

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

جهش قیمتی، رونق بازار مسکن را ناکام گذاشت

مسکن؛ دوباره در لاک رکود

یک کارشناس اقتصاد مسکن معتقد است رونق بازار مسکن بیش از آنکه در رشد قیمت معنا شود، به افزایش تعداد معاملات و زمینه‌سازی برای تولید بیشتر مربوط است در حالی که فعلاً جهش قیمتی در این بازار باعث شده مصرف‌کنندگان واقعی مسکن از بازار اخراج...



بازگشت دلالتان ارز به معاملات شبانه

رقابت داغ ارز و سپرده‌های بانکی

فرصت امروز: بازار ارز هنوز در تب و تاب است. نرخ‌ها اندکی متعادل شده و صرافی‌ها مشغول به کار شده‌اند، اما هنوز هم دلالتان در بازار فعال هستند و تلاش می‌کنند تا بلکه بتوانند دوباره نبض بازار را در دست گیرند، اگرچه صرافی‌ها همیشه برای آنها یک رقیب جدی به شمار می‌روند. در واقع، اکنون هم صرافی‌ها تلاش دارند نقش آفرین میدان باشند و هم دلالتان می‌خواهند خود را از تب و تاب نیندازند، چنانچه با ابلاغ دستورالعمل خرید و فروش ارز توسط بانک مرکزی، دلالتان به معاملات شبانه روی آورده و در حال انجام...

آزادسازی قیمت‌ها همراه با تدوین بسته حمایتی خرید نیاز فوری صنعت خودرو

مدیریت و کسب‌وکار



نوکیا ۹ به‌عنوان پرچمدار بعدی فنلاندی‌ها هفته آینده معرفی می‌شود

- MVP راهی برای سنجش ظرفیت یک ایده تجاری
- ۱۲ توصیه پولی ضروری برای تمامی بخش‌های حیات مالی
- بررسی مفهوم حراج و انواع آن
- ۷ دلیل نیاز کسب و کار به راه‌اندازی پادکست
- ری برندینگ بدون از دست دادن مشتری و مخاطب
- ۷ منبع تصویر مایه‌های باکیفیت و رایگان

۱ تا ۶



بازار ثانویه ارز به روایت راغفر

۲

یادداشت

پیچ و مهره صنعت با ارز شل و سفت می‌شود



آمارهای ارائه‌شده از سوی دو مرجع اصلی تولید آمار، یعنی بانک مرکزی و مرکز آمار ایران نشان می‌دهد بخش قابل‌اعتنایی از رشد اقتصاد ایران در سال ۱۳۹۶ و سال‌های پیش از آن از رشد بخش صنعت منتج شده است. سهم حدود ۲۵ تا ۳۰ درصدی فعالیت‌های صنعتی در کل ارزش‌افزوده تولید ملی این میزان سهم را در رشدهای تولید ناخالص داخلی ممکن کرده است. از طرف دیگر بخش صنعت در ایران یکی از بخش‌های اصلی ایجاد اشتغال پایدار به حساب می‌آید و اگر این فعالیت در شرایط دشوار قرار گیرد باید از ایجاد اشتغال اندازه زیادی ناامید شد. تولیدات صنعتی علاوه بر اینکه نیازهای روزانه میلیون‌ها نفر از ایرانیان را در خانه و کاشانه برطرف می‌کند به تولید و رشد سایر بخش‌ها نیز کمک می‌کند. بخش کشاورزی، بخش حمل‌ونقل و بخش خدمات نیز از تولیدات صنعتی برای رشد خود بهره‌مند می‌شوند.

ادامه در همین صفحه

پیچ و مهره صنعت با ارز شل و سفت می‌شود

صنعت، خدمات و کشاورزی مسدود کرده و فضای شفاف ایجاد کنند. راه عبور از دشواری امروز و معضل بزرگ بدون تردید اصلاح سیاست‌های ارزی است. اگر بازار ارز از انحصار دولت خارج شد و به یک بازار ارز آزاد تبدیل شود و همه فعالیت‌ها از تاریکی بیرون آیند و در فضایی باز و روشن به کار خود ادامه دهد سره از ناسره باز شناخته شده و می‌توان امیدوار بود که فعالیت‌های رانتی به کارشان خاتمه داده می‌شود.

چند پیشنهاد

با توجه به مجموعه شرایط سیاسی، اقتصادی در ایران و با توجه به اینکه فقدان نگاه روشن سیاست‌های تبیین در شرایط فعلی می‌تواند به فاجعه منجر شود و با عنایت به موضوع این نوشته چند پیشنهاد را در ادامه می‌آورم:

یکم: اگر مدیران ارشد سیاسی ایران می‌خواهند تهدیدهای فعلی که بر اقتصاد ایران از درون و از خارج تحمیل شده است به فرصت تبدیل کنند باید همه ذهنیت‌های تاریخی ۴ دهه اخیر را کنار گذاشته و با نگاهی دلسوزانه و مسئولانه امروز و فردا این مرزوبوم ممکن و مردمان بردبار آن را بر هر خواسته‌ای ترجیح دهند. در شرایط امروز هر توافق عمده‌ای که قرار است رخ دهد و در هر عرصه‌ای از فعالیت‌های صنعتی، اقتصادی، فرهنگی و اجتماعی باید از فیلتر و صافی سیاست عبور کند. توصیه نخست این است که سیاست‌یون با چشم‌هایی باز به صفحه مناسبات داخلی و خارجی نگاه کنند و راه را برای عبور از تنگنای عظیم فعلی هموار سازند.

دوم: اکثریت کارشناسان و فعالان اقتصادی و صنعتی و اقتصاددانان باور دارند که مرگ و زندگی اقتصاد ایران اکنون به عامل تعامل با جهان خارج گره خورده است. بدیهی است فعالیت‌های صنعتی به‌مثابه یک بخش عمده اقتصاد ایران از این قاعده مستثنا نیست و نیاز به تعامل با جهان دارد شاید اگر از ۲ دهه پیش و حتی پس از جنگ اجازه می‌دادیم صنعتگران ایرانی با همتاهای خارجی خود به یک مشارکت واقعی دست می‌یافتند امروز کمتر در زحمت بودیم. توجیه کارشناسانه این است که برای نجات صنعت از التهاب‌های ارزی باید راه گفت‌وگو با جهان خارج هموار شود.

سوم: تخصیص ارز به شکل فعلی موجب شده است تقاضا برای ارز به دلیل رانت معنادار و نزدیک به ۱۰۰ درصدی در هر دلار وجود داشته و راه را از بیره‌پنهان کرده و به فریب و گمراهی مدیران منجر خواهد شد. توصیه کارشناسان این است که با استفاده از تجربه ناراحت‌کننده روزهای پس از اعلام سیاست سرکوب ارزی از ۲۰ فروردین ۱۳۹۷ به این‌سو، هرچه زودتر به این سیاست خاتمه داده شود. بدیهی است که ادامه این وضع به بدترین شکل منجر به هدر دادن ارز گرانبها شده و دولت محترم توجه داشته باشد که سرسختی در مسیر آزادسازی بازار ارز آزاد نیروی باقیمانده را نیز زایل خواهد کرد.

چهارم: برای آنکه پیچ و مهره فعالیت‌های صنعت در کوتاه‌مدت شل نشود و ساختمان این بخش از هم نپاشد، پیشنهاد می‌شود برای دوره‌ای که شاید نباید طولانی هم باشد در تخصیص ارز، بخش صنعت بیش از پیش در کانون توجه قرار گیرد. هر میزان ارزی که صنعت به فعالیت‌های غیرمولد اختصاص یابد گامی به عقب در توسعه صنعت و ناممکن شدن بی‌مورد راه خواهد شد. مدیران صنعت و تجارت اکنون بهترین فرصت برای بالایش در صنعت را دارند. اجازه دهیم صنعتی باقی بماند که آینده دارد و در توسعه پایدار تاب کافی برای نبرد در صحنه جهانی را دارد.

صنعتی نیز سهم قابل‌توجهی از کل تقاضای ارزی را به خود اختصاص می‌دهد. واردات مواد غذایی و محصولات کشاورزی به‌اضافه اقدام نظامی برای بخش دفاعی کشور و همچنین هزینه گردشگری ایرانی ۵ محل اصلی تقاضای ارز به‌حساب می‌آیند. سیاست‌های ارزی در ایران از دهه ۱۳۴۰ تا امروز به لحاظ ساختاری تفاوتی معنادار را تجربه نکرده است. به این معنا که در رأس ساختار سیاست‌های ارزی نهاد دولت-نهادهای حکومت قرار دارد. نهاد دولت به‌وسیله بانک مرکزی و تا حدودی از مسیر وزارت اقتصاد و سازمان برنامه‌بودجه سیاست‌های ارزی خود را عرضه و اجرا می‌کند. دولت‌های ایران از دست‌کم ۷۰ سال پیش تاکنون هرگز برای حتی یک دوره میان‌مدت حاضر نشده‌اند بازار ارز را آزاد اعلام کرده و همواره گریبان آن را در اختیار داشته‌اند.

سیاست میخکوب ارزی در همه سال‌های ۱۳۴۰ تا امروز به‌رغم همه دگرگونی‌هایی که در سیاست‌های ارزی جهانی رخ داده است در ایران به انقطاع ادامه داشته و دارد و در حال حاضر، سیاست ارزی ایران از دو مسیر عرضه و تقاضا دچار آسیب و اخلال گسترده شده است.

از سمت عرضه به دلیل احتمال برگشت تحریم اقتصادی با کمبود واریز و برگشت ارز مواجه شده‌ایم و این چیزی است که باوجود همه توضیحات دولت انکارناپذیر است. از سمت تقاضا نیز متأسفانه دولت با میخکوب کردن نرخ دلار و سقف ۴۲۰۰ تومان، فضای کار را رانت‌آلود کرده است.

صنعت در اولویت باشد

در شرایطی که دولت و بانک مرکزی ایجاد کرده‌اند اکنون تخصیص ارز با یک معضل مواجه شده است. به نظر می‌رسد حتی در یک شرایط غیرعادی سیاست‌های ارزی باید فعالیت‌های صنعتی در تخصیص ارز در اولویت اول باشد. در صورتی که این اتفاق نیفتد پیچ و مهره فعالیت‌های صنعتی شل شده و در یک فرآیند ناگزیر از پای درمی‌آید.

دولت دوازدهم باید توجه داشته باشد که همین نگاه‌های کوچک و بزرگی که با بی‌مهری دولت مواجه شده‌اند در مجموع سالانه حدود ۲۵ درصد از تولیدات ناخالص ملی را به خود اختصاص داده و میلیاردها دلار کالا تولید کرده‌اند که در فقدان آنها با کمبود مواجه خواهیم شد. فعالیت‌های صنعتی به‌ویژه صنایعی مثل نساجی و پوشاک، غذا و مسکن از برآورده‌کنندگان نیازهای اصلی ایرانیان به‌حساب می‌آیند.

فعالیت‌های صنعتی میلیون‌ها شغل به‌طور مستقیم و غیرمستقیم در همه شهرهای بزرگ و کوچک ایجاد کرده‌اند که در صورت تعطیلی بنگاه‌ها در شرایط کمبود ارزی از بین خواهند رفت.

در حال حاضر میلیون‌ها جوان تحصیل‌کرده ایرانی در ایران دنبال شغل هستند و در صورت ناتوانی در توسعه فعالیت‌های صنعتی نمی‌توان دست‌کم در میان‌مدت کاری برای آنها ایجاد کرد. امنیت ملی ایران در حال حاضر تا اندازه قابل‌اعتنایی به فعالیت‌های صنعتی وابسته است و باید سیاست‌گذاران ارزی این را در کانون توجه قرار دهند.

ارز در بازار آزاد

آیا باید به فعالیت‌های صنعتی ارز ترخیص داد؟ در این صورت آیا نقض غرض شده و بنیان‌های سست صنعت ایران به رانت و فساد بیشتر آلوده نمی‌شود؟ واقعیت این است که شرایط حاضر یک فرصت تاریخی برای بالایش و زوددن ایهام‌ها در صنعت ایران فراهم کرده است. به این معنا که سیاست‌گذاران ارزی، سیاست‌گذاران تجارت و صنعت و مقام‌های ارشد برنامه‌ریزی باید با اتحاد و انسجام فکری دنبال این باشند که همه راه‌های رانت و فساد در هر عرصه‌ای اعم از تجارت،

پیاده کنند. انقلاب اسلامی ایران از همان روزهای نخست به سمت تعارض با ماهیت غرب رفت و چون صنعت ایران وابستگی شدیدی به غرب داشت مغضوب شد.

غضب انقلابیون شامل مصادره اموال بورژوازی صنعتی شد و صنعت در ایران به مدت یک دهه ضعیف شد. در این دهه که از سال ۱۳۵۸ شروع و تا پایان جنگ ادامه داشت انواع و اقسام طرح‌های انقلابی برای خودکفا شدن فعالیت‌های صنعتی به ذهن انقلابیون رسید برخی از آنها اجرایی شد اما در نهایت به دلیل پیچیدگی فعالیت‌های صنعتی ماهیت این فعالیت در تمایل به خارج باقی ماند.

۳ وابستگی

با همه برنامه‌ریزی‌های انجام‌شده در ۴ دهه گذشته برای قطع ارتباط صنعت ایران با صنعت جهانی، اما به دلایلی همچون پیوستگی ذاتی صنعت به هم و جهانی بودن، فعالیت‌های صنعتی ایران نیاز دارند با خارج تعامل برقرار کنند. این تعامل که البته بیشتر از طرف ایران نیاز اجتناب‌ناپذیر به‌حساب می‌آید موجب شده است که فعالیت‌های صنعتی با سیاست‌های ارزی پیوندی غیرقابل منظم شدن داشته باشد.

نخستین نیاز قطعی و اجتناب‌ناپذیر ایران به صنعت جهانی به‌روزرسانی، نوسازی و بازسازی تکنولوژیک است. واقعیت این است که تکنولوژی فعالیت‌های مرتبط با صنعت در دنیای بیرون از ایران با چنان شتابی پیش می‌رود که ایران هرگز نمی‌تواند با همان شتاب و حتی یک‌صدم آن حرکت کند. در شرایطی که کشورهای توسعه‌یافته صنعتی مثل آلمان، ژاپن، انگلستان، آمریکا و سایر کشورهای مشهور به کشورهای صنعتی نمی‌توانند از دام پیوندهای اجتناب‌ناپذیر به هم رها شوند، بدیهی است که ایران نیز باید براساس ضرورت برای نوسازی تکنولوژیک خود اقدام به واردات انواع ماشین‌آلات و تجهیزات روزآمد شده کند.

علاوه بر این وابستگی انکارناپذیر صنعت ایران از نظر کالاهای سرمایه‌ای و وابستگی تام به جهان دارد. حتی در صنایعی مثل پتروشیمی و تولید که مواد اولیه آن از داخل تأمین می‌شود ایران برای تولید همین کالاهای باید سالانه مقادیر قابل‌اعتنایی ارز برای خرید کالاهای سرمایه‌ای اختصاص دهد.

واقعیت این است که تولید صنعتی ایران بدون واردکردن کالاهای واسطه‌ای و کالاهای سرمایه‌ای در کوتاه‌ترین زمان ممکن از پای درمی‌آید. وابستگی دیگر صنعت ایران به جهان خارج در حوزه مواد اولیه است. هم‌اکنون در صنعت نساجی، پوشاک، دارو، خوراک دام، روغن نباتی، اتومبیل‌سازی، لوازم‌خانگی و... ایران به واردات نیازمند است. این سه وابستگی موجب شده صنعت ایران به سیاست‌های ارزی حساسیت داشته باشد. ایران برای زنده‌ماندن همین صنعت خود نیاز به بازارهای جهانی دارد و به‌ویژه صنعت پتروشیمی بدون صادرات تعطیل می‌شود.

سیاست‌های ارزی

سیاست‌های ارزی در ایران تا اندازه زیادی از نظر عرضه به صادرات نفت خام وابسته است. به این معنا که ۸۰ درصد از درآمد ارزی ایران از محل صادرات نفت خام به دست می‌آید و این یک ویژگی قابل‌اعتنا در تنظیم سیاست‌های ارزی است که در سطرهای بعد توضیح داده می‌شود. از طرف دیگر تقاضای ارز در ایران نیز چند محل عمده دارد.

واردات کالاهای سرمایه‌ای، واسطه‌ای، ماشین‌آلات و تجهیزات صنعتی برای چرخیدن فعالیت‌های صنعتی یک بخش قابل‌ملاحظه از تقاضا را تشکیل می‌دهد. علاوه بر این واردات کالاهای ساخته‌شده

ادامه از همین صفحه

علاوه بر نکات یادشده، فعالیت‌های صنعتی در هر جامعه‌ای از جمله ایران، فعالیت درهم تنیده شده است و می‌تواند راه رشد علم را نیز هموار کند. مجموعه دلایل یادشده به ما می‌گویند که از اهمیت صنعت نباید غافل شد.

صنعت زنجیره جهانی است

برخلاف فعالیت‌های کشاورزی به‌ویژه کشاورزی سنتی که به‌رحال به آب‌وخاک و اقلیم هر جامعه وابسته است و فعالان آن با تجربه تاریخی و استفاده از دارایی‌های داخلی و شاید با پیوندهای اندک با خارج می‌توانند تولید کنند، فعالیت‌های صنعتی از زمان زاد و رشد خود در انگلستان و انقلاب صنعتی پدیدار شده در این کشور یک فعالیت فراملی بوده و هست.

این فعالیت فرامرزی از یک‌سو به دلیل نیازمند به بازارهای جهانی است چون ماشین که آمد تولید انبوه انجام شد و دیگر بازار داخلی تکافو نمی‌کرد و از طرف دیگر صنعت در هر جامعه‌ای مطابق با توانایی‌های فنی-تکنولوژیکی حدود دانش موجود تکامل پیدا می‌کند و از این نظر نیز با هم ارتباط دارند.

در شرایط حاضر اما فعالیت‌های صنعتی به گونه‌ای توسعه و رشد پیدا کرده است که دنیای آزاد یک کارخانه شده و این کارخانه بزرگ هر کدام قطعاً با کالاهایی از صنعت جهانی را تولید می‌کند. اکنون دیگر یک اتومبیل، یک تلویزیون، یک موبایل و... هرگز به‌تمامی-جز برخی استثناهای در داخل یک کشور- تولید نمی‌شود و بلکه هر قطعه یا مجموعه‌ای از قطعات آن در کشوری دیگر تولید و در نهایت در یک کشور جمع‌آوری و مونتاژ می‌شود. صنعت ایران اگرچه این ویژگی را کمتر دارد اما باز هم در این زنجیره جهانی جای دارد که در سطرهای بعدی آن را توضیح خواهیم داد.

زاد و رشد صنعت با طعم خارجی

ایران در اوایل سده حاضر و حتی پس از روی کار آمدن دولت مدرن در دهه ۱۳۱۰ هنوز یک کشور کشاورزی بود. بخش عمده از تولید، اشتغال، ارزش‌افزوده، تجارت داخلی و خارجی ایران را تولیدات کشاورزی تشکیل می‌داد. پس از آنکه ایران از نظر ثبات سیاسی و تشکیل دولت متمرکز به یک نقطه مناسب رسید مدیران ارشد ایران به‌ویژه از ۱۳۱۶ به بعد که سازمان‌مقدامتی برای تشکیل نهاد برنامه‌ریزی در دستور کار قرار گرفت روند منفی‌کردن ایران را آغاز کردند. صنعت ایران اما به دلایل گوناگون به خارج وابسته شد. این وابستگی به‌ویژه از نظر تکنولوژی و تأمین مواد اولیه، ماشین‌آلات و تجهیزات روندی رو به رشد را تجربه کرد. پس از آنکه دو برنامه اول و دوم عمرانی ایران به‌جایی نرسید در برنامه سوم عمرانی توسعه صنعتی با اتکا به خارج در ایران شکل و ماهیت پیدا کرد. توسعه صنعت ایران در دهه ۱۳۴۰ با استفاده از فضای مناسب داخلی و حمایت از صنعت از طرف وزیر اقتصاد وقت روندی مناسب داشت اما ضریب وابستگی به آن به خارج ادامه پیدا کرد. صنعت اتومبیل‌سازی، صنعت لوازم‌خانگی، صنعت نساجی، صنعت ماشین‌سازی و تجهیزات در ایران در دهه ۱۳۴۰ با شتاب و البته با درجه‌های بالای وابستگی روند فراینده را حتی تا یک سال قبل از انقلاب اسلامی ادامه داد.

صنعت و انقلاب

پس از پیروزی انقلاب اسلامی در بهمن ۱۳۵۷ انقلابیون پیروز نمی‌دانستند چه طرح و برنامه‌ای باید برای اقتصاد ایران طراحی و

برترین شهرهای جهان برای زندگی

ارتقای چشمگیر کیفیت زندگی در تهران

وین اتریش با پایان دادن به سلطه ۹ ساله شهر ملبورن، عنوان بهترین شهر جهان از نظر کیفیت زندگی را از آن خود کرد.

به گزارش ایسنا، در این گزارش ۱۴۰ شهر بزرگ جهان از نظر کیفیت زندگی با یکدیگر مقایسه شده‌اند که بر این اساس تهران توانسته است با ۵۵ درصد بهبود در شاخص کیفیت زندگی، در کنار شهرهای ایبجان، هانوی، بلگراد و هو شه مینه به عنوان یکی از ۵ شهر موفق در بهبود کیفیت زندگی مطرح شود. همچنین دمشق در سوریه، داکا در بنگلادش، لاگوش در نیجریه، کراچی پاکستان و پورت موزری در گینه نو به ترتیب بدترین شهرهای جهان از نظر کیفیت زندگی بوده‌اند. آمریکا امسال نتوانسته است هیچ نماینده‌ای در بین ۱۰ شهر برتر جهان از نظر کیفیت زندگی داشته باشد. به گفته اکونومیست، ۱۰ شهر برتر جهان از نظر کیفیت زندگی طبق ۳۰ معیار در ۵ طبقه شامل: ثبات، بهداشت و درمان، فرهنگی و محیط زیستی، آموزشی و زیرساختی عبارتند از:

۱- وین- اتریش: این برای نخستین بار است که وین بالاترین کیفیت زندگی از دید اکونومیست را از آن خود می‌کند، هرچند که در رده بندی برخی موسسات و نهادهای دیگر سابقه مقام نخست را دارد. این شهر به ۹ سال سلطه ملبورن به عنوان برترین شهر جهان خاتمه داد. امتیاز وین ۹۹.۱ است.

۲- ملبورن - استرالیا: تنها به دلیل شاخصه امنیتی، ملبورن مقام نخست خود را به وین واگذار کرده است، هرچند که این شهر در تمامی معیارهای دیگر با وین هم امتیاز است. این شهر ۹۸.۴ امتیاز از اکونومیست گرفته است.

۳- اوزاکا- ژاپن: یکی از دو شهر ژاپنی حاضر در جمع ۱۰ شهر برتر جهان با امتیاز ۹۷.۷ است.

۴- کلگری- کانادا: برترین شهر کانادایی با امتیاز ۹۷.۵ در رده چهارم ایستاده است.

۵- سیدنی - استرالیا: با امتیاز ۹۷.۴ به عنوان دومین شهر استرالیایی برتر در این فهرست نام خود را به ثبت رسانده است.

۶- ونکوور - کانادا: این شهر با امتیاز ۹۷.۳ در رده ششم قرار گرفته است. ۷- تورنتو - کانادا: سومین و آخرین شهر کانادایی حاضر در بین ۱۰ شهر برتر جهان از نظر کیفیت زندگی که امتیاز آن ۹۷.۲ بوده است.

۸- توکیو- ژاپن: پایتخت ژاپن با کسب ۹۷.۲ امتیاز موفق شد به عنوان یکی از دو شهر تازه‌وارد به جمع ۱۰ شهر برتر جهان از نظر کیفیت زندگی بپیوندد.

۹- کپنهاگن - دانمارک: تنها شهر دانمارکی و اسکاندیناوی حاضر در بین ۱۰ شهر برتر جهان که امتیاز آن ۹۶.۸ است.

۱۰- آدلاید- استرالیا: سومین شهر استرالیایی حاضر در این فهرست که امتیاز آن ۹۶.۶ عنوان شده است.

صندوق بین‌المللی پول پیش‌بینی کرد

ثروتمندترین کشورهای دنیا تا سال ۲۰۲۰

صندوق بین‌المللی پول برآورد کرد که درآمد سرانه ساکنان ماکائو تا سال ۲۰۲۰ از قطر جلو بزند. به گزارش ایسنا، صندوق بین‌المللی پول پیش‌بینی کرده است ماکائو تا پایان سال ۲۰۲۰ به درآمد سرانه ۱۴۳ هزار و ۱۱۶ دلاری دست یابد و از قطر که پیش‌بینی می‌شود درآمد سرانه‌اش به ۱۳۹ هزار و ۱۵۱ دلار باشد، جلو زند. ماکائو یک منطقه خودمختار چین است که قبلاً مستعمره چین بود و از دو دهه پیش که خودمختاری خود را به دست آورد، در مسیر توسعه حرکت می‌کند. درآمد سرانه این منطقه در سال ۲۰۰۱ تنها ۳۴ هزار و ۵۰۰ دلار بود. انتظار می‌رود اختلاف درآمد ساکنان این دو کشور حتی بیشتر از این هم شود و به حدود ۱۳ هزار دلار در سال ۲۰۲۳ برسد. پس از این دو کشور، سنگاپور در رده چهارم قرار خواهد داشت و هنگ‌کنگ در جایگاه دهم قرار خواهد گرفت. جایگاه پنجم نیز متعلق به آسیایی‌ها و در اختیار کشور برونی خواهد بود. در بین کشورهای اروپایی نیز لوکزامبورگ، ایرلند و نروژ بالاترین درآمد سرانه را خواهند داشت. لوکزامبورگ سوم و ایرلند و نروژ در رده ششم و هفتم قرار دارند. در بین کشورهای منطقه نیز به جز قطر، نام امارات و کویت دیده می‌شود و این دو کشور در رده‌های هشتم و نهم بالاترین درآمد سرانه قرار دارند.

آمارهای جالب از صنعت چاپ پول چین

پول کدام کشورها در چین چاپ می‌شود؟

دفتر چاپ پول چین موفق شده است قراردادهای چاپ پول با چندین کشور را امضا کند که این مساله به افزایش نفوذ چین بر بانکداری جهانی منجر خواهد شد. به گزارش ایسنا، به نقل از سلاوت چاینا مورنینگ پست، بسیاری از منابع آگاه گفته‌اند که صنعت چاپ پول چین در سراسر این کشور با به‌کارگیری بیشترین ظرفیت خود مشغول به کار است. یک منبع آگاه که خواسته است نامش به دلایل امنیتی فاش نشود، گفته است بسیاری از کشورها که عمدتاً در پروژه جاده ابریشم جدید چین نیز حضور دارند، برای چاپ اسکناس خود از چین کمک می‌گیرند و انتشار یوان تنها بخشی از فعالیت صنعت چاپ پول چین را تشکیل می‌دهد.

دفتر چاپ پول چین که مقر آن در «شی شنگ» شهر پکن قرار دارد، بزرگ‌ترین چاپخانه پول جهان با ۱۸ هزار نیرو است و ۱۰ لایه امنیتی از آن محافظت می‌کنند. این در حالی است که هم‌تای آمریکایی این دفتر حدود یک دهم این تعداد نیرو دارد و دومین دفتر بزرگ چاپ پول جهان به نام «دو لا قو» که در انگلیس مستقر است ۳۱۰۰ کارمند دارد. ۶۰۴ کارخانه در صنعت چاپ پول چین درگیر هستند و علیرغم گسترش پرداخت‌های الکترونیکی و استفاده از کارت‌های اعتباری، تقاضا برای اسکناس و سکه کماکان بالا است. به گفته لیو گوئی شنگ- مدیر دفتر چاپ پول چین، تا همین اواخر چین پولی برای کشورهای خارجی چاپ نمی‌کرد اما از سال ۲۰۱۳ و با شروع پروژه جاده ابریشم، درهم‌تندگی چین با زیرساخت‌ها و بخش‌های بانکی جهان افزایش چشمگیر داشته است. چین نخستین تجربه چاپ پول خود را در سال ۲۰۱۵ کسب کرد و به انتشار اسکناس‌های ۱۰۰ روپیه‌ای کشور نپال پرداخت. به گفته لیو در حال حاضر بخشی از اسکناس‌های مصرفی کشورهای تایلند، بنگلادش، سریلانکا، مالزی، هند، برزیل و لهستان در چین چاپ و منتشر می‌شود.



راغفر متذکر شد: شاهد شکل‌گیری مناسبات فاسدی هستیم که در آن سفته‌بازی، دلالی و رانت مولفه‌های نفوذ و تخریب اقتصاد کشور است. راغفر یادآور شد: برخی مسئولان تازه‌یادشان افتاده که ما بعد از پایان جنگ نیز در جنگ اقتصادی بودیم. باید توجه کرد که آمریکا با تحریم‌ها و ابزارهای آن دنبال ناآرامی در کشور است و تا زمانی که اقتصاد رانت‌محور ادامه داشته باشد راه نجاتی برای کشور نمی‌توان تصور شد و این مربوط به یک گروه خاص نیست.

نقد بازار ثانویه ارز

این استاد دانشگاه درباره بازار ثانویه ارز گفت: متأسفانه در مجلس وی متذکر شد: کاهش ارزش پول ملی باعث فرار کالای داخلی در طول دو روز بازار ثانویه ارز را شکل دادند و روزنامه و رسانه‌هایی که در خدمت آنها هستند با مفاهیمی مانند رقابت، بازار و... از آن دفاع کردند. ادعا می‌کردند با این بازار ارز تک‌نرخ را حاکم خواهند کرد اما ما شاهد ارز سه‌نرخ در بازار هستیم. نباید فراموش کرد که موج تورم آن به‌زودی وارد بازار خواهد شد و شرایط اضطراب به گونه‌ای شده که مردم مجبور به خرید هر آشفالی شده‌اند.

وی متذکر شد: کاهش ارزش پول ملی باعث فرار کالای داخلی می‌شود. ۴ ماه نخست سال ۷۰۰ میلیون دلار برای برنج، یکمیلیارد دلار نهادهای دامی، ۱۰۰ میلیون واردات کره صرف شده درحالی‌که برای نمونه شاهد نایابی دارو در بازار هستیم و این جز سوءمدیریت موضوع دیگری نیست. ما نگران پیامدهای اقتصادی و سیاسی این پست‌اندازی‌ها و خصوصی‌سازی‌ها هستیم.

راغفر یادآور شد: ارز حاصل از فروش منابع طبیعی متعلق به مردم و نیز نسل‌های آینده است. دولت حق فروش آن را ندارد و باید آن را به اشکال دیگر سرمایه تبدیل کند و در زیرساخت‌ها، آموزش، بهداشت، سرمایه‌گذاری کند.

این اقتصاددان در پاسخ به کسانی که افزایش نرخ ارز را محرک صادرات می‌دانند، گفت: زمانی که نرخ ارز از ۷ هزار تومان به ۱۲ هزار تومان افزایش یافت مدافعان آن اشاره می‌کردند که این باعث تقویت صادرات می‌شود. درحالی‌که زمانی که روابط روسیه با ترکیه دچار تنش شد و روسیه بازارهای خود را به ما واگذار کرد، ما کالایی برای صادرات نداشتیم یا در عراق که برای آن جنگیده‌ایم بازار کاملاً در اختیار ترکیه است و افزایش نرخ ارز به بهانه افزایش صادرات موجب کمبود کالا در کشور خواهد شد. با این شرایط بازار ثانویه را باید متوقف کنند.

نقد بسته ارزی دولت

وی با اشاره به بسته ارزی گفت: درحالی‌که نیاز ارز کشور برای غذا و دارو ۱۰ میلیارد دلار و مواد ساخت و تولید ۲۰ میلیارد دلار است، مورد دوم در بسته جدید حذف شده و این به معنای نابودی صنایع است و تنها صنایعی می‌توانند فعالیت داشته باشند که از رانت آب، برق و گاز بهره‌مند باشند. این شرایط راه را برای کالاهای بنجل چینی و هندی هموار و افرادی زیادی کار خود را از دست خواهند داد که نتیجه آن لشکری از بیکاران است.

راغفر متذکر شد: اگر دولت با مردم صادق است نرخ را به ۴۲۰۰ تومان بازگرداند و اگر آن را انجام ندهد بزرگ‌ترین تحول جامعه خواهد بود. ارز کشور چنان تضعیف شده که دیگر کار برای افغان‌ها نیز صرفه اقتصادی ندارد. سال گذشته کل تولید ناخالص داخلی ۲ هزار و ۶۰۰ میلیارد تومان و افزایش ذخیره انبار هزار و ۹۲۰ میلیارد تومان بود که این به معنای نبود قدرت خرید در مردم است.

وی ادامه داد: وقتی این کشورها سیاست‌های تعدیل ساختاری را اعلام کردند، ما در شرایط جنگ بودیم و این برنامه در قالب برنامه صفر جمهوری اسلامی به مجلس رفت که با توجه به فضای مخالف آن روز کشور به تصویب مجلس نرسید، اما بلافاصله پس از اتمام جنگ این فرصت برای دولت جدید فراهم شد که به سهولت این برنامه را دنبال کند.

راغفر با اشاره به مولفه‌های برنامه تعدیل ساختاری گفت: مولفه‌های برنامه تعدیل ساختاری عموماً در راستای کاهش نقش دولت و واگذاری فعالیت‌های اقتصادی به بخش خصوصی است، اما مهم‌ترین مسئله خصوصی‌سازی در ایران، فراهم شدن بستری برای اجراکنندگان آن برای واگذاری منابع به افراد درون ساختار قدرت بود که از این رهگذر صاحب ثروت‌های کلان شدند، بنابراین منابع ملی ما را به سادگی به رفقای خود واگذار کردند و موجب تشکیل کانون‌های فساد و انحصارهای بزرگ شدند.

وی افزود: همزمان با انباشت سرمایه از سوی این افراد، فرآیند بی‌نواسازی جامعه شکل گرفت. طوری‌که بسیاری از موابد دوران جنگ مانند مسکن، آموزش و... از دست مردم خارج شد. برای نمونه یکی از برنامه‌ها حذف یارانه مسکن برای کاهش هزینه‌های دولت بود که نتیجه آن عدم خانه‌دار شدن مردم است. همچنین خصوصی‌سازی مدارس و خودگردانی بیمارستان‌ها بخشی از این فرآیند است.

استاد دانشگاه الزهرا تصریح کرد: این برنامه‌ها پیامدهای هولناکی به‌دنبال داشت، طوری‌که از دهه ۷۰ شاهد کودگان کار، فروش اجزای بدن و... هستیم که محصول سیاست‌های این دوره است. همزمان شاهد نفوذ برخی افراد در دولت هستیم که با فرصت‌های موجود آمده سعی می‌کنند منابع بانک‌ها را به سمت بنگاه‌های بزرگ سوق دهند و دسترسی به تسهیلات بانک‌ها با نرخ‌های ترجیحی میسر می‌شود. در این دوره خصوصی‌سازی بانک‌ها مطرح می‌شود که تأمین مالی از طریق همین بانک‌ها صورت می‌گیرد و این بانک‌ها این امکان را می‌یابند دو یا سه درصد بیشتر از بانک‌های دولتی برای سپرده‌ها سود پرداخت کنند.

نقد پرداخت بهره و سلب مالکیت

او با انتقاد از پرداخت بهره به نهادهای عمومی گفت: در برنامه چهارم تصویب می‌کنند که نهادهای عمومی که پول خنثی خود را برای دریافت بهره به بانک‌های خصوصی بدهند و به نوعی با بانک‌های خصوصی معامله می‌کنند که البته یکی از دلایل و منشأ نقدینگی و اصلی‌ترین عامل تورم است. سیاست‌های تنظیم‌شده بخش عمومی نیز منشأ تورم است؛ مثلاً بالا و پایین کردن نرخ سود بستگی به منافع بانک‌ها دارد. از همین رو تورم در کشور ما محصول ساختار تصمیم‌گیری در کشور است، طوری‌که نرخ بهره ۵ سال اخیر، هزار هزار میلیارد تومان است که موجب افزایش شدید نقدینگی در کشور شده است.

وی با اشاره به اهمیت مالکیت گفت: وقتی رانت ارز شکل می‌گیرد بسیاری از مردم بخشی از ارزش دارایی‌های خود را از دست می‌دهند و فرآیند سلب مالکیت صورت می‌گیرد که همه اقتصاددانان نهادگرا بر این تأکید دارند که از مهم‌ترین نهادهای تنظیم‌کننده اقتصاد شکوفا شکل‌گیری مالکیت است اما دولت‌ها آن را چپاول می‌کنند و دست در جیب مردم می‌کنند که به آن مالیات تومی می‌گویند.

فرصت امروز: فرشاد مومنی و حسین راغفر از جمله اقتصاددانانی هستند که در نخله فکری اقتصاد نهادگرایی قرار می‌گیرند و به نوعی سخنگوی اقتصاددانان ضد اقتصاد آزاد نیز به حساب می‌آیند. ازجمله باورهای این دو اقتصاددان نهادگرا، انتقاد از سیاست تعدیل ساختاری و همچنین نقد شبکه بانکی است و تعبیر بانک‌ها به مثابه غده سرطانی و محل رانت‌خواری، ترجیح‌بند همیشگی صحبت‌های این دو است. در واقع، این دو استاد دانشگاه به عنوان سرمداران اقتصاد نهادگرایی در ایران، همواره به بانک‌ها حمله کرده و معتقدند بانک‌های ایرانی به بخش تولید وام کمتری می‌دهند.

به تعبیر فرشاد مومنی، در این سال‌ها بی‌سابقه‌ترین رونق‌ها از کانتل بانکی نصیب بخش‌های غیرمولد شده و بی‌سابقه‌ترین فشارها به بخش مولد وارد آمده است. در عین حال، براساس گزارش‌های موثق، میزان بدهی‌های بانکی در ایران ۴ برابر میانگین جهانی است و بدهی بانک‌های خصوصی ۲.۸ برابر شده است.

از سوی دیگر، درباره این اقتصاددانان نهادگرا عمدتاً این انتقاد مطرح می‌شود که آنها به عنوان مخالفان اقتصاد آزاد همواره بدون راه‌حل انتقاد می‌کنند. این درحالی است که کمتر از دو هفته پیش و در میانه روزهای داغ مردامه‌امسال، ۳۸ اقتصاددان نامه‌ای به رئیس‌جمهور نوشتند و الگوی کنونی اقتصاد ایران را ضد تولید دانستند. در نامه این ۳۸ اقتصاددان که سمت و سوی فکری اغلب آنها به اقتصاد نهادگرایی می‌رسد و در میان آنها، نام فرشاد مومنی و حسین راغفر نیز به چشم می‌خورد، راهکارهای بیست‌گانه‌ای برای عبور اقتصاد ایران از چالش‌های پیش رو پیشنهاد شده است. این راهکارها شاید پاسخی در برابر این اتهام بوده که این اقتصاددانان مخالف بازار آزاد غالباً بدون راه‌حل انتقاد می‌کنند، چنانچه این نامه در رسانه‌ها و فضای مجازی بحث‌های زیادی برانگیخت و در سخنان چند روز پیش رهبری نیز مطرح شد.

در همین ارتباط، آخرین نشست هفتگی مؤسسه «مطالعات دین و اقتصاد» مجالی بود تا فرشاد مومنی و حسین راغفر به عنوان دو اقتصاددان نهادگرا و ازجمله امضاکنندگان نامه به رئیس‌جمهور، درباره چند و چون ننگارش این نامه صحبت کنند. البته صحبت‌های راغفر در این نشست تنها محدود به موضوع نامه به رئیس‌جمهور نبود و نقد سیاست تعدیل ساختاری، معایب بسته ارزی دولت و تعطیلی بازار ثانویه ارز، از جمله مسائلی بود که او در میانه مباحثش به آنها گریزی زد و مطرح کرد. گزارش «پلنا» از نشست «تبیین مولفه‌های راهبردی نامه اقتصاددانان خطاب به مردم و رئیس‌جمهور» در مؤسسه «مطالعات دین و اقتصاد» را در ادامه می‌خوانید.

نقد سیاست تعدیل ساختاری

حسین راغفر در نشست هفتگی مؤسسه «مطالعات دین و اقتصاد» درباره نامه به رئیس‌جمهور گفت: این نامه بازبینی مشکلات اقتصادی کشور مانند فساد و چگونگی شکل‌گیری آن در جامعه ماست. سال ۱۹۸۲ که بحران جهانی بدهی‌های کشورهای جهان سوم مطرح شده بود، کشور مکزیک با ۹۷ میلیارد دلار بدهی اعلام ورشکستگی کرد. این رقم برای برزیل ۱۰۷ میلیارد دلار بود. این باعث شد کشورهای اروپایی و بانک‌های آنها که این کشورها را تأمین مالی کرده بودند، از ترس اعلام ورشکستگی سایر کشورها و ایجاد بحران برای کشورهای اروپایی، سیاست‌های تعدیل ساختاری را اعلام کنند.

حمل و نقل ریلی



جهش قیمتی، رونق بازار مسکن را ناکام گذاشت
مسکن؛ دوباره در لاک رکود

یک کارشناس اقتصاد مسکن معتقد است: رونق بازار مسکن بیش از آنکه در رشد قیمت معنا شود، به افزایش تعداد معاملات و زمینسازی برای تولید بیشتر مربوط است در حالی که فعلا جهش قیمتی در این بازار باعث شده مصرف کنندگان واقعی مسکن از بازار اخراج شوند و سازندگان نیز رغبتی به افزایش تولید نداشته باشند.

محمد عدالت‌خواه با اشاره به جهش قیمتی در بازار مسکن، گفت: میانگین تورم نقطه‌به‌نقطه در بازار مسکن تهران در تیرماه سال جاری نسبت به تیرماه سال قبل حدود ۵۵ درصد بوده است که با توجه به بالا بودن قیمت یک واحد مسکونی، افزایش بسیار قابل توجهی محسوب می‌شود. وی افزود: این افزایش قیمت باعث شده است متقاضیان مصرفی مسکن قادر به تأمین مالی خرید خانه مورد نظر خود نباشند و تقاضایشان به تعویق بیفتد در حالی که سرنوشت نهایی بازار را همین تقاضاها رقم می‌زنند و حتی خریدهای سرمایه‌ای در بازار مسکن نیز با امید فروش در قیمت بالاتر به متقاضی مصرفی صورت می‌گیرد.

عدالت‌خواه با تأکید بر اینکه رونق واقعی مسکن باید در رشد تعداد معاملات دیده شود، تصریح کرد: اینکه ما رشد قیمتی را به‌عنوان رونق معرفی کنیم آدرس غلطی است چرا که رونق باید در چهار حوزه اعم از تعداد معاملات، قیمت، سرمایه‌گذاری و تولید تجربه شود اما فعلا فقط رشد قیمت اتفاق افتاده است.

وی گفت روند فعلی بازار مسکن چندان متناسبی با رونق ندارد و هرچند احتمال دارد رشد قیمت مسکن تا اواخر سال هم ادامه یابد اما در نهایت ثمرهای جز رکود تومی سنگین برای این بازار به همراه نخواهد داشت. کارشناس اقتصاد مسکن گفت: هزینه تولید ساختمان به‌واسطه رشد قیمت نهادهای موثر در ساخت‌وساز اعم از قیمت مصالح، هزینه نیروی کار و هزینه‌های جانبی بالا رفته اما قدرت خرید متقاضی همچنان پایین است در نتیجه کالایی که در این شرایط تولید می‌شود هرگز قادر به تسخیر بازار واقعی نیست و ناگزیر باید به تقاضای سرمایه‌گذاری اختصاص یابد. عدالت‌خواه با اشاره به اینکه تقاضای سرمایه‌ای نیز با دورنمای منفی بازار عقب می‌گردد، افزود: وقتی سرمایه‌گذار در بازار مسکن متوجه شود که واحد خریداری شده متقاضی بالفعلی در آینده نخواهد داشت، سرمایه‌گذاری خود را متوقف می‌کند تا دچار خواب سرمایه نشود اما فقط بخشی از این تقاضاها قادر به خروج از بازار خواهند بود و مابقی باید طعم تلخ رکود تومی بازار مسکن را بچشند.

او ادامه داد: وقتی تقاضای سرمایه‌ای به بن‌بست برسد، تولید فعلی بازار مسکن نیز بدون تقاضای ماند و سازنده به‌واسطه نبود سرمایه در گردش با نداشتن چشم‌انداز سودآوری از سرمایه‌گذاری دوباره در صنعت ساختمان خودداری می‌کند.

به عقیده عدالت‌خواه این چرخه باطلی است که از سال‌ها پیش در بازار مسکن ایران به راه افتاده اما حالا به‌واسطه تغییرات مهم در شاخص‌های کلان اقتصادی و افزایش سرسام‌آور نقدینگی، کار به جایی رسیده که می‌تواند وضعیت تولید مسکن و تقاضای مصرفی را به بحران برساند.

رقابت نفس گیر رکود و تورم در بازار مسکن

پیش‌بینی بازار مسکن در روزهای آینده



پیش‌بینی های محتاطانه

با وجودی که اغلب فعالان بازار مسکن پیش‌بینی‌های محتاطانه‌ای را درباره آینده بازار مسکن مطرح می‌کنند، اما کارشناسان تورم توأم با رکود را طعم غالب بازار مسکن در نیمه دوم سال می‌دانند.

تحلیلگران اقتصادی بر این عقیده‌اند با رشد قیمت‌ها و رسیدن متوسط قیمت مسکن به ۷ میلیون تومان، در تهران خریداران واقعی از بازار مسکن کوچ می‌کنند و در نتیجه سوداگران فضای جولان بیشتری را از آن خود می‌کنند.

به نظر می‌رسد رکود ۱۰ ساله بازار مسکن در ایران که از سال ۱۳۸۶ کلید خورد به تعبیری همچنان ادامه دارد و شاید تعبیر بهتر این باشد که در رکود یک دهه‌ای بازار، خرق عادت کوتاه مدت رخ داد.

قدرت خرید بود اما در شرایط کنونی و با بازگشت کاهش حجم معاملات در خرداد و تیر به نظر می‌رسد به دلیل افزایش بیش از حد قیمت، بار دیگر این کالا از دسترس مصرف کننده خارج شده و همین امر می‌تواند احتمال رکود در بازار را تشدید کند.

مرکز آمار تأیید می‌کند

هر چند گزارش مرکز آمار محدوده بهار سال جاری را در بر می‌گیرد اما اعداد و ارقام ارائه شده در آن، افزایش قیمت در عین بازگشت دوباره رکود از خردادماه را تأیید می‌کند.

در گزارش مرکز آمار ایران تأکید شده است متوسط قیمت فروش هر مترمربع زمین یا زمین ساختمان مسکونی کلنگی معامله شده در بهار ۹۷، از طریق پنگاه‌های معاملات ملکی در شهر تهران ۶۱۷۵۶ هزار ریال یا میانگین مساحت ۲۵۹ مترمربع بوده است که نسبت به فصل قبل ۲.۱ درصد و نسبت به فصل مشابه سال قبل ۲۳.۷ درصد افزایش داشته است.

بازار خلوت تر می‌شود

عضو هیأت مدیره سازمان نظام مهندسی ساختمان استان تهران و کارشناس مسکن نیز می‌گوید: آمارها نشان می‌دهد توان خرید متقاضیان مسکن نسبت به سال گذشته روند نزولی داشته است. به گفته وی ایجاد تلاطم در بازارهای موازی از جمله ارز و سکه زمینه‌ساز حرکت نقدینگی به این بازارها شده است. از سوی دیگر افزایش قیمت اجاره بها در بازار دلیل دیگری است که بازگشت رکود را به بازار تأیید می‌کند، چرا که در دوره‌های کاهش قیمت و خرید و فروش، افزایش اجاره‌بها بیش از پیش رخ می‌دهد. بررسی وضعیت بازار مسکن در گستره کشوری نیز نشان می‌دهد معاملات آپارتمان با حداقل یک فصل تأخیر نسبت به تهران، اوایل امسال رونق گرفت؛ اما جهش قیمت‌ها در این بازار باعث سلب امکان خرید برای تقاضای مصرفی در شهرهای بزرگ و سکنه سراسری بازار در خرداد شد.

در حالی که مشاوران املاک از کاهش محسوس تعداد مشتریان مسکن سخن می‌گویند و معتقدند به رغم رشد شدید قیمت‌ها در بازار خریدار چندانی وجود ندارد، کارشناسان نسبت به خرید مسکن و لاک رکود در ماه‌های پیش رو هشدار می‌دهند.

بررسی‌ها نشان می‌دهد در محدوده زمانی فروردین‌ماه سال جاری تا پایان تیرماه، هر چند حجم معاملات مسکن تنها ۷.۱ درصد افزایش یافت اما قیمت خرید و فروش هر متر مربع واحد مسکونی در شهر تهران، افزایشی برابر با ۳۱.۳ درصد را تجربه کرده است.

بسا این حال میزان معاملات مرادماه، طبق آمارهای اولیه و مطالعات میدانی نیز افزایش خاصی را نسبت به تیرماه شاهد نیست تا این گزینه پیش روی کارشناسان اقتصادی و فعالان بازار مسکن قرار گیرد که آیا رونق مسکن نیامده رفت؟

به گزارش خبرنگاران، مهدی تقوی، کارشناس اقتصادی که مطالعات گسترده‌ای بر اقتصاد خانوار دارد، در این خصوص می‌گوید: باید نکته‌ای را در نظر گرفت که افزایش شمار خریداران به معنی رونق در بازار مسکن نیست، متأسفانه در سال‌های گذشته از رشد قیمت مسکن و تلاش برخی برای تبدیل نقدینگی به مسکن به عنوان محل سرمایه‌گذاری به اشتباه تحت عنوان رونق یاد شده است.

وی در توضیح این مطلب افزود: این در حالی است که رونق واقعی ریشه در خرید و فروش مسکن توسط مشتریان واقعی که نامشان مصرف‌کننده است، به‌وجود می‌آید و نباید این نکته را از نظر دور داشت.

تقوی افزایش قیمت مسکن در شرایط کنونی را قابل پیش‌بینی دانست و گفت: نقدینگی باید جایگاهی برای خود پیدا می‌کرد، سود بانکی کاهش یافته بود، معاملات ارز و سکه مشمول محدودیت‌های جدی بود و در عین حال نقدینگی سرگردان به دنبال موابی برای پیش‌گیری از کاهش

اصلی‌ترین مساله ۲۰ سال آینده ایران از نگاه عباس آخوندی

بازآفرینی شهری با هدف ارتقای کیفیت زندگی

فرصت امروز: اصلی‌ترین مساله در ۲۰ سال آینده ایران، بازآفرینی شهری است. این موضوع را عباس آخوندی وزیر راه و شهرسازی دیروز در جلسه ستاد بازآفرینی شهری استان سمنان بیان کرد و گفت: بازآفرینی شهری اصلی‌ترین مساله در ۲۰ سال آینده ایران خواهد بود که اگر به آن پرداخته نشود این بیماری و گرفتاری تعمیق پیدا می‌کند. به طوریکه هرچه به حاشیه برویم گرفتاری در بافت میانی شهر بیشتر می‌شود.

وزیر راه و شهرسازی در این جلسه به تشریح سیاست‌های طرح جامع بازآفرینی ملی پرداخت و با تشریح مزایای اجرای برنامه محله محوری و معایب عدم توجه به بافت‌های میانی شهری ادامه داد: یکی از بزرگترین مأموریت‌های دولت اجرای طرح بازآفرینی شهری به منظور کاهش بحران‌های بافت‌های فرسوده و ارتقای سطح زندگی در آنهاست.

به گفته آخوندی، یک سوم جمعیت شهری کشور در بافت فرسوده زندگی می‌کنند و این طرح به عنوان طرح اولویت دار در بیست ساله آینده کشور مطرح است.

او با بیان اینکه طرح بازآفرینی شهری بسیار پیچیده است و باید ابعاد اقتصادی، مالی، اجتماعی و فرهنگی آن را در نظر گرفت، خاطرنشان کرد: در اجرای این طرح، باید تفکر محله محور داشت و این اصل که محله به انسان هویت می‌بخشد را لحاظ کرد.

وزیر راه و شهرسازی تصریح کرد: زندگی مردم در شهرها باید با رویکرد بازآفرینی شهری ادامه یابد، براساس آمار، میزان بزهکاری اجتماعی در بافت‌های بی‌اصالت زیاد است و رفع بحران‌های بافت‌های فرسوده، چهره شهرها را امن تر خواهد کرد. توسعه شهری باید در ابعاد مختلف اعمال شود، به طوری که مردم کیفیت زندگی را لمس کنند و سرمایه‌گذاری‌ها طوری برنامه‌ریزی نشود که حاشیه‌نشینی تشدید شود.

به گزارش پایگاه خبری وزارت راه و شهرسازی، آخوندی ادامه داد: در مباحث توسعه شهر و جمعیت، باید به مساله بازآفرینی شهری توجه ویژه شود و بزرگترین مأموریت دولت بازآفرینی شهری است.

به گفته وزیر راه و شهرسازی، برای اجرای طرح بازآفرینی شهری باید رویکردهای مختلف مورد توجه قرار گیرد و حداقل و حداکثر امکانات مدنظر نهاد‌های اجرایی باشد.

وزیر راه و شهرسازی ادامه داد: درگیر کردن دولت، در مناطقی که خود

آگهی تجدید فراخوان شناسایی سرمایه گذار

تکمیل بخشی از تاسیسات فاضلاب شهر کرمانشاه به روش بیع متقابل
(مزایده) شماره فراخوان در سامانه ستاد: ۲۰۰۹۷۷۰۰۸۰۰۰۱۲۸

نوبت اول

۲-۳۴/م/۹۷



شرکت آب و فاضلاب شهری
استان کرمانشاه

شرکت آب و فاضلاب شهری استان کرمانشاه در نظر دارد بر اساس ماده ۷۷ قانون برنامه ششم توسعه ماده ۲ قانون تشکیل شرکت های آب و فاضلاب مصوب ۱۳۶۹ و ماده ۲۷ قانون الحاق برخی از مواد به قانون تنظیم بخشی از مقررات مالی دولت (۲) تکمیل بخشی از تاسیسات جمع آوری و تصفیه فاضلاب شهر کرمانشاه را در ازای تخصیص پساب تصفیه شده به منظور کاربری معین و با حجم مشخص برای دوره زمانی محدود و معین و به روش بیع متقابل و با شرایط ذیل از طریق سامانه ستاد به سرمایه گذار واجد شرایط واگذار نماید.

الف- شرح مختصری از پروژه:

- موضوع پروژه: تکمیل بخشی از تاسیسات فاضلاب شهر کرمانشاه شامل اجرای بخشی از شبکه جمع آوری، ارتقاءمدول اول تصفیه خانه و همچنین تکمیل خط انتقال شماره ۳، ساخت ایستگاه پمپاژه ۴ و بازسازی ایستگاه‌های پمپاژ شماره ۲ و ۳ فاضلاب شهر کرمانشاه.
- سرمایه پذیر: شرکت آب و فاضلاب شهری استان کرمانشاه
- مشاوره سرمایه پذیر: شرکت مهندسی مشاوره دز آب
- دوره ارتقاء تصفیه خانه ۲ سال و دوره تکمیل شبکه جمع آوری فاضلاب ۴ سال
- دوره بهره برداری تجاری: با ارائه مدل مالی
- راندمان تصفیه: ۹۵ درصد
- جمعیت تحت پوشش: ۳۲۴ هزار نفر
- محل اجرا: استان کرمانشاه، شهر کرمانشاه

ب- شرایط کلی برای سرمایه گذاری:

- سرمایه گذار به صورت شخص حقیقی یا حقوقی با داشتن سابقه مدیریتی قابل قبول، تأمین و تخصیص سرمایه مورد نیاز را به عهده خواهد داشت.
- نشانی و محل بارگذاری پیشنهادها به شرح ذیل می‌باشد:
- سایت سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) WWW.SETADIRAN.IR
- مهلت دانلود و دریافت اسناد: ۱۴ روز کاری پس از چاپ آگهی نوبت دوم
- زمان بارگذاری اسناد: ۱۰ روز پس از آخرین مهلت دریافت اسناد.
- جهت کسب اطلاعات بیشتر با شماره تلفن: ۰۹۱۸۳۳۹۹۹۲۹ (آقای مهندس بشیری) تماس حاصل نمایید.
- بدیهی است پس از بررسی مدارک ارزیابی که توسط شرکت کنندگان تکمیل و تحویل می‌شود از سرمایه گذاران واجد شرایط جهت مذاکرات قراردادی دعوت بعمل خواهد آمد.
- سرمایه پذیر در رد یا قبول پیشنهادات فنی یا مالی سرمایه گذاران در تمام مراحل اختیار تام دارد.

شرکت آب و فاضلاب استان کرمانشاه

شهرداری بندرعباس

اصلاحیه

به اطلاع می‌رساند آگهی مزایده واگذاری سازه‌های تبلیغاتی مورخ ۹۷/۵/۱۶ شهرداری بندرعباس به شرح ذیل اصلاح می‌گردد:

برگزاری جلسه ۹ صبح روز سه شنبه مورخ ۹۷/۵/۳۰

روابط عمومی و امور بین الملل
شهرداری بندرعباس

۴۸۹



نرخ ارز در سلیمانیه، افغانستان و امارات چگونه تعیین می‌شود؟

۴ عامل تعیین قیمت نسبی ارز

در حالی که نرخ ارزهای مختلف براساس فرمول‌های اقتصادی به نسبت ثابتی مانند تقاضای نرخ تورم یا شاخص جهانی هر ارز تعیین می‌شود، در کشور ما به دلیل اعمال تحریم و محدودیت در مبادلات بانکی دایره عوامل موثر بر نرخ ارز گسترده‌تر از سایر کشورهاست. به گزارش اقتصاد ایران، محمد طیبیان، اقتصاددان در صفحه اجتماعی خود در پاسخ به این پرسش که چه عواملی نرخ ارز را در یک اقتصاد تعیین می‌کنند؟ می‌گوید: «ارز هم مثل هر کالا یا دارایی دیگر دارای یک قیمت نسبی و یک قیمت اسمی است. در اقتصاد آنچه قیمت تلقی می‌شود در واقع قیمت نسبی هر کالا است. قیمت نسبی دلار به این برمی‌گردد که مردم چگونه خیار، خریزه، نان، جواریب، سسکه طلا، مستغلات و... را با دلار مقایسه می‌کنند و چه عواملی سبب می‌شود که مردم در یک روز قیمت نسبی بالاتری برای دلار نسبت به روز قبل تعیین کنند. قیمت نسبی را هم برای همه چیز عرضه و تقاضا تعیین می‌کند. در مجموع چهارعامل تراز بازرگانی خارجی، تراز مبادله خارجی (نسبت قیمت کالاهای صادراتی و وارداتی)، شرایط سیاسی و کسر بودجه‌های دولت در تعیین قیمت نسبی ارز مؤثرند. عامل اساسی دیگری که در تعیین قیمت ارز دخیل است و قیمت اسمی آن را تعیین می‌کند نرخ داخلی در مقایسه نرخ تورم خارجی است. اگر نرخ تورم در داخل بالاتر از نرخ تورم خارجی باشد ارزش پول داخلی کاهش یافته و قیمت پول خارجی را افزایش می‌دهد.»

اما در سال‌های گذشته صرفاً برخی از کشورها مانند امارات (دوبی) نقش زیادی در تعیین نرخ دلار صرفی‌های ایران و بازار آزاد داشته‌اند.

نقش دویی میان عراق و افغانستان توزیع شده است

رئیس اتاق بازرگانی مشترک ایران و امارات در این باره گفت: با توجه به حجم بالای تجارت خارجی ایران و امارات این کشور در تعیین قیمت دلار ایران تأثیرگذار بوده است. در شرایط قبل از تحریم از حدود ۴۰ میلیارد دلار صادرات ایران حدود ۳۰ میلیارد دلار آن از طریق امارات انجام می‌شد. در مجموع دویی پایگاه ری اکسپورت (صادرات مجدد) ایران بوده است و پس از چین دومین شریک تجاری کشور ماست.

مسعود دانشمند افزود: در این دوره صادرکنندگان بزرگ ایران همانند واحدهای پتروشیمی و معدنی در بانک‌های امارات بخصوص دویی حساب داشتند و درآمد ارزی آنها همان‌جا منتقل و صرف واردات کالا می‌شد. این اقدام باعث یک چرخه دلاری در بازار دویی و یک چرخه ریالی در بازار ایران می‌شد. ریالی به صرفی‌های دویی داده می‌شد و دلار دریافت می‌شد.

وی توضیح داد: به دلیل حجم بالای مبادلاتی که میان ایران و امارات انجام می‌شد، نرخ دلار در دویی به طور مستقیم بر بازار ایران تأثیر داشت، اما پس از اعمال تحریم‌ها این نقش کم‌رنگ‌تر شده است.

براساس گفته‌های وی نقشی که دویی در گذشته به تهنایی بازی می‌کرد، هم‌اکنون بین عراق، افغانستان و دویی توزیع شده است، اما هنوز به ثبات نرسیده است.

وی با اشاره به اینکه هنوز دویی به صورت قطعی جایگزینی پیدا نکرده است، گفت: سلیمانیه و اربیل سعی دارند این نقش را بازی کنند اما مبادلات تجاری ایران با این مناطق تنها ۱۰ درصد از مبادلاتی است که ایران با دویی دارد. از سوی دیگر هرات افغانستان نیز به دلیل محدودیت مبادلات ارزی و تجاری نیز نتوانسته است نقش برجسته‌ای داشته باشد.

دانشمند ادامه داد: در صورتی که مبادلات ارزی ایران از دویی به نسوی مسقط تغییر مسیر دهد می‌توان امیدوار بود که در آینده عمان این نقش را برعهده بگیرد.

صرفی‌های سلیمانیه و اربیل به میدان می‌آیند

رئیس اتاق بازرگانی مشترک ایران و عراق نیز گفت: در دورانی که صرفی‌های دویی همکاری حداکثری با صرفی‌های ایران داشتند، امکان رشد صرفی‌های اقلیم کردستان عراق مانند سلیمانیه و اربیل وجود نداشت. پس از کاهش همکاری میان صرفی‌های دویی و ایران نیز براساس سیاست دولت صرفی‌های ایران تعطیل شد و این بستر فراهم نشد.

یحیی آل اسحاق افزود: اکنون بسترهای همکاری میان صرفی‌های دوطرف فراهم شده است. البته بانک مرکزی ایران در حال برطرف کردن برخی از مشکلاتی است که در این زمینه وجود دارد. علاوه بر این باید میان صرفی‌های دو طرف مذاکراتی برای ایجاد اعتماد برگزار شود. به گفته وی با حل مشکلات و رشد همکاری‌ها صرفی‌های سلیمانیه و اربیل می‌توانند در مبادلات ارزی ایران نقش پررنگ‌تری بازی کنند.

وی تأکید کرد: حجم مبادلات تجاری ایران و عراق در کالاهای غیرنفتی حدود ۶ میلیارد دلار در سال و با احتساب کالاهای نفتی به ۱۱ میلیارد دلار می‌رسد که طی ماه‌های اخیر با رشد ۲۳ درصدی همراه بوده است. آل اسحاق اضافه کرد: البته هم‌اکنون ایران و عراق بر پایه دلار با یکدیگر مبادله‌ای ندارند اما بحث صرفی‌ها متفاوت است.

نقش ارزی افغانستان

در میان نرخ‌هایی که برای دلار عنوان می‌شود، دلار مشهد به طور معمول ارزان‌تر از تهران است که علاوه بر بعد مسافت قیمت دلار در آن‌سوی مرز یعنی افغانستان بر آن تأثیر می‌گذارد. در واقع نرخی که در بازار سرسرای شهزاده در کابل برای دلار تعیین می‌شود بر نرخ دلار مشهد و سپس تهران تأثیر می‌گذارد.

رئیس هیأت مدیره اتاق بازرگانی مشترک ایران و افغانستان درباره نقش افغانستان در تعیین نرخ دلار در ایران گفت: هم‌اکنون حجم مبادلات ارزی در افغانستان چندان زیاد نیست. با وجود این ورود دلار از این کشور به ایران توسط واسطه‌ها یا کارگران در نرخ‌ها تأثیر دارد.

علا میرمحمد صادقی افزود: هرچه مبادلات تجاری میان دو کشور افزایش یابد تأثیر مبادلات ارزی این کشور در ایران بیشتر می‌شود. طی سال‌های گذشته در تجارت خارجی کمتر به کشورهای همسایه توجه کرده‌ایم. این در حالی است که می‌توان از ظرفیت‌های این کشورها استفاده کرد و نیازهای کشور را با سرعت و هزینه کمتری تأمین کرد.



اندک نرخ ۱۵ درصد مصوب شورای پول و اعتبار یا طرفه‌هایی همچون انتشار اوراق گواهی سپرده ویژه، به ۱۸ درصد افزایش یافته است اعلام می‌کنند.

در بهترین حالت، برای نرخ‌های سود بانکی در سپرده‌های با رقم چندصد میلیونی، نرخ بین ۲۰ تا ۲۳ درصد و در بدترین حالت برای سپرده‌های صدهزار تومانی تا چند ده میلیونی، نرخ سود ۱۸ درصد در نظر گرفته شده است که البته در قالب گواهی سپرده بانکی با مجوز بانک مرکزی از سوی برخی بانک‌ها عرضه شد.

گویا برخی شعب با اجازه‌ای که از سیاستگذار پولی و ارزی دریافت کرده‌اند، تلاش دارند که نرخ را برای مردم جذاب کنند؛ چراکه بخش عمده‌ای از سپرده‌های مردم از بانک‌ها خارج شده و به سمت بازارهای سوداگری از جمله طلا و سسکه و همچنین ارز رفته است و بنابراین بانک‌ها باید با ایجاد جذابیت در نرخ سود، آن را باز هم جذب کنند.

بررسی‌های منابع رسمی از جمله اتاق بازرگانی تهران، حکایت از آن دارد که طی فصل اول سال ۹۷، حدود ۴.۵ هزار میلیارد تومان از حجم سپرده‌های بلندمدت در نظام بانکی کاسته شده است و در پایان خرداد سال جاری هم، حجم سپرده‌های بلندمدت به رقم ۸۲۵.۹ هزار میلیارد تومان رسیده است.

بنابراین نظام بانکی امیدوار است که بتواند بخشی از سپرده‌ها که بعد از اجرای سیاست‌های غلط ارزی از بانک‌ها خارج شده و روانه بازار سکه و ارز شده است را جذب کرده و وارد پروژه‌های جدیدی کند که برای هر دو طرف، مردم و بانک، سود داشته باشد.

در همین رابطه، عبدالناصر همتی اعلام کرده است که در رابطه با سود و اضافه برداشت با بانک‌ها به زودی صحبت خواهد کرد.

رئیس کل بانک مرکزی گفته که بانک مرکزی وظیفه دارد تا ارزش پول ملی را حفظ کرده و تورم را کنترل نماید؛ این در حالی است که بانک‌ها باید ضوابط جدید را رعایت کرده و از خلق پول جلوگیری کنند. همتی به این نکته هم اشاره کرده است که پس از ساماندهی بازار ارز، به بانک‌ها خواهد پرداخت.

بازگشت دلان ارز به معاملات شبانه

رقابت داغ ارز و سپرده‌های بانکی

سفته‌بازان و دلان که طی این چند ماه با ایجاد نوسان‌های شدید سودهای کلانی به سبب عدم شفافیت و قاچاق بودن ارز به جیب زده بودند در روزهای اخیر فضا را برای ایجاد نوسان شدید در قیمت سکه و ارز در طول روز بسته یافتند و نتوانستند در معاملات فیزیکی به بازار التهاب وارد کنند؛ از این‌رو به روش قدیمی معاملات شبانه رو آورده‌اند و بعد از بسته شدن بازارها با معاملات کاغذی سعی در ایجاد التهاب و صعودی کردن بازارها دارند تا بتوانند همچون گذشته از آب گل‌آلود ماهی بگیرند.

مزیت معاملات شبانه در این است که بازیگران آن محدود هستند و عمق بازار کم و دیگر خبری از عرضه و تقاضا توسط مردم و یا بانک‌ها در آن وجود ندارد و هر فردی نمی‌تواند به راحتی به مافیای آن وارد شود به همین جهت به راحتی سفته‌بازان در این معاملات می‌توانند با قیمت‌ها بازی کرده و جهت را به سمت دلخواه‌شان تغییر دهند.

گفتنی است این مشکل معاملات کاغذی شبانه و جوسازی‌های شبانه در گروه‌ها و کانال‌های وابسته به سفته‌بازان که باند‌های مافیایی تعدادی از آنها در خارج از کشور هدایت می‌شوند از گذشته و سالیان قبل نیز وجود داشته، اما تاکنون کنترلی بر فعالیت این قبیل معاملات و شبکه‌ها نشده است، در عین حال باید منتظر اقدامات مقابله‌ای بانک مرکزی و قوه قضاییه در این رابطه باشیم.

مانور دوباره بانک‌ها با نرخ سود

از نسوی دیگر، اتفاق دیگری که به موازات بازار ارز اکنون در بازار پولی و مالی کشور در حال رخ دادن است، سپرده‌های بانکی و بازی بانک‌ها برای جذب سهمی بیشتر از نقدینگی در دست مردم است، به طوری که دوباره برنامه‌های سودهای جذاب در نظام بانکی، پرونده خود را گشوده و بانک‌ها با نرخ‌های متنوعی که دارند، تلاش دارند تا سهم بیشتری از آن بستانند.

گزارش میدانی خبرگزاری مهر از شعب بانکی نشان می‌دهد که برخی بانک‌ها به مشتریان خاص خود، حتی نرخ‌های سود بالای ۲۲ درصد را هم پیشنهاد می‌دهند و در اعلام رسمی خود، برای سپرده‌های خرد و

فرصت امروز: بازار ارز هنوز در تب و تاب است. نرخ‌ها اندکی متعادل شده و صرفی‌ها مشغول به کار شده‌اند، اما هنوز هم دلال‌ها در بازار فعال هستند و تلاش می‌کنند تا بلکه بتوانند دوباره نبض بازار را در دست گیرند، اگر چه صرفی‌ها همیشه برای آنها یک رقیب جدی به شمار می‌روند. در واقع، اکنون هم صرفی‌ها تلاش دارند نقش‌آفرین میدان باشند و هم دلان می‌خواهند خود را از تب و تاب نیندازند، چنانچه با ابلاغ دستورالعمل خرید و فروش ارز توسط صرفی‌ها از سوی بانک مرکزی، دلان با معاملات شبانه روی آورده و در حال انجام فعالیت‌های سفته‌بازی هستند. از نسوی دیگر، به موازات اعلام بسته ارزی دولت و کاهش نرخ‌ها در بازار، بانک‌ها نیز رقابتی را با بازار ارز برای جذب منابع آغاز کرده‌اند و حتی پای سودهای ۲۳-۲۲ درصدی هم به نظام بانکی دوباره باز شده است.

به گزارش پژوهشگر شده است، بانک‌ها، ارز از جمله بازارهایی بود که از سال گذشته تاکنون سر و صداهای زیادی در اقتصاد و سایر بخش‌های مرتبط در کشور ایجاد کرده، نوسان‌های لحظه‌ای، هجوم مردم عادی برای خرید و فروش و حضور پُررنگ و همیشگی دلان در این بازار از جمله موضوعاتی بود که بازار ارز طی یک سال گذشته به خود دید. بانک مرکزی و دولت نیز در نسوی دیگر ماجرا بی‌کار ننشسته و هرگونه اقدامی که موجب آرامش و ثبات بازار و همچنین کوتاه شدن دست دلان بود انجام دادند؛ به گونه‌ای که در اوایل امسال شاهد اعلام نرخ ۴۲۰۰ تومان برای دلار و ممنوعیت فعالیت صرافان بودیم.

اما اخیراً با ارائه بسته ارزی و راه‌اندازی رسمی بازار ثانویه، بازار ارز و بازیگران این بازار نیز نسبت به این تغییرات واکنش نشان داده و موجب شد تا نرخ ارز از نوسان و هیجان‌های کاذب دور شود. بانک مرکزی نیز اواسط مردادماه دستورالعمل خرید و فروش ارز در شبکه صرفی‌های مجاز به شرکت‌های صرفی دارای مجوز معتبر فعالیت از بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران را ابلاغ کرد. در چند روز اخیر و بعد از باز شدن صرفی‌ها و شروع به کار بازار ثانویه، بازار ارز با ثبات بیشتری نسبت به گذشته به کار خود ادامه می‌دهد.

دارندگان ارز می‌توانند آن را به بانک‌ها آورده و بعد از سپرده‌گذاری ضمن دریافت سود ارزی، در هر زمان که بخواهند ارز خود را تحویل بگیرند. با وجود بخشنامه‌های قبلی این بار بانک مرکزی خود ضامن تحویل سپرده‌های ارزی شده است.

به گزارش ایسنا، در بسته جدید ارزی که از ۱۶ مردادماه سال جاری به مرحله اجرا درآمد، یکی از مسائل مورد تأکید افتتاح حساب‌های سپرده ارزی از سوی مردم است.

از گذشته بارها اتفاق افتاده که مردم ارزهای خانگی و یا ارز در اختیار خود را به بانک‌ها بدهد و سپرده‌گذاری کرده بودند، اما در زمان تحویل با توجه به شرایط خاصی که پیش می‌آمد با این رفتار بانک‌ها مواجه بودند که به آنها ارز تحویل نداده و معادل ریالی آن را ارائه می‌کردند که این موضوع به مرور موجب بی‌اعتمادی و بی‌انگیزگی مشتریان بانک‌ها برای سپردن ارزهای خود به شبکه بانکی شد و ترجیح دادند در خانه‌ها نگه دارند.

اما بعد از اینکه در نیمه دوم سال گذشته بازار ارز دچار نوسان زیادی

با تضمین بانک مرکزی

ارز بدهید، ارز بگیرید

بگیرید؛ به گونه‌ای که بانک‌ها به عملیات از این بانک اجازه افتتاح حساب‌های سپرده ارزی را برای مردم داشته باشند و بانک مرکزی نیز ضامن آن باشند تا در این حالت مردم به جای نگهداری ارز به صورت اسکناس در خانه‌های خود که خطرات فراوانی را هم به همراه داشته و از نسوی دیگر مانع از گردش ارز در چرخه اقتصادی می‌شود، آن را با اطمینان کامل به بانک‌ها بیاورند.

البته این سیاست مورد تصویب سران سه قوا قرار گرفت و در این شرایط دارندگان ارز از جمله ارزهای خانگی که رقم آن میلیارد‌ها دلار برآورد می‌شود، می‌توانند با اطمینان ارز خود را به بانک‌ها بیاورند.

این در حالی است که در ماه‌های گذشته و بعد از اینکه عمده جریان ارزی به سامانه یکپارچه نظام ارزی (نیما) وارد شد، بسیاری از تقاضای بازار به خرید و فروش و معاملات خانه‌دارها و افرادی که تقاضای واقعی ندارند، برمی‌گردد. اکنون با وجود تضمین بانک مرکزی باید دید در زمان پیش رو ورود ارزهای خانگی و یا تجاری به شبکه بانکی چه ارقامی را ثبت خواهد کرد.

توصیه یک اقتصاددان به بانک مرکزی

تمرکز روی بازار ارز به جای دستکاری در نرخ سود

مرکزی نمی‌تواند با دستکاری نرخ‌های سود بانکی نقدینگی را کنترل کند. ما اینجا توصیه می‌کنیم که بانک مرکزی کاری به نرخ سود بانکی نداشته باشد و همه تمرکز خود را روی کنترل بازار ارز بگذارد.

گفتنی است، اخیراً اغلب بانک‌ها به مشتریان خود اعلام کرده‌اند که امکان خرید اوراق گواهی ۱۸ درصد یک ساله فراهم شده است؛ سودی که ۳۰ درصد بالاتر از نرخ ۱۵ درصد سپرده بانکی است. به اعتقاد کارشناسان، این تصمیم نمی‌تواند در این شرایط باعث عقبگرد سیل نقدینگی به بانک‌ها شود و چه‌بسا در بلندمدت باعث افزایش حجم نقدینگی‌ها هم خواهد شد.

نسوی پتروشیمی‌ها به بازار بوده است، گفت: آن‌ها نرخ ارز دولتی را نمی‌پذیرند، بنابراین ما نمی‌توانیم اسم چنین بازاری را بازار ثانویه ارز یا بازار ارز شناور مدیریت‌شده بگذاریم.

این اقتصاددان همچنین با بیان اینکه در بحث افزایش نقدینگی‌ها ما به خاطر کم‌کاری سازمان‌های نظارتی و ناتوانی بانک مرکزی ضربه خوردیم، اظهار کرد: نباید حالا نگران این باشیم که پول ایجادشده به کدام بازارها می‌رود. چیزی که باید روی آن متمرکز شویم در واقع این است که بتوانیم بازار ارز را ساماندهی کنیم.

بغزبان با اشاره به دستکاری نرخ‌های سود بانکی توسط بانک مرکزی برای کنترل نقدینگی افزود: واقعیت این است که بانک

برگ‌ریزان استارت‌آپ‌ها در چله تابستان

فصل ورشکستگی استارت‌آپ‌ها



نوسانات غیرمنتظره در بورس تهران

اما بورس تهران در هفته‌ای که گذشت، شاهد نوسانات غیرمنتظره‌ای بود و فعالان بازار سرمایه شاهد کاهش قیمت سهام‌ها نسبت به هفته‌های قبل‌تر بودند. اما در مجموع در طی یک ماه گذشته روند قیمت سهام‌ها رو به افزایش بود و شاخص کل بارها کانال شکنی کرده است.

بر اساس این گزارش، در هفته گذشته بورس تهران برخلاف هفته‌های پیش شاهد کاهش بیش از ۱۰۰۰ واحد در شاخص کل بازده نقدی و قیمتی بود به طوری که در چهارشنبه ۱۷ مردادماه ناگر بازار در تراز ۱۳۱ هزار و ۵۲۱ قرار داشت اما با گذشت پنج روز کاری این شاخص به رقم ۱۳۰ هزار و ۴۷۶ رسید.

در هفته‌های گذشته شاهد نوسانات غیرمنتظره در قیمت سهام بسیاری از شرکت‌ها مخصوصاً شرکت‌هایی که صادرات محور هستند، بودیم. اصلی‌ترین علت این موضوع نوسانات شدید قیمت ارز، در طی ماه‌های گذشته بود چرا که با افزایش قیمت دلار شرکت‌های صادرات‌محور همچون پتروشیمی‌ها، گروه محصولات شیمیایی، نفتی‌ها و فلزات اساسی می‌توانند در صورت‌های مالی خود سود شناسایی کنند. در پنج روز کاری گذشته، شاخص آزاد شناور ۱۲۷۸ واحد افت کرد و از تراز ۱۴۰ هزار و ۳۰۷ واحدی تا رقم ۱۳۹ هزار و ۹۲ واحد پایین رفت.

همچنین شاخص بازار اول با ۵۰۱ واحد کاهش به رقم ۹۵ هزار و ۷۷۰ رسید و شاخص بازار دوم با ۳۳۶۴ واحد افت، تا رقم ۲۶۷ هزار و ۳۰۱ واحد عقب نشست. در عین حال شاخص ۵۰ شرکت فعال در بورس با ۵۸ واحد افت از رقم ۵۷۵۶ تا رقم ۵۶۹۸ پایین رفت. در هفته‌های گذشته در بسیاری از روزهای معاملاتی شاهد صف خرید پایدار در برخی از گروه‌ها بودیم و در بعضی از اوقات این صف خرید به یکباره به صف فروش بدل می‌شد. حال و هوای این روزهای بازار سرمایه باعث شده نوسان‌گیران حرفه‌ای سود خوبی را کسب کنند. در عین حال ریسک‌های سیستماتیک و غیر سیستماتیک در بازار بسیار بیشتر شده و کارشناسان به سرمایه‌گذاران غیر حرفه‌ای برای انجام سرمایه‌گذاری بدون آگاهی قبلی هشدار می‌دهند.

سرازیری سقوط و ورشکستگی شدن قرار دارند. چندی پیش رئیس سازمان بورس در گفت‌وگو با ایستنا به سرمایه‌گذاران یادآور شد که به ریسک استارت‌آپ‌ها دقت ویژه کنند و بدانند که «این صنایع ماهیتاً ریسک دارند و تغییرات سریع در آن‌ها رخ می‌دهد در نتیجه سرمایه‌گذاران به ماهیت این صنعت‌ها بیشتر توجه کنند.»

در همین ارتباط، نظر کارشناسان مبنی بر شروع فصل ورشکستگی استارت‌آپ‌ها در این روزها درست از آب درآمده است، چرا که به تازگی موجی از خبرهای ورشکسته شدن استارت‌آپ‌ها شنیده می‌شود. بسیاری معتقدند این استارت‌آپ‌ها ایده‌های تازه‌ای نداشته‌اند و صرفاً یک کپی هستند. نداشتن مدل کسب و کار مناسب و نداشتن ایده‌ای نو باعث شده این استارت‌آپ‌ها با کمبود شدید منابع مالی رو به رو شوند و از آن جایی که مدل کسب و کارشان بر مبنای تریق منابع مالی بوده شکست بخورند.

در هفته‌های گذشته نیز چند استارت‌آپ خدماتی اعلام ورشکستگی کرده‌اند تعدادی از این استارت‌آپ‌ها متعلق به مجموعه‌ای بودند که به بورس و فرابورس ایران درخواست پذیرش داده‌اند. این استارت‌آپ‌ها با درخواست پذیرش از بورس و فرابورس ایران سعی دارند با جمع کردن منابع مالی از بازار سرمایه عمر خود را طولانی‌تر کنند اما سرمایه‌گذاران حرفه‌ای با استقبال نکردن از آن‌ها به بازار سرمایه سیگنال دادند که ریسک سرمایه‌گذاری در آن‌ها بیش از حد معقول است. ورشکستگی زودهنگام چند استارت‌آپ این پیام سرمایه‌گذاران حرفه‌ای را بسیار زودتر از آنچه که انتظار می‌رفت به بازار سرمایه رساند. بسیاری معتقدند برگ‌ریزان کسب و کارهای اینترنتی شروع شده است و اگر صاحبان این کسب و کارها می‌خواهند ادامه حیات دهند باید ایده‌هایی نو برای مدل کسب و کار خود خلق کنند و از کپی برداری بپرهیزند.

از سوی دیگر، ارزشگذاری استارت‌آپ‌ها نیز مدت‌هاست که با اختلاف نظرهای زیادی مواجه شده است. در این مورد نهاد ناظر بازار سرمایه نیز اعلام کرده است که ارزشگذاری‌های استارت‌آپ‌ها را قبول ندارد چرا که مشخص نیست این اعداد و ارقام از کجا آمده است. بسیاری نیز معتقد هستند که ارزش‌هایی که استارت‌آپ‌های فعلی اعلام می‌کنند غیر واقعی و صرفاً یک مانور تبلیغاتی است.

رو در طی ماه‌های گذشته ۲۳ صندوق سرمایه‌گذاری جسورانه به فرابورس ایران درخواست پذیرش دادند اما از این میان ۱۵ صندوق توانستند از فرابورس موافقت اصولی بگیرند و از میان همین ۱۵ صندوق نیز تنها ۵ صندوق موفق به پذیره نویسی شدند.

اما با کمی دقت، متوجه می‌شویم که طبق آمارهای اعلام شده همین ۵ صندوقی که مجموع سرمایه‌شان ۱۴۵ میلیارد تومان است، تنها توانسته‌اند ۴۹ میلیارد و ۴۵۰ میلیون تومان از طریق سرمایه‌گذاران حرفه‌ای جذب کنند. در صورتی که قرار بود مجموع صندوق‌های سرمایه‌گذاری پذیرفته شده در فرابورس تا اوایل سال ۱۳۹۷ حداقل ۱۰۰۰ میلیارد تومان باشد و این مبالغ بر روی استارت‌آپ‌های دانش‌بنیان و دارای ایده نو سرمایه‌گذاری شود.

این موضوع یعنی سرمایه‌گذاران حرفه‌ای و ریسک‌پذیر، ریسک حاصل از استارت‌آپ‌ها را آنقدر زیاد دیدند که سرمایه‌گذاری در آنها را غیر منطقی دانستند. کارشناسان معتقدند این استارت‌آپ‌ها در

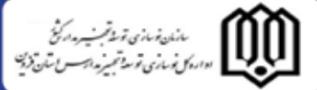
در حالی که به تازگی تعدادی از استارت‌آپ‌ها به طور رسمی اعلام ورشکستگی کرده‌اند؛ تعدادی دیگر از آنها که با مشکلات شدید مالی دست و پنجه نرم می‌کنند به بورس و فرابورس ایران درخواست پذیرش داده‌اند تا از طریق سرمایه‌عامه مردم تامین مالی کنند، اما کارشناسان بازار سرمایه در مورد ریسک این کسب و کارها به سرمایه‌گذاران اخطار می‌دهند.

به گزارش ایستنا، مدتی است که چند استارت‌آپ از جمله یک استارت‌آپ در حوزه تجارت الکترونیک که با مشکلات شدید مالی مواجه شده درخواست پذیرش خود را به بورس و فرابورس ایران ارائه داده است تا از طریق منابع عامه مردم تامین مالی کند و حداقل برای مدتی از بحران خارج شود. موضوعی که البته می‌تواند در صورت تحقق، اعتبار و شفافیت بازار سرمایه را زیرسوال ببرد.

اولین استارت‌آپی این دست استارت‌آپ‌ها این بوده است که از طریق صندوق‌های سرمایه‌گذاری جسورانه، سرمایه جذب کنند. از همین

آگهی دعوت به مناقصه عمومی (دو مرحله‌ای)

نوبت دوم



اداره کل نوسازی مدارس استان قزوین در نظر دارد پروژه با مشخصات به شرح ذیل را از طریق مناقصه عمومی دو مرحله‌ای به پیمانکاران واجد شرایط و رتبه بندی شده که دارای گواهینامه تشخیص صلاحیت معتبر و ظرفیت کاری آزاد می‌باشند از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir واگذار نماید. انتشار آگهی در سامانه مورخ ۹۷/۵/۲۵ می‌باشد.

پروژه ذیل نامین مالی آن از محل اسناد خزانه اسلامی می‌باشد.

ردیف	موضوع مناقصه	محل اجرا	مبلغ برآورد (ریال)	مبلغ تضمین شرکت در مناقصه	تاریخ بازگشایی پاکات	مدت اجرا
۱	احداث سالن کارگاهی هنرستان هاشمیان محمود اباد قزوین	محمود اباد قزوین	۴,۲۲۰,۱۷۳,۸۲۳	۲۲۰,۰۰۰,۰۰۰	۹۷/۶/۱۰	۵ماه
۲	احداث سالن کارگاهی داکان خرم‌دشت	داکان خرم‌دشت	۱,۶۶۹,۵۶۵,۱۸۵	۸۵,۰۰۰,۰۰۰	۹۷/۶/۱۰	۵ماه
۳	احداث سالن کارگاهی مگ الکترونیک الوند	الوند	۱,۸۸۰,۸۰۷,۴۹۵	۹۵,۰۰۰,۰۰۰	۹۶/۶/۱۰	۵ماه
۴	احداث سالن کارگاهی هنرستان ایثار الوند	الوند	۴,۱۸۲,۷۷۲,۰۱۲	۲۱۰,۰۰۰,۰۰۰	۹۶/۶/۱۰	۵ماه

جهت کسب اطلاع بیشتر به آدرس اینترنتی فوق‌الذکر مراجعه فرمائید.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۷/۵/۲۵
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۷/۵/۲۷

اداره کل نوسازی مدارس استان قزوین

مناقصه عمومی خرید لوازم توانبخشی اداره کل بهزیستی مازندران

اداره کل بهزیستی مازندران

اداره کل بهزیستی مازندران

دستگاه مناقصه گزار	نشانی دستگاه مناقصه گزار
اداره کل بهزیستی مازندران	ساری - خیابان امیر مازندرانی خیابان رودکی (شهیند) - جنب میدان کارگر
موضوع مناقصه	مناقصه عمومی خرید لوازم توانبخشی
شرایط شرکت کنندگان در مناقصه	کلیه شرکتهای دارای مجوز رسمی
مبلغ برآورد اولیه	۵/۵۵۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال
مدت انجام کار	از تاریخ ۹۷/۰۶/۱۵ لغایت ۹۷/۰۶/۳۱ از طریق انعقاد قرارداد
مبلغ تضمین شرکت در مناقصه	۲۷۷/۵۰۰/۰۰۰ ریال
مهلت دریافت اسناد مناقصه	از تاریخ ۹۷/۰۵/۲۷ لغایت ۹۷/۰۵/۲۹
محل تحویل پیشنهاد قیمت	۸ صبح ۹۷/۰۶/۰۹
مکان دریافتی و تحویل اسناد	دفتر حقوقی بهزیستی مازندران. شماره تلفن: ۰۵-۳۳۲۹۴۹۰۳
زمان ارزیابی و بازگشایی پاکات مناقصه	ساعت ۱۳:۳۰ مورخه ۹۷/۰۶/۱۰

اطلاعات تکمیلی در پایگاه اطلاع‌رسانی مناقصات به آدرس:

MAZANDARAN.BEHZISTI.IR و setadiran.ir قابل رویت می‌باشد.

هزینه نشر آگهی به عهده برنده مناقصه می‌باشد.

روابط عمومی اداره کل بهزیستی مازندران

شناسه آگهی: ۲۲۹۷۷۵

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۷/۰۵/۲۷ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۷/۰۵/۲۸

آگهی مناقصه (ارزیابی کیفی)

نوبت دوم



۱- مناقصه گزار: شرکت گاز استان خراسان رضوی
۲- موضوع مناقصه: گازرسانی به صنایع محور چهارم شهرستان سبزوار (بخش مرکزی) اجرای کامل عملیات لوله گذاری انشعاب و شبکه فولادی به طول تقریبی ۶۴۰۰ متر، لوله گذاری انشعاب و شبکه پلی اتیلن بطول تقریبی ۱۶۰۰۰ متر، ساخت و نصب علمکهای فولادی و پلی اتیلن به تعداد ۱۰۲ مورد و... به مدت ۳۶۵ روز تقویمی با چهار گروه کاری (دو گروه کاری فولادی و دو گروه پلی اتیلن) با تجهیزات و نیروی انسانی کامل و مستقل بصورت همزمان.

۳- شرایط اولیه متقاضیان:

الف- دارا بودن حداقل رتبه ۴ تاسیسات و تجهیزات

ب- دارا بودن ظرفیت خالی ارجاع کار

ج- دارا بودن گواهینامه تایید صلاحیت ایمنی از اداره کار و امور اجتماعی

۴- سایر شرایط:

الف- ارائه اعلام آمادگی در مهلت مقرر به دفتر کمیته فنی و بازرگانی

ب- تکمیل ارائه کاربرگ‌های اعلام آمادگی و مستندات مربوطه مطابق مندرجات آن در مهلت مقرر به دفتر کمیته فنی و بازرگانی

۵- مهلت اعلام آمادگی: از تاریخ ۹۷/۵/۲۵ لغایت آخر وقت اداری ۹۷/۶/۴

۶- مهلت تکمیل و تحویل کاربرگها و اسناد استعمال ارزیابی: تا آخر وقت اداری مورخ ۹۷/۶/۱۸

۷- محل دریافت و تحویل کاربرگها و اسناد استعمال ارزیابی کیفی: دفتر کمیته فنی و بازرگانی شرکت گاز خراسان رضوی واقع در مشهد - میدان شهید فهمیده، کنار گذر آسایشگاه فیاض بخش، جنب مجتمع آبی نگین، امور تدارکات و عملیات کالای شرکت گاز استان خراسان رضوی می‌باشد.

۸- نوع و مبلغ تضمین شرکت در مناقصه: مطابق مصوبه شماره ۱۲۳۴۰۲/ت ۵۰۶۵۹ هـ هیات محترم وزیران و اصلاحیه‌های بعدی آن می‌باشد.

شایان ذکر است دسترسی به متن این آگهی و کاربرگ‌های استعمال ارزیابی کیفی در سایت WWW.nigc.khrz.ir امکان پذیر بوده و در صورت نیاز به کسب اطلاعات بیشتر در این خصوص با تلفن ۰۵۱-۳۷۰۷۲۸۲۲ تماس حاصل فرمایید.

روابط عمومی شرکت گاز استان خراسان رضوی

شماره مجوز: (۱۳۹۷/۲۲۷۰)

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۷/۵/۲۵
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۷/۵/۲۷

۴۸۳

وزیر هم حریف دلانان نشد!

وزیر صنعت، معدن و تجارت برای جلوگیری از افزایش قیمت پلاستیک و تاثیر دوچندان آن بر محصولات مختلف همچون مواد غذایی، دستور جلوگیری از صادرات مواد پتروشیمی را داد که بنابر اظهارات رئیس اتحادیه سازندگان و فروشندگان پلاستیک و نایلون، به دلیل حضور دلانان، این تصمیم افت قیمت مواد پلاستیکی را به همراه نداشته است. به گزارش ایسنا، با نوسانات نرخ ارز، صادرات محصولات پتروشیمی به ویژه مواد اولیه محصولات پلاستیکی که حجم قابل توجهی از تولیدات داخلی ارتباط تنگاتنگی با آن دارد، رشد کرد و برخی از پتروشیمی‌ها را وسوسه کرد تا حجم بسیار زیادی از تولیدات خود را به جاده صادرات بسپارند. این اتفاق در حالی رخ داد که برخی از کارشناسان بر این عقیده‌اند که دولت از این اتفاق خرسند شده، زیرا در شرایطی که دلار در بازار بسیار کم است، دلارهای پتروشیمی تا حدودی از نیاز بازار را پوشش می‌دهد. صادرات مواد اولیه تولید ظروف پلاستیکی مواد غذایی آن قدر افزایش یافت که در مقطعی برخی از مواد غذایی همچون آب معدنی در توزیع با مشکل مواجه شدند و افزایش قیمت مواد خوراکی را به همراه داشت. با این اتفاقات، وزیر صنعت، معدن و تجارت دستور داد تا از صادرات مواد پتروشیمی جلوگیری شود تا در ابتدای امر نیاز بازار داخلی رفع شود و بعد از آن که تعادل به بازار بازگشت، محصولات راه صادرات را در پیش بگیرند. در این رابطه سیدرحیم مقیمی - رئیس اتحادیه سازندگان و فروشندگان پلاستیک و نایلون، به ایسنا، گفت: دستور وزیر صنعت، معدن و تجارت مبنی بر ممنوعیت صادرات محصولات پتروشیمی در حال حاضر آنطور که باید عملی نشده و حواشی این دستور شرایط را به جایی رسانده که وضعیت بازار پلاستیک و دسترسی به مواد اولیه سخت‌تر از قبل شده است.

وی ادامه داد: پیش‌بینی می‌شود که شرایط بازار مواد پلاستیک نسبت به گذشته بدتر شود، زیرا شایعات و حضور دلانان به حدی است که شرایط سختی را برای پتروشیمی‌ها ایجاد کرده و این شرایط به بازار منتقل خواهد شد. مقیمی خاطرنشان کرد: با توجه به شرایط سخت بازار و عدم دسترسی آنان به مواد اولیه، شرکت‌های تولیدی محصولات پلاستیکی به سمت ورشکستگی سوق پیدا کرده‌اند و میزان بیکاری در این صنف و صنعت افزایش یافته است. رئیس اتحادیه سازندگان و فروشندگان پلاستیک و نایلون یادآور شد: در حالی که اقدام وزیر صنعت، معدن و تجارت مناسب ارزیابی می‌شود، اما شرایط توزیع به گونه‌ای است که مواد اولیه توسط دلانان خریداری می‌شود؛ در حالی که شرایط توزیع باید به گونه‌ای باشد که مواد اولیه قابل رهگیری باشد و مشخص شود که مواد اولیه در کدام کارخانه‌ها مصرف شده است. وی افزود: برخی شرکت‌ها که حتی کارخانه‌ای برای تولید ندارند، تنها با تکیه بر یک سوله خالی، مواد اولیه پتروشیمی‌ها را خریداری می‌کنند و با قیمت‌گذاری‌های سرسام‌آور، مواد اولیه را در بازار به فروش می‌رسانند یا حتی به دیگر بازارها به صورت قاچاق عرضه می‌کنند. مقیمی در پاسخ به این سوال که آیا با ابلاغ بخشنامه اخیر زیر صنعت، معدن و تجارت در رابطه با عرضه محصولات پتروشیمی، قیمت مواد اولیه محصولات پلاستیکی کاهش یافته است؟ بیان کرد: قیمت مواد اولیه روند نزولی به خود نگرفته و برای تهیه مواد اولیه تولید محصولات پلاستیکی روند بسیار سختی پیش روی تولیدکننده واقعی است. رئیس اتحادیه سازندگان و فروشندگان پلاستیک و نایلون پیشنهاد داد تا قیمت مواد اولیه پلاستیک آزاد شود تا از دلال‌بازی و خام‌فروشی جلوگیری شود، زیرا مواد اولیه با قیمت بسیار ارزان به کشورهای همسایه صادر می‌شود و محصول نهایی با وجود آن که تکنولوژی تولید در داخل وجود دارد، با قیمت بیشتری وارد می‌شود.

به‌رغم آبربری بالا

صادرات هندوانه ۱۰۰ میلیون دلاری شد

صادرات هندوانه در چهار ماه نخست امسال حدود ۱۰۰ میلیون دلار ارزشی داشت. به گزارش ایسنا، براساس آمار گمرک از تجارت خارجی ایران، تا پایان تیرماه سال جاری، ۵۳۶ هزار و ۵۴۹ تن هندوانه از ایران به کشورهای دیگر صادر شده است که ارزش آن به حدود ۹۸ میلیون و ۹۷۲ هزار دلار می‌رسد. هندوانه ایران در این مدت به ۳۲ کشور صادر شده است که البته بخش دیگری از آن نیز از طریق مناطق آزاد و ویژه صادر شده است. این در حالی است که در مدت مشابه سال گذشته میزان صادرات هندوانه ۴۰۰ هزار و ۶۰ تن بوده است که ارزشی برابر ۷۷ میلیون و ۵۸۴ هزار دلار داشته است. به این ترتیب مقایسه این آمار نشان می‌دهد که صادرات هندوانه در چهار ماه نخست سال جاری نسبت به مدت مشابه سال قبل ۲۴ درصد افزایش یافته که ارزش آن نیز با رشد ۲۷ درصدی همراه بوده است. از سوی دیگر به توجه به ارزش ریالی صادرات هندوانه در سال جاری و سال قبل، قیمت هر کیلو هندوانه صادراتی ایران در سال جاری ۷۵۷ تومان و در مدت مشابه سال گذشته ۶۲۹ تومان بوده است. این در حالی است که در حال حاضر قیمت هندوانه در میوه‌فروشی‌ها کیلویی ۲۰۰۰ تومان است. لازم به توضیح است که هندوانه از جمله صیفی‌جاتی است که برای پرورش آن آب زیادی لازم است. به همین دلیل در بسیاری از کشورها این میوه پرورش داده نمی‌شود. کارشناسان می‌گویند تولید یک هندوانه به ۵۰۰ لیتر آب نیاز دارد. در واقع سالی یک سد کرج هندوانه صادر می‌کنیم! عراق به تازگی ممنوعیت واردات چهار میوه را برداشته که یکی از آن‌ها هندوانه است.

در سال ۲۰۱۸ انجام شد

صادرات ۶ میلیارد یورو کالا از ایران به اروپا

صادرات ایران به اتحادیه اروپا در نیمه نخست سال جاری میلادی، با رشد ۲۳درصدی نسبت به مدت مشابه سال قبل به ۶ میلیارد و ۱۱۰ میلیون یورو رسید. به گزارش خبرگزاری مهر، پایگاه خبری کمیسسیون اروپا از رشد ۸ درصدی مبادلات تجاری اتحادیه اروپا با ایران در ۶ ماهه نخست سال جاری میلادی خبر داد. مبادلات تجاری ایران و اتحادیه اروپا که در ماه‌های ژانویه تا ژوئن سال ۲۰۱۷ بالغ بر ۹.۹ میلیارد یورو اعلام شده بود در مدت مشابه امسال به ۱۰.۶۸ میلیارد یورو افزایش یافته است. صادرات اتحادیه اروپا به ایران در نیمه نخست ۲۰۱۸ کاهش یافته اما واردات این اتحادیه از ایران در این دوره افزایش قابل توجهی داشته است. اعضای اتحادیه اروپا در نیمه نخست ۲۰۱۷ بالغ بر ۴.۹۶ میلیارد یورو کالا از ایران وارد کرده بودند که این رقم در نیمه نخست ۲۰۱۸ با رشد ۲۳ درصدی به ۶.۱۱ میلیارد یورو رسیده است.



اما و اگرهای دریافت مابه‌التفاوت نرخ ارز از واردکنندگان

کدام کالاها از گمرک ترخیص می‌شوند؟

دریافت مابه‌التفاوت نرخ ارز، حیات واحدهای تولیدی را به خطر می‌اندازد
حمیدرضا نبی‌زاده، فعال حوزه تجارت در گفت و گو با خبرنگار صنعت، تجارت و کشاورزی اظهار کرد: یکی از تصمیمات اشتباه و عجولانه دولت که به تازگی اتخاذ شده، دریافت مابه‌التفاوت نرخ ارز است. وی افزود: هر کسی در آن زمان ارز دولتی دریافت کرده این کار را براساس قوانین و برنامه دولتی انجام داده است، چرا باید دولت اکنون از این افراد بخواهد که مابه‌التفاوت نرخ ارز دولتی و آزاد را پرداخت کنند. فعال حوزه تجارت تاکید کرد: فقط تولیدکنندگان در این میان زیان نمی‌بینند بلکه بسیاری از تجاری که با شرکت‌های بزرگ دولتی و وزارتخانه‌هایی همچون وزارت نیرو، نفت و وزارت دفاع قرارداد بسته‌اند، ضرر می‌کنند زیرا برنامه‌ریزی‌های آنها برای واردات کالا براساس نرخ ارز دولتی بوده و قرارداد بسته و ضمانت‌های هنگفت گذاشته‌اند و پول خود را انتقال داده و کالا را وارد کرده‌اند، اما اکنون که می‌خواهند کالای دریافتی را تحویل وزارتخانه‌های مذکور دهند مجبورند مابه‌التفاوت پرداخت کنند.

نبی‌زاده با بیان این پرسش که چه کسی باید پاسخگوی ضرر و زیان تولیدکنندگان و تجار باشد، گفت: سود میانگین واردکننده حدود ۲۰ تا ۳۰ درصد است در حالی که اکنون باید حدود ۱۵۰ درصد اضافه‌تر بابت تفاوت نرخ ارز به دولت بپردازد.

نبی‌زاده افزود: اثباتش کالا در گمرک موجب شده تا دیگر هیچ فردی تمایل به ثبت سفارش و واردات نداشته باشد.

وی تصریح کرد: اولین اتفاقی که در راستای اجرای این دستورالعمل می‌افتد این است که بسیاری از شرکت‌های تولیدکننده کوچک و متوسط ورشکست خواهند شد و معمولا شرکت‌های بزرگ با لابی و

دریافت مابه‌التفاوت نرخ ارز با اما و اگرهایی مواجه شده و اعتراض بسیاری از فعالان اقتصادی را به دنبال داشته است.

به گزارش خبرنگار باشگاه خبرنگاران جوان، اوایل مردادماه بود که مباحثات نوبخت رئیس سازمان برنامه و بودجه، جزئیات و نحوه پرداخت مابه‌التفاوت نرخ ارز برای تأمین کالاهای اساسی و دارو را ابلاغ کرد.

بر این اساس به ۹۶ قلم کالای اساسی به همراه ۴ قلم اقلام دارویی و سه قلم کالای مورد درخواست وزارت صمت مابقی کالاها ملزم به پرداخت مابه‌التفاوت نرخ ارز شدند.

سازمان حمایت از مصرف‌کنندگان، مسئول بررسی لیست دریافت‌کنندگان ارز دولتی

سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان مکلف شد از ۱۶ مرداد، بابت ارز کالاها را که به صورت بانکی یا در سامانه نیما تأمین شده و ترخیص آنها انجام نشده است، مابه‌التفاوت ارزی دریافت کند. موضوع دریافت مابه‌التفاوت، موجب اعتراض برخی فعالان اقتصادی شد تا جایی که روسای اتاق بازرگانی ایران و تهران به عنوان نمایندگان بخش خصوصی در این ارتباط نامه‌های گلایه‌آمیزی به مسئولان دولتی نوشتند.

احتمال تغییر لیست مابه‌التفاوت ارزی

در پی این اعتراض‌ها مجتبی خسروتاج، رئیس سازمان توسعه تجارت از احتمال تغییر در لیست کالاهای اساسی و همچنین احتمال حذف مابه‌التفاوت ارزی برای خودرو خیر داد و اعلام کرد: تکلیف مابه‌التفاوت ارزی کالاهای واردشده مشخص می‌شود و احتمالاً با معافت‌هایی برای ماشین‌آلات، تجهیزات و برخی مواد اولیه همراه خواهد بود.

کدام خدمات گمرک الکترونیکی شده است؟

و متقاضی می‌تواند مستقیماً با صاحب کالا ارتباط داشته باشد. با توجه به اینکه صاحبان کالاها زیاد هستند، مطابق پیامکی که به صاحب کالا داده می‌شود و پاسخی که صاحب کالا می‌دهد، رتبه‌بندی می‌شوند و در صورتی که پاسخ درستی داده باشند و واقعا کالا را وارد کنند، مورد تایید ما قرار می‌گیرند.

وی در ادامه با اشاره به سامانه انتشار آزاد اطلاعات، اظهار کرد: کالاهایی هستند که شاید ارزش آن‌ها در سامانه ارزش هم باشد، اما این اطلاعات که امسال ما چه کالاهایی و به چه میزان وارد کردیم، در پروتکل انتشار برخط اطلاعات، قرار می‌گیرد. آمار پالایش‌شده گمرک در این صفحه قرار می‌گیرد و هر کسی بخواهد آمار روزانه یا ماهانه یا سالانه را بگیرد که چه کالایی از چه مبدا و چه کشورهایی و از چه گمرکاتی وارد کشور شده را می‌تواند اطلاعات را از آن جا دریافت کند. کارشناس فناوری اطلاعات گمرک ایران در پاسخ به اینکه گمرک ایران چه اندازه در راستای دولت الکترونیکی گام برداشته، بیان کرد: ما در حوزه تجارت خارجی و فعالیت گمرک، اطلاعات‌مان را در بستر تبادل یکپارچه اطلاعات که وزارت اقتصاد دارد، قرار دادیم و این اطلاعات آنلاین و به‌روز است. گمرک از ابتدا شروع‌کننده انتشار آزاد اطلاعات بود و این بستر را هم در وزارت اقتصاد فراهم کرد.

ترخیص شده به‌صورت آنلاین در گمرک، وجود داشته باشد.

وی ادامه داد: بدین‌ترتیب هر کلابی که احضار می‌شود، اگر هم اطلاعات یک کالا در سامانه نباشد، صاحب کالا درخواست می‌دهد، با استفاده از اسناد موجود، ارزش کالا تعیین و به پورتال سامانه ارزش اضافه می‌شود. این لیست هر روز آپدیت شده و قیمت نهایی کالاها براساس قیمت اصلی که در خارج داشته، به علاوه عوارض گمرکی و سود بازرگانی، تعیین می‌شود و اگر مردم بخواهند بدانند ارزش کالایی که از گمرک ترخیص‌شده چقدر بوده، متوجه خواهند شد. کارشناس فناوری اطلاعات گمرک ایران سامانه بازار را از دیگر سرویس‌های گمرک اعلام و بیان کرد: سامانه بازار امکانی را در اختیار کسانی قرار می‌دهد که به یک کالای خارجی نیاز دارند. آن‌ها می‌توانند وارد سایت شوند و درخواست خود را برای آن کالا به صاحب کالاهایی که تا به حال واردکننده بوده، اعلام کند. بدین ترتیب ابتدا وارد سایت می‌شوند و اسم کالا را جستجو می‌کنند و بعد متن درخواستی خود را می‌نویسند. سیستم به صاحب کالا پیامک می‌دهد و آن شخص می‌تواند با متقاضی ارتباط بگیرد. فارسی با بیان اینکه سامانه بازار ارتباطی بین متقاضی واقعی و صاحب کالای واقعی ایجاد می‌کند، افزود: از طریق این سامانه، واسطه‌ای که بین متقاضی و صاحب کالا وجود حذف می‌شود

اخبار

ترخیص خودروهای ثبت سفارش شده

ممنوع شد

گمرک ایران براساس دستور مقام قضایی اعلام کرد، تا اطلاع ثانوی از ترخیص خودروهای موضوع ثبت سفارش‌های قبیل، خودداری شود. ماه‌های اخیر، شاهد خبرهایی داغ در مورد خودروهای وارداتی و مشکلات مربوط به سامانه ثبت سفارش خودرو بودیم. پس از بسته شدن سایت واردات و رسوایی ثبت سفارش غیرقانونی هزاران خودرو، مسئولان دولتی، گاهی اوقات به دنبال مقصر ماجرا بودند و برخی مواقع از اقدام قانونی سخن گفتند. به گزارش رومیتر در حالی که دیروز خبری مبنی بر احتمال باز شدن سایت ثبت سفارش و آزاد شدن واردات خودرو منتشر شده بود، گمرک ایران براساس دستور مقام قضایی به گمرکات اجرایی اعلام کرد، تا اطلاع ثانوی از ترخیص خودروهای موضوع ثبت سفارش شده، خودداری شود. در این نامه، مسئولیت اجرای دستورالعمل متوجه بالاترین مقام اجرایی گمرک خواهد بود. در این نامه آمده است: دستور فرمایید بر اساس دستور مقام محترم قضائی تا اطلاع ثانوی از ترخیص خودروهای موضوع ثبت سفارش‌های مذکور با ابطال اظهارنامه‌های مربوطه و همچنین اعاده آن‌ها به خارج از کشور، خودداری و چنانچه از محل ثبت سفارش‌های لیست پیوست، خودرو یا خودروهایی ترخیص شده باشند، به جهت عدم تایید اصالت ثبت سفارش آن‌ها، نسبت به مورد بر اساس مفاد نامه شماره ۳۰۳۹۳/۳۰۳۴۸۷/۱۰۹/۱۶/۱۰ م مورخ ۲۷/۱۲/۹۶ مرکز مبارزه با جرایم سازمان یافته، اقدام لازم مبذول و از نتیجه آن مرکز را مطلع نمایند. پرونده واردات خودرو و هک شدن سایت ثبت سفارش خودرو، در حال حاضر آن‌قدر پیچیده شده است که حل آن، بسیار مشکل به نظر می‌رسد. امیدواریم که مقامات اجرایی و قضائی بتوانند در آینده نزدیک با همدلی و اتحاد، موضوع واردات خودروهای ثبت سفارش شده را به خوبی حل‌وفصل کنند.

رئیس اتحادیه صنف نمایشگاه داران مطرح کرد

بازگشت آرامش به بازار خودروهای وارداتی

موتمنی گفت: بازار خودروهای وارداتی به سبب تشدید نظارت‌ها در حالت ثبات و آرامش بسر می‌برد. به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، سعید موتمنی رئیس اتحادیه صنف نمایشگاه داران و فروشندگان خودروی تهران گفت: خودروسازان داخلی در شرایط حاضر محصولات خود را به‌صورت قطره چکانی به بازار مصرف عرضه می‌کنند. وی همچنین اظهار کرد: متأسفانه بازار خودروهای تولید داخل ملاحظم و رشد قیمت‌ها نیز به‌صورت نجومی است. رئیس اتحادیه صنف نمایشگاه‌داران و فروشندگان خودروی تهران گفت: خوشبختانه بازار خودروهای وارداتی به سبب تشدید نظارت‌ها در حالت ثبات و آرامش به‌سر می‌برد. وی افزود: ثبات و آرامش بازار خودروهای داخلی نیز درگرو نظارت کافی و عرضه مناسب است.

کاهش عرضه ترفندی برای خرید خودرو با نرخ بالاتر

موتمنی تصریح کرد: اهالی مجلس چهارشنبه هفته گذشته به افزایش قیمت خودرو چراغ سبز نشان دادند به ایسن ترتیب که شورای رقابت در قیمت گذاری خودروهای زیر ۴۵ میلیون تومان دخالت نکنند. وی گفت: بازار خودرو به این چراغ سبز مجلسی‌ها واکنش نشان داد و موجب رشد قیمت محصولات خودرویی در کشور شد. رئیس اتحادیه صنف نمایشگاه داران و فروشندگان خودروی تهران افزود: کاهش عرضه یکی از ترفندهای همیشگی خودروسان داخلی برای افزایش قیمت یا پیش‌فروش خودروها است. وی در ادامه یادآورشد: شرکت‌های خودروسازی با این روش ضمن ایجاد اختلاف فاحش بین قیمت کارخانه و بازار آزاد، موجب هجوم مردم به خرید خودروهای داخلی با نرخ بالاتر را فراهم می‌کنند.

موافقت وزارت صنعت با قیمت

۱۰۱ میلیون تومانی رنو ساندرو استپ وی

عرضه محدود خودرو از سوی خودروسازان، حضور شدید واسطه‌ها و دلالتان در بازار، هجوم مردم برای خرید خودرو نه برای مصرف بلکه برای حفظ سرمایه را می‌توان برخی از دلایل افزایش قیمت خودرو در بازار دانست. به نظر می‌رسد عامل اخیر مهم‌تر است زیرا بخش مهمی از تقاضا را می‌توان برای حفظ سرمایه یا کسب سود یا نگرانی از افزایش بیشتر دانست و بر این اساس بیم آن می‌رود با این روند در آینده بسیار نزدیک شاهد انفجار بیشتر قیمت و نه حباب در این بازار باشیم. به گزارش صنوبر آصغر خسروشاهی مشاور خودرویی وزیر صنعت با حضور در نشست خبری اعضای انجمن قطعه‌سازان با اشاره به اینکه وزارت صنعت در جریان تمامی اطلاعات ارزی و خرید قطعات و مواد از قطعه‌سازان و خودروسازان است، اعلام کرد: در رابطه با صنعت خودرو فقط وزارت صنعت اثرگذار نیست و سایر دستگاه‌ها مانند وزارت اقتصاد و بانک مرکزی هم دخیل هستند. به همین دلیل باید به جمع‌بندی نهایی در این خصوص برسیم.

او ادامه داد: نامه انجمن قطعه‌سازان به هیات دولت ارسال شده و ساماندهی وضعیت فعلی نیازمند تصمیم‌گیری‌های مجموعه هیات دولت است. خسروشاهی در پاسخ به پرسشی مبنی بر درخواست افزایش قیمت خودرو از سوی خودروسازان گفت: درخواست افزایش قیمت از سوی دو خودروساز به رئیس‌جمهوری رسیده است اما چون این موضوع در شرایط غیرعادی اعلام شده باید رئیس‌جمهور خود در این رابطه تصمیم‌گیری کند.

وی اضافه کرد: خودروسازان در نامه خود به وزارت صنعت درخواست آزادسازی قیمت خودرو و فروش محصولات ۵ درصد زیر قیمت بازار را دارند. خسروشاهی با اعلام اینکه وزارت صنعت موافق آزادسازی قیمت خودرو است در پاسخ به این پرسش که آیا قیمت ۱۰۱ میلیون تومانی استپ‌وی با دلار ۹ هزار تومانی معقول است، گفت: بله معقول است. مشاور خودرویی وزیر صنعت در خصوص پرداخت یارانه به قطعه سازان، افزود: هرگونه رانت فساد ایجاد می‌کند و نباید هیچ رانتی در این زمینه داده شود.

وی همچنین افزود: در حال حاضر که ارز ۴۲۰۰ تومانی برای قطعه‌سازان به نرخ آزاد رسیده است، آشفته‌گی به همراه دارد، اما تا یک یا دو هفته آینده و پس از اصلاحیه‌های صورت گرفته بر تصمیم‌گیری‌ها این وضعیت بهبود می‌یابد.

آزادسازی قیمت ها همراه با تدوین بسته حمایتی خرید، نیاز فوری صنعت خودرو



کاکایی در پاسخ به میزان کشش‌پذیری بازار با افزایش قیمت خودروها بیان داشت: به‌طور قطع کشش‌پذیری قیمتی لازم وجود ندارد و خودروسازان بخشی از مشتریان خود را از دست می‌دهند، در این زمینه دولت باید به طراحی بسته‌های حمایتی بپردازد.

وی ادامه داد: در این شرایط اگر دولت بخواهد به اخذ مالیات، مالیات بر ارزش افزوده، بیمه و غیره ادامه دهد، به خودروسازان فشار مضاعفی وارد می شود.

عضو هیات علمی گروه مهندسی خودرو در دانشگاه علم و صنعت ایران تاکید کرد: در این شرایط، از یک سو باید قیمت خودروها را بالا ببریم که در غیر این صورت خودروسازی از بین می رود و از طرف دیگر، به مصرف‌کنندگان تسهیلات کم‌بهره با اقساط بلندمدت بدهیم تا قادر به خرید باشند؛ به عبارتی دولت باید از برخی حقوق خود به‌طور موقت بگذرد.

وی اظهار داشت: دولت باید ضمن به تعادل رساندن بازار و جلوگیری از رکود تورمی، به کنترل نرخ ارز پرداخته و موضوع نرخ‌های بهره را مدیریت کند.

بازار خودرو کشور در ماه‌های گذشته فراز و نشیب فراوانی را تجربه کرده؛ خروج یک طرفه آمریکا از برجام و در پی آن زرمزه ها و احتمال کاهش یا قطع همکاری برخی شرکای خارجی خودروسازان ایرانی و نیز موافقت شورای رقابت با افزایش قیمت خودروهای تولید داخل که کمتر از ۴۵ میلیون تومان قیمت دارند، سبب افزایش قیمت در بازار شد. آشفته‌گی قیمت‌ها در بازار خودروهای خارجی بیشتر بود. به‌ویژه آنکه از بیست و یکم فروردین، همزمان با اعلام سیاست‌های ارزی جدید، تا پایان خردادماه امسال بیش از ۱۲۰ میلیون یورو به واردات این کالا اختصاص یافت. البته از آغاز تیرماه دستورالعمل ممنوعیت ثبت سفارش و واردات خودروهای خارجی ابلاغ شد.

پیش از این «محسن صالحی‌نیا» معاون امور صنایع وزارت صنعت گفته بود: اگر سطح عمومی قیمت‌ها افزایش یابد، منطقی است که سقف

تسهیلات خودروسازان نیز افزوده شود؛ در این زمینه، به شورای پول و اعتبار پیشنهادهاتی ارائه و برای کل خودروسازی کشور حدود ۱۰۰ هزار میلیارد ریال افزایش سقف تسهیلات درخواست شده است.

قیمت خودروهای داخلی اعلام شد، «گفتمیم که به خودروسازان اجحاف شده است».

وی هشدار داد: اگر تا ۲ هفته آینده فکری در این زمینه نشود، در عمل فعالیت خودروسازان و قطعه سازان قفل می شود.

آزادسازی قیمتی با طعم تعامل

کاکایی درخصوص آزادسازی قیمت‌ها نیز گفت: دولت، شورای رقابت، خودروسازان و سازمان حمایت از مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان باید به قیمتی واحد دست یابند و ضوابط افزایش قیمت مشخص باشد.

وی اضافه کرد: در حالی که شرایط آزادسازی قیمت‌ها به‌طور کامل فراهم نیست، اما اگر آزادسازی نکنیم صنعت خودروسازی از بین می‌رود و شرایط آن همچون مرضی رو به موت است که باید جراح به داد آن برسد. این استاد دانشگاه تاکید کرد: راه حل اصلی رفع این مشکل، نه در ثبات قیمت بلکه در «آزادسازی ضابطه مند» قیمت‌ها است و پیش‌بینی می‌شود در صورت آزادسازی کامل، بین ۲ تا سه ماه بعد قیمت‌ها پایین می‌آید، زیرا کشش قیمتی بازار محدود است.

وی گفت: در بدترین شرایط، بازار در سه ماه به تعادل می‌رسد و دولت نیز می تواند به ارانه راهکار بپردازد.

کاکایی همچنین بر لزوم مراقبت از مصرف کنندگان خودروها تاکید کرد و افزود: باید اجازه داد قیمت خودروها افزایش یابد، البته نه در چارچوب خشک رشد ۷،۲ درصدی شورای رقابت بلکه افزایش قیمتی معقول، و پس از آن اجازه دهیم قیمت‌ها به‌طور کامل آزاد شوند؛ در این زمینه همه باید تبادل نظر کنند.

وی یادآور شد: امروز زمان واردات خودرو نیست و باید از آن جلوگیری کنیم، اما برای میان‌مدت و بلندمدت باید برای آن برنامه داشته باشیم. این کارشناس صنعت خودرو افزود: ۲ خودروساز خیلی بزرگ، ۲ خودروساز بزرگ و بین ۱۵ تا ۲۰ خودروساز فعال کوچک در کشور وجود دارند و یک راهکار این است که واردات خودرو را به مونتاژ داخل تبدیل کنیم.

وی تاکید کرد: تدوین یک بسته سیاست‌گذاری در این زمینه واجب است و هوشیار باشیم که تک سیاستی بسیار خطرناک است.

لزوم تدوین بسته‌های حمایتی از مصرف کنندگان

هیچ یک از استانداردهای هشتادوپنج‌گانه خودرو حذف نمی‌شود

این قطعات شامل آنهایی است که داخلی بوده و علامت استاندارد دارند و نیز قطعاتی است که وارداتی بوده و از علامت استاندارد برخوردار نیستند. وی ادامه داد: بر اساس استانداردهای تایید نوع کل خودرو مورد ارزیابی قرار می‌گیرد اما اینکه تک تک قطعات توسط سازمان ملی استاندارد ارزیابی شده باشد، این گونه نیست و اگر خودروسازان شکایتی در خصوص برخی قطعات دارند می توانند آن را به سازمان ملی استاندارد اعلام کنند و هیچ مشکلی در زمینه بررسی در این راستا وجود ندارد. در نهایت آنچه باید به آن تاکید کرد این است که خودروساز مکلف به بازرسی استاندارد خودرو و قطعات آن است. رئیس سازمان ملی استاندارد ایران همچنین در خصوص آخرین موضع این سازمان در ارتباط با تعدیل یا حذف برخی استانداردهای هشتادوپنج گانه خودرویی بیان کرد: هیچ یک از استانداردهای هشتادوپنج گانه خودرویی حذف نخواهد شد اما ممکن است که در مورد رعایت برخی استانداردهای زمان‌موردنظر تمدیدشده وجهت‌اجرا توسط خودروسازافزایش یابد. پیروزبخت‌ادامه داد: تا زمانی که کار نهایی نشود و به تصمیم قاطع نرسیم، اسم خودرویی اعلام نخواهد شد و از ابتدای ای ماه سال جاری نیز آخرین مرحله از اجرای استانداردهای هشتادوپنج گانه خودرویی کلید خواهد خورد. از تاریخ اعلامی‌ی کار خود را شروع کرده و به

اسفندماه سال گذشته بود که سازمان ملی استاندارد ایران از افزایش تعداد استانداردهای خودرویی از پنجاهوپنج به هشتادوپنج مورد خبر داد و اعلام کرد که براساس تفاهم‌نامه‌ای بین این سازمان و وزارت صنعت، معدن و تجارت ارتقای استاندارد خودرو از نظر تعداد و کیفیت مطرح شده است؛ موضوعی که بر اساس مصوبه شورای سیاست گذاری خودرو با حضور وزیر وقت صنعت، معدن و تجارت، رئیس سازمان ملی استاندارد، خودروسازان و قطعه‌سازان در دستور کار قرار گرفت.

به گزارش دیجیاتو رئیس سازمان ملی استاندارد با اشاره به اینکه همه قطعات خودرو مشمول استاندارد اجباری نیستند، اعلام کرد: طبق مصوبه شورای سیاست‌گذاری خودرو، خودروسازان مکلف به بازرسی استاندارد خودرو و قطعات آن هستند و هیچ یک از استانداردهای هشتادوپنج‌گانه خودرو حذف نمی‌شود. نیره پیروزبخت در نشست خبری در محل ساختمان سازمان ملی استاندارد ایران بر گزار شد، با تاکید بر اینکه استاندارد اجباری قطعات خودرو محدود است، اظهار کرد: در جلسه شورای سیاست گذاری خودرو مصوب شد که خودروسازان مسئول بازرسی استاندارد قطعات خودرو هستند و باید قطعاتی که مورد استفاده قرار می دهند، استاندارد باشد.

رئیس کمیسیون توسعه کسب و کار انجمن قطعه سازان گفت: به دلیل مشکلات موجود در تهیه قطعات و مواد اولیه تا پایان شهریور، تولید قطعه سازان خودرو به صفر خواهد رسید. به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان؛ پیمان یزدانبخش درباره وضعیت اشتغال در صنعت قطعه‌سازی اظهار کرد: جمعیتی بالغ بر ۷۷۰ هزار نفر در قالب ۱۲۰۰ شرکت، در انجمن قطعه‌سازان فعالیت می‌کنند. با در نظر گرفتن هزینه اشتغال برای هر نفر که معادل ۲۲۰ میلیون تومان است، این صنعت ارزشی حدود ۱۶۰ هزار میلیارد تومان دارد. رئیس کمیسیون توسعه کسب‌وکار انجمن قطعه‌سازان در تشریح شرایط کنونی این صنعت تصریح کرد: صنعت خودرو کشور به واسطه تحریم های آمریکا، دستورالعمل‌های مختلف و نوسانات ارزی به سمت مردگی



کلینیک مشاوره شغلی و کار آفرینی استان قم راه اندازی شد

رئیس دانشگاه جامع علمی کاربردی استان قم از راه اندازی کلینیک مشاوره شغلی و کار آفرینی استان قم برای تسهیل مهارت آموزی و اشتغال درست دانشجویان خبر داد. محمد حسن نادری در نشست خبری که بعد از ظهر چهارشنبه در دانشگاه جامع علمی کاربردی استان قم برگزار شد، با بیان اینکه دانشگاه جامع علمی کاربردی یک دانشگاه مهارت محور است، اظهار کرد: دانشگاه جامع علمی کاربردی از جمله نسل سوم دانشگاه‌ها است و ماهیت کار آفرینی دارد. به گزارش مهر، وی با اشاره به اینکه دانشگاه جامع علمی کاربردی استان قم با ۴۰۰ هزار دانشجو، ۱۰ درصد دانشجویان کشور را به خود اختصاص داده است، افزود: این دانشجویان در کنار ۵ درصد از دانشجویان مهارتی سایر دانشگاه‌ها رقم ۱۵ درصدی دانشجویان مهارتی دانشگاه‌های کشور را تشکیل می‌دهند.

دریچه

۷ عصری که در بین تمامی مقالات آنلاین موفق مشترک است

مترجم: علی اکبری

مروزه در مواجهه با بازار یابی جهانی محتوا مشکل حادی وجود دارد: اشباع، بازار یابی محتوا اگر به درستی انجام شود، به شدت تاثیر گذار، مقرون به صرفه و سود آور است، اما با وجود رقابت شدید و تولید کنندگان بسیار زیاد محتوا، جاماندن در این عرصه رقابتی بسیار آسان است. بر اساس گزارشات، تنها یک چهارم محتوایی که تولید می‌شود، به اشتراک گذاشته شده و لینک‌های جانبی را به خود جلب می‌کند، این بدان معناست که سه چهارم محتواهایی که تولید می‌شوند، اساسا بی‌ارزش هستند و نمی‌توانند خواسته‌های برند مورد نظر را تامین کنند. با افزایش شدت رقابت و ارتقای سلیقه مصرف کنندگان، این شکاف کیفیتی موجود در عرصه محتوا بیش از پیش رشد می‌کند. پس عامل تمایز مقالات موفق از مقالات ناموفق چیست؟ با بررسی این سوال، نهایتا تا به هفت عنصر زیر می‌رسیم:

۱- یک موضوع ناب

این مورد، اساسی است و می‌توان گفت نسبت به تمام عناصر دیگر، ضرورت بیشتری دارد. اگر در مورد موضوعی که پیش از این بارها در موردش نوشته شده، مطلبی انتشار دهید که دربردارنده هیچ نکته تازه‌ای نباشد، هیچ‌کس آن را نخواهد خواند.

اگر می‌خواهید بهترین باشید، باید چیزی را بگویید که کس دیگری تا به حال نگفته باشد. اگر احساس فشار می‌کنید و یا صنعت و بازار کارتان زمینه لازم را برای ارائه موضوعات جدید ندارد، پس مطالبی که قبلا اشاره شده است را به شکلی متفاوت و گیرا بیان کنید. توجه داشته باشید که این مطلب جدید حاوی اطلاعاتی موثر باشد. برای مثال می‌توانید بررسی‌های تازه‌ای را در مورد یک پروسه قدیمی پیشنهاد کنید یا اینکه نقطه نظرات موجود در مورد یک موضوع محبوب را دسته‌بندی کنید.

۲- یک فرضیه سودمند

انتخاب کردن یک موضوع ناب شروع خوبی است، اما آیا این موضوع برای مردم اهمیت دارد؟ سودمند است؟ کار کردی است؟ ارزشمند است؟ اگر این‌طور نباشد، مطلب‌تان خواننده نمی‌شود و کسی آن را به اشتراک نخواهد گذاشت. موفق‌ترین اشکال محتوا، آنهایی هستند که به واقع به مردم کمک می‌کنند؛ مشخصا بهترین انتخاب‌ها، پست‌های آموزشی هستند، اما به این دسته‌بندی‌ها محدود نشوید.

حتی پست‌هایی که دربردارنده اعلام نظرات، بررسی و مرور و پرسش و پاسخ هستند نیز می‌توانند سودمند باشند. خودتان چند بار تا به حال برای کسب اطلاعات مورد نیاز، این دست اطلاعات را جستجو کرده‌اید؟

۳- تحقیقات منسجم

همواره سعی کنید که پست‌های تحقیقاتی را در بین مقالات‌تان داشته باشید. مردم ناخوسته به محتوایی که برایش تحقیق شده است، اعتماد می‌کنند، بهترین کار ممکن این است که تحقیق خود را با یک پرسشنامه و یا نمونه مطالعاتی همراه کنید. این مساله موجب افزایش و ارتقای اصالت مقاله‌تان می‌شود و می‌تواند ارزش بیشتری را برای مردم تامین کند. اما از آنجایی که همیشه این کار ممکن و مقرون به‌صرفه نیست، گزینه مناسب بعدی، تحقیقات ثانویه هستند. یعنی اینکه ببینید مردم پیش از این، در مورد این موضوع چه چیزی گفته‌اند. می‌توانید برای پشتیبانی از نظرات خویش از اطلاعات بیرونی استفاده کنید.

نوکیا ۹ به‌عنوان پرچمدار بعدی فنلاندی‌ها هفته آینده معرفی می‌شود

نوکیا به تازگی در توییتی اعلام کرده است که می‌خواهد «موردانتظارترین گوشی موبایل» را هفته آینده معرفی کند. این گوشی احتمالا نوکیا ۹ خواهد بود.

به گزارش زومیت نوکیا ساعاتی پیش در توییت رسمی‌اش اعلام کرد که قصد دارد، با برگزاری رویدادی از «موردانتظارترین گوشی موبایل» رونمایی کند. درحالی که چنین ادعایی از سوی نوکیا هیجان‌انگیز و مرموز به نظر می‌رسد، اما می‌توان مطمئن بود که این اسمارت‌فون، پرچمدار بعدی این شرکت یعنی نوکیا ۹ است. انتظار می‌رود که Nokia 9 به‌عنوان جدیدترین پرچمدار فنلاندی‌ها به پردازنده‌ی اسنپدراگون ۸۴۵ مجهز شده باشد. طبق برخی شایعات، این شرکت در گوشی جدیدش از نمایشگر اولد استفاده کرده است؛ اگر چنین موضوعی حقیقت داشته باشد، می‌توان Nokia 9 را نه تنها از نظر کیفیت نمایشگر، بلکه از نظر قیمت نیز در کنار گوشی‌های آیفون ۱۰ و گلکسی اس ۹ قرار داد.

یکی از هیجان‌انگیزترین شایعات مرتبط به نوکیا ۹، استفاده این گوشی از حسگر اثر انگشت در داخل نمایشگر است. گرچه این ویژگی هم‌اکنون در برخی دستگاه‌ها موجود است، اما اسمارت‌فون جدید نوکیا ممکن است آن را در بهترین شکل ممکن به بازار عرضه کند.

بی‌شک یکی از مهم‌ترین فاکتورها برای موفقیت Nokia 9 در بازار، دوربین آن است. وقتی مردم برای تهیه یک گوشی رقم بالایی پرداخت می‌کنند، انتظار دارند محصولی که قصد خریدش را دارند به بهترین دوربین ممکن تجهیز شده باشد و بتواند تصاویر باکیفیتی ثبت کند. امروزه دوربین دوگانه به یک ویژگی معمولی در بین گوشی‌ها تبدیل شده است و باید دید نوکیا در محصول جدیدش از چند دوربین استفاده می‌کند و آیا امکان دارد که فنلاندی‌ها نوکیا ۹ را به دوربین سه‌گانه تجهیز کنند؟

گفته می‌شود که گوشی Nokia 9 قرار است همچون دستگاه‌های قبلی این شرکت از اندروید خالص بهره‌بربرد و بعدها به‌روزرسانی اندروید ۹ پای را دریافت کند. اگر مهندسين نوکیا کارشان را به‌نحو احسن انجام داده باشند، قطعاً نوکیا ۹ خواهد توانست به محصولی جنجالی تبدیل شود.

خوشبختانه برای فهمیدن مشخصات و شکل ظاهری محصول جدید نوکیا لازم نیست زیاد صبر کنیم؛ چرا که فنلاندی‌ها قصد دارند ۲۱ آگوست ۲۰۱۸ (۳۰ مرداد) از گوشی هوشمند جدیدشان رونمایی کنند.

۶- فرمت‌بندی مناسب

شاید فرمت‌بندی در ظاهر کم‌اهمیت جلوه کند، اما بیش از چیزی که فکرش را می‌کنید، مهم است. بسیاری از خوانندگان آنلاین به پست‌ها نگاهی انداخته و بدون خواندن حتی یک کلمه نظرات خود را در مورد آن شکل می‌دهند.

اگر محتوای شما فقط حاوی متن بوده و به شکلی سنتونی نگاشته شده باشد، آنها صفحه‌تان را ترک خواهند کرد. حال اگر متن‌تان دارای بخش‌بندی، عنوان، شماره‌گذاری، تصویر و ویدئو باشد، احتمال خوانده‌شدن و اشتراک‌گذاری آن بیشتر خواهد بود. مطمئن شوید که مقاله‌تان از لحاظ زیبایی‌شناسی خوشایند است.

۷- امکان اشتراک‌گذاری

بهترین راه برای موفقیت یک محتوا این است که به اشتراک گذاشته شود و بهترین راه برای انجام این کار قرار دادن جنبه‌های احساسی است که افراد را برای اشتراک‌گذاری آن با دوستان و خانواده‌شان تشویق نماید. این بارقه احساسی می‌تواند به شکل طنز، سوزپرایز، هیجان و یا حتی ترس باشد. هرچه برانگیختگی احساسی شدیدتر باشد، احتمال اشتراک‌گذاری آن بیشتر است.

اگر بتوانید به‌طور پیوسته محتوایی را تولید کنید که تمام این عناصر را در بر داشته باشد، در مواجهه با شکاف کیفی موجود در زمینه تولید محتوا هیچ مشکلی نخواهید داشت. هرچه محتوای بیشتری تولید کنید، فضای اینترنتی بیشتری را تصاحب کرده، ترافیک بیشتری به‌دست می‌آورید و بیشتر دیده می‌شوید، اما به خاطر داشته باشید که همیشه کیفیت در اولویت است. روزگار محتوای صفحه‌پرکن به پایان رسیده است و اگر می‌خواهید در زمینه بازار یابی محتوا موفق باشید، باید خود را به تولید محتوای باکیفیت متعهد کنید.

منبع: allbusiness

نیاز به عزم ملی برای «حمایت» و «تامین بازار» شرکت‌های دانش‌بنیان

به گزارش ایسنا رییس پارک علم و فناوری فارس با تاکید بر ضرورت توجه به بخش تقاضای بازار، خاطر نشان کرد: تحریک تقاضای بازار مستلزم همت ملی است و در این راستا باید همه دستگاه‌های اجرایی،

کلیه شرکت‌های فعال مستقر در پارک‌های علم و فناوری را جدی بگیرند و سفارش‌های خود را به این شرکت‌ها ارائه دهند و کمک کنند تا خط تولید ایجاد شود.

وی با اشاره به موفقیت شرکت‌های دانش‌بنیان مستقر در پارک علم و فناوری فارس در صادرات محصولات، یادآور شد: محصولات برخی از این شرکت‌ها در سطح استان کاربردی شده است، ولی نیاز همه شرکت‌ها «حمایت» و «تامین بازار» است. مر با اشاره به برنامه‌های وزارت علوم در زمینه ایجاد مناطق ویژه علم و فناوری، تاکید کرد: اقداماتی که برای این مناطق در

نظر گرفته شده است، به خوبی می‌توانست توسط پارک‌ها دنبال شود. به گفته وی اگر به پارک‌های علم و فناوری اختیارات بیشتری داده و تقویت می‌شدند، نیازی به راه‌اندازی این مناطق نبود.

رئیس پارک علم‌وفناوری فارس با بیان اینکه شرکت‌های دانش‌بنیان محصولات فناورانه ارائه می‌کنند، ولی در یافتن بازار مشکل دارند، گفت: تامین بازار نیازی است که در عزم ملی دستگاه‌های دولتی تامین می‌شود.

دکتر فرید مُر هدف از تشکیل شرکت‌های دانش‌بنیان را تولید فناوری‌های پیشرفته دانست و افزود: بر این اساس تمرکز بر تولید محصولات و ارائه خدمات فناورانه، صادرات این محصولات و کار آفرینی است. وی اظهار کرد: اگر هدف از راه‌اندازی شرکت‌های دانش بنیان این باشد، این اهداف هنوز حاصل نشده است، چراکه ایده‌های نوین که تبدیل به محصول می‌شوند در یافتن بازار و مشتری موفق نمی‌شوند.

مر با تاکید بر اینکه شرکت‌ها در بخش یافتن مشتری مشکل دارند، یادآور شد: شرکت‌ها محصولاتی را عرضه می‌کنند، ولی

این محصولات باید خواهانی داشته باشند و تاکنون هر اقدامی که در زمینه حمایت از این شرکت‌ها انجام شده، بیشتر در بخش عرضه متمرکز بوده است.

استفاده شرکت‌های دانش‌بنیان از ظرفیت‌های منطقه آزاد انزلی

نیز افراد غیر دانشگاهی هستند که از طریق کسب‌وکارهای نوپا وارد شده‌اند و دانشگاه تهران جهت ایجاد کسب‌وکار در تمام نقاطی که پایگاه دارد برنامه‌های مشخص تدوین شده را اجرا می‌کند که دارای چهارچوب‌های خاصی هستند

و جهت اثرگذاری نیاز به دعوت از اساتید و صنعت گران بزرگ داریم. مدیرعامل سازمان منطقه آزاد انزلی گفت: شرکت‌های دانش بنیان با هدف توسعه مبادلات با کشورهای حاشیه دریای خزر می‌توانند از ظرفیت زیرساخت‌های ایجاد شده در منطقه آزاد انزلی بهره‌مند شوند. رضا مسرور در نشست انعقاد تفاهنامه همکاری سازمان منطقه آزاد انزلی و پارک علم و فناوری دانشگاه تهران در این منطقه با تاکید بر اینکه شرکت‌های دانش بنیان به ویژه شرکت‌هایی که هدف آنها توسعه مبادلات با کشورهای حاشیه دریای خزر است می‌توانند از ظرفیت زیرساخت‌های ایجاد شده

و کریدورهای بین المللی عبوری ازمنطقه آزاد انزلی بهره مند شوند، گفت: با انعقاد این تفاهنامه، همکاری‌های مشترک در حوزه فناوری و شکوفایی واحدهای دانش بنیان افزایش پیدا می‌کند و شاهد اتفاقات مثبت خواهیم بود.

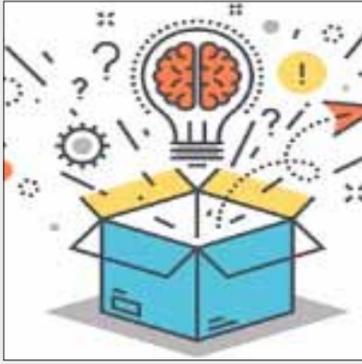
تفاهنامه همکاری بین سازمان منطقه آزاد تجاری - صنعتی انزلی و پارک علم و فناوری دانشگاه تهران در راستای حمایت و کمک به ایجاد و توسعه کسب‌وکارهای فناور از طریق ارائه خدمات عمومی و تخصصی با

ارزش افزوده بالا، جذب سرمایه‌گذاری خارجی و ورود کارآفرینان و واحدهای صنعتی به بازارهای جهانی منعقد شد. به گزارش ایسنا، عباس زارعی هنزکی، رئیس پارک علم و فناوری دانشگاه تهران در نشست انعقاد این تفاهنامه با اشاره به زمینه‌های همکاری مشترک، تصریح کرد: منطقه آزاد انزلی با اجرایی طرح‌های مختلف زیرساختی، صنعتی و اقتصادی به یک پایگاه مناسب صادراتی در شمال کشور تبدیل شده است. وی افزود: این منطقه فضا و ظرفیت مناسبی برای اجرایی طرح‌های شرکت‌های دانش بنیان سطح کشور دارد و نگاه توسعه‌ای این سازمان در حمایت‌ها و همکاری‌های صورت

گرفته با پارک‌های علمی و فناوری استان و کشور ملموس است. زارعی با اشاره به توانمندی‌ها و ظرفیت‌های پارک علم و فناوری دانشگاه تهران اظهار کرد: بخش عمده افراد از طریق آزمون وارد پارک‌ها می‌شوند و بخش دیگر



راه اندازی کلینیک کسب و کار در مرکز رشد پژوهشگاه مواد و انرژی



مدیر مرکز رشد پژوهشگاه مواد و انرژی گفت: کلینیک کسب و کار با هدف کمک و ارتقای توانمندی‌های فردی، گروهی و سازمانی و همچنین توسعه محصولات و خدمات شرکتها و افراد خلاق و کارآفرین فعالیت خود را آغاز خواهد کرد. به گزارش ایرنا محمدرضا دادر اظهار کرد: مشاوره بازاریابی، مشاوره منابع انسانی، مشاوره طراحی ساختار، سیستمها و فرآیندها، مشاوره در حوزه امور دانش بنیان، مشاوره مالی و حقوقی، مشاوره توسعه فناوری و کسب و کار، مشاوره مالکیت فکری و تجاری سازی، استانداردها، مشاوره حوزه بین الملل، مشاوره حوزه مهندسی مواد، شناسایی و انتخاب مواد و آزمونهای مربوط توسط این مرکز ارائه می شود. مدیر مرکز رشد پژوهشگاه مواد و انرژی خاطر نشان کرد: امیدواریم راه اندازی این کلینیک منجر به تربیت و پرورش دانش آموختگان مهارتی کارآفرین، ارتباط دانشجویان با کارآفرینان به منظور استفاده از تجربیات و ایجاد شبکه‌ای بین پژوهشگاه، صنایع و کارآفرینان شود.

یادداشت



خاتمه دادن به بحث‌های بی پایان بر سر دمای مناسب محل کار!

چاره‌ای اندیشیده و به آنها ژاکت‌هایی می‌دهد که برند شرکت روی آن حک شده است. بریکز مطمئن است که شرکت او تنها موسسه مالی‌ای نیست که این خطمشی را دنبال می‌کند.

مارک زاکربرگ، بنیانگذار فیس‌بوک، حاضر است بر سر مفید بودن دمای قطبی قسم بخورد، ترموستات شرکت زاکربرگ روی ۱۵ درجه سانتیگراد تنظیم شده است. در سر دیگر طیف رئیس جمهور سابق آمریکا، باراک اوباما قرار دارد که آنقدر دقتش را گرم می‌کند که مشاور ارشد او دیوید اکسلرود در مصاحبه‌ای با نیویورک تایمز، دمای هوای دفتر اوباما را برای پرورش ارکید مناسب دانست.

ویتنی میز یکی از کارمندانی است که دست از جروبحث بر سر تنظیم دما برداشته و تابستان در خانه کار می‌کند. میز می‌گوید: «با وجود گرمای ۳۲ درجه بیرون مثل روزهای سرد زمستان با چین و ژاکت از خانه بیرون می‌رفتم... ولی واقعا گرم نمی‌شدم.»

برنده شدن در جدال‌های دمای

اکثر کارمندان از دمای محل کار خود رضایت ندارند و می‌دانند وقتی آنها دارند از گرما عرق می‌ریزند یا از سرما به خود می‌لرزند، همکار دیگرشان در همین فضا احساس متفاوتی دارد.

سامانتا لامبرت، مدیر منابع انسانی در Blue Fountain Media می‌گوید که در بخش او نیمی از کارمندان همواره سردشان است و نیم دیگر از گرمای غیرقابل تحمل شکایت دارند. لامبرت می‌گوید که مدیریت منابع انسانی نهایت تلاش خود را برای راضی نگه داشتن همه کرده، به این ترتیب که ژاکت یا پتوی مخصوص شرکت و یک پنکه رومیزی را در تمام فصول در اختیار تمام کارکنان قرار داد. همکاری که با ونچری جلسه دارند، برای این که در سرمای اتاق او یخ زنند، ژاکت و پتو همراه خود می‌برند. ونچری فکر می‌کند



zehnebartar.com

که ۹۵ درصد همکارانش برخلاف او از سرما لذت نمی‌برند، اما معتقد است که آنها بالاخره راهی برای کنار آمدن با این شرایط پیدا می‌کنند. از سوی دیگر کرین خوشحال است که در اداره او کنترلی بر روی دما وجود ندارد، چون معتقد است که تنظیم دما باعث می‌شود که هر روز شاهد جرو بحث باشد. راهکار او این است که خودش را کاملاً بپوشاند و از همکاری که در فاصله شش قدمی او پنکه روشن کرده است، ژاکت قرض بگیرد. بحث بر سر دمای مناسب محل کار چه بین کارکنان زن و مرد باشد، چه بین گرمایی‌ها و سرمای‌ها، مطمئناً هیچ کسی نمی‌تواند به جای شما بجنند. اگر ناراحت هستید، با مدیرتان صحبت کنید، محل کارتان را به نقطه دیگری در اداره منتقل کنید، پنجره را باز بگذارید یا سر کار ژاکت بپوشید. سخن آخر این که بعید است این قدرت را داشته باشید که بتوانید دمای محل کارتان را تغییر دهید. راه برنده شدن در جدال‌های پرحرار بر سر دمای محل کار این است که با در نظر گرفتن شرایطی که منجر به افزایش بهره‌وری‌تان می‌شود و مطابق با شرایط جوی اداره‌تان برنامه‌ریزی کنید.

منبع: businessnewsdaily

مترجم: مریم امیری خواه

محل کار لورن کرین آنقدر سرد است که در روزهای اول کار در اداره به او پتو دادند. لورن حتی بخاری کوچکی را کنار میز می‌گذاشت تا دست و پاهایش یخ نزنند. دمای دفتر کار لورن در تگزاس را مدیر اجرایی شان کنترل می‌کند که در کالیفرنیا زندگی می‌کند. لورن معتقد است که دفتر کارش دست کمی از قطب شمال ندارد، اما مشکلی هم با پوشاندن خودش ندارد. در طرف دیگر کشور، کریس ونچری معاون رئیس Coyne PR پنکه‌ای دارد که از لحظه ورود او به دفترش در نیوجرسی تا زمان خروجش بی‌وقفه کار می‌کند. کریس خودش اعتراف می‌کند که: «دمای اداره را به محض رسیدن به دفتر عوض می‌کنم، من همچنین آدمی هستم.»

بر طبق نظرسنجی Career Builder در سال ۲۰۱۸ تقریباً نیمی از ۱۰۱۲ کارمند آمریکایی تمام وقت شاغل در بخش خصوصی از گرمی یا سردی غیرقابل تحمل محل کارشان شکایت دارند. چه محل کارتان گرمای جنگل‌های مرطوب استوایی را داشته باشد، چه مانند توندراها سرد و یخبندان باشد، شکی نیست که مناسب نبودن دمای محل کار بازدهی و راحتی کارکنان را کاهش می‌دهد.

دمای مناسب چه دمایی است؟

اداره سلامتی و ایمنی کار ایالات متحده (OSHA) کارفرمایان را ملزم نمی‌کند که محل کار را در دمای خاصی نگه دارند، اما دمای بین ۲۰ تا ۲۵ سانتیگراد را به عنوان دمای مناسب توصیه می‌کند. آزمایشگاه گرمایش، سرمایش و تهویه دانشگاه صنعتی هلسینکی دمای ایده‌آل برای یک دفتر کار «معمولی» را حدود ۲۲ درجه سانتیگراد تعیین کرده است. البته نظرات افراد با هم متفاوت است و مشکل بتوان همه را راضی

نگه داشت. پژوهش‌ها نشان داده است که زنان به‌طور کلی سرمای‌تر از مردان هستند و در یک دمای یکسان بیشتر از مردان احساس سرما می‌کنند. نتایج پژوهش انجام شده در دانشگاه صنعتی آیندهوون بیانگر آن است که مردان دمای ۲۲.۲۲ سانتیگراد را ترجیح می‌دهند، اما زنان با دمای ۲۵ درجه موافق هستند. اندازه بدن و نسبت چربی به عضله تاحدی این تفاوت را توضیح می‌دهد. گیلفورد می‌گوید: «منشأ این اختلاف به دهه ۱۹۶۰ و ۱۹۷۰، یعنی زمانی برمی‌گردد که دانشمندان و مسئولان استانداردهای جوی محیط‌های کار داخلی را براساس نرخ متابولیسم یک مرد ۴۰ ساله با وزن ۷۰ کیلوگرم تعیین کردند.»

واقعیت نهفته در پس بحث‌های دمای

بسیاری از اداره‌ها، بدون توجه به نتایج پژوهش‌ها و توصیه‌های OSHA، خودشان دمای بهینه را تعیین می‌کنند. برای مثال متیو بریگز، مدیرعامل Briggs Acquisitions می‌گوید که دمای اداره را عمداً در حد ۱۸.۵ درجه سانتیگراد نگه می‌دارد تا بازدهی و تمرکز کارکنان افزایش یابد. البته بریگز برای کارکنان سرمای‌تر خود نیز



توجه مخترعان به بازار کسب و کار و نیاز جامعه ضروری است

مهندس بختیاری گفت: متأسفانه مخترعان ما قبل از اختراع و بعد از آن به تجاری سازی و صرفه اقتصادی توجهی ندارند. وی با بیان این مطلب افزود: نگاه مخترعان کشور ما در حین اختراع به بازار نیست و توجه ندارند که اختراع آنها در کجای بازار و اقتصاد کشور قرار می‌گیرد و اینکه چه نیازی را می‌تواند از صنعت و مردم حل کند. مهندس بختیاری تأکید کرد: ما در رابطه با تجاری سازی نیازمند تحول اساسی هستیم. در حقیقت باید به نقش کارشناس اقتصادی در کنار هر ثبت اختراع توجه کرد و اختراعات را به سمتی برد که یک صنعت و بخش خصوصی به عنوان نیاز اعلام کرده باشد. معاون تجاری سازی پارک‌ها و مراکز رشد سازمان تجاری سازی جهاد دانشگاهی بیان داشت: ارزیابی اقتصادی و فنی اختراع باید در جایی در کنار هم انجام گردد و به عنوان یک نیاز مطرح شده باشد. یعنی واژه اختراع را باید به فناوری نزدیک کنیم.



استارت‌آپ‌ها، حلقه وصل دانشگاه و صنعت

رئیس دانشگاه آزاد اسلامی نور در دیدار با رئیس جهاد دانشگاهی مازندران با اشاره به بی‌اعتمادی میان صنعت و دانشگاه گفت: استارت‌آپ‌ها می‌توانند حلقه وصل دانشگاه و صنعت باشند.

محمد احمدی، رئیس دانشگاه آزاد اسلامی نور در دیدار با رئیس جهاد دانشگاهی استان مازندران در دفتر این واحد، با اشاره به اینکه دانشگاه نور در ۱۷ رشته تحصیلی دانشجویی دکترای می‌پذیرد و یکی از مهم‌ترین اهداف آن صنعتی کردن دانشگاه آزاد است، اظهار کرد: زمانی دانشگاه موفق می‌شود که بخش کارآموزی صنعت را در آن تقویت و فعال کنیم.



START-UP

وی با بیان این که میان صنعت و دانشگاه بی‌اعتمادی وجود دارد، تصریح کرد: میان دانشگاه و صنعت حلقه مفقوده وجود دارد که جهاد دانشگاهی می‌تواند این خلأ را پر کند. به گزارش ایسنا، رئیس دانشگاه آزاد اسلامی نور با اشاره به این که یکی از دلایل ضعف در برقراری ارتباط میان صنعت و دانشگاه، ضعف استادی است، خاطر نشان کرد: برخی از استادی‌ها هیچ نوع نگاه درآمدي

۷ منبع تصویر مایه‌های باکیفیت و رایگان

مترجم: علی اکبری

پیش از این یافتن تصویر مایه‌های باکیفیت و رایگان بسیار دشوار بود، چرا که گزینه‌های بسیار کمی در دسترس بود و در بهترین حالت، تصاویری هم که در دسترس بودند، کیفیت پایینی داشتند. وای که چقدر زمانه تغییر کرده است. امروزه وبسایت‌های بسیاری وجود دارند که تصویر مایه‌های رایگانی را فراهم می‌کنند که حتی انتخاب را دشوار می‌سازند. در اینجا هفت وبسایت ارائه‌کننده تصویر مایه‌های باکیفیت و رایگان مورد علاقه خود را ارائه کرده‌ام:

Pixabay – ۱

این روزها، هرگاه به یک تصویر مایه رایگان نیاز داشته باشیم، Pixabay اولین وبسایتی است که از آن بازدید می‌کنم. این سایت با داشتن ۴۲۰۰۰۰ تصویر، تقریباً می‌تواند تمام نیازهای تان را برطرف کند.

استفاده از هیچ‌یک از این تصاویر نیازی به اجازه‌نامه ندارد. شما می‌توانید به راحتی از تصاویر این وبسایت در فرمت‌های دیجیتال و چاپی استفاده کنید که این مسئله مشتمل بر مصارف شخصی و تجاری می‌شود.

Unsplash – ۲

این وبسایت منبع بسیار خوبی از تصاویر فوق هنری برای وبلاگ و پروژه‌های دیجیتال تان است. می‌توانید در قسمت ذخیره وبسایت جست‌وجو کرده و یا ثبت‌نام کنید و هر ۱۰ روز، ۱۰ تصویر جدید را از طریق ایمیل دریافت نمایید.

تمامی تصاویر این وبسایت تحت لیسانس بنیاد CCZero هستند. این بدان معناست که می‌توانید از تصاویر این وبسایت برای تمامی مصارف شخصی و تجاری استفاده کنید. شما می‌توانید بدون هیچ گونه پرداختی این تصاویر را دریافت کرده و به اشتراک بگذارید، هرچند که همیشه ادب حکم می‌کند در شرایطی که اعتبار منقضی است، تخصیص اعتبار صورت بگیرد.

StockSnap – ۳

هیچ یک از تصاویر موجود در این وبسایت تحت قوانین کپی‌رایت نبوده و استفاده از آنها به هیچ گونه مجوزی نیاز ندارد. هر هفته صدها تصویر به آن اضافه می‌شود و می‌توانید تعداد بازدید و تاریخ بارگذاری آنها را مشاهده کنید. علاوه بر این، کانالی برای تصاویر محبوب وجود دارد که می‌توانید پرطرفدارترین عکس‌ها را در آن ببینید.

تصاویر این وبسایت همچون Unsplash، تحت لیسانس CCZero هستند، که این به معنای استفاده آزادانه از تمام تصاویر است. هدف درآمدت و نهایی این وبسایت، ایجاد اجتماع عکاسانی است که قصد دارند هنر خود را با دنیا به اشتراک بگذارند.

Flickr – ۴

فلیکر همیشه یکی از بهترین منابع برای دستیابی به تصاویر رایگان بوده است و البته هنوز هم همینطور است. بسیار مهم است که به مجوز CCZero برچسب شده به تصاویر دقت داشته باشید. در فلیکر هشت نوع مجوز مختلف برای استفاده از تصاویر وجود دارد و کارکرد آنها با هم تشابهی ندارد.

تصاویری که در قسمت عکس‌های آزاد قرار دارند، در دسترس همگان بوده و استفاده از آنها نیازمند به هیچ گونه پرداختی نیست. آن دسته از کاربران فلیکر که تصاویر خود را در این قسمت قرار داده‌اند، خودشان اجازه استفاده کردن از آنها را داده‌اند.

Pexels – ۵

این وبسایت روزانه ۱۰ تصویر باکیفیت را به کلکسیون تصویر مایه‌های رایگان خود اضافه می‌کند که هم‌اکنون این کلکسیون بیش از ۲۷۰۰ تصویر دارد. با اضافه کردن هفتگی حداقل ۷۰ تصویر، ذخیره عکس پکسل هر ساله به میزان ۳۶۰۰ قطعه تصویر گسترش می‌یابد.

تیم پکسل تصاویر خود را از سایر وبسایت‌های منبع تصویر مایه همچون Unsplash گلچین می‌کنند. تمام تصاویر جدید باکیفیت بوده و تحت لیسانس CCZero هستند و نتیجتاً استفاده‌ای نامحدود دارند.



Death to the Stock Photo – ۶

این وبسایت با داشتن نامی فراموش‌نشدنی (مرگ بر تصویر مایه)، یکی از محبوب‌ترین منابع تصاویر رایگان است. این سایت دو گزینه را برای کاربران خود ارائه می‌کند: یک پلن رایگان که یک بسته از تصاویر جدید را به صورت ماهانه برای تان ایمیل می‌کند و یک نسخه پرداختی که با پرداخت ماهانه ۱۵ دلار می‌توانید به تمام منبع ذخیره عکس وبسایت دسترسی پیدا کرده و ماهانه یک بسته پیشنهاد ویژه دریافت کنید.

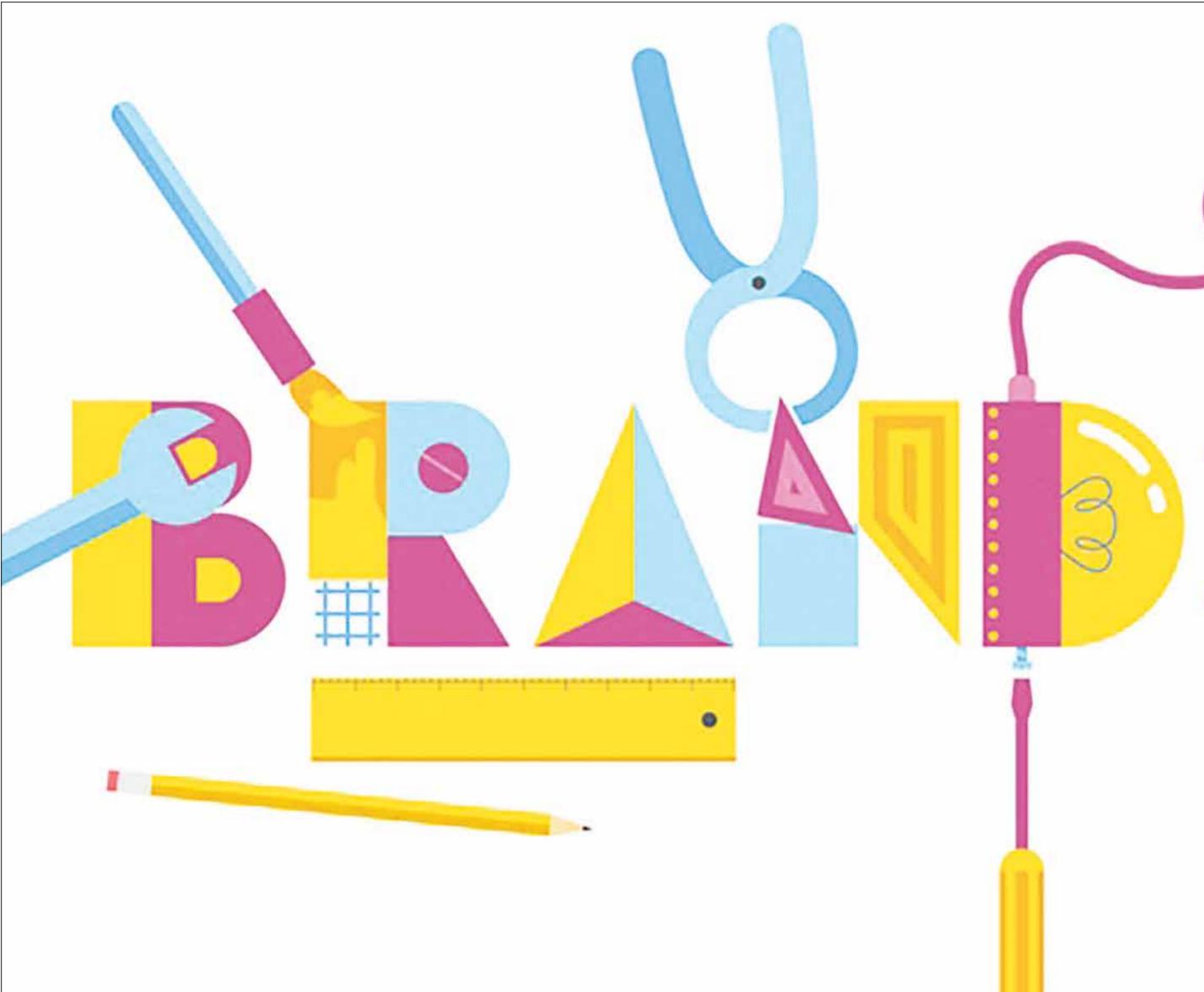
Snapwire Snaps – ۷

این وبسایت نیز گزینه دیگری است که تصاویر رایگان را برای تان ایمیل می‌کند و هر هفته با فرستادن هفت تصویر جدید، منابع مورد نیازتان را تأمین می‌کند. اگر از کاربران تأملر هستید، می‌توانید Snapwire Snaps را در این شبکه اجتماعی دنبال کرده و دیگر هیچ تصویر جدیدی را از دست نخواهید داد.

این وبسایت که کمتر از یک سال پیش راه‌اندازی شده است، مسلماً بهترین گزینه ممکن نیست، اما قطعاً یکی از بهترین گزینه‌هایی است که می‌توانید آن را پس ذهن تان داشته باشید. در این وبسایت تصاویر خلاقانه بسیاری وجود دارند که هرگونه استفاده از آنها مجاز است و تحت لیسانس CCZero هستند.

منبع: entrepreneur

ری برندینگ بدون از دست دادن مشتری و مخاطب



ری برندینگ خود را عمومی کنید

ارتباط با مشتری نباید لزوماً به صورت خصوصی و پنهان باشد. اعلام عمومی ری برندینگ نه تنها باعث حفظ سطح فعلی شرکت شما خواهد شد، بلکه آن را ارتقا نیز خواهد داد.»

به گفته بلک هنگام اعلام خبر ری برندینگ ریتایپر ردی: «ما از شبکه‌های اجتماعی، خبرگزاری‌ها و وبسایت برای اعلام خبر استفاده کردیم. ما متوجه شدیم که ترافیک وبسایت افزایش یافته و همه به دنبال برند ما هستند، زیرا خدمات ما درک شده بود و به راحتی در موتورهای جست‌وجوگر پیدا می‌شدیم.»

موک متوجه شد که هنگام اعلام عمومی دلایل ری برندینگ هارت، حمایت و تشویق مشتریان افزایش یافت: «مشتریان از گسترش خدمات ما به شدت هیجان‌زده بودند.» کریس گوسر (Kris GÖs er)، مدیر بازاریابی شرکت بهداشتی داتیکا (Datica)، درست پیش از برگزاری بزرگ‌ترین نمایشگاه سال برند شرکت را تغییر داد. با وجود برگزاری چنین نمایشگاهی، تیم داتیکا به صورت عمومی دلیل ری برندینگ خود را اعلام کرد. به گفته گوسر این به نفع شرکت شد: «واکنش مشتریان ما به شدت مثبت بود. آنها عاشق نام جدید، هویت جدید، اهداف جدید و انرژی جدید ما در بازار بودند. مشتریان با این نام جدید بیش از نام قبلی ما علاقه داشتند.»

توپ را در زمین مشتریان فعلی خود نیندازید

استراتژی‌ها، مانند شفاف‌سازی ری برندینگ و داشتن یک نقشه شفاف برای دستیابی به آن، نقش مهمی در حفظ مشتری خواهند داشت، ولی بهترین راه برای جلوگیری از کاهش فروش، تمرکز بر حفظ ارائه عالی خدمات است.

به نظر پراساد: «در صورت امکان، تأثیر ری برندینگ بر مشتریان خود را به حداقل ممکن برسانید. مشاهده نتیجه این تغییر کمی زمان خواهد برد پس نباید در این مدت کاهش فروش داشته باشید.»

پراساد در طول ری برندینگ شرکت خود، تمرکز را به بخش بهداشت محدود کرد، ولی در عین حال این احساس را به سایر مشتریان خود نیز انتقال داد که همچنان در اولویت قرار دارند: «ما یک ایمیل برای آنها ارسال کردیم و گفتیم که بخش بهداشت ما تنها برای مشتریان جدید است و در سایر خدمات هیچ تغییری به وجود نخواهد آمد. مشتری به ما علاقه دارد و هیچ‌کس با این تغییر مشکلی نداشت. ما حتی وبسایت قدیمی خود را حفظ کردیم و به مشتریان قدیمی خود گفتیم که از آن استفاده کنند.» هدف نهایی ری برندینگ، رشد شرکت و ارتقای خدمات است. گاهی باید مشتریان خود را در اولویت قرار دهید و این لزوماً بد نیست. ری برندینگ شرکت هیوز کمی به طول انجامید زیرا آنها تمرکز خود را بر روی مشتریان قرار داده بودند: «روند ری برندینگ طولانی‌تر از انتظار شماسست. اولویت‌های متضاد، به‌خصوص مشتریان اهداف شرکت، باید همواره پیش از ری برندینگ مورد توجه قرار گیرند.» این کار در نهایت به نفع شرکت هیوز بود. تمام مشتریان حفظ شدند و میزان رضایت مشتریان قدیمی از خدمات شرکت درست به اندازه مشتریان جدید است.

منبع: businessnewsdaily

تجارت‌ها از پیچیدگی‌های ری برندینگ شوکه خواهند شد. گرچه طرح‌های اولیه تنها به تغییر نام و خدمات محدود می‌شوند، ولی در حقیقت شما تمام موارد از قبیل شکل ظاهری لوگو، محصولات شرکت، طراحی وبسایت و محتوای آن، بروشورهای محصولات، خدمات ارائه‌شده و حتی بازار هدف خود را تغییر خواهید داد. برای تضمین سهولت کار و از بین نرفتن مشتری باید یک استراتژی کامل و جامع داشته باشید.

برای تغییرات و همچنین بخش‌هایی که تحت تأثیر این تغییرات قرار خواهند گرفت برنامه‌ریزی و استراتژی طراحی کنید. اعضای تیم خود را در بخش‌های مختلف، از تصمیم‌گیری در رابطه با طرح‌ها تا انتقال اطلاعات به مشتریان و مردم، به کار گیرید.

به اعتقاد هیوز: «ری برندینگ روندی است که شما طی آن اهداف و ماموریت خود را مجدداً تنظیم می‌کنید. این تغییر باید در تمام بخش‌های شرکت و همچنین ذهن مشتریان شما ثبت شود. این کاری بزرگ است و باید به مانند یک کار بزرگ با آن رفتار کنید.»

منتر سؤالات و نگرانی‌ها باشید

ارتباط با مشتری در طول ری برندینگ، کلید حفظ مشتریان فعلی و جلب اعتماد مشتریان جدید است. چنانچه مشتری از دلیل تغییرات اطلاعی نداشته باشد، اعتماد خود را از دست خواهد داد و شرکت ضرر خواهد کرد.

برایان موک (Brian Moak)، مالک مرکز تعمیرات مجاز خودرو هارت (Heart Certified Auto Care) در شیکاگو، برند خانوادگی خود را از تغییر اعمال یک سری تغییر به برندی ملی تبدیل کرد، ولی در طول کار متوجه شد که مشتریان احساس می‌کنند این ری برندینگ و نام به معنای فروخته‌شدن تجارت خانوادگی آنها است. موک برای حفظ اعتماد آنها سؤالات احتمالی را پیش‌بینی کرد و پیش از انتقال تجارت به تمام آنها پاسخ داد.

به گفته موک: «در طول روند ری برندینگ، ارتباط شما با مشتری باید ساده و شفاف باشد و به ترس‌ها و نگرانی‌های آنها پاسخ دهید. تغییر ترسناک است و مردم به توضیحات دقیق و قوت قلب نیاز دارند تا اهداف جدید شما را درک کنند و به حمایت ادامه دهند.»

هنگامی که آژانس بازاریابی تیم اینترنتی جیم از (GMR Web Team) با ری برندینگ تمرکز خود را بر صنعت بهداشت قرار داد، مالک و بنیانگذار شرکت، آجای پراساد (Ajay Prasad) دریافت که درک نگرانی‌های مشتری در پیش‌بینی سؤالات احتمالی نقش بسزایی دارد. او به این نکته اشاره داشت که کارمندان وظیفه ارتباط با مشتری را برعهده دارند و بدون حمایت آن‌ها، مشتری در برسر قرار خواهد گرفت.

به گفته پراساد: «حتماً یک دلیل قانع‌کننده داشته باشید. دلیل را به تیم در میان بگذارید و حمایت آنها را جلب کنید. به این ترتیب آنها نیز به راحتی با مشتری ارتباط برقرار خواهند کرد و از وظایف جدید خود آگاه خواهند بود. ری برندینگ باید باعث پیشرفت تجارت شما شود، پس همه باید از بخش‌های تحت تأثیر این پیشرفت‌ها مطلع باشند.»

به قلم: Katharine Paljug

نویسنده بیژن‌نیز دلیلی

ری برندینگ حالت‌های مختلفی دارد، از انتخاب نامی جدید تا اجرای یک طرح تجاری متفاوت. تجارت‌ها باید در حین انجام این تغییرات همچنان ارتباط خود را با مخاطبان و مشتریان حفظ کنند. آیا ری برندینگ بدون از دست دادن مخاطبان و مشتریان فعلی امکان‌پذیر است؟ پنج مدیرعامل نکات و نظرات خود را در اختیار ما قرار دادند.

از دلیل ری برندینگ آگاه باشید

ری برندینگ کار بزرگی است و تمام جنبه‌های شرکت، از قبیل بازاریابی، حضور در فضای آنلاین، لیست مشتریان، کارمندان و اهداف را تحت تأثیر خود قرار می‌دهد. موفقیت این عمل با یک هدف و ماموریت خاص و بزرگ تضمین خواهد شد.

دیوید بلک (David Black)، مدیر بازاریابی و روابط عمومی شرکت ریتایر ردی سولوشنز (Retire Ready Solutions)، به شرکت خود در طی یک ری برندینگ بزرگ، شامل تغییر کامل نام و خدمات، کمک شایانی کرد. در این مورد، ری برندینگ برای رشد شرکت و شفاف‌سازی خدمات لازم و ضروری بود. با این حال، چنانچه شما چنین اهدافی ندارید شاید ری برندینگ راه‌حل مناسبی نباشد.

به نظر بلک: «چنانچه به دنبال ری برندینگ هستید، ابتدا تمام جوانب را در نظر داشته باشید و به زمان، هزینه‌ها و کار توجه کنید. آیا تلاش و هزینه‌های شما نتیجه‌ای خواهد داشت و سرمایه باز خواهد گشت؟»

هنگامی که راد هیوز (Rod Hughes)، معاون شرکت کیم بال هیوز (Kimball Hughes)، در ری برندینگ شرکت از ارتباطات کیم بال (Kimball Communications) نقش بسزایی داشت، تضمین کرد که این تغییر باعث تقویت رابطه شرکت با مشتری و جلب اعتماد آنها خواهد شد.

به گفته راد: «من در سال ۲۰۱۶ یکی از مالکان و سهامداران شرکت بودم و دوست داشتم که مشتری بداند هنگام کار با من، در واقع با یکی از مالکان و رؤسای اصلی شرکت همکاری می‌کند. مدیرعامل شرکت، گری کیم بال (Gary Kimball) در سال ۲۰۲۰ بازنشسته خواهد شد و ما می‌دانستیم که آینده مدیریتی و حرفه‌ای شرکت برای مشتری فعلی و مشتریان احتمالی آینده اهمیت بسیاری خواهد داشت و آنها باید رهبر بعدی را بشناسند.»

بدون هدف و استراتژی مشخص اقدام به ری برندینگ نکنید و پس از انجام چنین کاری، حتماً دلایل این تغییر را به مشتریان خود اعلام کنید تا اعتماد آنها را از دست ندهید.

پیش از شروع کار یک استراتژی جامع و کامل داشته باشید

به گفته بلک: «تصمیم‌گیری در رابطه با ری برندینگ بسیار ساده بود. سختی در جزئیات و پیاده‌سازی آن به وجود خواهد آمد. درست مانند لایه‌ها و پوسته‌های یک پیاز، تا زمانی که کار ری برندینگ را آغاز نکنید از لایه‌ها و زوایای آن اطلاعی نخواهید داشت.»

ایستگاه بازاریابی

کسب و کارتان به ۷ دلیل نیازمند راه‌اندازی پادکست است

مترجم: علی اکبری

کن گرین که همیشه به دنبال راه‌هایی برای رشد و گسترش شرکت مالی خویش است، تازگی به روش غیرموسومی رو آورده است، او یک پادکست راه‌اندازی کرد. تعداد مخاطبان پادکست او به نام مهندسی مالی و با داشتن تنها ۲۰ قسمت، رو به رشد است و توجه مشتریان زیادی را در سرتاسر کشور به خود جلب کرده است. او می‌گوید: «این یکی از بهترین کارهایی است که من در عرصه بازاریابی انجام داده‌ام.» موفقیت گرین تصادفی نیست. پادکست‌ها به بخش مهمی از موفقیت استراتژی بازاریابی کسب و کارهای کوچک بدل شده‌اند. در اینجا ۷ دلیل که بیانگر نیاز کسب و کارتان به راه‌اندازی پادکست است، ارائه شده‌اند:

۱- مشتریان پتانسیلی تان گوش می‌دهند

بنا بر یکی از مطالعات سازمان تحقیقات کسب و کارهای کوچک بردین، بیش از یک سوم (۳۹درصد) دارندگان SMB به پادکست گوش می‌دهند و حدود ۶۵درصد به‌صورت هفتگی پادکست‌ها را دنبال می‌کنند. هرچه ابعاد شرکت بزرگ‌تر باشد، میزان مخاطبان بیشتری خواهد داشت، بنا بر مطالعه سازمان بردین، بین ۷۰ تا ۷۲درصد از کسب و کارهایی که ۱۰۰ تا ۵۰۰ نیرو دارند، وارد این عرصه شده‌اند. اسپنسر شاو، مؤسس شرکت تولید پادکست PodKick Media می‌گوید: «اگر در کسب و کار و صنعتی فعالیت می‌کنید که برای مشتریان خود ارزش بالایی قائل است، راه‌اندازی پادکست یکی از بهترین ابزارهای آموزشی و بازاریابی موجود است.» «من متوجه شدم که پادکست‌ها در زمینه‌های حقوقی، مالی و خدمات کسب و کار کارکرد بسیار خوبی دارند. این راهکار می‌تواند برای دیگر شاخه‌ها نظیر مشاورین املاک هم مؤثر واقع شود.»

۲- دستیابی به مشتریان احتمالی شایسته‌تر

گرین می‌گوید یکی از نقاط قوتش این است که در برخورد‌های رودررو با مشتریان و مسائل آموزشی عملکرد بسیار خوبی دارد، اما او نمی‌تواند هر هفته با صدها نفر از مشتریان بالقوه‌اش ملاقات حضوری ترتیب داده و به آنها مشاوره بدهد. در عوض، پادکست‌های او این امکان را برایش فراهم می‌کند تا به مخاطبان بسیار بیشتری دسترسی داشته باشد. کسانی که نسبت به رویکردهای او علاقه نشان دهند می‌توانند به او دسترسی پیدا کرده و ترتیب ملاقات حضوری بدهند. استیفن واسنر در پادکست خود با عنوان مردم، به پیش که یک پادکست روزانه برای صاحبان کسب و کارها است می‌گوید: «می‌توانید بدون اشتراک گذاشتن مهارت‌تان، اعتبار خود را به نمایش بگذارید و هنگامی که مهارت‌تان را به اشتراک می‌گذارید، کمک حال دیگران خواهید بود و برای مخاطبان تان ارزشمند می‌شوید. هنگامی که اعتبار خود را ایجاد کنید، احتمال اینکه بتوانید رابطه کاری مؤثری ایجاد کنید، بسیار بیشتر خواهد بود.»

۳- مشتریان خوب را جذب کنید

اکثر مواقع بازاریابان با مشتریانی سرورکار دارند که نمی‌توان آنها را جذب کرد، شاو می‌گوید: «یک پادکست در صناعی ارزشمند است که وجود مشتریان نجسب گران تمام می‌شود و ارزش طول عمر مشتریان بالا است.» «بسیاری از مشتریان ما بر این باورند که پادکست عامل جذبشان نیست؛ هرچند که بهترین پلتفرم موجود برای آموزش و یادگیری است.» گرین به تازگی با یکی از مخاطبانش صحبت کرد که قبل از ملاقات حضوری با او، به تمام پادکست‌هایش گوش داده بود، این رویای یک بازاریاب است، شاید مشتریان بالقوه‌تان هر هفته به پادکست‌های شما گوش نکنند، اما اگر میزان ارتباط‌تان را با آنان ارتقا ببخشید، بارها و بارها بازمی‌گردند و پادکست‌های‌تان را بررسی می‌کنند.» بنا بر نظر شاو، «مشتریان بالقوه آماده شده و دیگر نیازی به هدایت نخواهند داشت، که این به نوبه خود پرسوه آماده‌سازی‌های مابعد را آسان‌تر خواهد کرد.»

۴- با یک برنامه شلوغ تناسب دارد

هر کسی که دست به ساختن پادکست می‌زند، به شما خواهد گفت که این کار بسیار دشوار است، اما در حقیقت، شما در جایگاه مجری تنها کاری که باید انجام دهید این است که حضور داشته باشید و صحبت کنید. بسته به میزان زمان و نوع علایق تان، می‌توانید منابع مورد نیاز را از کتاب‌ها، وب‌رستار، انتشارات، رونیوسی، دست‌نویس‌ها تهیه کنید. گرین تولیدات خود را به عنوان منبع، در اختیار شرکت شاو Podlock می‌گذارد. او با خنده می‌گوید: «تمام کاری که باید بکنم این است که حرف بزنم.» واسنر که نویسنده مقاله ساختن پادکست‌های سودمند: کسب و کار خود را رشد داده، پلتفرم‌تان را توسعه داده و جماعتی از طرفداران واقعی را گردآوری کنید نیز هست، ۳۰ روز پس از رسیدن به ایده مد نظرش، اولین قسمت از پادکست‌های خود را ساخت. پس از آن پادکست‌هایش را به صورت مرتب، برای مشتریان منتشر کرد.

۵- نیازی به تغییر دادن بوجه‌بندی بازاریابی تان نیست

با داشتن یک میکروفون و مجری می‌توانید پادکست خود را شروع کنید. میکروفون مورد علاقه شاو، مدل ATR۲۱۰۰ است که قیمت آن در سایت آمازون کمتر از ۷۰ دلار است. او می‌گوید: «اگر خودتان تمام کارهای ویرایش و تولید را انجام دهید، هزینه ضبط پادکست ۲۰ دلار در ماه خواهد بود.»

۶- انتشار پادکستی می‌تواند سودآور باشد

پادکست مردم، پیش‌مخاطبانی از سراسر جهان داشته و معادل ۲ میلیون دلار سودآوری داشته است. واسنر در کتابش با عنوان ساختن پادکست‌های سودمند: کسب و کار خود را رشد داده، پلتفرم‌تان را توسعه داده و جماعتی از طرفداران واقعی را گردآوری کنید، عمده موفقیت خویش را مرهون مند فروش «اسب تروی» می‌داند، وی با استفاده از این مند قادر خواهد بود تا در برابر ربه‌ران صنعت و تصمیم‌گیرندگان کلیدی قرار گرفته و با آنها مصاحبه کند. تمامی پادکست‌سازان درخصوص این استراتژی با هم رقابت دارند. علاوه بر افزایش مشتریان واقعی و حجم فروش (که حقیقتاً می‌تواند دلیل خوبی برای شروع یک پادکست باشد)، پادکست‌ها به واقع می‌توانند منبع خوبی برای درآمد و سودآوری جانبی باشند واسنر می‌گوید: «شما مخاطبی را به خود جذب کرده‌اید که سایر شرکت‌ها حاضرند به شما پول پرداخت کنند تا به آنان دسترسی داشته باشند.»

۷- این کاری هیجان‌انگیز است

ساخت و اجرای پادکست شاید چیزی باشد که بیش از هر چیز دیگر بدان چشم دوخته‌اید. باید با میهمانان جذابی ملاقات کرده و مصاحبه ترتیب دهید و از این طریق می‌توانید با مخاطبانی ارتباط برقرار کنید که تا به‌حال نمی‌شناختید. گرین می‌گوید: «من هر هفته منتظر اجرای پادکستم هستم. من عاشق روایت کردن داستان‌ها و بازبات ایده‌هایی هستم که بتوانند تغییرات مالی چشمگیری را برای مخاطبان ایجاد کنند.»

منبع:allbusiness

تلاش‌های غیراینترنتی برای ترغیب افراد به بازدید از وبسایت خود



نیز نمی‌دانستند با بازدیدکنندگان از سایت خود چگونه برخورد کنند.

در واقع، بسیاری از وبسایتها برای ترغیب بازدیدکنندگان به انجام اقدامات مشخص بعدی همچون برداشتن آدرس ایمیل و یا اطلاعات ارتباطی خود هیچ تلاشی نمی‌کنند و به نظر میرسد بازدیدکنندگان بدون هیچ هدف مشخصی تنها در وبسایت آنها وقت می‌گذرانند. نکته ناراحت‌کننده‌تر آن بود که اغلب سایتها فاقد موارد دارای شباهت و یا نشانه‌های بصری مرتبط با شیوه تبلیغاتی به عنوان مثال تصاویر بودند که بازدیدکننده را به بازدید از وبسایت ترغیب کرده بود. فارغ از داشتن لوگو و محصولات تکراری، اغلب تجربه آنلاین مشتریان ارتباطی با شیوه غیراینترنتی که به آدرس وبسایت ارجاع میداد نداشت.

شاید بتوان گفت جالب‌ترین مثالی که میتوانم ارائه دهم به زمانی برمیکردد که قبل از یک قرار ملاقات مهم با یک مشتری مشغول خوردن صبحانه بودم. همچنان که جعبه غلات صبحانه ریزین برن (raisin bran) در مقابلم قرار داشت با خودم فکر کردم: «از شیوه-هایی که شرکتها برای ترغیب افراد به بازدید از سایت خود استفاده می‌کنند متعجبم. این-جعبه غلات فرصت فوق‌العاده‌ای.» همچنان که روی جعبه ریزین برن دنبال آدرس سایت میگشتم، بالاخره آن را در قسمت بالای جعبه یعنی جایی که نوشته شده بود: «آدرس سایت ما WWW...» پیدا کردم. نمی‌تونستم جلوی خنده خودم رو بگیرم، چرا که با خودم فکر کردم آیا واقعاً این مجاب‌کننده‌ترین دلیلی هست که آنها برای ترغیب افراد به بازدید از سایت‌شون پیدا کردند؟ با خودم گفتم باید چنین جمله‌ای هم به آدرس سایت اضافه میشد: «. . البته که نمیدونیم چرا!». از طرفی هم این جمله به نوعی نشانگر یک فرهنگ شرکتی متزلزل و یا حتی فخرفروشی بود و منظور آنها در اصل این بود: «ببینید! ما دیگر ضد تکنولوژی نیستیم، ما موافق آن هستیم!» و آیا نمیدانست هدف از ترغیب مشتریان به بازدید از وبسایت چیست و یا اینکه اصولاً به تلاشها در زمینه تبلیغات از طریق وبسایت اعتقادی نداشته و قصد نداشت مشتریان را به بازدید از وبسایت ترغیب کند. احتمال دیگر آن بود که هماهنگی لازم میان مدیر این برند و تیمی که مسئولیت راه‌اندازی وبسایت را برعهده داشت وجود نداشته و مدیر برند تنها از روی اجبار این آدرس را روی جعبه قرار داده بود. در هر صورت، این فرصتی از دست رفته بود.

موقعی که از وبسایت این غلات صبحانه بازدید کردم، از اینکه میدیدم انواع دستورالعملهای مرتبط با محصولات، کوپنها و فروش جانبی محصولات دیگر شرکت در این سایت آمده، شگفت‌زده شدم. در واقع، این سایت برای مصرف‌کنندگان غلات مذکور ارزش فراوانی قائل شده بود.

همچنان که از سایت بازدید میکردم، فکرم مشغول آن بود که چگونه مدیر این برند در این مورد به واسطه بسته‌بندی محصول، از به کارگیری فرصت پیش آمده مرتبط با مشتریان ناکام مانده بود و اینکه او چگونه میتوانست مشتری را به فضایی کنترل‌شده توسط بازاریاب هدایت کند که در آن، فرصتی برای تبدیل مشتری مودی به مشتری همیشگی، بیش‌فروشی (upsell)، تقویت تصورات مطلوب مشتری از آن برند، نظرسنجی از مشتریان درباره محصولات، بسته-بندی، قیمت‌گذاری و یا حتی خود وبسایت و یا آغاز ارتباط پایدار با مشتری از طریق ایمیلهای مبتنی بر اجازه داشت - بازاریاب این محصول فرصت بسیار مناسبی را برای ایجاد رابطه قویتری با مشتریان در اختیار داشت، اما آن را پس زده بود. در این مثال، موارد بی‌شماری وجود داشته است که این بازاریاب میتوانسته برای مجاب

به قلم پیتر دلگ

مترجم:رضوان دریس‌پور

یکی از مهمترین عناصر هدایت موثر ارتباطات غیراینترنتی در مسیر ترغیب مشتریان کنونی و یا مشتریان بالقوه به بازدید از وبسایت شرکت شما آن است که این افراد دلیلی قانع‌کننده برای این کار داشته باشند. به بیان مختصر، اگر خود شما دلیل قانع‌کننده‌ای برای بازدید از وبسایت خود ندارید از مشتریان فعلی و یا بالقوه خود نیز چنین انتظاری نداشته باشید.

ممکن است این کار خیلی ساده به نظر برسد. با این حال، تبلیغات مجله‌ای که روی میز کار شماست را بررسی کنید و خودتان به این نکته پی می‌برید که تنها شش‌کتها و در واقع بازاریابان محدودی موفق به محقق کردن این هدف شده‌اند. من به عنوان کسی که سالها در این حوزه مشغول بوده‌ام به خوبی از این مسئله آگاه هستم و سال‌هاست که به شرکتها در زمینه انجام اقدامات درست در این زمینه مشاوره دادم.

چند سال پیش، به یکی از مشتریان در زمینه هدایت تلاشهای بازاریابی در زمینه ترغیب تعداد بیشتری از مشتریان فعلی و بالقوه برای بازدید از وبسایت آنها و قدم بعدی که باید پس از آنلاین شدن مشتریان انجام دهند مشاوره ارائه میدادم.

مشتری مذکور بازاریاب محصولات مصرفی بود که در اغلب خرده‌فروشیهای مهم عرضه‌کننده محصولات ارزان همچون والمارت (Wal-Mart) و کی مارت (Kmart) یافت میشدند. قابلیت توزیع قابل توجه این خرده‌فروشیها به خودی خود پتانسیل قابل توجهی را برای ترغیب مشتریان به بازدید از وبسایت آنها فراهم آورده بود. در آن زمان هدف من این بود که به آن مشتری نشان دهم چگونه میتوان از طریق بسته‌بندی محصول، رسانههای بازاریابی غیراینترنتی، تبلیغات ملئویزونی، پایانه فروش، حمایتهای مالی، بازاریاردازی (- mercha dising) و دیگر ابزارهای ارتباطی مشتریان را به بازدید از وبسایت ترغیب کرد و چه اقداماتی را لازم است به محض تبدیل شدن مشتریان به کاربران وبسایت انجام دهند.

در مراحل کسب آمادگی برای این قرار ملاقات، بررسی محصولات، تبلیغات، بروشورها، تبلیغات تلویزیونی، بیلبوردها، روش بازاریابی مستقیم ارسال ایمیل، مجلات، روزنامهها، نشریات حرفه‌ای و شاخه تخصصی تبلیغات را به منظور آگاهی‌یافتن از نحوه ترغیب افراد به بازدید از سایتها توسط شرکتها - با توجه ویژه به محصولات مصرفی (عمدتاً وقت‌خودم را در حوزه مدل بنگاه با بنگاه) (BYB میگذارم) و آنالیز این شیوه در دستور کار قرار دادم. پس از آن، به آدرس وبسایت-هایی که در این شیوه‌های تبلیغاتی غیراینترنتی به آنها اشاره شده بود رفته و تجربه‌های مشابه مشتریانی که به واسطه شیوه‌های غیراینترنتی به بازدید از آن وبسایتها ترغیب شده بودند داشتم و هر تجربه را ثبت میکردم. اگرچه وقتی به خودم آمدم ساعات زیادی گذشته بود، این تجربه همچون سیر و سیاحتی ارزشمند بود.

در این میان، به آن نتیجه رسیدم که تبلیغات غیراینترنتی اکثر شرکتها از وبسایت خود به جمله‌ای همچون «به سایت ما به آدرس www.ourcompany.com مراجعه کنید» و یا صرفاً اشاره به آدرس اینترنتی صفحه نخست وبسایت خود در زیر لوگو و یا پایین صفحه و یا صفحه چاپ‌شده محدود می‌شود. شرکتها به ندرت مزایایی را برای بازدید از وبسایت خود در نظر گرفته بودند و حتی تأسف‌بارتر آنکه شرکتهایی که از مزایای بازدید از وبسایت خود اطلاع داشتند

در محل کار تحت فشار هستید؟ شاید خودتان در حال سخت کردن اوضاع هستید

<div> </div> <div>به قلم:کت بوگارذ</div>
<div> </div> <div>مترجم:مرواریدفیض</div>

شاید این چهار رفتار کارشکنانه شما را از انجام بهترین کار خود بازمی‌دارد. شما خبر دارید که قرار است کارتان چالش‌برانگیز باشد – اما به هیچ‌وجه قرار نپسوده که این همه چالش‌برانگیز باشد. حتی ساده‌ترین کارها دوبرابر بیشتر از کار افراد دیگر در دفترتان زمان می‌برد و شما کم‌کم فکر می‌کنید که مسئله خودتان هستید.

در اینجا چهار روشی آمده است که احتمالاً شما به‌واسطه آنها اوضاع را بیش از حد لازم سخت‌تر می‌کنید.

۱- شما به فرآیندهای قدیمی چنگ می‌زنید
من درک می‌کنم، تغییر کردن دشوار است. گاهی اوقات به نظر می‌رسد که سماجت‌ورزیدن به روش استاندارد انجام کارها آسان‌تر از وفق دادن خود با فرآیند جدید شرکت‌تان باشد. مسئله اینجاست: آن تغییر شاید به این خاطر ارائه شد که بهتر و کارآمدتر بو، بنابراین چسبیدن به آن روند کاری خسته‌کننده و قدیمی عملاً تنها سرعت‌تان را کند و همینطور همکاری‌تان را اذیت می‌کند.

چاره کار

آن کاری را مشخص کنید که لازم است برای آشنایی خود با آن رویکرد جدید انجام دهید. آیا نیاز به آموزش یکی از اعضای گروه دارید که قبلاً در استفاده از آن قطعه نرم‌افزاری مهارت پیدا کرده است؟ آیا نیاز دارید دستورالعمل مفصلی برای خود بنویسید تا کار بعدی‌تان را به‌یاد آورید؟

سرعت گرفتن کمی کار می‌برد اما من مایلم شرط ببندم که طولی نمی‌کشد از انجام آن خوشحال شوید.

۲- شما به‌دنبال مهر تأیید همه هستید

من شخصاً از تأیید اینکه در مسیر درست حرکت می‌کنم به خود می‌پالم. با این‌ن تأیید نه‌تنها این احساس به من دست می‌دهد که کارها را به نحو عالی انجام می‌دهم، بلکه جلوی زحمت زیاد کشیدن من را برای انجام کاری اشتباه می‌گیرد.

با این‌حال اگر رئیس شما از قبل اجازه آغاز کار را داده باشد، باید برای پیشروی شما کافی باشد. شما به همان تأیید از همه مدیران بخش‌های شرکت، گروه و حتی مأمور برق نیازی ندارید.

چاره کار

شاید بخش زیادی از آرزوی شما برای گرفتن مهر تأیید از یک دوچین آدم مختلف، این واقعیت باشد که مطمئن نیستید چه کسی حرف آخر را در پروژه‌های می‌زند که در حال کار رویش هستید.

زمان آغاز کار بسیار وظیفه جدید، دقیقاً بفهمید که چه کسی تصمیم‌گیرنده اصلی است. این کار به شما اعتماد به نفس لازم برای پیشروی را بدون گوش دادن به حرف مطلقاً همه اشخاص می‌دهد.

۳- شما باز‌خوردهای قبلی را فراموش می‌کنید

شما کم‌کم احساس می‌کنید که مجبورید هر وظیفه‌ای را دوبار انجام دهید. ابتدا تلاش اولیه شما وجود دارد و بعد هم تلاش دوم‌تان پس از آنکه همه با خودکاری قرمز کارتان را بی‌ارزش می‌کنند.

اصلاحات و انتقاد سازنده اجتناب‌ناپذیرند، اما شما ممکن است با به خاطر نیاوردن یا به‌کار نیستن باز‌خوردی که قبلاً ارائه شده است، دردرس اضافی درست کنید. هیچ چیز برای شما (و بقیه) آزاردهنده‌تر از نیاز به تغییر مداوم کاری یکسان نیست.

چاره کار

لازم است تغییرات پیشنهادی را به صورت بهتری ثبت کنید تا بتوانید آنها را هنگام پیشروی به خاطر آورید.

ثبت ساده باز‌خوردها را برای خود شروع کنید که می‌تواند به سادگی در دسترس قرار دادن قابلی روی رایانه‌تان باشد. طوری با آن رفتار کنید که انگار کاغذ تقلب است و تغییراتی را که قبلاً پیشنهاد داده‌شد را ارجاع دهید و مطمئن شوید که هنگام انجام وظایف آینده خود جایی را برای‌شان باز می‌کنید.

۴- برای هر سناریوی ممکن برنامه‌ریزی می‌کنید

هیچ ایرادی به برنامه‌ریزی وارد نیست، در واقع برنامه‌ریزی در زمان‌های زیادی به دردتان خواهد خورد. با این‌حال افتادن در دام فلج هم‌شکافی هم بسیار آسان است.

تجزیه و تحلیل بیش از حد هر مشکل غیرمنتظره یا مانع احتمالی به معنای ادامه تأخیر در آغاز یک پروژه، بدون اشاره به استرس جدی خواهد بود که به شما وارد می‌آید.

چاره کار

فقط کار را آغاز کنید که در مفهوم به نظر آسان می‌رسد اما عملاً می‌تواند برای افرادی مثل ما بسیار دشوار باشد که دوست داریم برای همه سناریوها برنامه‌ریزی کنیم، اما اگر به دقت همه نماجها (اسلاید) آن سخنرانی را برای هیأت مدیره شرکت‌تان طرح‌ریزی کرده‌اید، خود را وادار سازید تا شروع به خلق چند نماجا و پر کردن‌شان از اطلاعات کنید.

خاطرجمع باشید که هنوز هم می‌توانید تنظیمات و تغییراتی را در مسیر انجام دهید. اما حداقل سرانجام قلم‌تان را روی کاغذ می‌گذارید.

اگر مطلقاً نمی‌توانید میل وسواس گونه برای برنامه‌ریزی (که خودم هم همینطور هستم) را سرکوب کنید، دوره‌ای برای برنامه‌ریزی خود تعیین کنید. همین‌که به پایان دوره رسیدید، تنها لازم است که پروژه را شروع کنید.

کار کردن همیشه آسان نیست و به همین خاطر اسمش کار است، اما به این معنا هم نیست که لازم است به شدت پیچیده باشد. با این‌حال زمانی که نوبت به ساده و مؤثر نگاه داشتن کارها می‌رسد، ما می‌توانیم بدترین دشمن خود باشیم.

مراقب آن چهار موقعیتی باشید که کارها را سخت‌تر از آن چیزی می‌سازید که هستند. زمانی که یکی از این موقعیت‌ها را شناسایی کردید آن وقت چه؟ اصلاحات لازم را انجام دهید و آماده شوید که استرس کمتری در دفتر داشته باشید.

منبع: **fastcompany**

بررسی مفهوم حراج و انواع آن



مورد نظر را با قیمتی که پیشنهاد کرده است، دریافت می‌کند.

۴- نوع چهارم، حراج مخفی با قیمت دوم است که آن را با عنوان مزایده ویکری نیز می‌شناسند. در این نوع حراج نیز همانند حراج مخفی قیمت اول (نوع سوم)، پیشنهاددهنده‌ها در یک دور از ارائه پیشنهادهای خود، پاکت‌های در بسته‌ای را تحویل می‌دهند. فردی که بالاترین پیشنهاد را داده باشد، آن کالا را از آن خود می‌کند، اما با قیمتی که توسط دومین نفر ارائه‌کننده بالاترین قیمت، اعلام شده، آن را دریافت می‌کند. به عبارتی، بالاترین پیشنهاد غیرموفق، به منزله قیمت نهایی کالا تعیین خواهد شد. این نوع حراج، در برخی از کشور‌های آفریقایی به عنوان راهی برای تعیین نرخ ارز خارجی، مورد استفاده قرار می‌گیرد هرچند کاربردهای دیگری نیز دارد. در این مثال، فردی که ۲۵۰ دلار را پیشنهاد داده است برنده مزایده به حساب می‌آید اما قیمت نفر دوم (۲۰۰ دلار) را پرداخت خواهد کرد.

البته حراجی زاپنی را هم می‌توان در این طبقه‌بندی قرار داد. این نوع حراجی، تا حدود زیادی مشابه حراج انگلیسی است. فروشنده با یک قیمت ابتدایی و پایین، حراجی را شروع می‌کند و به تدریج، قیمت را افزایش می‌دهد. پیشنهادندگان نیز به صورت ایستاده، به قیمت‌هایی که مسئول حراج اعلام می‌کند گوش می‌دهند و زمانی می‌توانند روی صندلی بنشینند که تمایلی به خرید کالا با قیمت اعلام‌شده نداشته باشند. در عبارتی دیگر، نشستن آنها به منزله انصراف از خرید قلمداد می‌شود. در نتیجه، کالا نهایتاً به آخرین نفری که همچنان ایستاده است تعلق می‌گیرد.

لازم به ذکر است نوعی از حراج معکوس یا مناقصه نیز وجود دارد که برخلاف مزایده، خریدار، به کمترین قیمت پیشنهادی از جانب فروشندهگان یا تأمین‌کنندگان، پاسخ مثبت می‌دهد که اغلب به صورت BYB یا GtB صورت می‌پذیرد.

۱۲ توصیه پولی ضروری برای تمامی بخش‌های حیات مالی تان

۴- برای تحت تاثیر قرار دادن دیگران خرید نکنید

جان رمپتون، موسس و مدیرعامل شرکت Calendar می‌گوید: «خرج کردن برای نیازهای اولیه می‌تواند به نیازهای آینده‌تان آسیب برساند.»

وی می‌افزاید: «وقت خود را با خریدن اتومبیل‌ها و وسایل گران قیمت تلف نکنید.»
بهترین کار ممکن این است که به‌جای خرج کردن سرمایه، آن را پس‌انداز کرده و با پول‌تان را وارد جریانی کنید که سرمایه بیشتری برای‌تان فراهم کند.

۵- هرچه سریع‌تر برای دوران بازنشستگی خودسرمایه‌گذاری کنید

یکی دیگر از مطالعات موسسه GOBankingRates با موضوع پس‌انداز بازنشستگی حاکی از آن است که یک سوم مردم آمریکا چیزی کمتر از ۱۰۰۰۰ دلار برای دوران بازنشستگی‌شان کنار می‌گذارند.
نادیده گرفتن پس‌انداز در دوران ۲۰ سالگی آسان است اما همان زمان بهترین موقع برای شروع است. هرچه سریع‌تر پس‌انداز کردن را شروع کنید، سریع‌تر می‌توانید از فواید پس‌انداز و سرمایه‌گذاری‌تان بهره ببرید. خبرگان امور مالی بر این اعتقادند که همه افراد فارغ از سن‌شان باید هرچه سریع‌تر پس‌انداز برای دوران بازنشستگی خود را آغاز کنند.

۶- از بازار بورس نترسید

انجام کارهایی که برای‌تان وحشت‌آور است می‌تواند تاثیر مثبتی بر امور مالی‌تان داشته باشد. اغلب سرمایه‌گذاران تازه‌کار از بازار بورس وحشت دارند، اما هنگامی که در مقیاسی کوچک شروع به فعالیت می‌کنید، زندگی مالی‌تان ارتقا می‌یابد. به همین دلیل است که تام هگننا برنامه‌ریز مالی و نویسنده اقتصادی، سرمایه‌گذاری در بورس را برای همگان واجب می‌داند. جف رز با او موافق است و می‌گوید: «هرچه سریع‌تر سرمایه‌گذاری خود را آغاز کنید.» «من کار کردن را از ۱۶ سالگی آغاز کردم، اما در ۲۴ سالگی وارد عرصه سرمایه‌گذاری در بورس شدم، اگر زودتر این‌ن کار را انجام داده بودم احتمالاً مقداری سرمایه بیشتری در اختیار می‌داشتم.»

۷- و حالا، حتی بیشتر سرمایه گذاری کنید

هگننا می‌گوید: «در بازار سرمایه‌گذاری کنید و با خریدن درآمد، میزان آورده مالی خود را تضمین کنید.» «به محض اینکه هزینه‌های جاری‌تان را پوشش دادید، بیس‌تر خرید کنید.»
اگر اکنون سرمایه‌گذاری درمندا نه‌ای داشته باشید، درآمد بیشتری را برای خود رقم زده و طبیعتاً می‌توانید مقدار پول بیشتری را برای دوران بازنشستگی خود اندوخته کنید که این کار باعث می‌شود در دوران بازنشستگی زندگی آسوده‌تری داشته باشید.

۸- روی خودتان سرمایه‌گذاری کنید

افزون بر ایجاد سرمایه‌گذاری‌های مالی، بسیار مهم است که با یادگیری هرچیز مرتبط با اقتصاد فردی، روی خودتان سرمایه‌گذاری کرده و برنامه‌ریزی مالی را رقم بزنید که بیشترین کارکرد را برای‌تان داشته باشد.

نویسنده:ووجدننثائی

مدرس دانشگاه و سخنران در حوزه‌های مدیریتی و کسب و کار

اغلب مردم با شنیدن کلمه حراج (آکشن)، پدیده‌ای را به یاد می‌آورند که در آن، کالا به خریداری فروخته می‌شود که بالاترین قیمت را پیشنهاد بدهد. حراج در لغت به معنی مزایده و در واقع مکانیسمی اقتصادی است که هدف از آن، توزیع و تعیین قیمت کالاها از طریق فرآیندی است که تحت عنوان «پیشنهاد دادن قیمت» یا «بیدینگ» شناخته می‌شود، اما حراج، انواع دیگری هم دارد. بسته به ویژگی‌های فرد پیشنهاددهنده و طبیعت کالاهایی که قرار است به حراج گذاشته شوند، ساختارهای مختلف حراج می‌توانند نسبت به یکدیگر، برای فروشنده، کارایی یا سود بیشتری به همراه داشته باشند. ویلیام ویکری، برای اولین بار حراج‌ها را براساس ترتیب پیشنهاد قیمت، طبقه‌بندی کرده است. وی چهار نوع اصلی را برای حراج (یک‌طرفه) تعیین کرده است:

۱- حراج انگلیسی (حراج باز، شفاهی یا صعودی)

۲- حراج هلندی (حراج نزولی)

۳- حراج مخفی با قیمت اول

۴- حراج مخفی با قیمت دوم (حراج ویکری)

چهار نوع اصلی حراج

۱- رایج‌ترین نوع حراج، حراج انگلیسی است که غالباً برای فروش آثار هنری، عتیقه‌جات و دیگر کالاها به کار برده می‌شود. در این نوع حراج، مسئول حراج، کار را با یک قیمت پایه (که ممکن است صفر باشد) آغاز می‌کند. قیمت پایه، کمترین قیمتی است که یک فروشنده جهت کالای خود، تمایل به قبول آن دارد. وقتی که یک پیشنهاددهنده نسبت به این قیمت اظهار تمایل کند، مسئول حراج، منتظر پیشنهاد قیمت هر کس یک جایی در زندگی‌اش مرتکب اشتباهات مالی می‌شود، حال فرضی نمی‌کند که این اشتباهات درخصوص اصرار بر خریدن چیزهای غیرضروری باشد و یا نادیده گرفتن مستمری بازنشستگی. حتی افرادی در امور مالی حرفه‌ای هستند هم در برابر اشتباهات مصونیت ندارند. برای کمک به جلوگیری از این اشتباهات، همین افراد حرفه‌ای بهترین توصیه‌های خود را برای هموناع جوان خود گردآوری کرده‌اند. این توصیه‌های خردمندانه، فارغ از سن‌تان به شما کمک می‌کنند تا بهترین حیات مالی ممکن را تجربه کنید.

۱- با پس‌انداز کردن شروع کنید

بر طبق یافته‌های تحقیقی در موسسه GOBankingRates میزان پس‌انداز نیمی از آمریکایی‌ها کمتر از ۱۰۰۰ دلار است. هنگامی که حقوق‌تان واریز می‌شود، احتمال خرج کردن بسیار بیشتر از پس‌انداز است، اما اولویت‌بندی برای بازکردن یک حساب پس‌انداز امری جدی و غیرقابل‌انکار است. این کار راهی است که پرداخت‌ها را به‌صورت خودکار درمی‌آورد.

شارون اپرسون، مشاور ارشد مالی CNBC و مجری برنامه اصول بازنشستگی شبکه CNBC می‌گوید: «اگر پول‌تان را نینینید، خرجش نمی‌کنید.» «پول خود را به صورت خودکار از حساب شغلی به حساب پس‌اندازی منتقل کنید که با حساب جاری‌تان در ارتباط نباشد.»

۲- از تورم سبک زندگی دوری کنید

تد جنکینس، یکی از سرشناس‌ترین برنامه‌ریزان مالیی حال حاضر می‌گوید: «هرگاه که دستمزده‌تان افزایش می‌یابد، نرخ پس‌انداز کردن خود را ارتقا داده تا رشد ارزش خالص حساب‌تان حفظ شود.» او می‌گوید: «برای جلوگیری از دچارشدن به تورم سبک زندگی، یک سوم از مبلغ افزایش حقوق خود را پس‌انداز کنید.» با نهادینه کردن این عادت در اولین سال‌های کاری‌تان می‌توانید عادات خوب دیگری را نظیر پس‌انداز کردن، سرمایه‌گذاری و پرداخت به موقع بدهی را در خود ایجاد کنید. با این اوصاف خود به خریدن وسایلی که تا چند سال آینده اهمیت خود را از دست می‌دهند، گرفتار نخواهید کرد.

۳- پول خود را با خریدن چیزهایی که نیاز ندارید هدر ندهید

هر‌گاه که حقوق‌تان و اضافه دریافتی به حساب‌تان واریز می‌شود، توانایی خریدن چیزهایی که دوست دارید به جای خریدن چیزهایی که نیاز دارید، وسوسه‌انگیزی می‌شود، اما این کار می‌تواند به اشتباه بزرگی منتهی شود.

میشل شوردر گاردنر، بنیانگذار یک وبلاگ درخصوص امور مالی شخصی با عنوان معنابخشیدن به بسنت‌ها، می‌گوید: «پول زیادی را صرف خریدن لباس نکنید.» «من از زمانی که ۱۴ سال داشتم همیشه به صورت تمام‌وقت کار کرده‌ام، اما پس‌انداز کردن را از یک دهه قبل آغاز کردم.»

MVP راهی برای سنجش ظرفیت یک ایده تجاری در بازار



نویسنده: وحید نثانی

مدرس دانشگاه و سخنران در حوزه‌های مدیریتی و کسب و کار

یکی از بزرگ‌ترین اشتباهات در راه‌اندازی یک کسب و کار و یا استارت‌آپ این است که شما بدون ارزیابی اولیه بازار، محصولی را برای مشتری خود ارائه دهید. کارآفرینان اغلب در زمان طراحی مدل کسب و کار خود دچار این خطا می‌شوند که ارزش ارائه‌شده خود را از منظر شخصی خودشان تحلیل می‌کنند و نه مشتری. این مسئله به آن معنا خواهد بود که محصول کسب و کار شما صرفاً برای خودتان جذابیت دارد و ارزشمندی آن برای مشتریان بالقوه الزاماً آنقدر که خودتان تخمین می‌زنید نیست. فرض کنید شما یک ایده عالی دارید و تیمی ایده‌آل هم تشکیل داده‌اید. چندین ماه زمان برای طراحی و تولید اولیه محصول (و یا کدنویسی برای محصولات و خدمات دیجیتالی) صرف می‌کنید و بالاخره محصول نهایی (و یا وبسایت یا اپلیکیشن شما) بالا می‌آید و تازه می‌خواهید شروع به آن کنید!

به همین دلیل است که پیش از هر اقدام اجرایی لازم است تا ظرفیت آن ایده را در بین مخاطبان تان مورد آزمایش قرار دهید. برای انجام این کار باید راهی پیدا کرد تا بتوان از آن طریق، نظر مشتریان هدف در مورد خدمت یا محصول مورد نظر را در ابعاد آزمایشی دریافت کرد. در این مسیر، شاید آشنایی با اصطلاح MVP، تنها راه رستگاری و نسخه شغایخ برای یک ایده یا محصول نوپا باشد. حداقل محصول پذیرفتنی یا حداقل محصول قابل ارائه (Minimum Viable Product) یا به اختصار MVP به محصولی اطلاق می‌شود که حداقل‌های کاربردی را جهت رسیدن به یک هدف داشته باشد. MVP می‌تواند به عنوان یک فرآیند و یک استراتژی برای حرکت به سمت تولید و فروش محصول به مشتریان استفاده شود. به‌وسیله MVP می‌توان ایده‌پردازی کرد، نمونه اولیه را طراحی و تولید کرد، نمونه ساخته‌شده را ارائه داد، اطلاعات را از مشتریان جمع‌آوری نمود، اطلاعات را آنالیز کرد و در نهایت به‌طور مستمر محصول را بهبود بخشید.

واژه MVP برای نخستین‌بار توسط فرانک رایبسون ابداع و سپس توسط استیو بلنک و اریک ریس (Eric Ries & Steve Blank) فراگیر شد. اریک ریس حداقل محصول پذیرفتنی را این‌گونه تعریف می‌کند:

«MVP، نسخه‌ای از محصول است که باعث می‌شود صاحبان ایده و کسب و کار، بالاترین میزان اطلاعات معتبر در مورد مشتری را با کمترین تلاش، کسب کنند.»

به مرور زمان این تعریف بدین شکل ساده‌تر شد: «حداقل چیزی که می‌توانید بسازید و به شما این امکان را می‌دهد تا آن را از طریق حلقه ساخت، اندازه‌گیری و یادگیری (Build/Measure/Learn) توسعه دهید.»

اهداف MVP

با توجه به تعریفی که انجام شد، می‌توان گفت که هدف از ساخت MVP عبارت است از:

- ایجاد نمونه اولیه محصول (با حداقل منابع) و ارائه هر چه سریع‌تر آن به مشتری
- توانایی سنجش و اندازه‌گیری میزان رضایت و رفتار مصرف‌کننده محصول
- افزایش سرعت یادگیری و توسعه ویژگی‌های محصول در آینده
- کاهش اتلاف زمان برای طراحی بخش‌هایی که مورد توجه مشتری نیست

- نمایش توانایی‌های تیم توسعه‌دهنده در ساختن محصول مورد نیاز - ورود به بازار در کمترین زمان ممکن
- ایجاد یک محصول پایه، برای ایجاد محصولات متفاوت در آینده.
- با توجه به اهداف اشاره‌شده، در واقع MVP، حداقل چیزی است که (با هدف آزمایش مدل کسب‌وکار) می‌توان آن را در قالب محصول به مشتریان احتمالی در بازار هدف نشان داد و بازخورد آنها (از مقدار ارزشمندی ایده) را مشاهده کرد.

وجود MVP به شما امکان می‌دهد تا مشتریان خود را شناخته، آنها

را یافته و رفتارشان را مطالعه کنید. از طریق MVP می‌توان فهمید که مشتریان چگونه شما را پیدا می‌کنند، حاضرند برای ایده و یا کالای شما، چه قیمتی بپردازند و از همه مهم‌تر اینکه قبل از آنکه وقت و پول خود را برای توسعه این محصول صرف کنید، MVP به شما می‌گوید که آیا این کار صحیح است یا خیر.

MVP و اشتباهات رایج

MVP یک نمونه ناقص از محصول نهایی نیست بلکه یک محصول مابل فروش اولیه است. این در حالی است که نمونه اولیه (Prot - type) فقط یک نسخه دست‌ساز از محصول اصلی است تا جنبه‌های فنی آن را از حیث امکان‌پذیری تولید، بیازماید. همچنین بد نیست بدانیم که نسخه آزمایشی (Demo) نیز نمونه‌ای از محصول اصلی است که پس از راه‌اندازی کسب و کار، برای آشنایی مشتری با کارکردهای محصول به او ارائه می‌شود و نه فروش نهایی. اگر در یک طرف، محصولی را تصور کنیم که فاقد شرایط لازم برای حضور در بازار است و پس از ارائه، شکست می‌خورد و در طرف دیگر محصولی را که شامل تمام آپشن‌ها و امکانات، MVP در نقطه‌ای بین این دو نقطه قرار دارد.

بنابراین؛
- ام وی پی، مدل کسب و کار را اعتبارسنجی می‌کند
- نمونه اولیه، فناوری و امکان ساخت را اعتبارسنجی می‌کند
- نسخه نمایشی، ویژگی‌ها، توانایی و امکانات محصول را نشان می‌دهد و بدیهی است که هیچ کدام جای دیگری را نمی‌گیرد.
یکی از اشتباهاتی که در MVP صورت می‌گیرد این است که تمام مراحل، طبق مراحل طراحی محصول، ایده‌آل صورت می‌گیرد اما در مرحله تولید، قسمت‌های عمده‌ای از محصول حذف می‌شوند تا بدین صورت MVP محقق شود! اما با این کار عملاً محصولی غیر کاربردی تولید می‌شود.

کارکردهای MVP

زمانی که MVP ارائه می‌شود، مشتریان هزینه کمتری برای تهیه محصول می‌پردازند و ممکن است انتظارات کمتری هم از محصول شما داشته باشند. از طرفی چالش‌ها و مشکلاتی که ممکن است محصول شما در آینده با آن روبرو شود در یک جامعه کوچک و توسط یک محصول پایه شناسایی می‌شود و در نسخه عمومی محصول، این مشکلات رفع می‌شوند. استیو بلنک در مورد MVP می‌گوید: «شما کمترین مجموعه امکانات لازم را تحویل می‌دهید و چشم‌انداز خود را می‌فروشید، در این مرحله، تنها متفکرین، مشتریان شما هستند نه همه افراد.»

MVP حتی می‌تواند ایده ناب شما را از شکست نجات دهد! ممکن است شما آنقدر به محصول خود، امکانات اضافی و ناکارآمد بیفزایید که دستیابی به کاربرد اصلی محصول برای مشتری بسیار سخت باشد یا مشتری تصور کند بخش عمده‌ای از هزینه‌ای که می‌پردازد بابت خرید این امکانات اضافی و ناکارآمد برای اوست و همین امر سبب می‌شود تا ایده اصلی محصول شما مورد استقبال قرار نگیرد (مانند برگزاری برخی سمینارها و همایش‌های گران قیمت که مسئولان آن، به جای پرداختن به اصل موضوع گردهمایی، به تبلیغات هیجانی رایج به حواشی آن نظیر صرف ناهار در رستوران‌های لوکس و یا پذیرایی در لابی هتل‌های پنج ستاره و ارائه گواهینامه با امضای فلان استاد می‌پردازند)، اما در MVP آنچه ارائه می‌شود ایده اصلی و همان هسته محصول شماست. مشتریان می‌توانند به سادگی آن را با نیازهایشان تطبیق دهند و امکانات بیشتری که نیاز دارند را به شما اعلام کنند. این بازخوردها سبب می‌شود تا دقیقاً امکاناتی را توسعه دهید که مورد نیاز غالب مشتریان است و نه امکاناتی که شما فکر می‌کنید به آنها نیاز است. به هر حال، محصول MVP قطعاً دارای نواقص فراوان است که به تدریج و با کمک بازخوردهای مشتریان اصلاح شده تا به محصول نهایی تبدیل شود. پس نباید به این فکر باشیم که محصول بی‌عیب و نقص تولید کنیم زیرا هنوز نمی‌دانیم که آیا مشتریان هدف، به این محصول علاقه‌مند هستند یا خیر.

به همین خاطر با تولید MVP و وارد کردن آن به بازار می‌توانیم

به این شک و تردید پایان دهیم و برخلاف بسیاری از کارآفرینان و صاحبان ایده، نباید ماه‌ها و سال‌ها وقت صرف کنیم تا بعد متوجه شویم که این محصول مناسب بازار ما نیست. به‌عنوان مثال، اگر برای مشتری، هدف، رفتن از نقطه A به B است، پس بهتر است در مرحله اول، یک اسکیت بسازیم که با دو چرخ خود، می‌تواند تا حدودی نیاز مشتری را رفع کند، نه اینکه در یک مرحله، چرخ‌های جلو، سپس چرخ‌های عقب و بعد بدنه و در نهایت کلی قطعات را مونتاژ کنیم. مطمئناً هیچ کدام از این مراحل به درد مشتری نخواهد خورد و فقط محصول نهایی (آخرین مرحله) می‌تواند برای مشتری قابل استفاده باشد که البته ممکن است حتی آن چیزی که انتظار داشت هم نباشد و تمام سرمایه‌گذاری‌های مالی، زمانی و فکری ما را به هدر دهد، بنابراین MVP به ما یاد می‌دهد که در این مواقع، ابتدا اسکیت، بعد دوچرخه، پس از آن، موتورسیکلت و در نهایت خودروی دلخواه مشتری را بسازیم. خودرویی که به احتمال زیاد (و نه قطعاً) همان پاسخ به نیاز مشتری است چون در هر مرحله، به بازخورد او گوش دادیم، یاد گرفتیم و دوباره ساختیم (چرخه بساز، اندازه‌گیری و یادگیری).

مفاهیم دیگر MVP

مفهوم MVP در برگزیده مفهوم مهم‌تری به نام «شکست سریع» است و شکست سریع نیز در اینجا به معنای موفقیت بلندمدت. اگر قرار است شکست بخوریم بهتر است همان ابتدا شکست بخوریم. با توجه به عصر اطلاعات و رقابتی فراوان در هر حوزه کاری، بهتر است خیلی سریع و در کمترین زمان، محصولی با حداقل ویژگی‌های قابل قبول وارد بازار کنیم تا متوجه شویم محصول ما علاقه‌مندی دارد یا خیر و اگر قرار است که احتمالاً با شکست مواجه شود، این اتفاق زودتر بیفتد. (سریع شکست بخورید و زودتر یاد بگیرید)

نمونه‌هایی از MVP در دنیای واقع

۱- فروشگاه آنلاین کیف و کفش Zappos (نیاز نیست چیزی بسازی، شبیه‌اش کافی است)

نیک سوینگ (بنیانگذار زپوس) در سال ۱۹۹۹، از طریق راه‌اندازی یک وبسایت بسیار ساده، به‌جای خرید و انبار کردن کفش (که مشخص نبود آیا خریداری دارد یا نه)، با چند فروشگاه کفش محلی (نه تمام فروشگاه‌های کفش شهر) هماهنگ کرد تا عکس محصولاتشان را در سایت خود نمایش دهد. نیک سفارش‌های ثبت‌شده در سایت را از مغازه مربوطه تهیه می‌کرد و به مشتری تحویل می‌داد و به این ترتیب، بعد از مدتی که سفارش‌ها بیشتر شد سایت خود را توسعه داد تا همان چیزی شد که امروزه می‌بینیم.

شاید بتوان وبلاگ را نیز این‌گونه توجیح کرد. بهترین مثال برای استفاده از وبلاگ به عنوان حداقل محصول پذیرفتنی (MVP)، وبسایت دیجی کالا هست که در ابتدا با طراحی یک وبلاگ معمولی، شروع به نوشتن نقد و بررسی در مورد دوربین‌های دیجیتال (سال ۱۳۸۵) و امکان فروش اینترنتی آنها کرد تا اینکه با درک نیازهای روز جامعه و یادگیری از تجربیات و بازخوردهای محیطی، کسب و کار خود را توسعه داده و وبسایت دیجی کالا با سید متنوعی از محصولات و خدمات را راه‌اندازی نمود.

۲- ویدیوی تشریحی (Ex-plainer Video) (به‌جای محصول محتوا بساز)

ایجاد یک محتوای ویدیویی می‌تواند در مدت‌زمان بسیار کوتاهی، حجم زیادی از درخواست مخاطب را برای ایده یا محصولاتمان فراهم کند. مثال بارز این روش، ویدیوی چند دقیقه‌ای دراپ باکس هست. درو هیوستون (Drew Houston) مؤسس دراپ باکس، ویدیویی سه دقیقه‌ای درست کرد و در آن مشخصات محصول را به‌صورت کامل تشریح کرد. همین موضوع باعث شد تقاضا برای محصولی که هنوز تولید نشده بود در عرض فقط یک شب، از ۵هزار نفر به ۷۵ هزار نفر برسد!
«هیچ‌کس یک مدیرعامل مادرزاد نیست. یک سری مهارت‌ها وجود دارند که باید همزمان با انجام‌دادن‌شان آنها را یاد بگیرد. پس می‌توانیم بگویم که همه مدیرعامل‌ها به نوعی اولین تجربه‌شان است. تقریباً همه چیز یادگیری است.» (هیوستون و شانتل)

جایگاه MVP در استارت‌آپ‌ها

وجود MVP در انتخاب یک استارت‌آپ می‌تواند مهم‌ترین مسئله باشد. این امکان وجود دارد که فردی توانایی ساخت محصول مورد نظر خود را داشته باشد اما به دلیل عدم توجه‌پذیری محصول، کسی حاضر به همکاری و سرمایه‌گذاری بر آن نباشد، اما در صورتی که محصول مورد نظر خود را به ساده‌ترین شکل ممکن ایجاد کرده باشد و آن را ارائه کند قطعاً می‌تواند نظر دیگران را به خود جلب کند.

نمونه‌ای از یک MVP مجازی - اپلیکیشن معرفی رستوران‌های جنوب ایران

بسیاری از محصولات امروزی، نرم‌افزاری هستند و در نتیجه، ساخت MVP برای آنها به مراتب ساده‌تر از یک محصول فیزیکی است؛ برای مثال اگر شما قصد داشته باشید اپلیکیشنی طراحی کنید که رستوران‌های غذای ایرانی را معرفی کند راه درست این است که مرحله به مرحله این کار را انجام دهید.

یک MVP صحیح و مورد پذیرش ماه اول (ارائه به سرمایه‌گذار یا شتاب‌دهنده) - ساخت اپلیکیشن معرفی رستوران‌های جنوب ایران (با طراحی ساده)

ماه دوم - اضافه کردن ماهی کباب بندری به منوی اپلیکیشن (ارتقای گرافیک اپلیکیشن)

ماه سوم - اضافه کردن فلافل مخصوص آبادانی به منوی اپلیکیشن (افزودن امکانات بهتر)

ماه چهارم - اضافه کردن قلیه‌ماهی بوشهر به منوی اپلیکیشن (ایجاد پلتفرم‌های متعدد)

پس از یک سال - آرشویی از تمامی رستوران‌هایی که غذای جنوبی ارائه می‌کنند. (اپلیکیشن به حد انتظار رسیده است)

یک MVP نادرست و رد شده ماه اول - ساخت اپلیکیشن ارائه رستوران‌های جنوبی (با بهترین طراحی و بسیار زیبا با تمام امکانات)

ماه دوم - معرفی تمام رستوران‌های جنوب ایران ماه سوم - عدم توانایی در گردآوری اطلاعات

ماه چهارم - صرف هزینه برای گردآوری لیست رستوران‌های جنوب پس از یک سال - به این نتیجه می‌رسید که اگر طبق MVP صحیح عمل می‌کردید در مدت یک سال با کمترین هزینه‌ها به هدف خود رسیده بودید.

چند توصیه

- امیدوارانه حرکت کنید: از شکست نترسید و آن را یک گزینه واقعی و محتمل در نظر بگیرید. جمله معروف توماس ادیسون را به یاد بیاورید.

- افراد مناسب را انتخاب کنید: اعضای تیم خود را با دقت انتخاب کنید. حتی اگر به افرادی از خارج سازمان نیاز داشتید و یا فکر می‌کنید این کار، زمان زیادی از شما تلف می‌کند، باز هم آن را انجام دهید. افرادی را استخدام کنید که دارای آرزوهای بزرگ و چشم‌انداز بلندی هستند. افرادی که برای خود، احترام قائلند و بزرگ فکر می‌کنند.

- از پشت میزتان بیرون بیایید و مردم (بازار) را ببینید: بدانید که بازار هدف شما دقیقاً کدام است. به آنجا مراجعه کنید و با کاربران و مشتریان واقعی و بالقوه از نزدیک صحبت کنید.

- همیشه یاد بگیرید: بزرگ بیندیشید، کوچک عمل کنید (با قدم‌های کوچک حرکت کنید)، از شکست‌های سریع استقبال کنید و به سرعت یاد بگیرید.

- هیجان‌تان را کنترل کنید: تا زمانی که طرح و پروژه و ایده خود را به سرانجام نرسانده‌اید، به دیگران، برنامه‌های‌تان را نگویند. دیالوگ معروف پدرخوانده، پایان بخش این مقاله، دیالوگ زیبایی است از فیلم معروف پدرخوانده با هنریشگی مارلون براندو و آل پاچینو. « به آدم‌ها، نقشه‌ها و برنامه‌ها رو نگو؛ نتایج رو بهشون نشون بده. . . »

منابع: <https://medium.com>
<http://manuelohan.com>
<http://mopecvent.ir>

میانگین سنی بنیان‌گذاران استارت‌آپ‌های موفق

سنین جوانی راه‌اندازی شده باشند. باین‌حال جالب است که وقتی چهره‌های استثنایی مهمی مانند بیل گیتس، استیو جابز، جف بزوس یا سرگئی برین و لری پیج را مطالعه می‌کنیم، درمی‌یابیم که نرخ رشد کسب‌وکار این افراد از نظر ارزش بازاری سهام در میان‌سال‌ها آنها به اوج خود رسیده است. استیو جابز و شرکت اپل زمانی سودآورترین نوآوری شرکت را عرضه کردند که جابز ۵۲ ساله بود. جف بزوس و آمازون بسیار فراتر از فروش آنلاین کتاب رفته‌اند و نرخ رشد ارزش بازار آمازون در ۴۵ سالگی بزوس به بیشترین حد خود رسید. این بنیان‌گذاران ممتاز احتمالاً در جوانی به چنین قله‌هایی دست نمی‌یافتند. کارآفرینان مستعد ممکن است از تیزهوشی خارق‌العاده‌ای بهره‌مند باشند که به آنها اجازه دهد حتی در جوانی هم موفقیت‌هایی کسب کنند، اما موفقیت‌های بزرگ‌تر در سنین بالاتر به سراغ‌شان می‌آید. به‌این‌ترتیب، هیچ تضاد بنیادینی بین وجود کارآفرینان موفق جوان و تمایل کلی بنیان‌گذاران برای دستیابی به اوج قابلیت‌های کارآفرینی خود در سال‌های بعدی عمرشان وجود ندارد.

چرا سرمایه‌گذاران خطرپذیر سرمایه‌گذاری روی بنیان‌گذاران جوان را ترجیح می‌دهند؟

برمینای شواهدی که ذکر شد، چرا برخی سرمایه‌گذاران خطرپذیر بر سرمایه‌گذاری روی بنیان‌گذاران جوان اصرار دارند؟ با داده‌های موجود فعلی نمی‌توان پاسخی قطعی به این پرسش داد، اما به باور ما ممکن است دو سازوکار در این تمایل سرمایه‌گذاران تأثیرگذار باشند. نخست اینکه بسیاری از سرمایه‌گذاران خطرپذیر ممکن است تحت تأثیر این باور نادرست خود که جوانی اکسیر کارآفرینی موفق است دست به اقدامی بزنند، که باید گفت سخت در اشتباهند. اگرچه بسیار وسوسه‌کننده است که گرایش سنی را توجیهی مهم برای دوگانگی موجود بین یافته‌های خود و رفتار سرمایه‌گذاران بدانیم، احتمال بی‌خطرتی هم وجود دارد: سرمایه‌گذاران خطرپذیر صرفاً به دنبال شناسایی مؤسسه‌ای هستند که بالاترین پتانسیل رشد را داشته باشند. بلکه، بیشتر در پی سرمایه‌گذاری‌هایی هستند که بیشترین نرخ بازگشت را برای‌شان به همراه داشته باشد و احتمالاً بنیان‌گذاران جوان در مقایسه با باتجربه‌ترها ضمیمه مالی بیشتری داشته و به همین دلیل وادار به واگذاری حقوق خود با قیمت کمتری به سرمایه‌گذاران می‌شوند. به عبارت بهتر، کارآفرینان جوان نسبت به بنیان‌گذاران باتجربه‌تر «معامله» بهتری برای سرمایه‌گذاری هستند.

گام دوم پژوهشگران یافتن توضیحی دقیق برای مزیت بنیان‌گذاران میان‌سال است. برای مثال، آیا این مزیت ناشی از دسترسی بیشتر به منابع مالی، شبکه‌های اجتماعی قوی‌تر یا تجربیات ویژه‌ای است؟ در این میان به نظر می‌رسد که بالا رفتن سن برای راه‌اندازی موفق‌ترین مؤسسات نه یک نقص بلکه یک ویژگی قدرتمند است.

منبع: **hbr**



ماجرایی است. در واقع میانسالان با این کار بخت خود را بار دیگر می‌آزمایند. باین‌حال، وقتی به نرخ‌های موفقیت از لحاظ راه‌اندازی واقعی یک شرکت نگاه بیندازید، بیش از پیش متوجه شواهدی علیه موفقیت کارآفرینی در سنین جوانی می‌شوید. در میان افرادی که دست به تأسیس مؤسسه‌ای زده‌اند، کارآفرینان مسن‌تر نرخ موفقیت بسیار بالاتری دارند. شواهد ما حاکی از آن است که عملکرد کارآفرینی با بالاترین سن به طرز چشمگیری ارتقا می‌یابد و در سال‌های آخر دهه ۵۰ زندگی به اوج می‌رسد. اگر با دو کارآفرین روبرو شوید و چیزی جز سن‌شان از آنها ندانید، می‌توانید بر روی موفقیت کارآفرین مسن‌تر شرط ببندید.

دلیل این امر چه می‌تواند باشد؟ با اینکه عوامل بسیار دیگری هستند که می‌توانند علت مزیت سن بالا در کارآفرینی را توضیح دهند، ما به این نتیجه رسیده‌ایم که تجربه کاری نقش اساسی در این امر ایفا می‌کند. در مقایسه با بنیان‌گذارانی که هیچ تجربه مرتبطی نداشتند، افرادی که در صنعتی مشابه با استارت‌آپ خود حداقل سه سال سابقه کار داشتند، در ۸۵ درصد شانس بیشتر برای موفقیت در استارت‌آپ خود برخوردار بوده‌اند.

پس استیو جابز چطور؟

اگرچه ما مؤسساتی با موفقیت استثنایی - یعنی ۱۰/۰ درصد برتر شرکت‌ها از لحاظ میزان ترقی و نیز نتیجه نامعمول اکتساب یا عرضه اولیه عمومی موفق سهام - را مورد بررسی قرار داده‌ایم، ممکن است این پرسش مطرح شود که آیا مؤسسات مستثنایی هستند که در همان

جوانان چندان شایع نیست و میانگین سنی نزدیک به ۴۷ سال است. بنابراین جایگاه برتر بنیان‌گذاران جوان در تصور عامه بیشتر حاکی از آن است که مردم به جای پیگیری برابر و مداوم صنایع سنگین یا بخش‌های کسب‌وکار به کسب‌وکار (B2B)، با تعداد کمی از صنایع فناوری اطلاعات، مانند رسانه‌های اجتماعی، که با مصرف‌کنندگان خود ارتباط مستقیم دارند، در مواجهه‌ای نابرابر قرار گرفته‌اند.

اما در مورد استارت‌آپ‌های تراز اول چطور؟ آیا ممکن است شرکت‌هایی که توسط کارآفرینان جوان راه‌اندازی شده‌اند به موفقیت ویژه‌ای دست یابند؟ با بررسی ۱۷۰ درصد برتر استارت‌آپ‌ها از نظر میزان ترقی در پنج سال اول فعالیت، دریافتیم که بنیان‌گذاران شرکت‌های خود را به‌طور میانگین در ۴۵ سالگی راه‌اندازی کرده‌اند. شناسایی مؤسساتی که دارای بالاترین عملکرد هستند بر مبنای رشد استخدام در آنها صورت گرفت. در عوض برای یافتن سنن افراد از مؤسساتی استفاده شد که از سریع‌ترین رشد فروش برخوردار بودند و مشخص شد که سن بنیان‌گذار در استارت‌آپ‌هایی که توانسته‌اند از طریق اکتساب یا عرضه اولیه عمومی سهام (IPO) با موفقیت از کسب‌وکار خود خارج شوند نیز به‌طور مشابه بالا بوده است. به عبارت دیگر، با نگاهی به اکثر مؤسسات موفق، بیشتر شاهد بالا رفتن میانگین سنی هستیم تا پایین آمدن آن. به‌طور کلی، شواهد تجربی نشان می‌دهند که کارآفرینان موفق بیشتر در سنین میان‌سال هستند تا جوانی.

سیطره کارآفرینان میانسال در راه‌اندازی شرکت‌هایی با رشد سریع تا حدودی نمایانگر تمایل میانسالان (B2B) به خطر کردن و شروع یک

پیر آژولای، بنجامین جونز، جی. دنیل کیم، خاویر میرندا مترجم: نسیم حسینی

باور عمومی بر این است اکثر کارآفرینان موفق جوان هستند. بیل گیتس، استیو جابز و مارک زاکربگ تنها بیست و چند سال داشتند که دست به راه‌اندازی شرکت‌هایی زدند که بعدها دنیا را تکان دادند. آیا این چند چهره مشهور الگوی قابل‌تعمیمی را منعکس می‌کنند؟ سرمایه‌گذاری‌های خطرپذیر و حساب‌های کاربری رسانه‌ای ظاهراً همین را نشان می‌دهند. با بررسی بنیان‌گذارانی که طی دهه گذشته موفق به دریافت جایزه تک‌کرنج (TechCrunch) شده بودند، دریافتیم میانگین سنی آنها در زمان شروع به کارشان ۳۱ سال بوده است. در میان افرادی که از سوی مجله Inc به عنوان بنیان‌گذاران پرترقی‌ترین استارت‌آپ‌ها برگزیده شده‌اند نیز میانگین سنی فقط ۲۹ سال است. همگام با این یافته‌ها، پاول گراهام، یکی از مؤسسان شرکت «وای کامبینیتر» (Y Combinator)، نیز به کنایه می‌گوید: «۳۲ سالگی آخرین مهلت سرمایه‌گذارها برای آغاز کار است... بعد از ۳۲ سالگی به تدریج کمی شکاک و دیرباور می‌شوند.» اما آیا چنین دیدگاهی صحیح است؟

خط بطلانی بر افسانه کارآفرین جوان

گروه ما سن تمامی بنیان‌گذاران کسب‌وکار در ایالات متحده در سال‌های اخیر را با کمک مجموعه داده‌های محرمانه اداری از اداره سرشماری ایالات متحده مورد تجزیه و تحلیل قرار داد. ما دریافتیم که میانگین سن کارآفرینان در زمان تأسیس شرکت‌های‌شان ۴۲ سال بوده است، اما بخش اعظم این کسب‌وکارهای جدید احتمالاً کسب‌وکارهای کوچکی بوده و هیچ قصدی برای بزرگ‌تر شدن نداشته‌اند (مانند خشکشویی‌ها و رستوران‌ها). برای تمرکز بر کسب‌وکارهایی که به روح استارت‌آپ‌های نمونه‌ای حوزه فناوری پیشرفته نزدیک باشند، از شاخص‌های گوناگونی استفاده کردیم؛ شاخص‌هایی مثل برخورداری یا عدم برخورداری مؤسسه از پروانه ثبت اختراع، دریافت یا عدم دریافت سرمایه‌گذاری خطرپذیر یا فعالیت در صنعتی که تعداد زیادی کارمند با مهارت‌های چهارگانه (STEM) را استخدام می‌کند. همچنین به موقعیت مکانی مؤسسه‌ها نیز توجه کردیم، به‌ویژه اینکه آیا در قطب‌های کارآفرینی مانند «سیلیکون ولی» واقع شده‌اند یا خیر. به‌طور کلی، این تحلیل‌های جزئی‌تر تغییریری در نتیجه اصلی ایجاد نکردند: میانگین سنی مؤسسان فناوری‌های پیشرفته اولین سال‌های پس از ۴۰ سالگی است.

باین‌همه، این میانگین‌های سنی حجم عظیمی از تفاوت‌های موجود در میان صنایع را از نظر دور نگاه می‌دارند. در استارت‌آپ‌های نرم‌افزاری، میانگین سنی ۴۰ سال است، اما بنیان‌گذاران جوان‌تر هم کم نیستند. با این حال، در صنایع دیگر مانند نفت و گاز یا بیوتکنولوژی، حضور

روزنامه اقتصادی - مدیریتی

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

فرصتی برای رونق کسب و کار شما

www.forsatnet.ir

حصر وراثت

شماره پرونده ۹۷/ ۱۸۲۵ آقای مسعود احمدی دارای شناسنامه شماره ۱۰۲ به شرح دادخواست به کلاس ۹۷/ ۱۸۲۵ از این شورا دادخواست گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده شد که شادروان نصرت اله احمدی به شناسنامه ۳ در تاریخ ۲۹/۹/۹۶ افتتاحه دائم خود بپروند زندگی گفته شد و برته حین فوت آن مرحوم منحصر است به ۱/ مسعود احمدی ۱۰۲ ۱۲۴۲ پسر ۲/ فرزاد احمدی ۲۹۰۰۱۹۹۷۶۱ پسر ۳/ مهرداد احمدی ۲۹۰۰۵۷۶۱۲۱ پسر ۴/ لیلا احمدی ۵۵۴ ۱۲۴۶ دختر ۵/ سهیلا احمدی ۹۹۸۱ ۱۳۶۶ دختر ۶/ فرشته احمدی ۱۱۷ ۰۳۱۰۰۶۰۱۱۷ ۱۳۶۸ دختر ۷/ حمیده سیحانی ۲۵ ۳۷۸۲۲۳۵ ۱۳۱۴ مادر/ صدیقه سیحانی ۱ ۱۳۲۱ همسر / اینکه با انجام تشریفات مقدماتی در خواست مزبور را در یک نوبت آگهی می نماید تا هر کسی اعتراضی دارد و یا وصیت نامه از متوفی نزد آن باشد از تاریخ نشر آگهی ظرف یک ماه به شورا تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد.

دبیر شعبه ۲ شورای حل اختلاف شهریار | ۱۳۹۸ |

اجرائیه

محکوم له: سارا زمانی فرزند علی اکبر خله دار بنشانی شهریارشهرک مریم خ اینشر پ ۶۹/۲ واحد - محکوم علیه: علی آقایی فرزند علیرضا شغل کارگر. مجهول المکان - محکوم به: بسوچ دادنامه شماره ۲۰۰۸ مورخ ۹۷/۱۲/۱۳ شوری حل اختلاف شهریار حوزه حکم به محکومیت خوانده به پرداخت مبلغ ۷۵ میلیون و ۸۰۰ هزار ریال بابت اصل خواسته و مبلغ ۱ میلیون ریال بابت هزینه دادرسی و مبلغ ۱ میلیون و ۵۰۰ هزار ریال بابت هزینه کارشناسی در حق خواهان ونیز نیم عشر غیر دولتی در حق صنوف دولت . محکوم علیه مکلف است از تاریخ ابلاغ اجرائیه (پس از ابلاغ اجرائیه ظرف ۱۰ روز مفاد آن را بموقع اجرا بگذارد) / ترسیس برای پرداخت محکوم به بدهد ۳/ مای معرفی کند که اجرا حکم و استیفاء محکوم به از آن ميسر باشد ۴/ علاوه بر موارد بالا به مواردی از قانون اجرای احکام و قانون آیین دادرسی مدنی مصوب ۷۷/۱۲/۱ توجه نموده و به آن عمل نماید.

رئیس حوزه ۸ شورای حل اختلاف شهریار | ۱۳۹۸ |

حصر وراثت

شماره پرونده ۹۷/ ۱۸۲۵ آقای محمد مهدی مقدم دارای شناسنامه شماره ۰۰۱۰۱۲۷۸۴۴ به شرح دادخواست به کلاس ۹۷/ ۱۸۲۹ از این شورا دادخواست گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده شد که شادروان ذبیح اله شمرعیف مقدم فینی به شناسنامه ۲۴۰۱ در تاریخ ۹۷/۱۲/۱۳ افتتاحه دائم خود بپروند زندگی گفته شد و برته حین فوت آن مرحوم منحصر است به ۱/ محمد مهدی مقدم ۰۰۱۰۱۲۷۸۴۴ پسر ۲/ مرصیه شمرعیف مقدم فینی ۰۰۶۵۲۲۱۲۲۷ دختر ۳/ نرگس شمرعیف مقدم فینی ۲۵۸۱ ۱۳۶۱ دختر ۴/ هلیه مقدم ۸۹۱۹ ۱۳۶۴ دختر ۵/ محترمه زاهدیان تنجکی ۱۵ ۱۳۴۴ همسر / اینکه با انجام تشریفات مقدماتی در خواست مزبور را در یک نوبت آگهی می نماید تا هر کسی اعتراضی دارد و یا وصیت نامه از متوفی نزد آن باشد از تاریخ نشر آگهی ظرف یک ماه به شورا تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد.

دبیر شعبه ۲ شورای حل اختلاف شهریار - عمیدی | ۱۳۹۸ |

آگهی ابلاغ

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و درخواست ختامه به ختم جمیله بنیانی بودنک فرزند - خواهان آقای اسلام صفایی دادخواستی به طرفیت خوانده ختم جمیله بنیانی به خواست ارقام تنظیم سند مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلاسه ۹۷-۹۹۸۷۳۴۱۰۰۰۲۹۲ شعبه دهم شورای حل اختلاف شهرستان پاسوج ثبت و وقت رسیدگی مورخ ۹۷/۱۲/۱۳ ساعت ۱۶:۳۰ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی از جراید کنترالانتشار آگهی می گردد تا خوانده ظرف یک ماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه نثی دادخواست و ضمایم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد.

مسئول دفتر شعبه شورای حل اختلاف شعبه دهم شورای حل اختلاف شهرستان پاسوج - پیرساز داری نژاد

حصر وراثت

شماره پرونده ۱۸۲۸ آقای مهدی براتی دارای شناسنامه شماره ۱۶۴۹ به شرح دادخواست به کلاس ۱۸۲۸ از این شورا دادخواست گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده شد که شادروان مصیب براتی لاهه جوفی به شناسنامه ۳۸۰ در تاریخ ۱۸/۱۱/۹۷ افتتاحه دائم خود بپروند زندگی گفته شد و برته حین فوت آن مرحوم منحصر است به ۱/ ابراهیم براتی لاهه جوفی ۳۹۴۶ ۱۳۵۱ پسر ۲/ نادر براتی ۶۶۲۲ ۱۳۵۳ پسر ۳/ مهدی براتی ۱۶۹۹ ۱۳۶۱ پسر ۴/ فاطمه براتی ۶۶۲۶ ۱۳۵۹ دختر ۵/ زلیخه نوری زاده پامچلو ۳۰۸۷ ۱۳۲۷ همسر / اینکه با انجام تشریفات مقدماتی در خواست مزبور را در یک نوبت آگهی می نماید تا هر کسی اعتراضی دارد و یا وصیت نامه از متوفی نزد آن باشد از تاریخ نشر آگهی ظرف یک ماه به شورا تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد.

دبیر شعبه ۲ شورای حل اختلاف شهریار | ۱۳۹۳ |

فقدان سند

محمود پرویزی بموجود پراگشته شده به شناسنامه ۰۰۵۷۸۸۹۰۰۰۲۱۳۲۸۹۱۳۹۷ و رمز تصدیق ۱۸۲۷۸۰ دفتر ۲۹ رباط کریم مدعی فقدان سند ملکیت خانک یک دستگاه آپارتمان واقع در طبقه دو پیمساحت ۰۴/ ۱۰۳ متر مربع که مقدار ۳۴۱ متر مربع آن ترسیس سقف است قطعه ۵ تفکیکی شمالی شماره ۵۹۴ فرعی از ۵۰ اصلی مفروز و باقیمانده فرعی از اصلی مذکور واقع در کرشته شهریار و خانک یکباب ابنای پیمساحت ۲۶۴ متر مربع قطعه هشتم تفکیکی با حقوق ارتفاعی کف با سقف واحد اجاری و قسمتی از راه پله و واحد شماره ۵ و سقف با کف واحد شماره ۸ مشترک است ذیل ثبت ۱۳۲ صفحه ۹۲۹ دفتر اول شماره چاپی ۸۶۹۹۱۵ ا.ا.ا بنام محمود پرویزی ثبت و سند ملکیت صادر وتسلیم شده است و برابر اسناد رهتی ۱۳۶۷۷ مورخ ۸۲/۱۲/۲۷ و ۱۴۷۲۳ مورخ ۸۹/۱۱/۱۲ دفتر ۱۶ کرج نزد بانک صادرات در رهن است بعلت سهل انگاری مغفود گردیده است لذا مراتب بانساخت بیمره ذیل ماده ۱۲۰ آیین نامه قانون ثبت در یک نوبت آگهی می شود تا چنانچه کسی مدعی انجام معامله نسبت به پلاک فوق و یا وجود سند ملکیت نزد خود می باشد تا چنانچه کسی مدعی انجام معامله نسبت به پلاک فوق و یا وجود سند ملکیت نزد خود می باشد از تاریخ نشر این آگهی ظرف مدت ۱۰ روز اعتراضی خود را باین اداره تسلیم و رسید دریافت نماید در غیر اینصورت این اداره پس از انقضای مدت مذکور و ترسیدن واخواهی نسبت به حضور سند اتمنتی طبق مقررات اقدام خواهد نمود

رئیس ثبت اسناد شهریار- حمید نور نسی موسوی | ۱۳۹۳ |

آگهی ابلاغ اجرائیه کلاسه ۹۷۰۰۲۴۵

بدین وسیله به آقای مهدی لطفیان فرزند ولی اله شماره شناسنامه ۱۵۲۵ و شماره ملی ۲۰۹۲۰۸۰۷۰۹ ساکن بهشهر خ امام خ هفت تیر داروخانه دکتر لطفیان ابلاغ می شود که شرکت اسامه دارو داران به شماره ثبت ۳۹۱۷ و شناسه ملی ۳۰۴۸۴۴-۱۰۷۶۰۳ جهت وصول مبلغ ۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال به استناد چک شماره ۱۲۶/۸۰۵۸۳۵ علیه شما جرائیه صادر نموده و پرونده اجرائیه به کلاسه ۹۷۰۰۲۴۵ در این اداره تشکیل شده و طبق گزارش مورخ ۹۷/۱۲/۲۰ مامور محل اقامت شما به شرح متن سند شناخته نشده لذا بنا به تقاضای بستنکار طبق ماده ۱۸ آیین نامه اجرائیه اجرائیه فقط یک مرتبه در یکی از روزنامه های کنترالانتشار محلی آگهی می شود و چنانچه ظرف مدت ده روز از تاریخ این آگهی که روز ابلاغ محسوب می گردد نسبت به پرداخت اقدام ننمایید عملیات اجرائی جریان خواهد یافت تاریخ انتشار ۹۷/۱۲/۲۷ م الف ۹۷/۲۰/۲۱۴۴ مسئول واحد اجرای اسناد رسمی بهشهر محسن جعفری

آگهی ابلاغ اجرائیه کلاسه ۹۷۰۰۲۴۶

بدین وسیله به آقای مهدی لطفیان فرزند ولی اله شماره شناسنامه ۱۵۲۵ و شماره ملی ۲۰۹۲۰۸۰۷۰۹ ساکن بهشهر خ امام خ هفت تیر داروخانه دکتر لطفیان ابلاغ می شود که شرکت اسامه دارو داران به شماره ثبت ۳۹۱۷ و شناسه ملی ۳۰۴۸۴۴-۱۰۷۶۰۳ جهت وصول مبلغ ۳۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال به استناد چک شماره ۱۲۶/۸۰۵۸۳۳ علیه شما جرائیه صادر نموده و پرونده اجرائیه به کلاسه ۹۷۰۰۲۴۶ در این اداره تشکیل شده و طبق گزارش مورخ ۹۷/۱۲/۲۰ مامور محل اقامت شما به شرح متن سند شناخته نشده لذا بنا به تقاضای بستنکار طبق ماده ۱۸ آیین نامه اجرائیه اجرائیه فقط یک مرتبه در یکی از روزنامه های کنترالانتشار محلی آگهی می شود و چنانچه ظرف مدت ده روز از تاریخ این آگهی که روز ابلاغ محسوب می گردد نسبت به پرداخت بدهی خود اقدام ننمایید عملیات اجرائی جریان خواهد یافت تاریخ انتشار ۹۷/۱۲/۲۷ م الف ۹۷/۲۰/۲۱۴۴ مسئول واحد اجرای اسناد رسمی بهشهر محسن جعفری

تفریح بودجه سازمان های شهرداری بندرعباس در شورا تصویب شد

بندرعباس - خبرنگار فرصت امروز- تفریح بودجه سال گذشته سازمان های شهرداری بندرعباس در صحن علنی شورای اسلامی شهر مورد تصویب اعضای این شورا قرار گرفت. سرپرست معاونت مالی و اقتصادی شهرداری بندرعباس در ارتباط با تفریح بودجه سال ۹۶ سازمان های وابسته به شهرداری اظهار کرد: بودجه سازمان های شهرداری بندرعباس که طی جلسات متعدد طولانی مورد بررسی قرار گرفته بود، پس از بحث و بررسی در کمیسیون های مربوطه شورای اسلامی شهر، با نظر مثبت اعضای این شورا به تصویب رسید. وی با اشاره به تصویب تفریح بودجه شهرداری مرکزی و مناطق در جلسه هفته قبل شورای شهر، افزود: تفریح بودجه، نتیجه نهایی نظارت بعد از خرج است که در پایان هر سال انجام می شود. سرپرست معاونت مالی و اقتصادی شهرداری بندرعباس ادامه داد: تفریح بودجه، نشانگر درجه تطبیق با عدم تطابق عملیات انجام شده توسط سازمان ها بر مبنای محاسبات پیش بینی شده است که از این حیث، سازمان های شهرداری وضعیت خوبی را طی سال قبل داشته اند.



تجهیز جنگل های گلستان به امکانات آطفای حریق هوایی و بالگرد با هدف کاهش خسارت های ناشی از آتش سوزی های گسترده فصول گرم سال ضروری است

گرگان - خبرنگار فرصت امروز- سیدمناف هاشمی روز یکشنبه در دیدار با معاون وزیر جهاد کشاورزی و رئیس سازمان جنگل ها، مراتع و آبخیزداری کشور اظهار داشت: سالانه حجم زیادی از جنگل های گلستان به دلیل آتش سوزی و نبود تجهیزات کامل و مناسب برای خاموش کردن آن نابود میشود که استقرار بالگرد برای امداد رسانی در زمان آتش سوزی می تواند حجم این خسارت ها را تا حد زیادی کاهش دهد. وی بیان کرد: "گلستان در مقایسه با دو استان شمالی و ساحلی دیگر، خشک تر و کم بارش تر است که همین مورد، احتمال افزایش آتش سوزی در جنگل های این استان را افزایش می دهد. استاندار گلستان افزود: امسال آتش سوزی های زیادی در جنگل های گلستان رخ داد که اگر اقدام به موقع نیروهای امدادی محلی، دهیاران و روستاییان نبود، بی تردید بخش زیادی از این عرصه های ارزشمند طبیعی از بین می رفت. هاشمی ادامه داد: زمینه بروز آتش سوزی های بزرگ در جنگل های هیرکانی گلستان وجود دارد که استقرار بالگرد برای استفاده در مواقع اضطراری می تواند از بروز یک واقعه تلخ و ناپذیری وسیع جنگل ها جلوگیری کند.

رئیس اتاق بازرگانی کرمانشاه:

تجار و تولیدکنندگان نگران صادرات به عراق نباشند

کرمانشاه - منیر دشتی - رئیس اتاق بازرگانی استان کرمانشاه به تجار و تولیدکنندگان اطمینان داد، هیچ نگرانی بابت صادرات به عراق نداشته باشند. کیوان کاشفی اظهار کرد: به دنبال اعلام دولت عراق مبنی بر قطع ارتباط تجاری بر پایه دلار، نگرانی هایی در بین صادرکنندگان ایرانی به وجود آمده است. وی با اشاره به آغاز تحریم های آمریکا و اعلام نخست وزیر عراق مبنی بر اینکه دلار از معاملات با ایران حذف خواهد شد، خاطر نشان کرد: این امر مانعی بر کاهش و یا ایجاد محدودیت در صادرات کشورمان به عراق نخواهد داشت و معاملات با ریال ایران، دینار عراق و با یورو قابل انجام خواهد بود. وی ادامه داد: به نظر می رسد این تصمیم بیشتر به جهت جلوگیری از برخورد تنبیهی احتمالی دولت آمریکا با بانک های عراقی اتخاذ شده است. رئیس اتاق کرمانشاه ضمن اطمینان دادن به صادرکنندگان کالا به عراق، اعلام کرد: همه مرزهای کشورمان با عراق فعال هستند و نگرانی از این بابت وجود ندارد. وی پیش بینی کرد، صادرات ایران به عراق در سال جاری حداقل ۳۰ درصد رشد باشد و با احتساب صادرات برق و گاز کشورمان به عراق حجم صادرات ایران در مجموع به حدود ۱۳ میلیارد دلار برسد.

نادری: تا پایان شهریور کلیه ادارات باید به سلولهای خورشیدی مجهز شوند

اندیشه - خبرنگار فرصت امروز- مدیر شبکه برق شهر اندیشه در جمع خبرنگاران از ابلاغیه وزارت نیرو مبنی بر تجهیز ادارات به سلولهای خورشیدی برای تامین حداقل ۲۰٪ از برق مصرفشان خبر داد. وی افزود: هر اداره ای که تا پایان این مهلت اقدام لازم در خصوص تجهیز اداره مطبوع خود نکند، پس از آن تاریخ ۲۰٪ از هزینه مصرف برقشان با تعرفه آزاد (۸۰۰ تومان) محاسبه خواهد شد. نادری همچنین خبری هم درباره مشترکین بدهکار و بد حساب داد و در این باره اظهار نمود: در صورت بدهی مشترکین با بیش از ۴۰ هزار تومان و تعداد بدهی بیش از یک دروه، اقدام به قطع برق آن مشترک البته با صدور اخطاریه خواهد شد. رئیس اداره برق اندیشه ادامه داد: هزینه مصرف برق در ساعات پیک بار (۱۸ تا ۲۳) با تعرفه ۳ برابری محاسبه میگردد که ضروری است مشترکین در این ساعات از مصرف لوازم بر مصرفی مانند لباسشویی، چرخ گوشت، اتو و مایکروفر خودداری کنند. وی در پایان به مشترکین توصیه کرد برای اطلاع از ساعات خاموشی ها، اخذ برینت، جدول مصرف واحد خود و ارائه گزارش و نظریه، به سایت اداره برق شهرستان و شهر خود مراجعه نمایند.



مدیر تجاری و امور مشترکان مخابرات استان مرکزی عنوان کرد:

ضرورت وصول مطالبات به موقع مشترکین مخابرات استان

اراک- مینو رستمی - مدیر تجاری و امور مشترکان مخابرات استان مرکزی گفت: یکی از معضلات دستگاه های خدماتی بحث لائوسلی مشترکان بوده هر چند محدودیتی در ارائه خدمات ایجاد کرده ولی وصول به موقع سبب بهبود خدمات می شود. علیرضا فرهادی با اشاره بر ضرورت همکاری مشترکین در پرداخت مطالبات اداره مخابرات اظهار داشت: تا توجه به تغییرات تکنولوژی صنعت مخابرات وای تی هر پنج سال یکبار شاهد تغییراتی در ساختار تکنولوژی صنعت مخابرات هستیم بنابراین برای تامین و تجهیزات جدید نیازمند سرمایه گذاری سنگینی هستیم و این مهم جز با وصول مطالبات به موقع مشترکین پذیر نخواهد بود. وی افزود: از این مطالبات ۹ میلیارد تومان مربوط به تلفن ثابت و پنج میلیارد تومان بابت تلفن همراه است بنابراین به منظور تشویق مشترکین جهت پرداخت به موقع مطالبات خود اقدام به اعطای جوایز کرده ایم. مدیر تجاری و امور مشترکین مخابرات مرکزی تصریح کرد: یکی از معضلات دستگاه های ارائه دهنده خدمات، بحث لائوسلی مشترکین بوده هر چند این تاخیر محدودیتی در ارائه خدمات به مشترکین ایجاد نکرده ولی وصول به موقع سبب می شود خدمات بسیار بهتری با تامین نقدینگی به مردم بدهیم زیرا تاخیر در پرداخت ما را با مشکل مواجه خواهد کرد.

در هفته دولت درصد بهره مندی خانوارهای روستایی املش از نعمت گاز

به ۸۶٫۸ درصد می رسد

رشت - مهناز نویری - در هفته دولت اسامیل طرح گازرسانی به ۳ روستای کوهستانی و صعب العبور شهرستان املش به بهره برداری خواهد رسید. حسین اکبر مدیرعامل شرکت گاز استان گیلان اظهار داشت: کلنگ اجرای عملیات گازرسانی به خوشه ملکوت در هفته دولت به ۹۶ به زمین زده شد و ۳ روستای لرو، مریو، کارکود با هزینه ای بالغ بر ۲۲ میلیارد ریال در هفته دولت اسامیل از نعمت گاز بهره مند خواهند شد. وی با اعلام این خبر گفت: برای گازرسانی به این روستاها تاکنون بیش از ۵۱ کیلومتر عملیات شبکه گذاری انجام شده است. مهندس اکبر افزود: با گازرسانی به این روستاها با جمعیتی بالغ بر ۲۷۰ خانوار، مجموع روستاهای گازدار شهرستان به ۹۰ روستا خواهد رسید و درصد بهره مندی روستایی املش از ۸۲٫۸ درصد به ۸۶٫۸ درصد افزایش می یابد. لازم به توضیح است که کلیه ۶ هزار خانوار شهری املش از نعمت گاز بهره مند می باشند و از مجموع ۹ هزار و ۳۰۰ خانوار روستایی شهرستان، به بیش از ۸ هزار خانوار گازرسانی شده است.

مدیر کل میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری استان:

ظرفیت اقامتی سمنان افزایش می یابد

سمنان - خبرنگار فرصت امروز- مدیر کل میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری استان سمنان از ۱۹ پروژه ساخت هتل با پیشرفت متوسط ۴۰ درصد در این استان خبر داد. محمد جهانشاهی در جلسه ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی استان سمنان، بیان کرد این پروژه ها با سرمایه گذاری بیش از پنج هزار میلیارد ریال در حال انجام است و زمینه اشتغال بیش از یک هزار نفر را فراهم می کنند با بهره برداری از این هتل ها، ۹۷۸ تخت به ظرفیت اقامتی استان افزوده می شود، که این امر موجب افزایش دو برابری ظرفیت اقامتی استان می شود. وی افزود: یکی از مهمترین طرح های اشتغالزا در زمینه اقتصاد مقاومتی، راه اندازی اقامتگاه های بوم گردی است و با راه اندازی این اقامتگاه ها، زمینه اشتغال جوامع محلی و روستاییان فراهم میشود. مدیر کل میراث فرهنگی صنایع دستی و گردشگری، یکی از اولویت های این اداره کل را اجرای پروژه های مشارکتی عنوان کرد و گفت: درحال حاضر ۶ پروژه مشارکتی با همکاری این اداره کل و بخش خصوصی در حال انجام است که این تعداد تا پایان اسامیل به ۲۵ پروژه می رسد. جهانشاهی اجرای این پروژه ها را در تحقق اقتصاد مقاومتی، کاهش هزینه های دولت و اشتغالزایی موثر دانست.

شهروندان ایلامی در طرح نذر آب مشارکت کنند

ایلام - خبرنگار فرصت امروز- مدیر عامل جمعیت هلال احمر ایلام از عموم مردم این استان برای مشارکت در اجرای طرح نذر آب ویژه کمک به مردم روستاهای جنوب شرقی کشور دعوت کرد. بر اساس اعلام مسئولان در پی خشکسالی های اخیر بیش از ۵۰۰ روستای سیستان و بلوچستان از نعمت آب شرب سالم بهداشتی محروم هستند. به همین منظور طرح نذر آب ویژه کمک به تامین آب مردم این منطقه در سراسر کشور آغاز شد است مدیرعامل جمعیت هلال احمر ایلام افزود: این جمعیت با هدف کمک رسانی به هموطنان آسیب دیده از خشکسالی در ده ها روستای سیستان و بلوچستان طرح نذر آب را در استان های مختلف کشور آغاز کرده است. حسین عارفی اضافه کرد: در این طرح مردم نودودستی می توانند هزینه روزانه حداقل یک بطری آب برای ساکنان استان های جنوب شرقی کشور اهدا کنند.

رئیس خانه مطبوعات استان:

سهمیه آذربایجان شرقی در کمیته های تخصصی خانه مطبوعات کشور افزایش می یابد



رئیس خانه مطبوعات آذربایجان شرقی برنامه ابلاغی برای تعیین و معرفی اعضای کمیته های تخصصی خانه مطبوعات کشور را گامی مهم و ارزنده برای پیگیری مطالبات صنفی فعالان حوزه مطبوعات و رسانه توصیف و ابراز امیدواری کرد خانه مطبوعات آذربایجان شرقی در کمیته های تخصصی، سهمیه و جایگاهی متناسب با پیشینه و ظرفیت رسانه ای کنونی خود داشته باشد. اسد فلاح، تخصصی تر شدن برنامه ریزی ها و فعالیت های رسانه ای را در قالب کمیته های متشکله الزامی دانست و خاطر نشان کرد: با تدابیر صورت گرفته توسط هیئت مدیره خانه مطبوعات آذربایجان شرقی، افق و چشم انداز روشن و شگافی پیش روی اصحاب رسانه عضو این تشکل رسانه ای می توان متصور شد. وی با اشاره به عضویت ۱۷۳ نفر از فعالان مطبوعاتی و اصحاب رسانه استان در خانه مطبوعات آذربایجان شرقی، از سایر همکاران رسانه ای این استان خواست برای برخورداری از مزایا و حمایت های رسانه ای، عضو خانه مطبوعات آذربایجان شرقی شوند. اسد فلاح همچنین از صدور و توزیع کارت های جدید عضویت اعضای خانه مطبوعات آذربایجان شرقی طی روزهای آینده خبر داد و اظهار کرد: با رعایت به اعمال طرح ساماندهی اعضای عضو خانه مطبوعات،

رئیس خانه مطبوعات آذربایجان شرقی برنامه ابلاغی برای تعیین و معرفی اعضای کمیته های تخصصی خانه مطبوعات کشور را گامی مهم و ارزنده برای پیگیری مطالبات صنفی فعالان حوزه مطبوعات و رسانه توصیف و ابراز امیدواری کرد خانه مطبوعات آذربایجان شرقی در کمیته های تخصصی، سهمیه و جایگاهی متناسب با پیشینه و ظرفیت رسانه ای کنونی خود داشته باشد. اسد فلاح، تخصصی تر شدن برنامه ریزی ها و فعالیت های رسانه ای را در قالب کمیته های متشکله الزامی دانست و خاطر نشان کرد: با تدابیر صورت گرفته توسط هیئت مدیره خانه مطبوعات آذربایجان شرقی، افق و چشم انداز روشن و شگافی پیش روی اصحاب رسانه عضو این تشکل رسانه ای می توان متصور شد. وی با اشاره به عضویت ۱۷۳ نفر از فعالان مطبوعاتی و اصحاب رسانه استان در خانه مطبوعات آذربایجان شرقی، از سایر همکاران رسانه ای این استان خواست برای برخورداری از مزایا و حمایت های رسانه ای، عضو خانه مطبوعات آذربایجان شرقی شوند. اسد فلاح همچنین از صدور و توزیع کارت های جدید عضویت اعضای خانه مطبوعات آذربایجان شرقی طی روزهای آینده خبر داد و اظهار کرد: با رعایت به اعمال طرح ساماندهی اعضای عضو خانه مطبوعات،

حضور رئیس روابط عمومی شرکت ملی پالایش و

پخش فرآورده های نفتی ایران در منطقه آذربایجان شرقی



تبریز - لیلیا پاشائی - رئیس روابط عمومی شرکت ملی پالایش و پخش فرآورده های نفتی ایران با حضور در ستاد منطقه آذربایجان شرقی با مدیر این منطقه دیدار و گفتگو کرد. به گزارش خبرنگار مادر تبریز، مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه آذربایجان شرقی در دیدار با زینا اسماعیلی رئیس روابط عمومی شرکت ملی پالایش و پخش فرآورده های نفتی ایران، گزارشی اجمالی از عملکرد این منطقه در تأمین و توزیع بی وقفه سوخت استان و مناطق همجوار و صادرات فرآورده های نفتی ارائه کرد. ابوالفضل روح الهی با اشاره به اهمیت و نقش روابط عمومی در پویایی سازمان، ارتقای جایگاه

رئیس روابط عمومی شرکت ملی پالایش و پخش فرآورده های نفتی ایران با حضور در ستاد منطقه آذربایجان شرقی با مدیر این منطقه دیدار و گفتگو کرد. به گزارش خبرنگار مادر تبریز، مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه آذربایجان شرقی در دیدار با زینا اسماعیلی رئیس روابط عمومی شرکت ملی پالایش و پخش فرآورده های نفتی ایران، گزارشی اجمالی از عملکرد این منطقه در تأمین و توزیع بی وقفه سوخت استان و مناطق همجوار و صادرات فرآورده های نفتی ارائه کرد. ابوالفضل روح الهی با اشاره به اهمیت و نقش روابط عمومی در پویایی سازمان، ارتقای جایگاه

مدیر عامل شرکت گاز استان:

مشکل افت فشار گاز استان اردبیل مرتفع شد



اردبیل - خبرنگار فرصت امروز- مدیر عامل شرکت گاز استان اردبیل با اشاره به اتصال فشار گاز انتقال ۱۶ اینچ پارس آباد به خط ۳۰ اینچ نیروگاه، گفت: با این اتصال تا حدودی مشکل افت فشار بر طرف اجرایی شده است. فیروز خدائی استان اردبیل را یکی از استانهای انتهایی نقطه برداشت گاز در کشور برشمرد و گفت: مشکل افت فشار گاز در سالیان نه چندین دور تأمین پایدار انرژی گاز را برای مشترکین خانگی و صنعتی در بخش های شمالی استان با مشکلاتی مواجه ساخته بود. وی در ادامه گفت: با اتصال خط انتقال ۱۶ اینچ پارس

اردبیل - خبرنگار فرصت امروز- مدیر عامل شرکت گاز استان اردبیل با اشاره به اتصال فشار گاز انتقال ۱۶ اینچ پارس آباد به خط ۳۰ اینچ نیروگاه، گفت: با این اتصال تا حدودی مشکل افت فشار بر طرف اجرایی شده است. فیروز خدائی استان اردبیل را یکی از استانهای انتهایی نقطه برداشت گاز در کشور برشمرد و گفت: مشکل افت فشار گاز در سالیان نه چندین دور تأمین پایدار انرژی گاز را برای مشترکین خانگی و صنعتی در بخش های شمالی استان با مشکلاتی مواجه ساخته بود. وی در ادامه گفت: با اتصال خط انتقال ۱۶ اینچ پارس

رؤسای حراست شرکت های گاز استانی میهمان گاز قزوین



گاز استانی کل کشور به منظور شرکت در دومین دوره آموزشی SWOT ویژه نیروهای حراست در شرکت گاز استان قزوین حضور یافتند. به گزارش روابط عمومی شرکت گاز استان قزوین؛ مسعود طالبی رئیس حراست این شرکت گفت: با توجه به هماهنگی های به عمل آمده با معاونت برنامه ریزی و نظارت راهبردی حراست شرکت ملی گاز ایران، دوره آموزشی SWOT ویژه کارکنان حراست شرکت

گاز استانی کل کشور به منظور شرکت در دومین دوره آموزشی SWOT ویژه نیروهای حراست در شرکت گاز استان قزوین حضور یافتند. به گزارش روابط عمومی شرکت گاز استان قزوین؛ مسعود طالبی رئیس حراست این شرکت گفت: با توجه به هماهنگی های به عمل آمده با معاونت برنامه ریزی و نظارت راهبردی حراست شرکت ملی گاز ایران، دوره آموزشی SWOT ویژه کارکنان حراست شرکت

در چهار ماه نخست امسال کمیته امداد در حوزه مشارکت های مردمی ۱۸ درصد رشد داشته است

امداد استان قم بایان اینکه در مدیریت جدید کمیته امداد قم هیچ تصمیمی برای احداث مسکن نداریم گفت: مجتمع سازی برای مددجویان دارای آسیب های فراوانی است که برای جلوگیری از این آسیب ها به جای ساخت مسکن، مددجویان را در خرید خانه کمک می کنیم که طی ۱۸ ماه گذشته ۳۲۸ مسکن خریداری شده است. مدیر کل کمیته امداد استان قم با تشریح طرح راهبردی شغلی گفت: این طرح باهدف افزایش پایداری شغلی افراد با همکاری بخش خصوصی برای اولین بار در استان قم اجرا می شود. میرشکار افزود: افزایش ۱۴ درصدی مستمری مددجویان، افزایش ۵۰ درصدی وام های قرض الحسنه، بهره مندی دو هزار نفر از مددجویان در برنامه های فرهنگی، توزیع ۱۹ هزار دست لباس نیز نیازمندان نیز از جمله فعالیت های کمیته امداد استان قم در سال جاری بوده است. در پایان این نشست خبری لوح تقدیری به عنوان روز خبرنگار به خبرنگاران حاضر در جلسه اهدا شد.



قم - زهره نعلبندی - مدیر کل کمیته امداد استان قم در نشست خبری با خبرنگاران ضمن بیان خدمات این نهاد، پوشش احسان احسن، عبد قریان و جشن عطفه ها را برای خبرنگاران تشریح کرد. اکبر میرشکار ضمن تشکر از از مردم قم گفت: با جذب ۴ میلیارد و ۸۰۰ میلیون تومان کمیته امداد استان قم رتبه نخست را در حوزه مشارکت مردمی در کشور به ارمغان آورده است. او با اشاره به اینکه کمیته امداد ماهانه ۲۹۰ هزار تومان برای کمک به رفع سوءتغذیه کودکان زیر شش سال پرداخت می کند گفت: بیش از پنج میلیارد تومان نیز برای درمان نیازمندان پرداخت شده است. وی همچنین بیان کرد: به دلیل شرایط اقتصادی کنونی در خواستهای مردم از کمیته امداد افزایش یافته و از مردم خواستاریم بیش از گذشته کمیته امداد را در رسیدگی به نیازمندان یاری کنند. او با اظهار اینکه در سال جاری برای ایجاد اشتغال ۶۲ میلیارد تومان اعتبار پیش بینی شده است گفت: ۴۳ میلیارد تومان

قم - زهره نعلبندی - مدیر کل کمیته امداد استان قم در نشست خبری با خبرنگاران ضمن بیان خدمات این نهاد، پوشش احسان احسن، عبد قریان و جشن عطفه ها را برای خبرنگاران تشریح کرد. اکبر میرشکار ضمن تشکر از از مردم قم گفت: با جذب ۴ میلیارد و ۸۰۰ میلیون تومان کمیته امداد استان قم رتبه نخست را در حوزه مشارکت مردمی در کشور به ارمغان آورده است. او با اشاره به اینکه کمیته امداد ماهانه ۲۹۰ هزار تومان برای کمک به رفع سوءتغذیه کودکان زیر شش سال پرداخت می کند گفت: بیش از پنج میلیارد تومان نیز برای درمان نیازمندان پرداخت شده است. وی همچنین بیان کرد: به دلیل شرایط اقتصادی کنونی در خواستهای مردم از کمیته امداد افزایش یافته و از مردم خواستاریم بیش از گذشته کمیته امداد را در رسیدگی به نیازمندان یاری کنند. او با اظهار اینکه در سال جاری برای ایجاد اشتغال ۶۲ میلیارد تومان اعتبار پیش بینی شده است گفت: ۴۳ میلیارد تومان

کاهش ۲۴ درصدی مصرف برق در شرکت ملی مناطق نفت خیز جنوب



اهواز - شبنم قجاوند - مدیرعامل شرکت ملی مناطق نفت خیز جنوب اظهار داشت: با مدیریت بهینه، برنامه ریزی و اقدامات دقیق مصرف برق در این شرکت ۲۴ درصد کاهش یافت. مهندس بزین عالی پور گفت: این شرکت به منظور کاهش مصرف برق، تدابیر، برنامه ریزی و اقدامات دقیق و خاصی اتخاذ نموده که در نتیجه آن از نوزدهم خرداد تاکنون، روزانه حدود ۵۹ مگاوات برق در بخش های صنعتی و غیرصنعتی صرفه جویی شده است. وی با بیان این که این میزان صرفه جویی در مقایسه با کل دیدماد مصرفی، کاهش معادل ۲۴ درصد را نشان می دهد افزود: از

اهواز - شبنم قجاوند - مدیرعامل شرکت ملی مناطق نفت خیز جنوب اظهار داشت: با مدیریت بهینه، برنامه ریزی و اقدامات دقیق مصرف برق در این شرکت ۲۴ درصد کاهش یافت. مهندس بزین عالی پور گفت: این شرکت به منظور کاهش مصرف برق، تدابیر، برنامه ریزی و اقدامات دقیق و خاصی اتخاذ نموده که در نتیجه آن از نوزدهم خرداد تاکنون، روزانه حدود ۵۹ مگاوات برق در بخش های صنعتی و غیرصنعتی صرفه جویی شده است. وی با بیان این که این میزان صرفه جویی در مقایسه با کل دیدماد مصرفی، کاهش معادل ۲۴ درصد را نشان می دهد افزود: از

تفاهم نامه همکاری سازمان جنگلها، مراتع و آبخیزداری کشور و استانداری گلستان امضاء شد

فرسایش، مدیریت رسوب، آبخوان داری احیا و توسعه مراتع، جلب مشارکت مردم و ذینفعان محلی و استفاده از ظرفیت خیرین است. مدت اعتبار این تفاهم نامه از تاریخ امضاء به مدت یک سال و در غالب انجام همکاری مشترک و هماهنگی در تخصیص اعتبارات خواهد بود.

سازمان جنگلها، مراتع و آبخیزداری کشور و استانداری گلستان در زمینه انجام عملیات آبخیزداری در تاریخ ۲۱/۵/۹۷ خبر داد. قزل سفلو افزود: این تفاهم نامه با هدف حفظ احیا و توسعه و بهره برداری مناسب از منابع طبیعی استان و در راستای تحقق اسناد بالادستی و سند چشم انداز در زمینه آبخیزداری، کنترل

گرگان - خبرنگار فرصت امروز- مدیر کل منابع طبیعی و آبخیزداری استان گلستان از امضا تفاهم نامه مشترک میان سازمان جنگلها، مراتع و آبخیزداری کشور و استانداری گلستان خبر داد. ابوالطاب قزل سفلو مدیر کل منابع طبیعی و آبخیزداری استان گلستان از امضاء تفاهم نامه فی ما بین

فراخوان خودروهای برقی و هیبریدی فولکس واگن؛ شایعه با رسوایی جدید؟

فولکس‌واگن، احتمالا حدود ۱۲۴ هزار دست‌نگاه خودروی برقی و هیبریدی را به علت آلوده بودن به فلز سرطان‌زای کادمیوم، فراخوان می‌کند. به گزارش زومیت، فولکس‌واگن در دو سال اخیر به دنبال جبران رسوایی دیزل‌گیت بود و در این راه سعی داشت با تولید خودروی برقی و هیبریدی، موضوع را به فراموشی بسپارد. طی این مدت، فولکس‌واگن برنامه بلندمدتی برای تولید خودروهای الکتریکی در سطح گسترده داشت، اما به نظر نمی‌رسد که خودروساز آلمانی به این زودی بتواند از مشکلات رهایی یابد. با توجه به آلوده بودن سیستم شارژ خودروهای برقی و هیبریدی فولکس‌واگن به فلز کادمیوم، احتمالا تعداد زیادی از محصولات با فراخوان روبه‌رو خواهند شد. سازمان نظارت بر حمل‌ونقل خودروی آلمان (KBA)، ممکن است بعضی از خودروهای الکتریکی گروه فولکس‌واگن را به دلیل آلوده بودن به فلز کادمیوم فرا بخواند. این ماده سرطان‌زا در سیستم شارژ خودروهای برقی و هیبریدی وجود دارد و می‌تواند شامل ۱۲۴ هزار دست‌نگاه خودروی فولکس‌واگن شود. سازمان نظارت حمل‌ونقل آلمان در حال بررسی این موضوع برای صدور دستور فراخوانی خودرو است. کادمیوم نوعی فلز سرطان‌زا است که در سیستم شارژ خودروهای الکتریکی فولکس‌واگن مورد استفاده قرار می‌گیرد. تمام خودروهای برقی و پلاگین هیبریدی این گروه خودروسازی از جمله مدل‌های فولکس‌واگن e-Golf، گلف GTE وپاسات GTE مشمول طرح فراخوان می‌شوند. همچنین با توجه به استفاده از سیستم شارژ فولکس‌واگن در تمام محصولات هیبریدی آئودی و پورشه، آن‌ها نیز احتمالا شامل این فراخوان خواهند شد. فولکس‌واگن به تازگی از این مسئله آگاه شد و آن را سریعاً به مسئولان دولتی آلمان اطلاع داده است. نزدیک به ۰.۰۰۸ گرم فلز کادمیوم در سیستم شارژ خودروی برقی فولکس‌واگن استفاده می‌شود؛ گرچه این قطعات خطری برای کاربران ایجاد نمی‌کند، اما تأثیرات زیست محیطی آن‌ها مخصوصاً در پایان عمر باتری خودروی الکتریکی، می‌تواند خطرناک باشد. این موضوع، باعث نگرانی سازمان نظارت بر حمل‌ونقل آلمان شده است. تولید خودروهای مذکور، به مدت محدود در کارخانه‌های فولکس‌واگن متوقف شد و در حال حاضر آن‌ها توانسته‌اند کادمیوم استفاده‌شده در چرخه تولید را با ماده دیگری جایگزین کنند؛ این ماده توسط یکی از قطعه‌سازان تأمین شده است. هنوز فولکس‌واگن رسماً به این گزارش واکنش نشان نداده و احتمالا منتظر تصمیم نهایی سازمان نظارت بر حمل‌ونقل آلمان است.

مدرسه مدیریت

این شما و این هم ۴ روش موثر برای ایجاد فرهنگ احترام و اطمینان

مترجم: علی اکبری

برخورد با کارکنان یکی از بزرگ‌ترین چالش‌های امروز است که هر شرکتی تلاش می‌کند از پس آن برآید. چه چیزی یا چیزهایی کارکنان را خوشحال می‌کند؟ چه چیزی موجب ماندن آنها می‌شود؟ و ما در جایگاه مدیر، کارآفرین و یا همکار چه کاری می‌توانیم در این رابطه انجام دهیم؟ هفته گذشته جامعه مدیریت منابع انسانی گزارشی را منتشر کرد که بر طبق آن «رفتار محترمانه با تمام کارکنان» اولین فاکتور رضایت شغلی در نظر گرفته شده بود. پس از آن «اعتماد بین کارکنان و مدیران ارشدشان» در رتبه دوم قرار داشت. ببینید چه ایده ساده و جذابی برای یک چالش معمول و همه‌گیر ارائه شده است. این بدان معناست که فارغ از تمام فوت و فن‌های مدیریتی، درست رفتارکردن با یکدیگر چیزی است که واقعا اهمیت دارد. چه خودتان صاحب یک شرکت باشید یا اینکه در بخشی از یک شرکت در حال رشد فعالیت داشته باشید، ایجاد فرهنگ سازمانی مبتنی بر احترام و اعتماد باید اولویتی اساسی باشد.

۱- به حرف‌های یکدیگر گوش دهید

ارتباط، قلب روابط انسانی است و این مسئله در مورد ارتباط با همکاران تان هم صدق می‌کند. مکالمات خود را با گوش دادن به حرف‌های طرف مقابل خود شروع کرده و فضایی را فراهم کنید که از بیان ایده‌های خود احساس راحتی کنند. این پروسه ممتد است که باید هر ساله تحقیقاتی میدانی را به خود اختصاص دهید. بازخوردهای عادی و مستمر کارمندان خود را گردآوری کرده و سعی کنید که تمام اشکال بازخوردها در آن وجود داشته باشد. هرگاه فرصت را مناسب دیدید، گروه‌های تمرکزی و جلسات حضوری دو نفره ترتیب دهید، چراکه این فعالیت‌ها میزان مشارکت در مکالمات و گفت‌وگوها را ارتقا می‌بخشد. گاهی اوقات بهترین بازخوردها از همین مکالمات غیررسمی حاصل می‌شوند، چراکه در این شرایط مرز و محدوده‌های رسمی‌ای وجود ندارد.

۲- به کارمندان خود نشان دهید که مسائل برای تان اهمیت دارند

همانطور که وقتی با کسی صحبت می‌کنید، سری تکان می‌دهید تا به مخاطب خود بفهمانید به حرف‌هایش گوش می‌دهید، بایستی با انتشار یافته‌های حاصل از بازخوردهای کارمندان، این اطمینان را در آنها ایجاد کنید که شنونده خوبی برای حرف‌های‌شان هستید. من طی یک نمونه مطالعاتی، با صدها شرکت مصاحبه کردم و در نهایت مشخص شد که اگر با نهایت حسن نیت ممکن در زمینه گردآوری بازخوردهای مختلف تلاش کنید و در نهایت با این اطلاعات جدید، کاری صورت ندهید، نتایج معکوسی خواهید گرفت. کارمندان می‌خواهند مطمئن باشند که صدای‌شان به گوش کسی می‌رسد. اگر نمی‌توانید اصلاحاتی که مد نظر آنان است را ایجاد کنید، حداقل دلایلش را برای‌شان توضیح دهید. این کار وحشتناک است، اما وقتی کار خود را با این درجه از شفافیت انجام می‌دهید، همه چیز برای ایجاد یک فرهنگ مبتنی بر احترام و اعتماد آماده می‌شود.

۳- به همدیگر کمک کنید

افرادی که به یکدیگر احترام می‌گذارند، به هم کمک می‌کنند. آنها در جایگاه همکار و انسان همدیگر را حمایت می‌کنند. این مسئله نه‌تنها موجب غنی‌تر شدن روابط کارمندان در محل کار می‌شود، بلکه با وجود فرهنگ حمایت و پشتیبانی، کارمندان از کمک خواستن ترسی نخواهند داشت. این مسئله در نهایت موجب افزایش آسایش و راحتی همگان شده و میزان بهره‌وری شغلی‌شان را بهبود می‌بخشد.

۴- افراد را به اینکه خودشان باشند، تشویق کنید

رویدادهای تیم‌سازی در شرکت من CultureIQ نامی فرهنگ‌ساز است که یک شرکت فراهم‌کننده نرم‌افزارهای مدیریت فرهنگی است، شامل فعالیت‌هایی نظیر کوه‌نوردی و فعالیت‌های رقابتی محلی می‌شود. نکته مشترک بین تمام این رویدادهای مختلف این است که تیم پشت تمام این اتفاقات است.

ما هر ماه طرح‌ریزی رویدادهای فرهنگی را به یکی دیگر از اعضای تیم واگذار می‌کنیم. پس با این اوصاف هر یک از کارمندان این فرصت را خواهد یافت تا شخصیت خود را روی میز بیاورد. نه‌تنها طی این رویداد همدیگر را بهتر می‌شناسیم بلکه با پیشبرد روند چیزهای تازه‌ای را در مورد هر یک از کارمندان می‌فهمیم. کوه‌نوردی، فعالیت باب میل هر کسی نیست، اما گویای عشق و علاقه مدیر تولید ما نسبت به فعالیت‌های بیرونی است و ما در کنار هم می‌توانیم به آن احترام بگذاریم. دفعه بعدی که خود را در برخورد با کارمندان تان گرفتار دیدید، به خاطر داشته باشید که راه‌حل تمام این مشکلات دو چیز بسیار ساده است: احترام و اعتماد.

منبع: entrepreneur

فرصت امروز

روزنامه‌مدیریتی - اقتصادی

| **شنبه** | ۲۷ مرداد ۱۳۹۷ **|** شماره ۱۱۴۰ **|** صفحه ۱۶ **|**

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: هنر سرزمین سبز

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

دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۳۴۲ - ۸۸۸۹۵۳۴۱

روابط عمومی: ۸۸۸۹۵۶۷۲ **فکس تحریریه:** ۸۸۸۵۳۹۱۹

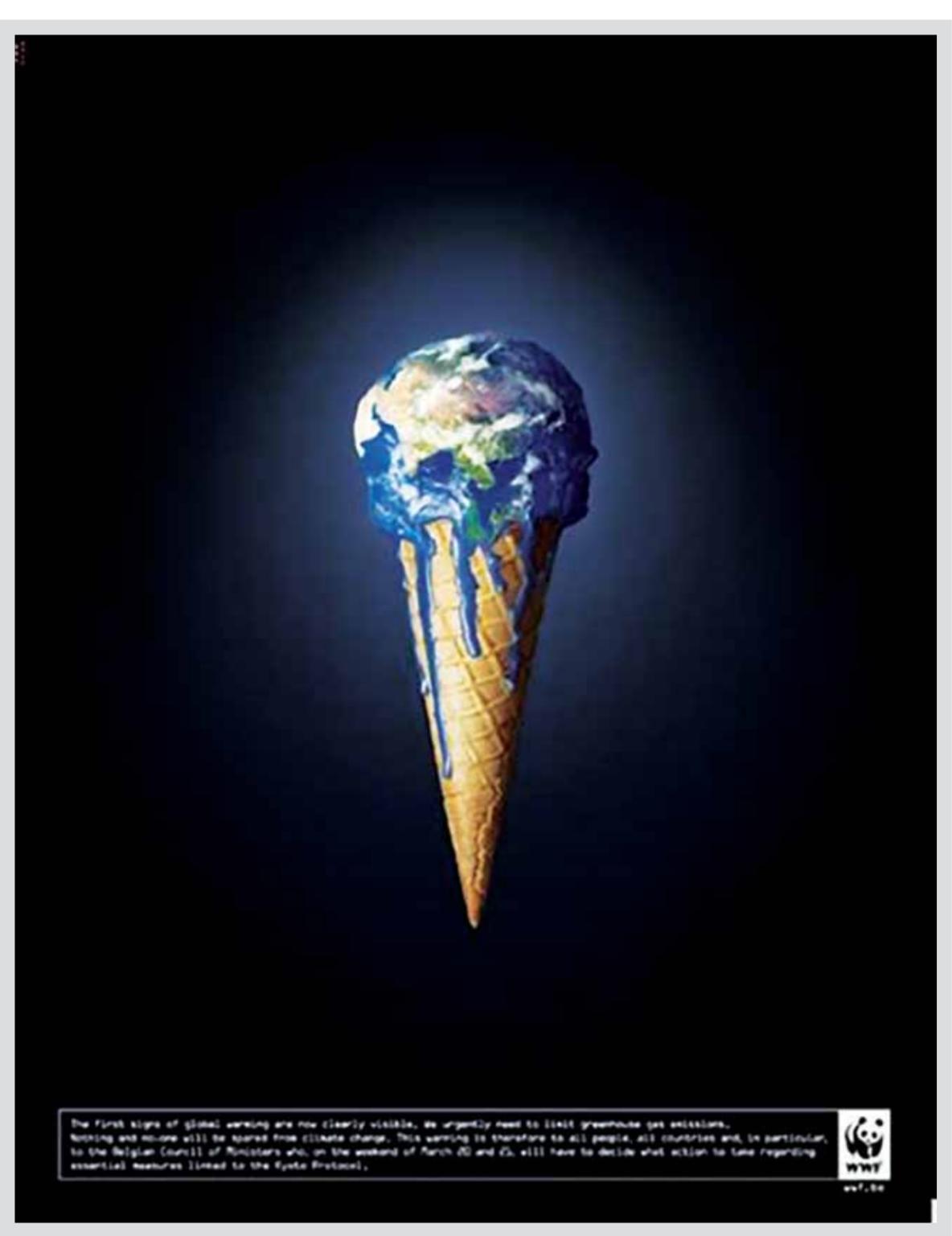
سازمان آگهی‌ها: ۸۸۹۳۶۶۵۱ **امور مشترکین:** ۸۸۹۳۵۳۴۹

آیین‌نامه اخلاق حرفه ای روزنامه: WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

WWW.FORSATNET.IR

INFO@FORSATNET.IR

تبلیغات خلاق



مسیر موفقیت

۹ عادت افراد ثروتمند که انجام آنها به صرف هیچ هزینه‌ای نیاز ندارد

و این در حالی است که ۷۸درصد فقرا سریال تماشای می‌کنند.»

به علاوه، ۸۶درصد از افراد ثروتمند عاشق مطالعه هستند و ۸۸درصد افراد ثروتمند مدعی هستند که هر روز به مدت ۳۰ دقیقه یا بیشتر صرف مطالعه غیر کاری می‌کنند.

یادداشت‌کردن کارها

معروف است که افراد موفق، هر شب فهرستی از کارهای روز بعدشان تهیه می‌کنند تا بتوانند، اولویت‌های کاری هر روزشان را مشخص کنند. آنها مندرجات این فهرست را براساس اولویت و اهمیت کارها، شماره‌گذاری می‌کنند.

هدف‌گذاری و تصویرسازی

ژول براون (Joel Brown) با تصدای از کارآفرینان مصاحبه کرده و دریافته که «۹۵درصد از کارآفرینان موفق حاضر در مصاحبات، اهداف، برنامه‌ها و چشم‌اندازهای موفقیت خود را به‌طور مرتب می‌نویسند.» افراد موفق این کار را هر شب قبل از خواب یا هر روز صبح پس از بیدار شدن انجام می‌دهند تا برای مواجهه با چالش‌های پیش رو آماده شوند.

مدیریت مالی

افراد موفق با مدیریت درست منابع مالی‌شان به جایی که هستند، رسیده‌اند. این بدان معناست که این افراد، پول‌شان را عاقلانه سرمایه‌گذاری می‌کنند، به دنبال فرصت‌های مالی جدید هستند و همیشه مقداری پس‌انداز برای موقعیت‌های ضروری دارند. این افراد، سخاوتمند هستند و آماده بخشش به افراد نیازمند هستند. پس‌انداز کافی (به اندازه مخارج یک سال) حتی به بهبود روابط زناشویی نیز کمک می‌کند.

طبق یک ضرب‌المثل قدیمی «تلاش و شانس با هم فرصت می‌آفرینند.» موفق‌ترین افراد کسانی هستند که با تلاش همیشگی، خود را برای موفقیت مهیا می‌کنند. افراد موفق در عین اینکه منتظر شانس هستند، حداکثر تلاش خود را به کار می‌بندند و شانس معمولاً به سراغ این قبیل افراد می‌آید.

منبع: entrepreneur

ارتباط‌سازی

افراد موفق اهمیت ارتباط‌سازی را درک می‌کنند. در واقع تحقیقات نشان داده که ارتباط‌سازی و شبکه‌سازی می‌تواند باعث عملکرد بهتر افسراد در محیط‌های کاری و افزایش احتمال کاراییی شود. شبکه‌سازی به افراد موفق کمک می‌کند که از ابتکار عمل بیشتری برخوردار باشند. ممانظور که در کتاب مشهور دیل کارنگی (Dale Car – How to Win Friends & influence People) آمده است، افراد موفق به ندرت از دیگران شکایت یا انتقاد می‌کنند. این افراد متواضع بوده و سعی دارند با دیگران همدلی کنند.

بیکار نبودن

افراد موفق به ندرت بیکار هستند. مشهور است که کارآفرینایی نظیر ال. بی. جی (LBJ) یا رابرت موسز (Robert Moses) بین ۶۰ تا ۶۵ ساعت در هفته کار می‌کنند. ایلان ماسک (Elon Musk) بین ۸۰ تا ۱۰۰ ساعت در هفته کار می‌کند و اعتقاد دارد که «کارآفرینان باید دارای چنین روحیه و اخلاق کاری باشند.»

هنر «نه گفتن»

«تفاوت بین افراد موفق و افراد بسیار موفق در این است که افراد بسیار موفق تقریبا به هر چیزی نه می‌گویند.»

- وارن بافت (Warren Buffett)

افراد موفق می‌دانند که با «نه گفتن» به منفی‌بافی‌ها، اضافه‌کاری‌ها و هر نوع فعالیتی که زمان را به هدر می‌دهد، می‌توانند بر افزایش بهره‌وری کاری‌شان تمرکز کنند. اینگونه افراد اگر بخواهند به هر چیز و هر کسی «آری» بگویند، از اهداف اصلی‌شان به کلی منحرف شده و قادر به انجام تکمیل اهداف‌شان نخواهند بود.

مطالعه به جای تماشای تلویزیون

توماس کورلی (Thomas Corley)، نویسنده کتاب «صادات ثروت: عادات روزمره افراد ثروتمند» می‌نویسد: «۷۶درصد از افراد ثروتمند در طول روز تنها یک ساعت یا کمتر به تماشای تلویزیون می‌نشینند. کورلی همچنین دریافته که تنها ۶درصد افراد ثروتمند، سریال می‌بینند