روزنامه مدیریتی - اقتصادی

فرصت امروز

برای کسب و کارآفرینی

دوشنبه
۱۶ شهریور ۱۴۰۵

Mon.7 Sep 2026

۲۵ ربیع‌الاول ۱۴۴۸ - سال سیزدهم
شماره ۳۰۰۲
۸ صفحه - ۵۰۰۰۰ تومان

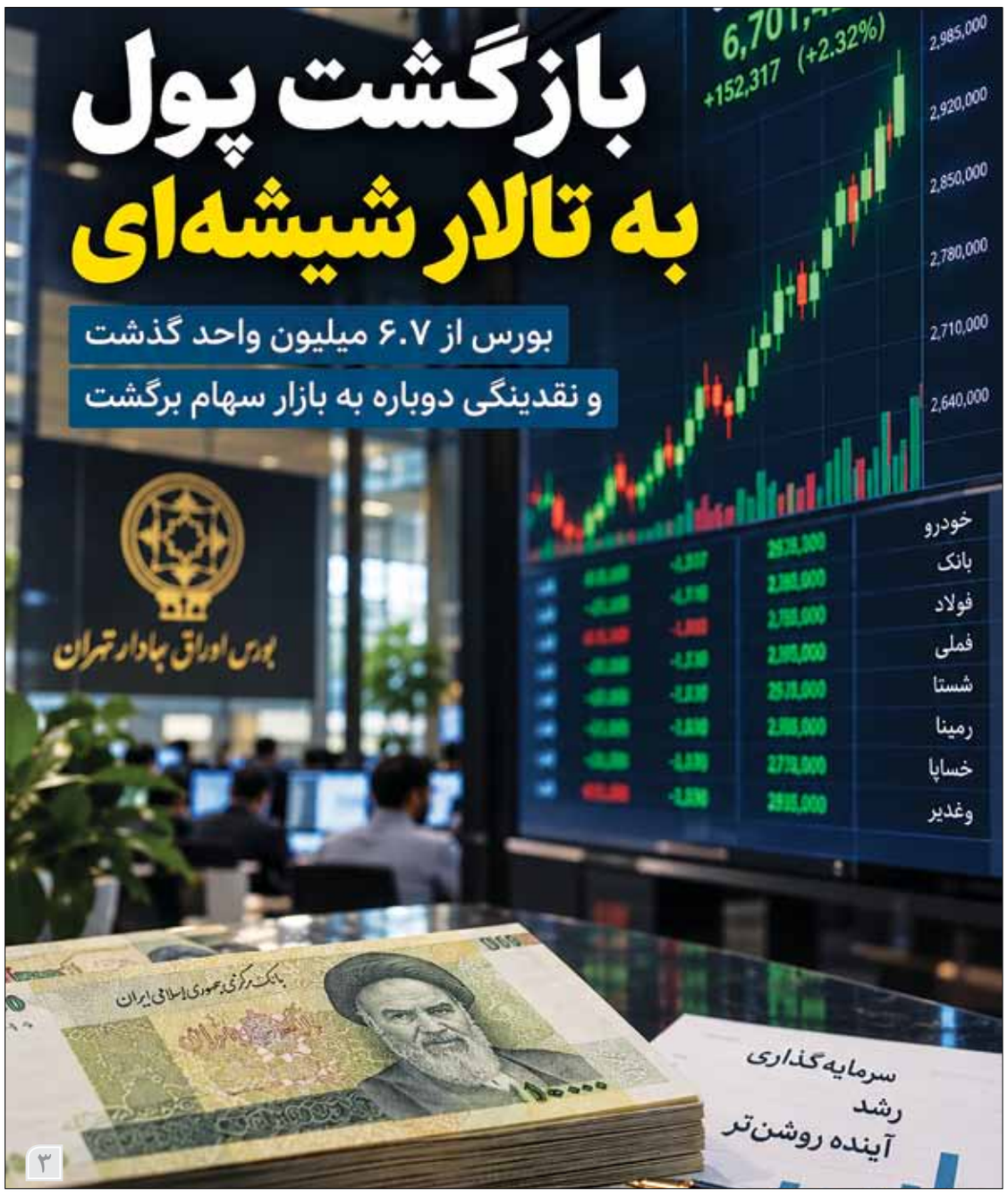
www.forsatnet.ir

عقب‌نشینی از سقف ۲۲۸ هزار تومان، اما ریسک ارزی هنوز پابرجاست

دلار عقب نشست، ریسک ماند

فرصت امروز: بازار ارز یکشنبه ۱۵ شهریور یکی از آن روزهایی را پشت سر گذاشت که تفاوت میان «کاهش قیمت» و «کاهش ریسک» را به‌خوبی نشان می‌دهد. دلار آزاد در جریان معاملات تا محدوده ۲۲۸ هزار و ۷۰۰ تومان بالا رفت، اما در ادامه عقب نشست و در ساعات پایانی در محدوده ۲۲۴ هزار تومان قرار گرفت. این برگشت چند هزار تومانی در نگاه اول می‌تواند نشانه...

۳



۳

وقتی کاهش فروش نفت به کارخانه‌های داخل کشور می‌رسد

ارز نفتی در تنگنا

فرصت امروز: فشار بر صادرات نفت ایران دیگر فقط مسئله صنعت نفت نیست. تحولات چند ماه اخیر آن را به یکی از مهم‌ترین متغیرهای تعیین‌کننده برای بازار ارز، بودجه دولت و حتی سرمایه در گردش کارخانه‌ها تبدیل کرده است. برآوردهای منتشرشده توسط رویترز نشان می‌دهد بارگیری نفت خام و میعانات ایران که در ماه مارس در محدوده ۲ میلیون بشکه در روز قرار داشت، در ماه اوت به حدود ۲۲۰ تا ۲۵۵ هزار بشکه در روز سقوط کرده است. همزمان محدودیت شدید تردد نفتکش‌های مرتبط با ایران، مسیر سنتی ورود درآمد نفتی را تحت فشار قرار داده است. اگر این وضعیت ادامه پیدا کند، اثر اصلی آن نه لزوماً در پمپ‌بنزین یا بازار جهانی نفت، بلکه در جریان ارزی اقتصاد ایران دیده خواهد شد. نفت همچنان مهم‌ترین منبع بالقوه ورود ارز به کشور است و هر کاهش پایدار در صادرات، قدرت سیاست‌گذار برای تأمین واردات را محدودتر می‌کند.

مسیر نفت تا خط تولید

اولین حلقه، بازار ارز است. اگر درآمد ارزی حاصل از صادرات نفت کاهش پیدا کند، بانک مرکزی برای تأمین ارز کالاهای اساسی، دارو و مواد اولیه باید بیشتر به صادرات غیرنفتی، ذخایر یا سایر منابع خارجی متکی شود. در چنین شرایطی طبیعی است که اولویت‌بندی تخصیص ارز شدیدتر شود...

۲

جهش ۱۶ برابری ابزارهای جدید چه چیزی را تغییر می‌دهد؟

تولید در جست‌وجوی پول تازه

۲

مدیریت و کسب‌وکار

کارآفرینان موفق دنیا چه نوآوری‌هایی داشته‌اند؟

کارآفرینان زیادی در دنیا مشغول فعالیت هستند و راستش را بخواهید همه آنها آرزوهای دور و درازی برای کسب و کارشان دارند. در این میان تنها برخی از کارآفرینان به شهرت جهانی و از همه مهمتر موفقیت‌های بزرگ دست پیدا می‌کنند. شاید فکر کنید برخی از این موفقیت‌های تکرارنشدنی حاصل شانس افراد است، خب در این صورت کمی حق با شماست، اما در یک چشم‌انداز وسیع‌تر ماجرا کمی فرق دارد. خب کارآفرینان بزرگ ایده‌های تازه و حیرت‌انگیزی هم داشته‌اند. به همین خاطر توانایی اثرگذاری بهتری بر روی مخاطب داشته و کارشان بهتر از رقبا پیش رفته است. مشتریان و ناظران بیرون بازار معمولا موفقیت برندها را بدون هیچ دقت نظری مشاهده می‌کنند. این امر موجب بروز سوءتفاهم‌های زیادی درباره شیوه موفقیت در بازار می‌شود. به همین خاطر سالانه خیلی از مردم سراسر دنیا به خیال اینکه در کوتاه‌ترین زمان ممکن امکان موفقیت در بازار ...

۸

سرمقاله

مسئله دلار نیست؛ مسئله ارز است

دکتر محمدرضا قدیمی
مدیر مسئول

در اقتصاد ایران هر بار که نرخ دلار جهش می‌کند، نگاه‌ها بلافاصله به بازار ارز دوخته می‌شود و نخستین پرسش این است که بانک مرکزی چه خواهد کرد. آیا عرضه ارز افزایش می‌یابد؟ آیا بازارساز مداخله می‌کند؟ آیا نرخ چند هزار تومان پایین می‌آید؟ این پرسش‌ها در جای خود مهم‌اند، اما اگر تمام مسئله را به قیمت روز دلار تقلیل دهیم، صورت مسئله را کوچک‌تر از واقعیت دیده‌ایم. آنچه امروز اقتصاد ایران با آن مواجه است، بیش از آنکه «مسئله دلار» باشد، «مسئله ارز» است؛ یعنی توان اقتصاد برای ایجاد، حفظ، انتقال و تخصیص منابع ارزی به شکلی پایدار. تفاوت این دو نگاه بسیار مهم است. قیمت دلار یک متغیر بازار است، اما ارز یک منبع حیاتی برای اقتصاد است. اقتصاد ایران برای واردات مواد اولیه، ماشین‌آلات، دارو، قطعات، فناوری و بسیاری از کالاهای واسطه‌ای به ارز نیاز دارد. اگر جریان ورودی ارز پایدار باشد، حتی در شرایط تورمی نیز امکان مدیریت بازار بیشتر است. اما اگر درآمدهای ارزی کاهش پیدا کند یا...

ادامه در همین صفحه

مسئله دلار نیست؛ مسئله ارز است

...دسترسی به آنها دشوار شود، کنترل نرخ ارز با مداخله کوتاه‌مدت فقط می‌تواند زمان بخرد، نه اینکه ریشه مشکل را از بین ببرد.

در اقتصادهای متکی به درآمدهای ارزی محدود، مسئله اصلی همیشه «جریان» است نه «موجودی». ممکن است بانک مرکزی در مقطعی منابعی برای عرضه داشته باشد و بتواند نوسان را کنترل کند، اما اگر ورودی ارز از محل صادرات نفت، صادرات غیرنفتی، سرمایه‌گذاری خارجی یا سایر منابع پایدار نباشد، این مداخله نمی‌تواند برای همیشه ادامه پیدا کند. از منظر اقتصاد کلان، ذخایر ارزی زمانی کارآمدند که برای مدیریت شوک‌های موقت استفاده شوند، نه برای جبران یک عدم تعادل ساختاری.

بخش مهمی از فشار فعلی نیز از همین نقطه ناشی می‌شود. وقتی صادرات نفت با محدودیت بیشتری مواجه می‌شود، درآمد ارزی کشور کاهش می‌یابد. وقتی انتقال پول دشوارتر می‌شود، بخشی از ارز حاصل از صادرات نیز با هزینه بیشتر یا تأخیر به اقتصاد بازمی‌گردد. وقتی صادرات غیرنفتی نیز با موانع مقرراتی، هزینه‌های مبادله و محدودیت بازگشت ارز مواجه است، توان اقتصاد برای ایجاد جریان ارزی مستمر تضعیف می‌شود. نتیجه این وضعیت الزاماً همان روز در قیمت دلار دیده نمی‌شود، اما با فاصله زمانی به بازار ارز، واردات و سپس تولید منتقل خواهد شد.

این انتقال از منظر بنگاه اقتصادی بسیار روشن است. تولیدکننده‌ای که برای واردات یک قطعه یا ماده اولیه نیاز به ارز دارد، فقط به قیمت دلار نگاه نمی‌کند. برای او مهم‌تر این است که آیا ارز در زمان مناسب تخصیص می‌یابد یا نه، انتقال آن چقدر طول می‌کشد و هزینه واقعی تأمین آن چه میزان خواهد بود. ممکن است نرخ رسمی یا بازار در یک روز کاهش پیدا کند، اما اگر زمان دسترسی به ارز افزایش یافته باشد، هزینه واقعی تولید همچنان بالا بماند. در این حالت، مشکل از تابلو صرافی به ترازنامه شرکت منتقل شده است.

از این منظر، بخشی از تورم در اقتصاد ایران نیز ریشه در همین نااطمینانی ارزی دارد. بنگاه‌ها قیمت امروز را فقط بر اساس هزینه امروز تعیین نمی‌کنند؛ آنها هزینه جایگزینی آینده را هم در نظر می‌گیرند. اگر تولیدکننده احتمال بدهد سه ماه دیگر ماده اولیه را با ارز گران‌تر یا با تأخیر بیشتری تهیه خواهد کرد، طبیعی است که حاشیه اطمینان بیشتری در قیمت‌گذاری لحاظ کند. به همین دلیل کاهش مقطعی نرخ ارز لزوماً به کاهش سریع قیمت کالاها منجر نمی‌شود. تا زمانی که بنگاه به پایداری جریان ارز اطمینان نداشته باشد، انتظار کاهش پایدار قیمت‌ها نیز خوش‌بینانه خواهد بود.

در این میان، سیاست‌گذار پولی با یک محدودیت جدی مواجه است. بانک مرکزی می‌تواند نوسان را مدیریت کند، اما نمی‌تواند به تنهایی برای اقتصاد ارز خلق کند. توان ارزی کشور حاصل عملکرد بخش‌های مختلف اقتصاد است: صادرات نفت، صادرات غیرنفتی، سیاست تجاری، روابط بانکی، سرمایه‌گذاری، نظام مالی و حتی سیاست بودجه‌ای دولت. اگر کسری بودجه مزمن باشد و از مسیر افزایش نقدینگی تأمین شود، تقاضای اسمی برای ارز نیز بالا می‌رود. بنابراین نمی‌توان از بانک مرکزی انتظار داشت همزمان هم آثار کسری بودجه را جذب کند، هم محدودیت صادرات را جبران کند و هم نرخ ارز را در سطحی ثابت نگه دارد.

به بیان دیگر، ثبات ارزی یک پروژه چندبخشی است، نه یک عملیات بازار. تا زمانی که سیاست مالی دولت، سیاست تجاری، سیاست صنعتی و سیاست ارزی در یک جهت حرکت نکنند، کنترل بازار ارز شکننده باقی خواهد ماند. هر بار که یک شوک خارجی یا داخلی رخ دهد، همان عدم تعادل‌های قبلی دوباره خود را در قیمت دلار نشان خواهند داد.

در این شرایط، تمرکز بیش از حد بر عدد دلار حتی می‌تواند سیاست‌گذاری را منحرف کند. ممکن است نرخ ارز برای مدتی با عرضه گسترده کنترل شود، اما اگر در همان زمان صنایع با محدودیت دسترسی به ارز مواجه باشند، بخش واقعی اقتصاد هزینه آن ثبات ظاهری را پرداخت خواهد کرد. ثباتی که با محدود کردن واردات مواد اولیه یا کاهش تخصیص ارز به تولید حاصل شود، در نهایت خود به کاهش تولید و افزایش قیمت‌ها منجر خواهد شد.

راه‌حل پایدار از جایی دیگر آغاز می‌شود. اقتصاد ایران باید بتواند منابع ارزی متنوع‌تری ایجاد کند، صادرات غیرنفتی را رقابت‌پذیرتر سازد، هزینه بازگشت ارز را کاهش دهد و شرایطی فراهم کند که درآمدهای صادراتی سریع‌تر و با اصطکاک کمتر وارد چرخه تولید شود. در کنار آن، اصلاح بودجه دولت و کاهش فشارهای پولی نیز ضروری است. هرچه کسری بودجه و رشد نقدینگی کمتر شود، تقاضای سفته‌بازانه برای ارز نیز کاهش خواهد یافت و بانک مرکزی برای مدیریت بازار فضای بیشتری خواهد داشت.

از نگاه یک اقتصاددان، معیار موفقیت سیاست ارزی نباید فقط این باشد که دلار امروز چند هزار تومان پایین آمده است. معیار مهم‌تر این است که آیا بنگاه ایرانی می‌تواند برای سه ماه، شش ماه و یک سال آینده درباره هزینه ارزی خود برنامه‌ریزی کند یا نه. اگر پاسخ منفی باشد، حتی یک نرخ ظاهراً ثابت نیز نشانه ثبات واقعی نیست.

اقتصاد ایران بیش از هر چیز به «قابلیت پیش‌بینی» نیاز دارد. فعال اقتصادی باید بداند ارز چگونه تأمین می‌شود، قواعد تخصیص چیست، بازگشت ارز صادراتی چگونه انجام می‌شود و سیاست‌گذار در برابر شوک‌های آینده چه چارچوبی دارد. بدون این پیش‌بینی‌پذیری، هر کاهش نرخ ارز موقت و هر موج آرامش شکننده خواهد بود.

مسئله امروز اقتصاد ایران بنابراین صرفاً مهار دلار نیست. مسئله، بازسازی سازوکاری است که ارز را به شکلی پایدار وارد اقتصاد کند و آن را به بخش‌هایی برساند که بیشترین ارزش افزوده را ایجاد می‌کنند. تا زمانی که این سازوکار تقویت نشود، بازار ارز بار دیگر با هر شوک به نقطه التهاب بازخواهد گشت.

دلار را می‌توان برای مدتی با دلار مهار کرد، اما ثبات ارزی تنها زمانی حاصل می‌شود که اقتصاد بتواند ارز تولید کند، آن را حفظ کند و به شکل کارآمد به تولید برساند.

ثبت رکورد تاریخی تولید گندم در کشور با تولید ۱۴.۱ میلیون تن

مراغه-معاون امور زراعت وزارت جهاد کشاورزی از ثبت رکورد تاریخی تولید گندم در کشور با تولید ۱۴.۱میلیون تن در سال گذشته خبر داد و آن را حاصل تلاش و هم‌افزایی کشاورزان محققان و کارشناسان دانست.

به گزارش خبرنگار مهر، مجید آنجفی ظهر یکشنبه در سی‌ودومین گردهمایی سالیانه مؤسسه تحقیقات کشاورزی دیم کشور که در دانشگاه مراغه برگزار شد، با اشاره به شرایط دشوار بخش کشاورزی در سال گذشته اظهار کرد: با وجود خشکسالی، پراکنش نامناسب بارش‌ها، مشکلات اقتصادی، تحریم‌ها و شرایط ناشی از جنگ، با تلاش و هم‌افزایی کشاورزان، محققان، کارشناسان و مدیران، تولیدات زراعی و باغی کشور در مجموع ۷ میلیون تن افزایش یافت.

وی با قدردانی از تلاش مؤسسه‌های تحقیقاتی افزود: دستاوردهای مؤسسه‌های تحقیقاتی منشأ خیر و اثر برای کشور بوده و نقش مهمی در حفظ امنیت غذایی، ارتقای بهره‌وری و اقتدار بخش کشاورزی دارد.

معاون امور زراعت وزارت جهاد کشاورزی با بیان اینکه سال گذشته از نظر شرایط اقلیمی و اقتصادی، سالی پیچیده و دشوار برای بخش کشاورزی بود، ادامه داد: خشکسالی و پراکنش نامناسب بارش‌ها در کنار مسائل اقتصادی، تحریم‌ها و اتفاقات ناشی از جنگ، محدودیت‌های جدی برای تولید ایجاد کرد، اما با وجود این شرایط، اجازه ندادیم کشور با بحران غذایی مواجه شود.

آنجفی گفت: در سال گذشته حدود ۱۰ هزار کارشناس در کنار محققان، مدیران و مسئولان و البته کشاورزان تلاش کردند و حاصل این تلاش مشترک، افزایش حدود ۷ میلیون تنی تولیدات زراعی و باغی کشور بود.

وی این افزایش تولید را بیش از هر چیز نشان‌دهنده ظرفیت تولیدکنندگان و نتیجه ارتقای بهره‌وری در بخش کشاورزی دانست.

رکورد تاریخی تولید گندم

معاون امور زراعت وزارت جهاد کشاورزی با اشاره به عملکرد بخش کشاورزی در تولید محصولات اساسی اظهار کرد: روندهای موجود نشان می‌دهد بهره‌وری و افزایش تولید در بخش کشاورزی روندی صعودی دارد و در تولید گندم نیز با ثبت ۱۴.۱ میلیون تن، شاهد یک رکورد تاریخی در کشور بودیم.

وی درباره پرداخت مطالبات گندمکاران نیز گفت: قرار است حدود ۱۰۰ هزار میلیارد تومان برای پرداخت مطالبات اختصاص یابد که با احتساب این رقم، حدود ۷۵ درصد مطالبات پرداخت خواهد شد و تسریع در پرداخت بدهی‌های گندمکاران در دستور کار قرار دارد.

آنجفی با بیان اینکه اکنون ۸۵ درصد نیاز غذایی کشور در داخل تولید می‌شود، خاطرنشان کرد: تنها ۱۵ درصد نیاز غذایی کشور از طریق واردات تأمین می‌شود و این موضوع نشان‌دهنده ظرفیت قابل توجه بخش کشاورزی در تأمین امنیت غذایی کشور است.

معاون امور زراعت وزارت جهاد کشاورزی با اشاره به محدودیت منابع آبی کشور تأکید کرد: باید از قطره‌قطره آب موجود به بهترین شکل استفاده کنیم.

وی افزود: در محصول گندم، محور برنامه‌ها به سمت پایداری تولید، افزایش بهره‌وری و ارتقای کیفیت حرکت کرده است.

آنجفی توسعه و ترویج محصولات تولیدی در دیمزارها را از اولویت‌های بخش کشاورزی دانست و گفت: برای حفظ تولید باید به شکل جدی به پایداری تولید در دیمزارها توجه کنیم.

وی ادامه داد: در استان‌هایی که این طرح با جدیت دنبال شده است، کشاورزان با استفاده از آخرین یافته‌های تحقیقاتی و بهره‌گیری از ادوات و فناوری‌های جدید، شیوه‌های نوین کشاورزی را به کار گرفته‌اند.

معاون امور زراعت وزارت جهاد کشاورزی تأکید کرد: طرح پایداری تولید نباید تنها به گندم محدود شود و باید برای توسعه تولید حبوبات، گیاهان دارویی و سایر محصولات متناسب با ظرفیت دیمزارها نیز برنامه‌ریزی کنیم.

هدف‌گذاری تولید ۶۰۰ هزار تن دانه روغنی

آنجفی همچنین از برنامه‌ریزی برای افزایش تولید دانه‌های روغنی خبر داد و اظهار کرد: هدف‌گذاری جدی برای افزایش تولید این محصولات انجام شده و پیش‌بینی می‌شود تولید دانه‌های روغنی به ۶۰۰ هزار تن برسد.

وی افزود: در حال حاضر تولید سالانه دانه‌های روغنی حدود ۳۵۰ هزار تن است و افزایش این میزان در دستور کار بخش کشاورزی قرار دارد.

معاون امور زراعت وزارت جهاد کشاورزی با اشاره به اهمیت تأمین منابع مالی بخش کشاورزی گفت: در تلاش هستیم بودجه سال آینده را تثبیت کرده و منابع اثربخشی را به بخش کشاورزی تزریق کنیم.

وی ادامه داد: هدف‌گذاری بسیار جدی برای تأمین اعتبارات پایدار انجام شده است تا بتوانیم برنامه‌های افزایش بهره‌وری و پایداری تولید را با قدرت بیشتری دنبال کنیم.

آنجفی با قدردانی از کشاورزان و فعالان بخش کشاورزی در شرایط دشوار کشور گفت: در شرایط جنگ نابرابری که پشت سر گذاشتیم، تولیدکنندگان بخش کشاورزی با وجود افزایش هزینه‌های تولید و فشارهای اقتصادی، اجازه ندادند کشور با کمبود محصولات غذایی مواجه شود.

وی افزود: تولیدکننده در چنین شرایطی بیش از دیگران تحت تأثیر قرار می‌گیرد و مظلوم واقع می‌شود، چرا که هزینه‌های تولید او افزایش پیدا می‌کند؛ با این حال، در سایه وحدت و همدلی، عملکرد محققان، مدیران، کارشناسان و کشاورزان موجب شد در سال گذشته با نوسان جدی در تولید مواجه نشویم.

معاون امور زراعت وزارت جهاد کشاورزی تأکید کرد: همه باید با اقتدار و انگیزه پای کار کشور باشیم و از امنیت غذایی کشور مراقبت کنیم. با تداوم این همدلی و تلاش، در آینده نیز از بحران‌ها با سربلندی عبور خواهیم کرد.

چشم‌انداز روشن برای سال زراعی جدید

وی در پایان با اشاره به آغاز سال زراعی جدید گفت: برای حوزه دیم کشور چشم‌انداز روشنی ترسیم شده و برای سال زراعی جدید نیز تأمین و تدارک نهاده‌ها در دستور کار قرار دارد.

آنجفی افزود: در زمینه کودهای مورد نیاز از جمله اوره و پتاس، برنامه‌ریزی برای توزیع حجم مناسبی از نهاده‌ها انجام شده است.

معاون امور زراعت وزارت جهاد کشاورزی ابراز امیدواری کرد: به لطف خدا و با توجه ویژه به بخش کشاورزی، سال زراعی جدید را با شرایطی مناسب آغاز کنیم و با استفاده از روش‌ها، فناوری‌ها و تکنیک‌هایی که محققان مؤسسه‌های تحقیقاتی ارائه می‌کنند، شاهد افزایش بهره‌وری و پایداری تولید در کشور باشیم.

خبرنامه

کارمزد خرید شمش طلا از مرکز مبادله چقدر است؟

یکصد و پنجاه و پنجمین جلسه حراج شمش طلا در مرکز مبادله سه‌شنبه (۱۷ شهریور) برگزار می‌شود که وجه‌الضمان هر قطعه ۵۰ میلیارد ریال و سقف خرید ۲۵ قطعه در هفته و کارمزد هر معامله ۴۰ میلیون ریال تعیین شده است.

به گزارش ایسنا، بر اساس شیوه‌نامه ابلاغی از سوی مرکز مبادله ایران، چهار گروه از فعالان اقتصادی مجاز به شرکت در این حراج هستند؛ این گروه‌ها شامل فروشندگان عمده شمش طلا، تولیدکنندگان و سازندگان فعال مصنوعات طلا، خرده‌فروشان طلای آبشده و سکوهای برخط فروش طلای آبشده و مصنوعات هستند.

کارمزد معاملات این حراج، برای هر یک از طرفین معامله، مبلغ ۲۰ میلیون ریال تعیین شده است؛ بدین ترتیب، مجموع کارمزد هر معامله ۴۰ میلیون ریال خواهد بود.

قیمت پایه شمش‌های طلا، توسط عرضه‌کننده در روز برگزاری حراج اعلام می‌شود. کلیه معاملات به صورت حضوری و نقدی انجام خواهد شد.

متقاضیانی که برای نخستین بار شرکت می‌کنند، باید اصل نامه درخواست شرکت در حراج (فرم‌های ۱۱ و ۱۲ از سایت ice.ir)، اصل کارت ملی، اصل تعهدنامه محرمانگی، شناسه یکتای پروانه کسب صادره از درگاه ملی مجوزهای کشور، وکالت‌نامه رسمی معتبر قابل استعلام همراه با شناسه سند و رمز تصدیق، اصل گواهی امضا نزد دفاتر اسناد رسمی به نام مرکز مبادله ارز و طلای ایران، آخرین نسخه اساسنامه (برای اشخاص حقوقی) و آخرین آگهی روزنامه رسمی(برای اشخاص حقوقی) را ارائه دهند.

برای متقاضیانی که پیش از این، حداقل در یک جلسه حراج شرکت داشته‌اند، فرآیند ارائه مدارک تسهیل شده است. این دسته از متقاضیان، صرفاً در صورت تغییر محتوای مدارک، ملزم به ارائه اصل نامه درخواست شرکت در حراج، اصل تعهدنامه محرمانگی، و اصل کارت ملی هستند. سایر مدارک، به دلیل وجود سابقه در سیستم، نیازی به ارائه مجدد ندارند.

گفتنی است، مهلت واریز وجه‌الضمان تا ساعت ۲۴ روز دوشنبه (۱۶ شهریورماه) تعیین شده است؛ از این رو، از فعالان حوزه طلا دعوت می‌شود نسبت به تکمیل مدارک و واریز به موقع وجه‌الضمان، در موعد مقرر اقدام کنند. جزئیات تکمیلی و فرم‌های مربوطه، از طریق وب‌سایت رسمی مرکز مبادله ارز و طلای ایران به نشانی ice.ir قابل دریافت است.

آخرین فرصت واردات خودرو برای ایرانیان مقیم خارج اعلام شد

نحوه اعمال محدودیت زمانی برای واردات و ترخیص خودروهای سواری ایرانیان مقیم خارج از کشور بر اساس ماده ۹۲ ضوابط اجرایی قانون بودجه سال ۱۴۰۵ ابلاغ شد.

به گزارش ایسنا، در متن این بخشنامه آمده است: "پیرو نامه‌های گذشته در خصوص ادامه ثبت سفارش واردات خودرو سواری مسمول ایرانیان مقیم خارج از کشور در سالجاری براساس ماده ۹۲ ضوابط ابلاغی قانون بودجه سال ۱۴۰۵، از آنجا که امکان واردات خودروی ایرانیان خارج از کشور براساس بند(ر) تبصره۱ قانون بودجه سال ۱۴۰۴ معین شده بود در سال جاری نیز با استناد ماده ۹۲ ضوابط ابلاغی قانون بودجه سال ۱۴۰۵ امکان واردات خودروهای مشمول فراهم شد. لذا ترتیبی اتخاذ شود تا ثبت سفارس، اظهار و ترخیص قطعی خودروهای مذکور تا پایان وقت اداری سال جاری تکمیل و نهایی شود.

در این راستا، در سامانه جامع تجارت محدودیت‌های سیستمی لازم باید به نحوی اعمال شود تا اعتبار ثبت سفارش های صادره از محل مصوبه مذکور بعد از تاریخ اول مهرماه ۱۴۰۵ (فارغ از بازه‌های زمانی متعارف) منحصرا تا پایان سال‌جاری، محدود و مقید شود و اطلاع‌رسانی لازم و گسترده و شفاف در زمان صدور مجوز ثبت سفارس به کلیه متقاضیا ذینفعان صورت گیرد".

کارنامه ۱۴۰۴ صنعت خودرو چه بر سر تولید و صادرات آمد؟

گزارش تازه مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی نشان می‌دهد صنعت خودرو در سال ۱۴۰۴ با ثبت تولید ۹۲۶ هزار دستگاه با کاهش ۱۹۵ هزار دستگاهی در تولید، افزایش ۴۰۰۰ دستگاهی در واردات و افت ۶۱ میلیون دلاری در صادرات را نسبت به سال ۱۴۰۳ تجربه کرده است.

به گزارش ایسنا، بر اساس گزارش جدید مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی تحت عنوان شاخص‌های ترسیم کننده وضعیت صنعت خودرو در سال ۱۴۰۴، این صنعت نسبت به سال ۱۴۰۳ با ترکیبی از کاهش تولید، افزایش واردات و افت عملکرد در حوزه صادرات مواجه بوده است.

میزان تولید خودرو در این دوره با ثبت ۹۲۶ هزار دستگاه، نسبت به سال ۱۴۰۳ که تولید یک میلیون و ۱۲۱ هزار دستگاه بوده، کاهش ۱۹۵ هزار دستگاهی را تجربه کرده که دلایل متعددی نظیر جنگ ۱۲روزه، مشکلات تامین ارز و انفجار بندر شهید رجایی را می‌توان به عنوان دلایل مقطعی و نه ساختاری آن عنوان کرد.

در طرف مقابل، واردات خودرو با افزایش ۴۰۰۰ واحدی همراه بوده و از ۶۳ هزار دستگاه در سال ۱۴۰۳ به ۶۷ هزار دستگاه در سال ۱۴۰۴ رسیده است. در حوزه صادرات نیز، مجموع ارزش صادرات خودرو و قطعات در سال ۱۴۰۴ به ۶۵ میلیون دلار رسیده که در مقایسه با رقم ۱۲۶ میلیون دلاری سال ۱۴۰۳، کاهش تقریبا ۶۱ میلیون دلاری را نشان می‌دهد که این افت صادراتی بیانگر تضعیف حضور صنعت خودرو در بازارهای خارجی و استمرار چالش‌های رقابت پذیری، محدودیت‌های ارزی و تجاری است.

از سوی دیگر، عملکرد شاخص اسقاط خودروهای فرسوده نیز روندی کاهشی داشته و از ۳۵۰ هزار دستگاه در سال ۱۴۰۳ به ۲۰۴ هزار دستگاه در سال ۱۴۰۴ رسیده است و این درحالی است که با توجه به قانون برنامه هفتم مقرر شده بود که تا انتهای برنامه هفتم این عدد به ۵۰۰ هزار دستگاه در سال برسد که در سال ۱۴۰۴ تنها حدود ۴۱ درصد از هدف سالیانه آن محقق شده است.

طبق این گزارش در مجموع، صنعت خودرو در سال ۱۴۰۴ همچنان با عدم تعادل میان تولید، واردات و صادرات مواجه بوده و بهبود پایدار وضعیت آن مستلزم اصلاحات ساختاری، ثبات سیاستی و تقویت ظرفیت‌های تولیدی و صادراتی کشور است.

وقتی کاهش فروش نفت به کارخانه‌های داخل کشور می‌رسد

ارز نفتی در تنگنا

فرصت امروز: فشار بر صادرات نفت ایران دیگر فقط مسئله صنعت نفت نیست. تحولات چند ماه اخیر آن را به یکی از مهم‌ترین متغیرهای تعیین‌کننده برای بازار ارز، بودجه دولت و حتی سرمایه در گردش کارخانه‌ها تبدیل کرده است. برآوردهای منتشرشده توسط رویترز نشان می‌دهد بارگیری نفت خام و میعانات ایران که در ماه مارس در محدوده ۲ میلیون بشکه در روز قرار داشت، در ماه اوت به حدود ۲۲۰ تا ۲۵۵ هزار بشکه در روز سقوط کرده است. همزمان محدودیت شدید تردد نفتکش‌های مرتبط با ایران، مسیر سنتی ورود درآمد نفتی را تحت فشار قرار داده است. اگر این وضعیت ادامه پیدا کند، اثر اصلی آن نه لزوماً در پمپ‌بنزین یا بازار جهانی نفت، بلکه در جریان ارزی اقتصاد ایران دیده خواهد شد. نفت همچنان مهم‌ترین منبع بالقوه ورود ارز به کشور است و هر کاهش پایدار در صادرات، قدرت سیاست‌گذار برای تأمین واردات را محدودتر می‌کند.

مسیر نفت تا خط تولید

اولین حلقه، بازار ارز است. اگر درآمد ارزی حاصل از صادرات نفت کاهش پیدا کند، بانک مرکزی برای تأمین ارز کالاهای اساسی، دارو و مواد اولیه باید بیشتر به صادرات غیرنفتی، ذخایر یا سایر منابع خارجی متکی شود. در چنین شرایطی طبیعی است که اولویت‌بندی تخصیص ارز شدیدتر شود.

حلقه دوم بودجه دولت است. کاهش درآمد نفتی به معنای کاهش یکی از مهم‌ترین منابع بودجه است. اگر این کسری از طریق افزایش مالیات، انتشار اوراق یا کاهش هزینه‌ها جبران نشود، فشار برای استفاده از منابع پولی افزایش پیدا می‌کند؛ مسیری که در نهایت می‌تواند به رشد نقدینگی و تورم منتهی شود.

حلقه سوم مستقیماً به کارخانه می‌رسد. بانک مرکزی اعلام کرده میزان ارز در دسترس صنایع در پنج ماه نخست امسال نسبت به دوره مشابه سال قبل حدود ۳۰ درصد کاهش یافته است. این عدد اهمیت زیادی دارد، زیرا نشان می‌دهد مشکل برخی کارخانه‌ها دیگر فقط کمبود ریال نیست. ممکن است بنگاه پول داشته باشد، اما نتواند ارز مورد نیاز برای ماده اولیه، قطعه یا ماشین‌آلات را در زمان مناسب دریافت کند.

در این شرایط، زمان انتظار نیز تبدیل به هزینه می‌شود. کارخانه‌ای که قبلاً ماده اولیه سه‌ماهه نگهداری می‌کرد، ممکن است مجبور شود موجودی شش‌ماهه تهیه کند. این یعنی خواب سرمایه بیشتر، نیاز به نقدینگی بالاتر و افزایش هزینه مالی.

ذخیره نفت روی آب تا کجا جواب می‌دهد؟

رویترز گزارش کرده حجم قابل توجهی از نفت ایران همچنان در نفتکش‌ها و ذخیره شناور قرار دارد. این موجودی می‌تواند برای مدتی امکان فروش به بازارهای آسیایی را حفظ کند، اما مسئله اصلی «جایگزینی» این نفت است. اگر نفتکش خالی نتواند به‌راحتی برای بارگیری دوباره وارد مسیر شود، ذخایر موجود به‌تدریج مصرف می‌شود. بنابراین اثر اقتصادی محدودیت صادرات ممکن است با تأخیر ظاهر شود. در روزهای نخست، ذخایر و منابع قبلی بخشی از فشار را جذب می‌کنند. سپس تأمین ارز سخت‌تر می‌شود و در مرحله بعد، محدودیت به واردات مواد اولیه و تجهیزات منتقل می‌شود.

این ویژگی برای مدیران مهم است؛ زیرا شوک نفتی الزاماً به معنای توقف ناگهانی اقتصاد نیست، بلکه می‌تواند به شکل کاهش تدریجی اکسیژن مالی بنگاه‌ها ظاهر شود.

چه کسب‌وکارهایی آسیب‌پذیرترند؟

بنگاه‌هایی که وابستگی ارزی بالایی دارند، در خط اول قرار می‌گیرند: صنایع تجهیزات پزشکی، قطعه‌سازی، برخی دارویی‌ها، ماشین‌آلات، مواد شیمیایی و تولیدکنندگانی که مواد واسطه‌ای وارد می‌کنند. پیمانکارانی که قراردادهای ریالی ثابت دارند اما تجهیزات خارجی استفاده می‌کنند نیز با ریسک جدی مواجه‌اند.

شرکت‌هایی که زنجیره تأمین داخلی دارند یا امکان صادرات و کسب ارز مستقل دارند، مقاوم‌تر خواهند بود، هرچند افزایش هزینه حمل‌ونقل، بیمه و انتقال پول به آنها نیز فشار وارد خواهد کرد.

در سناریوی بهتر، صادرات نفت دوباره افزایش می‌یابد و فشار ارزی کاهش پیدا می‌کند. در سناریوی میانه، درآمد نفتی در سطوح پایین باقی می‌ماند و اقتصاد با اولویت‌بندی شدید منابع ارزی مدیریت می‌شود. در سناریوی سخت‌تر، محدودیت صادرات و شبکه‌های مالی همزمان تشدید می‌شود؛ در این صورت فشار بر ارز، واردات و تورم می‌تواند تقویت شود.

برای مدیران، راه‌حل منطقی خرید هیجانی و انبارکردن همه چیز نیست. باید مواد و قطعاتی را که نبود آنها خط تولید را متوقف می‌کند شناسایی کرد، برای آنها موجودی ایمن بیشتری ساخت و تأمین‌کننده جایگزین داخلی یا منطقه‌ای پیدا کرد. مسئله نفت امروز فقط تعداد بشکه‌های فروخته‌شده نیست؛ مسئله اصلی این است که نفت با چه سرعتی به ارز و ارز با چه سرعتی به ماده اولیه تولید تبدیل می‌شود.

جهش ۱۶ برابری ابزارهای جدید چه چیزی را تغییر می‌دهد؟

تولید در جست‌وجوی پول تازه

فرصت امروز: یک تغییر مهم در نظام تأمین مالی تولید در حال شکل‌گیری است که شاید در هیاهوی ارز و تورم کمتر دیده شود. مجموع تأمین مالی انجام‌شده از طریق ابزارهای زنجیره‌ای تا پایان مرداد امسال به حدود ۱۹۷ هزار میلیارد تومان رسیده؛ در حالی که رقم مشابه در سال گذشته حدود ۱۲.۳ هزار میلیارد تومان بود. یعنی استفاده از این ابزارها در یک سال حدود ۱۶ برابر شده است.

پشت این جهش، سه ابزار اصلی قرار دارند: اوراق گام، برات الکترونیکی و فکتورینگ. در پنج ماه امسال حدود ۴۱.۵ هزار میلیارد تومان تأمین مالی از طریق اوراق گام انجام شده و حجم برات الکترونیکی به بیش از ۱۴۲ هزار میلیارد تومان رسیده است. فکتورینگ نیز که عملاً در سال قبل سهم قابل توجهی نداشت، به حدود ۲.۵ هزار میلیارد تومان رسیده است.

این اعداد از یک تغییر رویکرد خبر می‌دهند: نظام بانکی تلاش می‌کند بخشی از تأمین مالی بنگاه را از «پرداخت پول نقد» به «گردش اعتبار در زنجیره تولید» منتقل کند.

مشکل وام سنتی چیست؟

فرض کنید یک تولیدکننده مواد اولیه را به کارخانه می‌فروشد، کارخانه محصول را به توزیع‌کننده می‌دهد و توزیع‌کننده آن را به فروشگاه می‌رساند. در مدل سنتی ممکن است هرکدام از این حلقه‌ها جداگانه برای سرمایه در گردش به بانک مراجعه کنند. در نتیجه یک معامله واحد چند بار تقاضای نقدینگی ایجاد می‌کند.

تأمین مالی زنجیره‌ای تلاش می‌کند این مسئله را تغییر دهد. به جای اینکه در هر مرحله پول نقد جدید تزریق شود، اعتبار ناشی از معامله در طول زنجیره منتقل می‌شود. تولیدکننده‌ای که از یک شرکت معتبر طلب دارد، می‌تواند آن طلب را به ابزار مالی تبدیل و برای پرداخت به تأمین‌کننده خود استفاده کند.

این سازوکار در اقتصادی که هم بانک‌ها با محدودیت منابع مواجه‌اند و هم تورم نیاز شرکت‌ها به سرمایه در گردش را بالا برده، اهمیت بیشتری پیدا می‌کند.

برای نمونه، عملکرد اوراق گام از حدود ۷.۲ هزار میلیارد تومان در پنج ماه نخست سال گذشته به بیش از ۴۱ هزار میلیارد تومان در مدت مشابه امسال رسیده است. برات الکترونیکی نیز از حدود ۵ هزار میلیارد تومان به بیش از ۱۴۲ هزار میلیارد تومان افزایش یافته است. این رشد نشان می‌دهد بنگاه‌ها به‌تدریج در حال پذیرفتن مدل‌های جدید تأمین مالی هستند.

چه شرکت‌هایی بیشترین منفعت را می‌برند؟

بیشترین منفعت نصیب شرکت‌هایی می‌شود که در زنجیره‌های رسمی فعالیت می‌کنند و مشتریان معتبر دارند. برای مثال، یک قطعه‌ساز که محصول خود را به یک خودروساز بزرگ می‌فروشد، ممکن است مجبور باشد چند ماه برای دریافت پول صبر کند. اگر طلب او قابلیت تبدیل به برات یا فاکتورینگ داشته باشد، می‌تواند بدون انتظار برای سررسید، از اعتبار مشتری بزرگ برای تأمین مواد اولیه خود استفاده کند. همین سازوکار در صنایع دارویی، غذایی، پتروشیمی، فولاد، لوازم خانگی و زنجیره‌های بزرگ توزیع قابلیت استفاده دارد.

اما یک نکته مهم وجود دارد: این ابزارها بیشتر به شرکت‌هایی کمک می‌کنند که حسابداری شفاف، فاکتور رسمی و معاملات قابل ردیابی دارند. بنابراین گسترش تأمین مالی زنجیره‌ای به‌طور طبیعی هزینه فعالیت غیررسمی را افزایش می‌دهد.

از این منظر، شفافیت مالی دیگر فقط مسئله مالیاتی نیست؛ می‌تواند مستقیماً بر دسترسی شرکت به منابع مالی اثر بگذارد.

مشکل ریال حل شود، مشکل ارز باقی می‌ماند

بزرگ‌ترین محدودیت این سیاست در شرایط فعلی همین‌جاست. ممکن است اوراق گام یا برات الکترونیکی مشکل سرمایه در گردش ریالی را کاهش دهد، اما اگر کارخانه نتواند ارز مورد نیاز ماده اولیه خارجی را دریافت کند، تولید همچنان محدود خواهد شد.

بانک مرکزی نیز اعلام کرده ارز در دسترس صنایع طی پنج ماه نخست امسال حدود ۳۰ درصد کمتر از مدت مشابه سال گذشته بوده است. بنابراین مسئله تولید اکنون دو بخش دارد: «تأمین مالی ریالی» و «تأمین ارز». ابزارهای زنجیره‌ای بخش اول را هدف قرار داده‌اند، اما بخش دوم همچنان یکی از گلوگاه‌های جدی است.

در سناریوی مثبت، استفاده از گام، برات و فکتورینگ گسترش پیدا می‌کند و شرکت‌ها بخش بیشتری از نیاز سرمایه در گردش خود را بدون دریافت وام نقدی تأمین می‌کنند. در سناریوی میانه، این ابزارها عمدتاً در اختیار بنگاه‌های بزرگ باقی می‌مانند و شرکت‌های کوچک بهره محدودی از آنها می‌برند. در سناریوی منفی نیز هزینه تنزیل، پیچیدگی اجرایی یا عدم پذیرش ابزار توسط تأمین‌کنندگان مانع گسترش آنها می‌شود.

برای مدیر مالی یک شرکت، اقدام عملی مشخص است: فهرست مطالبات و بدهی‌های شرکت را بررسی کند و مشخص کند کدام طلب‌ها از مشتریان معتبر را می‌توان به ابزار قابل معامله یا تنزیل تبدیل کرد. بسیاری از بنگاه‌ها همزمان چند ماه از مشتری طلبکارند و برای پرداخت به تأمین‌کننده وام می‌گیرند. اگر این دو جریان به هم متصل شوند، نیاز شرکت به پول نقد می‌تواند به شکل محسوسی کاهش پیدا کند.

در اقتصادی که نقدینگی گران و دسترسی به وام دشوار شده، سرمایه شرکت فقط پول موجود در حساب بانکی نیست؛ مطالبات معتبر، فاکتورها و اعتبار مشتریان نیز می‌توانند بخشی از سرمایه در گردش باشند.

عبور شاخص از ۶.۷ میلیون واحد چه معنایی برای اقتصاد ایران دارد؟

بازگشت پول به تالار شیشه‌ای

فرصت امروز: بورس تهران امروز برای نخستین‌بار از مرز ۶.۷ میلیون واحد عبور کرد. شاخص کل در پایان معاملات با حدود ۱۲۲ هزار واحد رشد به ۶ میلیون و ۷۲۳ هزار و ۵۷۶ واحد رسید؛ رشدی نزدیک به ۱.۹ درصد. شاخص هم‌وزن نیز حدود ۱.۸ درصد افزایش یافت و به محدوده یک میلیون و ۸۵۴ هزار واحد رسید. نکته مهم این است که رشد فقط محدود به چند شرکت بزرگ نبود و بخش قابل توجهی از بازار در حرکت صعودی مشارکت داشت.

ارزش معاملات خرد سهام و صندوق‌های سهامی نیز از ۳۸ هزار میلیارد تومان عبور کرد. این عدد اگرچه از معاملات روز قبل کمتر بود، اما همچنان نشان‌دهنده بازگشت سطح قابل توجهی از نقدینگی به بازار سهام است. در ابتدای معاملات نیز خروج پول از صندوق‌های درآمد ثابت و حرکت بخشی از آن به سمت سهام مشاهده شد؛ رفتاری که نشان می‌دهد بخشی از سرمایه‌گذاران بار دیگر آماده پذیرش ریسک بیشتر شده‌اند.

چرا بورس دوباره مورد توجه قرار گرفته است؟

یکی از عوامل اصلی را باید بیرون از بورس جست‌وجو کرد. نرخ ارز طی هفته‌های اخیر به سطوح تازه‌ای رسیده و قیمت بسیاری از دارایی‌ها افزایش یافته است. در چنین شرایطی سرمایه‌گذاران معمولاً به دنبال بازاری می‌گردند که هنوز تمام اثر تورم و کاهش ارزش پول را در قیمت خود منعکس نکرده باشد. سهام شرکت‌هایی که دارایی واقعی، درآمد صادراتی یا قدرت افزایش قیمت دارند، در چنین محیطی جذاب‌تر می‌شود. فرض کنید ارزش زمین، ماشین‌آلات و موجودی یک شرکت به دلیل تورم چند برابر شده، اما ارزش بازار آن شرکت متناسب با این تغییر رشد نکرده باشد. سرمایه‌گذار ممکن است نتیجه بگیرد سهام هنوز نسبت به سایر دارایی‌ها ارزان‌تر است. همین منطق می‌تواند بخشی از ورود نقدینگی فعلی را توضیح دهد.

اما این نقطه همان جایی است که باید میان «رشد اسمی بورس» و «رشد واقعی شرکت‌ها» تفاوت قائل شد. اگر قیمت سهام صرفاً به دلیل تورم بالا برود، سهامدار ممکن است سود ریالی کسب کند، اما این لزوماً به معنای افزایش تولید یا سود واقعی اقتصاد نیست.

کدام شرکت‌ها در وضعیت بهتری قرار دارند؟

شرکت‌های صادراتی، صنایع کالایی و بنگاه‌هایی که بخش مهمی از دارایی آنها واقعی است معمولاً در دوره‌های افزایش نرخ ارز مورد توجه بیشتری قرار می‌گیرند. پتروشیمی، فلزات، معدنی‌ها و برخی پالایشگاه‌ها از نظر ساختاری در این گروه قرار دارند، هرچند محدودیت صادرات و دسترسی به ارز می‌تواند بخشی از مزیت آنها را کاهش دهد.

در شرکت‌های داخلی، مهم‌ترین عامل «قدرت قیمت‌گذاری» است. شرکتی که بتواند افزایش هزینه مواد اولیه و دستمزد را به قیمت محصول منتقل کند، توان بیشتری برای حفظ حاشیه سود دارد. در مقابل، بنگاهی که تحت قیمت‌گذاری دستوری یا قراردادهای بلندمدت ثابت قرار دارد، ممکن است با وجود رشد شاخص بورس با کاهش حاشیه سود مواجه شود.

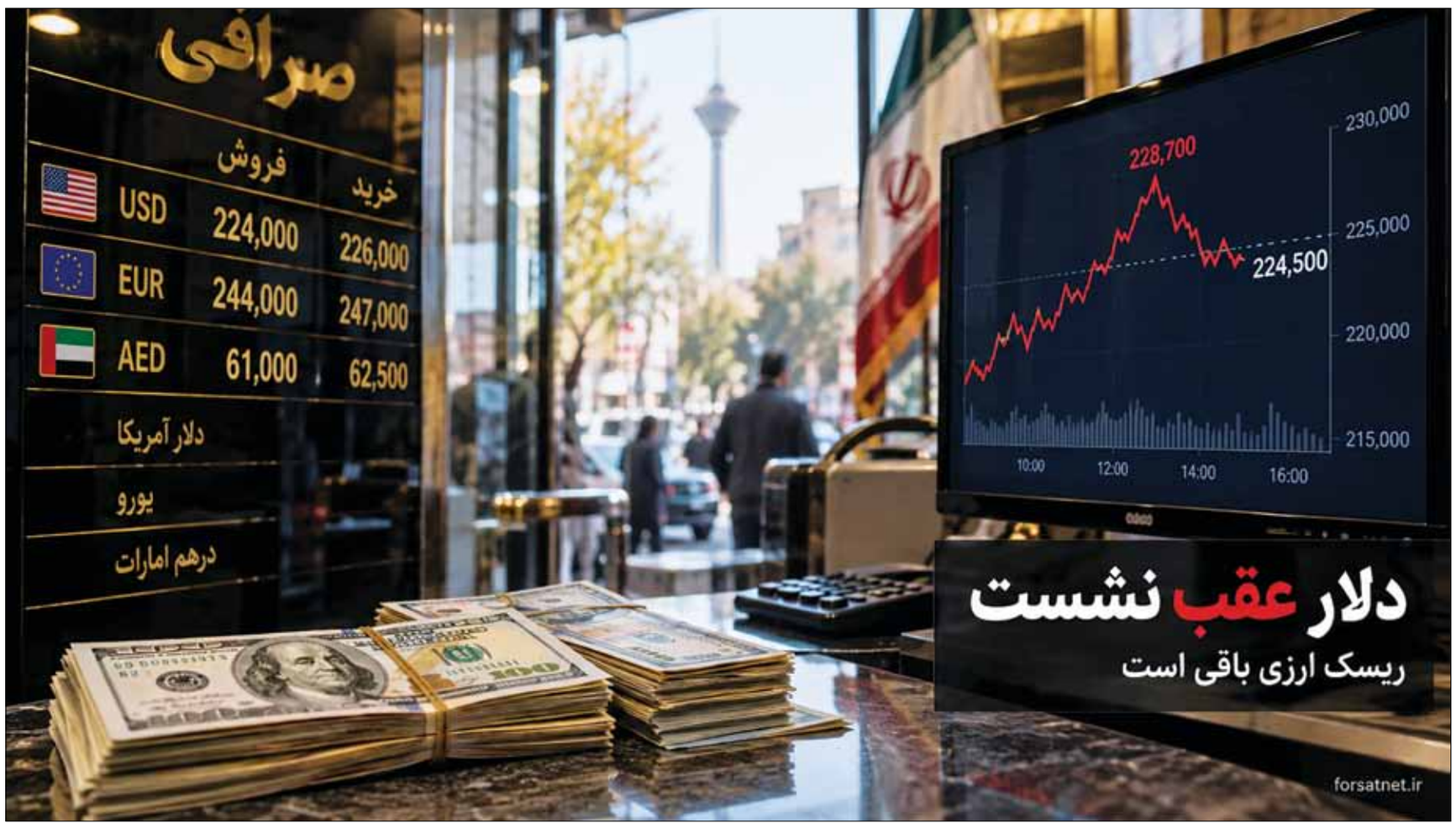
بنابراین مدیران نباید رکورد شاخص را به معنای بهبود یکسان وضعیت همه بنگاه‌ها بدانند. بازار سهام معمولاً آینده را قیمت‌گذاری می‌کند و گاهی انتظارات از واقعیت عملکرد شرکت‌ها جلوتر حرکت می‌کند.

فرصت مهم‌تر از رشد قیمت سهام

برای اقتصاد ایران، اتفاق مهم‌تر زمانی رخ می‌دهد که رونق بورس از معامله سهام موجود فراتر برود و به تأمین مالی شرکت‌ها برسد. بازار صعودی فرصت بهتری برای افزایش سرمایه، انتشار اوراق، عرضه شرکت‌های زیرمجموعه و اجرای پروژه‌های جدید فراهم می‌کند. شرکتی که برنامه توسعه دارد، بهتر است زمانی پرونده تأمین مالی خود را آماده کند که نقدینگی در بازار حضور دارد، نه بعد از بازگشت رکود.

سناریوی مثبت این است که ورود پول به بورس با افزایش سرمایه‌گذاری و سودآوری شرکت‌ها همراه شود. در سناریوی میانه، شاخص عمدتاً متناسب با تورم و نرخ ارز بالا می‌رود، بدون آنکه سرمایه‌گذاری واقعی جهش کند. در سناریوی منفی، رشد قیمت از سودآوری شرکت‌ها فاصله می‌گیرد و بازار پس از یک دوره هیجان با اصلاح شدید مواجه می‌شود.

برای مدیران شرکت‌ها، رکورد ۶.۷ میلیون واحدی بیش از آنکه سیگنال خرید یا فروش سهام باشد، یک پیام تأمین مالی دارد: پنجره بازار سرمایه دوباره در حال باز شدن است. اگر بنگاه‌ها بتوانند این نقدینگی را به افزایش سرمایه و پروژه‌های مولد منتقل کنند، رشد بورس می‌تواند برای اقتصاد واقعی هم معنا پیدا کند؛ وگرنه شاخص بالاتر فقط تصویری دیگر از تورم دارایی‌ها خواهد بود.



فرصت امروز: بازار ارز یکشنبه ۱۵ شهریور یکی از آن روزهایی را پشت سر گذاشت که تفاوت میان «کاهش قیمت» و «کاهش ریسک» را به‌خوبی نشان می‌دهد. دلار آزاد در جریان معاملات تا محدوده ۲۲۸ هزار و ۷۰۰ تومان بالا رفت، اما در ادامه عقب نشست و در ساعات پایانی در محدوده ۲۲۴ هزار تومان قرار گرفت. این برگشت چند هزار تومانی در نگاه اول می‌تواند نشانه آرام‌شدن بازار تلقی شود، اما مسئله اصلی اقتصاد ایران اکنون صرفاً قیمت لحظه‌ای دلار نیست؛ سؤال مهم‌تر این است که جریان تأمین ارز کشور در هفته‌ها و ماه‌های آینده چه وضعیتی خواهد داشت.

بانک مرکزی طی روزهای گذشته اعلام کرده از ابتدای سال بیش از ۱۸ میلیارد دلار ارز برای واردات کالاهای اساسی، دارو، نهاده‌ها و مواد اولیه تولید تأمین کرده و در صورت نیاز آمادگی عرضه تا سقف ۲ میلیارد دلار دیگر را دارد. همزمان سیاست‌گذار ارزی در حال تلاش برای تسهیل بازگشت ارز صادرات غیرنفتی است. این ارقام نشان می‌دهد ابزار مداخله کوتاه‌مدت هنوز وجود دارد، اما از سوی دیگر تشدید محدودیت‌های نفتی و مالی، هزینه دسترسی کشور به منابع ارزی را افزایش داده است.

کاهش قیمت دلار چرا الزاماً به معنای کاهش فشار نیست؟

در شرایط عادی، افزایش عرضه ارز می‌تواند قیمت را پایین بیاورد و انتظارات را آرام کند. اما زمانی که نااطمینانی نسبت به جریان آینده درآمد ارزی بالا باشد، بازار به یک یا دو روز عرضه واکنش موقت نشان می‌دهد، نه ساختاری. واردکننده‌ای که باید سه ماه دیگر مواد اولیه بخرد، تنها نرخ امروز را نمی‌بیند؛ او می‌خواهد بداند آیا در زمان ثبت سفارش، تخصیص و انتقال پول نیز ارز در دسترس خواهد بود یا خیر.

همین موضوع باعث می‌شود کاهش دلار با تأخیر زیادی به قیمت کالا منتقل شود. بنگاهی که موجودی انبار خود را با دلار پایین‌تر خریده، اما انتظار دارد کالای جایگزین را با ارز گران‌تر تهیه کند، قیمت فروش را بر اساس «هزینه جایگزینی» تنظیم خواهد کرد. بنابراین ممکن است دلار چند هزار تومان پایین بیاید، اما قیمت مواد اولیه، کالای وارداتی یا محصول نهایی کاهش محسوسی پیدا نکند.

برای بسیاری از شرکت‌ها مسئله حتی از قیمت ارز هم مهم‌تر است. اگر تأمین ارز طولانی شود، تولیدکننده ناچار است موجودی بیشتری نگه دارد، پول بیشتری برای سرمایه در گردش کنار بگذارد و دوره خرید خود را طولانی‌تر کند. این مسئله به‌ویژه برای صنایعی که وابستگی بالایی به قطعات، مواد شیمیایی، تجهیزات یا ماشین‌آلات خارجی دارند، اهمیت بیشتری پیدا می‌کند.

چه کسانی بیشتر تحت فشار قرار می‌گیرند؟

بیشترین ریسک متوجه شرکت‌هایی است که هزینه‌های ارزی دارند اما درآمدشان ریالی است. واردکنندگان مواد اولیه، برخی تولیدکنندگان دارو، تجهیزات، قطعات خودرو و ماشین‌آلات در این گروه قرار می‌گیرند. قراردادهای بلندمدت با قیمت ثابت نیز در چنین محیطی خطرناک‌تر می‌شوند؛ زیرا ممکن است هزینه تولید در طول قرارداد بالا برود، بدون آنکه شرکت امکان اصلاح قیمت فروش داشته باشد.

در سوی مقابل، صادرکنندگانی که بازار خارجی پایدار و امکان وصول ارز دارند، از افزایش نرخ ریالی درآمد خود منتفع می‌شوند. با این حال حتی برای آنها نیز هزینه انتقال پول، حمل‌ونقل، بیمه و محدودیت‌های تجاری می‌تواند بخشی از مزیت افزایش نرخ ارز را از بین ببرد.

برای خانوار نیز اثر نرخ ارز با تأخیر اما گسترده‌تر ظاهر می‌شود. ابتدا کالاهای وارداتی واکنش نشان می‌دهند، سپس هزینه مواد اولیه، تجهیزات، حمل‌ونقل و انتظارات تورمی به قیمت کالاهای داخلی منتقل می‌شود.

سه سناریوی بازار ارز

در سناریوی نخست، عرضه گسترده بانک مرکزی همراه با افزایش بازگشت ارز صادراتی می‌تواند بازار را از محدوده‌های رکوردی دور کند. در این حالت، دلار ممکن است وارد یک دوره نوسان محدودتر شود. در سناریوی دوم، مداخله بانک مرکزی جهش‌های شدید را کنترل می‌کند، اما محدودیت منابع خارجی اجازه کاهش پایدار نمی‌دهد و بازار در سطوح بالا نوسان خواهد کرد. سناریوی سوم زمانی شکل می‌گیرد که دسترسی به درآمد نفتی و شبکه‌های مالی محدودتر شود. در این وضعیت، مداخله ارزی بیشتر نقش خریدن زمان را خواهد داشت تا تغییر روند بلندمدت.

برای مدیران بنگاه‌ها، پیام امروز روشن است: تصمیم مالی نباید بر اساس نرخ یک روز دلار گرفته شود. بهتر است بودجه شرکت حداقل با دو یا سه نرخ ارز متفاوت سنجیده شود، خرید مواد اولیه مرحله‌بندی شود و قراردادهای بلندمدت دارای بند تعدیل قیمت باشند. کاهش امروز دلار خبر خوبی برای آرامش کوتاه‌مدت بازار است، اما هنوز برای اعلام پایان ریسک ارزی زود است.

اخبار

تغییرات نرخ ارز کاملا تحت کنترل سیاست‌گذاران اقتصادی است

یک کارشناس اقتصادی با بیان اینکه تغییرات اخیر نرخ ارز تحت کنترل سیاست‌گذاران اقتصادی قرار دارد، گفت: در ایران با توجه به اینکه عمده ارز موجود از محل صادرات یا سایر ذخایر در اختیار دولت یا بنگاه‌های وابسته به دولت است، تصمیمات دولت اساسی‌ترین عامل تعیین‌کننده عرضه، تقاضا و نرخ ارز محسوب می‌شود.

مرتضی عزتی در گفت‌وگو با ایسنا، درباره روند افزایشی نرخ ارز طی هفته‌های اخیر و مهم‌ترین عوامل مؤثر بر نوسانات بازار ارز، اظهار کرد: «این تغییرات کاملا کنترل شده است و در اختیار سیاست‌گذاران قرار دارد و این‌گونه نیست که متغیرهای بازار آن‌چنان تأثیری بر این تغییرات داشته باشند. در ایران، اساسا با توجه به اینکه عمده ارز موجود از محل صادرات یا سایر ذخایر در اختیار دولت یا بنگاه‌های وابسته به دولت است، تصمیم‌گیری‌های دولت اساسی‌ترین و اصلی‌ترین عاملی است که عرضه، تقاضا و نرخ ارز را تعیین می‌کند».

عزتی تصریح کرد: نرخ ارز در سیستم دولتی و بازار به طور عمده تحت تاثیر تصمیمات و خواسته‌های سیاست‌گذاران دولت در این بخش قرار دارد.

وی درباره نقش بانک مرکزی در مدیریت بازار ارز نیز گفت: اینکه گفته می‌شود بانک مرکزی کنترل و عاملیتی دارد که بتواند بازار را مدیریت کند، یک بحث است، اما برخی به ریسک‌هایی اشاره می‌کنند که از بیرون وجود دارد از جمله ریسک‌های سیاسی و نظامی که در منطقه وجود دارد و از سوی دیگر، محاصره دریایی که باعث شده ورودی ارز و جریان ارزی کشور محدود شود.

این کارشناس اقتصادی در پاسخ به این پرسش که این عوامل چه نقشی در افزایش نرخ ارز دارند؟ اظهار کرد: نقش این عوامل خیلی زیاد نیست؛ چراکه آنچه به‌صورت رسمی اعلام می‌شود، نشان می‌دهد صادرات نفت ما همچنان، حداقل از نظر مقدار ارز دریافتی، نسبت به گذشته کمتر نبوده و شاید حتی بیشتر هم بوده باشد.

دولت محدودیت ارزی ندارد

عزتی افزود: شاید یکی از دلایل این موضوع افزایش قیمت نفت باشد. از طرف دیگر، به علت محدودیت‌ها، واردات کشور به‌شدت کاهش پیدا کرده و وقتی واردات کاهش پیدا می‌کند، طبیعتاً نیاز به ارز نیز کاهش می‌یابد.

وی ادامه داد: در مجموع، صادرات و واردات ما تقریبا به تناسب یکدیگر کاهش پیدا کرده‌اند؛ هرچند در صادرات، قیمت ارز افزایش پیدا کرده و درآمدهای ارزی حاصل از صادرات نفت ما بیشتر شده است.

عزتی گفت: صادرات نفت و درآمد حاصل از صادرات نفت کاهش پیدا نکرده، اما صادرات در سایر بخش‌ها کاهش پیدا کرده و متناسب با آن، واردات نیز کاهش یافته است؛ بنابراین عرضه و تقاضای ارز به تناسب یکدیگر کاهش پیدا کرده‌اند.

وی افزود: مقدار ارزی که دولت دریافت می‌کند، کاهش پیدا نکرده و شاید حتی مقداری افزایش هم پیدا کرده باشد؛ به این علت که تحت تأثیر جنگ و فشارهایی که ایران بر برخی کشورها وارد کرده، بخشی از ارزهایی که پیش از این تحویل ایران نشده بود، در این مدت تحویل داده شد. علاوه بر این، در مقطعی تحریم‌های نفتی برداشته شد و ارز حاصل از آن نیز وارد کشور شد.

عزتی تاکید کرد: به نظر می‌رسد در این مدت، دریافتی‌های ارزی دولت بسیار بیشتر از دوران قبل از جنگ و به تناسب زمان بوده است؛ بنابراین، درآمدهای ارزی دولت به اندازه کافی وجود دارد و محدودیتی از این جهت در بازار ایجاد نمی‌کند و حتی ذخایر دولت نیز بیشتر شده است.

کالابرگ سه گروه امروز شارژ شد

سرپرستان خانوار با رقم انتهای کد ملی ۰، ۱ و ۲، خانوارهای تحت پوشش نهادهای حمایتی و نیروهای مسلح می‌توانند با توجه به شارژ اعتبار کالابرگ، از امروز (یکشنبه) برای خرید اقلام اساسی و مایحتاج مورد نیاز خود به فروشگاه‌های زنجیره‌ای و اینترنتی طرف قرارداد با کالابرگ مراجعه کنند.

به گزارش ایسنا، با شارژ اعتبار اولین گروه از مرحله چهاردهم اجرای طرح کالابرگ از امروز، سرپرستان خانواری که رقم پایانی کد ملی آنها ۰، ۱ و ۲ است می‌توانند خرید کالابرگی خود را انجام دهند.

خانوارهای تحت پوشش بهزیستی و کمیته امداد امام خمینی(ره) و همچنین نیروهای مسلح بدون درنظر گرفتن رقم انتهای کدملی می‌توانند از تمام فروشگاه‌ها و سوپرمارکت‌های طرف قرارداد با سامانه کالابرگ خرید کنند.

در حال حاضر زمان‌بندی جدید شارژ کالابرگ به جای روزهای ۱۵، ۲۰ و ۲۵ هر ماه به ۱۵، ۲۵ و پنجم هر ماه تغییر کرده و خریدها نیز در بازه‌های ۱۰ روزه توزیع می‌شود.

این زمان‌بندی به منظور جلوگیری از ازدحام و مدیریت مراجعات در نظر گرفته شده تا به نوعی موجب توزیع متوازن مراجعات و کاهش تراکم در زمان استفاده از کالابرگ شود.

اقلام مشمول طرح کالابرگ شامل ۱۱ قلم کالای اساسی از جمله گوشت قرمز، مرغ، تخم‌مرغ، لبنیات، برنج، روغن، قند و شکر، حبوبات، ماکارونی و محصولات کشاورزی، میوه و تره‌بار است و محدودیتی در میزان خرید یا انتخاب نشان تجاری وجود ندارد.

همچنین امکان خرید آبزیان از قبیل ماهی و میگو و محصولات پروتئینی نظیر بوقلمون در تعدادی از شهرها فراهم و این اقلام به سبد کالابرگ اضافه شده است.

در راستای افزایش اعتبار کالابرگ، برنامه دولت چهاردهم این است که از نیمه دوم امسال برای اقشاری از مردم این افزایش منظور شود.

پیش از این وزیر امور اقتصاد و دارایی در یک گفت وگوی تلویزیونی گفته بود با توجه به تاکید رئیس جمهور به دنبال آن هستیم که برای اقشاری از مردم افزایش کالابرگ را داشته باشیم و در حال برنامه‌ریزی مربوط به این موضوع هستیم. برای دهک‌های میانی نیز طرح «اعتبار ملی» را درنظر گفته‌ایم.

طبق اعلام وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی بیش از ۸۷ میلیون و ۳۰۰ هزار نفر در کشور مشمول دریافت کالابرگ هستند. دولت درصدد است که مبلغ کالابرگ را برای تمام دهک‌های درآمدی افزایش دهد ولی تحقق این امر منوط به تأمین منابع لازم است.

به گزارش ایسنا، حساب سرپرستان خانوارهایی که رقم انتهای کد ملی آن‌ها ۳، ۴، ۵ و ۶ است در تاریخ ۲۵ شهریور ماه و خانوارهایی که رقم انتهای کدملی آنها ۷ و ۸ و ۹ است، پنجم مهر ماه شارژ می‌شود.

خانوارها توجه داشته باشند که مهلت استفاده از اعتبار کالابرگ مرداد، یک ماهه است و تا پایان شهریور ماه فرصت دارند اعتبار مرداد را خرج و نسبت به خرید مایحتاج مورد نیاز خود اقدام کنند.

خبرنامه

مدنی‌زاده: قراردادهای اقتصادی ایران و روسیه در مسیر نهایی شدن است

وزیر اقتصاد امروز در بدو ورود به روسیه گفت: قراردادهای اقتصادی ایران و روسیه در مسیر نهایی شدن قرار دارد.

به گزارش خبرنگار مهر سید علی مدنی‌زاده روز یکشنبه در جمع خبرنگاران در آغاز سفر به روسیه در فرودگاه بین‌المللی شرمیتووا مسکو با بیان اینکه به عنوان نماینده رئیس‌جمهور در سفر به روسیه به دنبال نهایی کردن تفاهم‌نامه‌های قبلی دو کشور هستم، گفت: با امضای قراردادهای مربوطه و توسعه روابط مالی دو کشور، گشایش‌های خوبی در راه است. سیدعلی مدنی‌زاده با اشاره به سفر به مسکو و پس از آن دهلی نو اظهار داشت: این دو سفر را نباید دو رویداد جدا از هم تلقی کرد؛ سفر به مسکو برای رایزنی‌های دوجانبه و سفر به هند برای حضور در اجلاس بریکس و رایزنی های گسترده با وزرای اقتصادی این اجلاس بخصوص در این شرایط مقابله با جنگ اقتصادی علیه کشورمان است. وی ادامه داد: یکی از مهمترین برنامه های ما در سفر به روسیه، رایزنی دو جانبه اقتصادی و پیگیری تفاهم نامه های مشترک و قراردادهایی است که پیش از این هماهنگ شده و قرار است به امضا برسد.

وزیر اقتصاد روسیه را یکی از شرکای مهم ایران دانست و تصریح کرد: این کشور ظرفیت‌های بسیار گسترده جهت توسعه روابط اقتصادی بین دو کشور از تجارت و سرمایه گذاری تا ارتباطات مالی و حمل و نقل انرژی و زیرساخت وجود دارد. وی با بیان اینکه یکی از مهم‌ترین موضوعات مورد توجه ما توسعه کریدورهای بین المللی شمالی و جنوبی است، تشریح کرد: ایران در این مسیر میتواند نقش بسیار مهمی را در اتصال اقتصاد روسیه و کشورهای شمال منطقه به بازارهای جنوب و به ویژه هندوستان ایفا کند؛ بنابراین توسعه زیرساخت‌های حمل و نقل و ترانزیت فقط یک پروژه عمرانی نیست بلکه بخشی از برنامه بلند مدت توسعه اقتصادی ایران است. وی ادامه داد: بنابراین توسعه زیرساخت‌های حمل و نقل و ترانزیت صرفاً یک پروژه عمرانی نیست بلکه بخشی از برنامه بلند مدت توسعه اقتصادی ایران برای تبدیل شدن به یک مسیر مهم تجارت منطقه‌ای است.

مدنی‌زاده سفر دوم خود را به کشور هندوستان برای شرکت در اجلاس بریکس عنوان کرد و افزود: بریکس امروز یکی از مهمترین مجموعه های اقتصادی کشورهای نوظهور است و حضور ایران در این مجموعه فرصت‌های جدیدی را برای توسعه همکاری های اقتصادی و مالی کشور فراهم میکند.

وی تشریح کرد: در این اجلاس موضوعات مهمی از جمله تامین مالی توسعه، همکاری های بانکی و مالی، تسهیل تجارت و سرمایه گذاری و نقش اقتصادهای نوظهور در نظام مالی بین المللی مورد بحث قرار می‌گیرد برای مثال؛ ایجاد بازار در کالاهای استراتژیک، بازار انرژی بریکس و یا تشکیل صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک و نیز پیمان‌های دو یا چند جانبه پولی.

وزیر اقتصاد با تأکید بر اینکه در وزارت امور اقتصادی و دارایی تلاش بر این است تا دیپلماسی اقتصادی را از یک مفهوم صرفاً سیاسی و تشریفاتی به ابزار عملی برای رشد و توسعه اقتصاد کشور تبدیل کنیم، گفت: سفر روسیه و پس از آن حضور در اجلاس در هند در همین چارچوب تعریف می‌شود؛ هدف ما روشن است و آن استفاده از ظرفیت روابط خارجی برای مقابله با تحریم و جنگ اقتصادی و برای تقویت اقتصاد داخلی توسعه تجارت و تولید جذب منابع مالی و سرمایه گذاری و ایجاد فرصت های جدید برای اقتصاد ایران است. وی در پایان ابراز امیدواری کرد: نتایج این سفرها بتواند به شکل ملموس در اقتصاد کشور و برای زندگی مردم آثار خود را نشان دهد.

جشن اختتامیه پانسیون ورزشی تابستانه فرزندان کارکنان شرکت ملی پخش برگزار شد

تهران-فرشته یعقوبی-مراسم باشکوه اختتامیه پانسیون ورزشی تابستانه فرزندان کارکنان شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی ایران، با حضور پرشور فرزندان و جمعی از مدیران این شرکت برگزار شد.آیین پایانی پانسیون ورزشی تابستان امسال با هدف تجلیل از تلاش و پویایی فرزندان تلاشگران این صنعت و با شعار محوری "پخش، قلب ورزش وزارت نفت"برگزار شد.معاون مدیر عامل در این مراسم با ایراد سخنانی با تأکید بر اهمیت جایگاه والای نشاط سازمانی و ارتقای سلامت خانواده‌ها، به نگاه حمایتی مدیران در برگزاری این دوره‌ها و برنامه‌ریزی در جهت پرکردن اوقات فراغت فرزندان کارکنان اشاره کرد.علی اصغر عباسی در بخش از سخنان خود، نشاط، سلامت جسمانی و پویایی خانواده بزرگ پخش را پشتوانه اصلی پایداری و تاب‌آوری سازمانی در انجام مأموریت‌های خطیر سوخت‌رسانی بیان کرد.رئیس امور ورزش و تربیت بدنی شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی ایران در حاشیه این مراسم گفت: این سومین سالی است که در طول تابستان با برنامه‌ریزی دقیق، فرزندان کارکنان اعم از دختران و پسران در رشته‌های متنوع ورزشی، فرهنگی و آموزشی حضور دارند. رضا رمضانی افزود: امور ورزش با حمایت مدیرعامل و مدیران این شرکت در تلاش است تا فضایی سرشار از همدلی، استعدادیابی و شکوفایی مهارت‌های فردی و گروهی را برای فرزندان همکاران فراهم آورد.در این مراسم، ضمن اجرای برنامه‌های متنوع فرهنگی با اهدای جوایز، لوح‌های یادبود و مدال از فرزندان دختر و پسر و تمامی تلاشگران این رویداد ورزشی تقدیر به عمل آمد.

تغییر تابلوهای سردر ساختمان‌های شرکت توزیع برق استان تهران به نام شهدا

تهران فرشته یعقوبی-در راستای حفظ و گرامیداشت نام و یاد شهدای شرکت توزیع نیروی برق استان تهران، روابط عمومی شرکت نسبت به تغییر تابلوهای سردر ساختمان‌های ستاد به نام شهدای گرانقدر اقدام کرد.بر این اساس، تابلوی سردر ساختمان شماره یک شرکت به نام «شهید علیرضا دهقانی» تغییر یافت و ساختمان شماره ۳ نیز به نام «شهید محمد مرادی» مزین شد. همچنین مقرر است تابلوهای سردر دو ساختمان دیگر ستاد نیز به نام «شهیده مژده زندی‌نسب» و «شهید احسان غمی» مزین شود. این اقدام با هدف زنده نگه داشتن نام و یاد شهدای شرکت و پاسداشت فرهنگ ایثار و فداکاری در مجموعه شرکت توزیع نیروی برق استان تهران انجام شده است.

مالیات دخانیات کاهش نیافته است

در پی انتشار اخباری درباره کاهش مالیات محصولات دخانی وارداتی، رئیس انجمن تولیدکنندگان، صادرکنندگان و واردکنندگان محصولات دخانی توضیح داد که نرخ مالیات توتون خام و توتون فرآوری‌شده به عنوان مواد اولیه تولید در این صنعت کاهش نیافته و تنها با رای دیوان عدالت اداری، یک رویه غیر قانونی اصلاح شده است.

به گزارش ایسنا، در روزهای اخیر و پس از ابلاغیه گمرک ایران مبنی بر اعلام نرخ مالیات و عوارض ارزش افزوده انواع سیگار و محصولات دخانی وارداتی در سال ۱۴۰۵، اخباری مبنی بر «کاهش نرخ مالیات توتون و مواد اولیه محصولات دخانی» منتشر شد که پس از بررسی ماده ۲۶ در فصل ششم قانون مالیات بر ارزش افزوده و پیگیری‌های ایسنا از انجمن تولیدکنندگان، صادرکنندگان و واردکنندگان محصولات دخانی، به نظر می‌رسد که نه تنها کاهش مالیات رخ نداده، بلکه این اقدام صرفا اصلاح یک «تفسیر اشتباه در ماده ۲۶ قانون مذکور» بوده که در حال حاضر اجرای نرخ‌های مالیات به همان مفاد رسمی در قانون بازگشته است.

در این راستا، محمدرضا تاجدار - رئیس انجمن تولیدکنندگان، صادرکنندگان و واردکنندگان محصولات دخانی - در گفت‌وگو با ایسنا، گفت: در بند ت ماده ۲۶ که مربوط به انواع سیگار و محصولات دخانی (مصوب سال ۱۴۰۰) است برای بندهای اول تا سوم آن اعدادی تعیین و مقرر شد تا سالانه پنج واحد درصد به مالیات آن‌ها اضافه شود اما برای بندهای ۴ و ۵ ماده ۲۶ به عنوان مواد اولیه صنعت اعداد مشخص و ثابتی تعیین شده بود.

وی افزود: در بند اول سیگار، توتون پیپ و تنباکوی تولید داخل مشمول ۲۵ درصد مالیات، در بند دوم سیگار، توتون پیپ و تنباکوی تولید داخل با نشان بین المللی مشمول ۴۰ درصد مالیات در بند سوم سیگار، توتون پیپ و تنباکوی وارداتی مشمول ۶۵ درصد مالیات است که بر اساس بندهای ۴ و ۵ ماده ۲۶ این قانون، برای توتون خام و توتون فرآوری‌شده به عنوان مواد اولیه صنعت، اعداد مشخص و ثابتی تعیین شده بود که نرخ های تعیین شده از سال دوم اجرای قانون هر سال پنج واحد درصد افزایش می‌یابد تا زمانی که نرخ مالیات بند اول به ۵۵ درصد، بند دوم به ۹۵ درصد و بند سوم به ۱۲۵ درصد برسد.

رئیس انجمن تولیدکنندگان، صادرکنندگان و واردکنندگان محصولات دخانی تصریح کرد: بند چهار مربوط به توتون خام وارداتی با نرخ مالیات ۱۰ درصد و بند پنج مربوط به توتون فراوری شده وارداتی (خرمن توتون) با نرخ ۳۵ درصد است و همانطور که گفته شد به عنوان مواد اولیه صنعت، نرخ مالیات آنها مشمول اعداد مشخص و ثابتی بود که مشمول این افزایش سالانه نمی‌شد.

تاجدار افزود: در دولت سیزدهم، سازمان امور مالیاتی در مقطعی از این قانون یک تفسیر متفاوت داشت که مشمول افزایش مالیات برای بندهای چهار و پنج می‌شد که البته پس از بررسی‌های حقوقی، آن را اصلاح کرد. اما از سال ۱۴۰۲، با تغییر مدیریتی در سازمان امور مالیاتی، تفسیری جدید از قانون ارائه شد و مجددا افزایش پنج واحد درصدی به مواد اولیه اعمال شد؛ موضوعی که علیرغم مکاتبات متعدد با وزارت صمت، مرکز بهبود فضای کسب و کار وزارت امور اقتصاد و دارایی، معاونت حقوقی ریاست‌جمهوری و اتاق بازرگانی، اصلاح آن بیش از دو سال به طول انجامید.

وی خاطرنشان کرد: این برداشت اشتباه، نه‌تنها میزان مالیات وصولی دولت را افزایش نداد (چرا که این مبالغ در نهایت باید به عنوان اعتبار مالیاتی تولیدکننده لحاظ می‌شد)، بلکه صرفا باعث ایجاد فشار سنگین نقدینگی بر واحدهای تولیدی شده و تولیدکننده مجبور بود قبل از فروش کالا، مبالغ کلانی را بابت مالیات بپردازد که به معنای حبس سرمایه در گردش صنعت بود.

رئیس انجمن دخانیات ادامه داد: پس از بیش از دو سال پیگیری، سرانجام دیوان عدالت اداری با استناد به نظریات معاونت حقوقی ریاست جمهوری، حق را به تولیدکنندگان داد و سازمان مالیاتی مکلف به اصلاح رویه و بازگشت به نرخ‌های مصوب قانونی شد. بنابراین آنچه به عنوان «کاهش مالیات» مطرح می‌کنند، در واقع اصلاح یک رویه غلط و بازگشت به مواد اصلی در قانون مالیات بر ارزش افزوده بود.

تاجدار گفت: در صنعت دخانیات ۷۰ درصد قیمت تمام‌شده محصول، به عنوان مالیات پرداخت می‌شود و تولیدکننده داخلی عملا در حال رقابت با کالای قاچاق است، در حالی که تورم در کالاهای دیگر رشد مشخصی دارد، صنعت دخانیات به دلیل فرمول محاسباتی مالیات، به «تورم» هم مالیات می‌پردازد و این در حالی است که در بازار، سیگارهای قاچاق بدون پرداخت این مالیات‌های سنگین و بدون رعایت هشدارهای بهداشتی و نظارت وزارت بهداشت، به راحتی پشت ویترین‌ها عرضه می‌شوند و تولیدکننده قانونی در این رقابت نابرابر، در حال قربانی شدن است.

وی در پایان تاکید کرد: اگر این تفسیر جدید درست بود، چرا در دو سال نخست اجرای قانون چنین برداشتی وجود نداشت؟ اما سازمان امور مالیاتی دو سال بعدی فشار نقدینگی مضاعفی به واحدهای تولیدی وارد کرد که خوشبختانه تولیدکننده با رای دیوان عدالت توانست حق خود را بازگرداند.

باید برای تأمین نیاز انرژی به سمت تجدیدپذیرها حرکت کنیم

وزیر نیرو با تأکید بر ضرورت توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر گفت: با توجه به افزایش نیاز انرژی و محدودیت‌های موجود، باید با استفاده از ظرفیت مردم و سرمایه‌گذاری در انرژی‌های نو، زمینه توسعه پایدار صنعت برق و حفظ پایداری شبکه را فراهم کنیم.

به گزارش ایسنا، عباس علی‌آبادی - وزیر نیرو، در آیین آغاز پذیرش نویسی واحدهای سرمایه گذاری صندوق پروژه برق خورشیدی (نور)، با اشاره به مشارکت مردم در طرح‌های سرمایه‌گذاری حوزه انرژی اظهار کرد: این نخستین بار نیست که تلاش می‌کنیم با کمک مردم این موضوع محقق شود. پیشنهاد شد که از ظرفیت صندوق توسعه ملی استفاده کنیم و تجربه کنیم که منافع صندوق به مردم برسد؛ به این معنا که مردم نیز از منافع حاصل از این سرمایه‌گذاری‌ها استفاده کنند.

وی با اشاره به اهمیت انرژی خورشیدی افزود: چرا انرژی خورشیدی؟ بدون تردید ما در انقلاب صنعتی چهارم قرار داریم و انرژی اولیه می‌تواند انرژی خورشیدی باشد. انرژی در واقع مفهومی است که از طریق آن می‌توان هر چیزی را به حرکت درآورد؛ از گرما و کامپیوتر گرفته تا تلفن و سایر ابزارها.

علی‌آبادی ادامه داد: انقلاب صنعتی چهارم به انقلاب صنعتی هوش مصنوعی نیز تعبیر می‌شود و تلفیقی از فیزیک و غیرفیزیک است. اگر بتوانیم در این زمینه کار کنیم، باید توجه داشته باشیم که شاخصه این مرحله، مصرف زیاد برق است و با روش‌های قبلی نمی‌توانیم پاسخگوی این میزان نیاز باشیم.

وزیر نیرو با تأکید بر ضرورت توجه به محیط زیست گفت: طبیعت محدودیت دارد و اگر رفتار طبیعی خود را تغییر دهیم، تغییراتی در شرایط ایجاد می‌شود که ممکن است مشکلاتی را برای زمین به وجود آورد. تغییرات اقلیمی و پیامدهای آن از جمله مسائلی است که باید مورد توجه قرار گیرد.

وی افزود: به همین دلیل، تقریباً همه متخصصان بدون استثنا معتقدند که برای تأمین نیاز انرژی باید به سمت انرژی‌های تجدیدپذیر حرکت کنیم تا کمترین آسیب را به محیط زیست وارد کنیم.

علی‌آبادی با اشاره به ظرفیت‌های ایجادشده در صنعت برق اظهار کرد: امروز از همکاری انجام‌شده می‌توان برای توسعه بیشتر، افزایش تولید و صادرات استفاده کرد. این مسیر با برنامه و پشتوانه اقداماتی که از سال‌ها پیش و حتی دهه‌های گذشته انجام شده، به اینجا رسیده است.

وی ادامه داد: من نزدیک به ۱۴ سال به‌صورت مستمر در این حوزه کار کرده‌ام و فکر می‌کنم یکی از موضوعات مهم، هوشمندسازی است. در این زمینه تلاش کرده‌ایم تعداد کنتورهای هوشمند را از ۱۲ میلیون عبور دهیم و تقریباً تمام شبکه را پوشش دهیم.

وزیر نیرو گفت: در حال حاضر اولویت را روی بخش مصرف گذاشته‌ایم و به‌تدریج سایر بخش‌های شبکه نیز یکپارچه خواهد شد. تلاش کرده‌ایم هم منفعت ایجاد کنیم و هم نگرانی افراد را کاهش دهیم تا مردم برای ورود به این حوزه آماده شوند.

علی‌آبادی افزود: برای مثال، در همین طرح اعلام کردیم اگر کسی در صندوق مشارکت کند، می‌تواند از منافع آن برخوردار شود و تلاش کرده‌ایم این منافع را توسعه دهیم تا بتوانیم از سرمایه مردم استفاده کنیم.

وی اظهار کرد: البته بعضاً این موضوع مطرح است که در زمینه ارزی نیز این کار انجام شود و صرفاً محدود به منابع ریالی نباشد. باید بتوانیم از ظرفیت‌های مختلف در این زمینه استفاده کنیم و مردم اگر سرمایه خود را در اختیار این طرح قرار دهند، ما نیز متعهد هستیم که منافع آن را برای آنها فراهم کنیم.

علی‌آبادی افزود: یکی از نکات بسیار مهم این است که در کنار تولید، بتوانیم ذخیره‌سازی را نیز انجام دهیم تا در صورت بروز نوسانات ولتاژ، شبکه بتواند واکنش مناسب داشته باشد.

وی با اشاره به ظرفیت نیروگاه‌های برق‌آبی گفت: وجود ۱۲ هزار و ۵۰۰ مگاوات برق‌آبی این امکان را فراهم کرده است که تا حدودی بتوانیم شبکه را بالانس کنیم و پایداری شبکه را حفظ کنیم، اما برای این موضوع به اقدامات دیگری نیز نیاز داریم.

وزیر نیرو همچنین در حاشیه این مراسم در جمع خبرنگاران درباره وضعیت تامین برق و ناترازی شبکه اظهار کرد: هدف وزارت نیرو از ابتدای دوره فعالیت، رسیدن به توازن میان تولید و مصرف بوده و شرایط فعلی به نقطه‌ای رسیده که می‌توان نسبت به برقراری این تعادل امیدوار بود.

وی افزود: رسیدن کامل به توازن ممکن است چند روز زمان ببرد و میزان همکاری مردم در مدیریت مصرف نیز در این روند مؤثر است، اما با ایجاد تعادل، رقابت می‌تواند به یکی از پایه‌های اصلی پیشرفت و قیمت‌گذاری در صنعت برق تبدیل شود.

علی آبادی با بیان اینکه نزدیک شدن عرضه و تقاضای برق به یکدیگر شرایطی را فراهم می‌کند که سازوکارهای رقابتی و بازارمحور نقش بیشتری در صنعت برق داشته باشند، ادامه داد: برنامه این است که میان برق مصرفی در محدوده الگوی مصرف خانوار و برق رقابتی مورد استفاده صنایع و مشترکانی که بیش از الگو مصرف می‌کنند، تفکیک بیشتری ایجاد شود.

وزیر نیرو تشریح کرد: پس از رسیدن به ثبات و تعادل، مناطق جنوبی کشور در اولویت قرار گرفته‌اند و سپس برنامه‌ها به مناطق مرکزی و به تدریج سایر نقاط کشور گسترش پیدا خواهد کرد زیرا هدف این است که به مرور همه مناطق کشور از بهبود ظرفیت و شرایط تأمین برق برخوردار شوند.

وزیر نیرو با اشاره به عملکرد شبکه برق در شرایط جنگی گفت: در سال جاری تعدادی از کشورهای همسایه با فروپاشی یا اختلال جدی شبکه مواجه شدند، اما شبکه برق ایران با وجود شرایط جنگی مقاومت کرد.

وی در عین حال حفظ پایداری شبکه برق را نیازمند ادامه همکاری مردم و مدیریت همزمان تولید و مصرف دانست و درباره تلفات شبکه توزیع برق گفت: تلفات برق به دو بخش فنی و غیرفنی تقسیم می‌شود و تلفات غیرفنی شبکه به میزان قابل توجهی کاهش یافته است. بخشی از تلفات غیرفنی مربوط به برقی است که تولید می‌شود اما مصرف‌کننده آن به‌درستی شناسایی و ثبت نمی‌شود و توسعه معاملات و سازوکارهای جدید به کاهش این مسئله کمک کرده است.

وی به مصوبه مجلس در حوزه رمزارزها اشاره کرد و گفت: این مصوبه می‌تواند به کاهش تلفات غیرفنی و ساماندهی مصرف برق کمک کند. درباره بخش فنی تلفات شبکه باید گفت وضعیت فعلی در محدوده استاندارد قرار دارد و امکان کاهش بیشتر آن نیز وجود دارد.

وی با بیان اینکه بهبود بیشتر این شاخص نیازمند سرمایه‌گذاری است و باید هزینه کاهش تلفات با منافع حاصل از آن مقایسه شود، گفت: یکی از اهداف توسعه سازوکارهای جدید، حرکت صنعت برق به سمت اقتصادی‌تر شدن و تقویت رقابت است.

علی‌آبادی در پایان گفت: اقداماتی مانند توسعه بازار برق و ورود بیشتر ابزارهای بازار سرمایه می‌تواند زمینه شکل‌گیری رقابت، سرمایه‌گذاری و قیمت‌گذاری کارآمدتر را فراهم کند؛ وزارت نیرو در کنار توسعه ظرفیت تولید، مدیریت مصرف را نیز دنبال می‌کند و حرکت به سمت سازوکارهای رقابتی را یک گام رو به جلو برای صنعت برق می‌داند.

مروری بر کاربردهای هوش مصنوعی در بازاریابی آنلاین

هوش مصنوعی و بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی

نویسنده: علی آل‌علی

استفاده از هوش مصنوعی در طول سال‌های اخیر بسیار رایج شده است. به طوری که حتی کاربران عادی نیز برای کارهای روزمره از این ابزار کلیدی استفاده می‌کنند. در این میان شاید یکی از مهمترین نکاتی که به ذهن هر بازاریابی می‌رسد، کاربردهای این فناوری در دنیای مارکتینگ است. خب هر بازاریابی به دنبال استفاده از تازه‌ترین دستاوردهای دنیای بازاریابی در دنیای کنونی است. این امر می‌تواند به شما برای اثرگذاری بهتر بر روی مخاطب هدف کمک کرده و همچنین هزینه‌ها را نیز کاهش دهد.

در حالی که خیلی از بازاریاب‌ها خیال می‌کنند هوش مصنوعی قرار است تمام کارهای مورد نیازشان را سر و سامان دهد، ما در این بخش قصد داریم اندکی متفاوت‌تر به ماجرا نگاه کنیم. خب راستش را بخواهید، هوش مصنوعی اصلا چنین کاربردهای حیرت‌انگیزی ندارد. در عوض ابزاری کمکی برای بازاریابی بهتر و هرچه دقیق‌تر محسوب می‌شود. این مسئله‌ای است که می‌تواند شرایط شما برای اثرگذاری بر روی مخاطب هدف را به طور قابل ملاحظه‌ای بهبود بخشیده و کارتان را نیز ساده‌تر سازد. البته به شرط اینکه دقیقا بدانید در چه حوزه‌هایی می‌توانید روی هوش مصنوعی حساب باز کنید.

ما در این مقاله قصد داریم نگاهی به برخی از مهمترین کاربردهای هوش مصنوعی در دنیای بازاریابی داشته باشیم. اینطوری شما مثل مربی فوتبالی خواهید شد که دقیقا می‌داند چطور و کجا باید از بازیکنانش استفاده کند. وگرنه اصلا بعید نیست طوری ترکیب‌تان را به میدان بفرستید که شش تایی شوید!

تب هوش مصنوعی در شبکه‌های اجتماعی

ابزارهای مربوط به هوش مصنوعی در طول چند سال اخیر سر و صدای زیادی به پا کرده‌اند. به طوری که در طول سال‌های اخیر بسیاری از بازاریاب‌ها به سوی استفاده از آن تمایل پیدا کرده‌اند. در این میان برخی از شبکه‌های اجتماعی مثل ایکس یا فیس‌بوک نیز در صدد طراحی هوش مصنوعی ویژه خودشان برآمدند. این مسئله‌ای بود که برای بسیاری از کسب و کارها و حتی کاربران عادی شبکه‌های اجتماعی جذاب به نظر می‌رسید. نکته کلیدی در این میان تلاش برای استفاده از ظرفیت شبکه‌های اجتماعی به سود کسب و کار بود.

این روزها کاربران در زمینه تجربه هوش مصنوعی تقریبا ماهر شده‌اند. به همین خاطر انتظارات بسیار زیادی از برندها در این رابطه دارند. این یعنی شما باید خودتان را برای ارائه تجربه‌ای مناسب به مخاطب آماده سازید. این مسئله‌ای بود که شبکه‌های اجتماعی خیلی زود بدان جواب دادند. با این حساب اصلا بعید نیست بازاریاب‌ها نیز احساس نیاز فوری برای استفاده از این فناوری داشته باشند.

ما در روزنامه فرصت امروز استفاده از هوش مصنوعی در زمینه بازاریابی را همراه با دو مزیت مهم می‌دانیم. اول از همه فرصت صرفه‌جویی در زمان که به شما برای بهبود کارتان کمک خواهد کرد. خب این مسئله می‌تواند شرایط شما در بازار را به طور قابل ملاحظه‌ای تغییر دهد. کمتر برندی این روزها زمان کافی برای رسیدگی به همه کارها دارد. به علاوه، مسئله صرفه‌جویی در هزینه‌ها را نیز نباید فراموش کرد. به همین خاطر ضروری است که برنامه‌ریزی درست و حسابی برای کارتان داشته باشید. هوش مصنوعی در این میان فرشته نجاتی است که سال‌ها منتظرش بودید.

هوش مصنوعی در بازاریابی: کاربردها و روش‌ها

استفاده از هوش مصنوعی در دنیای بازاریابی کار ساده‌ای به نظر می‌رسد، اما اگر کمی دقیق‌تر به ماجرا نگاه کنیم، دیگر چندان هم ساده نخواهد بود. خب این روزها بسیاری از کارآفرینان دردسرهای زیادی برای اثرگذاری بر روی مخاطب هدف دارند. به علاوه، هوش مصنوعی نیز برخی باگ‌های اساسی دارد که باید مد نظر قرار دارد. اشتباهی که خیلی از بازاریاب‌ها مرتکبش می‌شوند، رها کردن تمام مسئولیت‌ها و دلخوشی به هوش مصنوعی است. این امر می‌تواند شرایط شما برای اثرگذاری بر روی مخاطب هدف را به طور معناداری تغییر دهد. به همین خاطر ضروری است درک درستی از شرایط و نحوه اثرگذاری بر روی مخاطب با استفاده از هوش مصنوعی داشته باشید.

ما در ادامه سعی می‌کنیم تصویری تا حد امکان واقع‌گرایانه از وضعیت شبکه‌های اجتماعی ترسیم کنیم. این مسئله به شما کمک خواهد کرد تا هرچه ساده و کاربردی‌تر از این فناوری به سود خودتان استفاده کنید. یادتان نرود، محور اصلی بحث استفاده از این فناوری برای کاهش هزینه‌های بازاریابی و صرفه‌جویی در زمان است. پس اصلا نباید وضعیت را به صورت دیگری مورد بررسی قرار دهید. وگرنه کارتان با چالش‌های زیادی همراه خواهد شد.

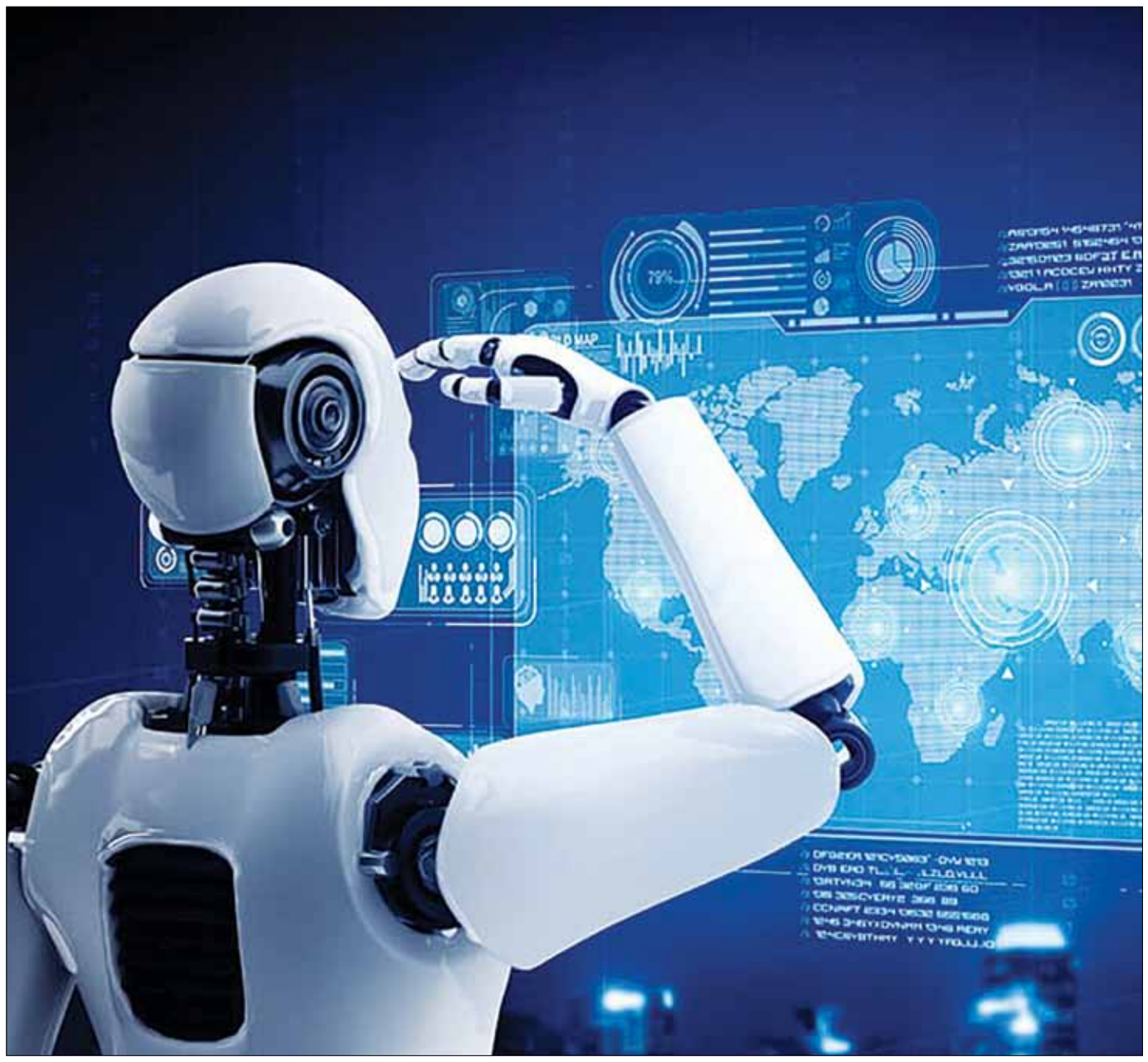
تولید محتوا: آرزویی قدیمی

تولید محتوا یکی از حوزه‌های بی‌نهایت پرطرفدار در رابطه با هوش مصنوعی محسوب می‌شود. بسیاری از بازاریاب‌ها عاشق تولید محتوا در یک چشم به هم زدن هستند. با این حال شما نمی‌توانید کاملا به این ابزارها دل خوش کنید؛ چراکه هوش مصنوعی از نقطه صفر محتوایی را برای شما تولید نخواهد کرد. در عوض باید دست‌کم ایده یا محورهای اصلی محتوا را پس ذهن داشته باشید. آن وقت هوش مصنوعی کمک‌تان خواهد کرد تا از محتوایی ساده و معمولی به سوی محتوایی حیرت‌انگیز حرکت کنید. این مسئله به شما کمک شایانی برای اثرگذاری بهتر بر روی مخاطب هدف‌تان خواهد کرد. پس ضروری است نکات کلیدی در رابطه با تعامل درست و حسابی با مخاطب را به خوبی رعایت نمایید. این مسئله می‌تواند به شما کمک کند تا سطح بهتری از اثرگذاری بر روی مخاطب را تجربه کنید. در واقع اینجا ما با سطحی از همکاری میان عامل انسانی و هوش مصنوعی رو به رو هستیم

فراموش نکنید، فعالیت در دنیای کسب و کار همیشه باید همراه با ایده‌های مناسب و درجه یک باشد. این یعنی در حوزه بازاریابی نیز ضروری است از ایده‌های دست اول به سود خودتان بهره ببرید. چنین راهبردی به شما کمک خواهد کرد تا بعدها در دنیای بازاریابی وضعیت‌تان را بسیار بهتر مرور کرده و نگران چیزی هم نباشید.

توصیه ما در این بخش تلاش برای ارتقای کیفیت محتوای‌تان با استفاده از هوش مصنوعی است. مثلا اگر یک متن تبلیغاتی دارید، می‌توانید از هوش مصنوعی بخواهید آن را آپدیت کرده و ورژن بهتری تحویل‌تان دهد. به همین خاطر نباید انتظارات خلاف واقعی از این ابزار داشته باشید.

گوش دادن به مخاطب: مهمترین کار دنیا



گوش دادن به مخاطب در شبکه‌های اجتماعی کار بی‌نهایت مهمی محسوب می‌شود که اتفاقا خیلی از بازاریاب‌ها اصلا دل خوشی از آن ندارند. به همین خاطر ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم شما باید وضعیت‌تان برای اثرگذاری بهتر بر روی مخاطب هدف را به طور متفاوتی مورد توجه قرار دهید. این مسئله می‌تواند به شما نشان دهد تا چه میزان برای بهبود رابطه‌تان تلاش کرده‌اید و مشتریان را جدی می‌گیرید.

گوش دادن به مخاطب همیشه برای شنیدن انواع تعریف و تمجید نیست. خب خیلی وقت‌ها کارآفرینان نیاز دارند تا انتقادات را نیز شنیده و مورد توجه قرار دهند. اصلا از کجا معلوم مسیر کسب و کار شما تا اینجای راه کاملا مورد پسند مشتریان بوده است؟

گوش دادن به مخاطب یا مشتری امر مهمی محسوب می‌شود. با این حال معمولا فضای مناسب برای انجام چنین کاری در دسترس نیست. به همین خطر بستر شبکه‌های اجتماعی جذابیت بسیار زیادی دارد. این امر می‌تواند به شما کمک شایانی برای بهبود رابطه‌تان با مخاطب هدف نماید؛ چراکه در شبکه‌های اجتماعی دسترسی وسیعی به مخاطب وجود داشته و اصلا نیاز نیست کارتان را با سختی‌های زیادی همراه سازید.

نکته دیگری که در این میان باید مدنظر قرار دهید، کاربردهای هوش مصنوعی برای گردآوری پردازش حجم بالایی از اطلاعات است. این یعنی ابزار کمکی‌تان می‌تواند ساعت‌ها یا حتی روزها کار را در کمترین زمان ممکن ساماندهی کند. فکر می‌کنم شما هم به این نتیجه رسیده باشید که هوش مصنوعی ابزار بی‌نهایت مهمی محسوب می‌شود، مگر نه؟

تحلیل وضعیت بازار و شبکه‌های اجتماعی: پیش به سوی آینده!

هوش مصنوعی در زمینه تحلیل شرایط نیز حرف‌های زیادی برای گفتن دارد. احتمالا شما هم پست‌های مختلفی در دنیای دیجیتال درباره پیش‌بینی هوش مصنوعی از آینده دیده‌اید. مثلا گاهی اوقات در قالب پرامت از هوش مصنوعی خواسته می‌شود آینده دنیا را به تصویر بکشد. این کارها شاید برای تفریح انجام شود، اما یک سوی جدی هم دارد. خب شما می‌توانید از هوش مصنوعی بخواهید آینده حوزه کاری‌تان را پیش‌بینی کند.

اگر کمی سمج بوده و حساسیت زیادی نسبت به کارتان داشته باشید، یک ایده خوب تلاش برای استفاده از تحلیل وضعیت شبکه‌های اجتماعی به شیوه‌ای متفاوت است. این یعنی شما می‌توانید کارتان را به ساده‌ترین شکل ممکن براساس استفاده از اطلاعات دقیق سامان دهید. کافی است شرحی دقیق از اوضاع کاری و بازار برای هوش مصنوعی ارائه کنید، آن وقت این ابزار امکان تحلیل سناریوهای مختلف برای آینده برندتان را خواهد داشت. این مسئله‌ای است که می‌تواند به شما برای تعامل بهتر با مخاطب‌تان کمک شایانی نماید.

خب تا اینجای بحث‌مان کاربرد مشخصی از هوش مصنوعی در شبکه‌های اجتماعی در میان نیست؛ چراکه پیش‌بینی وضعیت بازار ربط به پلتفرم‌های اجتماعی ندارد. با این حساب چرا اصلا این بخش را وارد مقاله کرده‌ایم؟ نکته اینجاست که شما می‌توانید مطالعه بازار را وارد شبکه‌های اجتماعی کرده و ترندهای احتمالی یا تغییرات مورد نظر را به بهترین شکل ممکن مورد بررسی قرار دهید. این مسئله به شما کمک خواهد کرد تا درک بهتری از شرایط بازار به دست آورده و کارتان را نیز ساده‌تر از هر زمان دیگری پیش ببرید.

بسیاری از بازاریاب‌ها نسبت به بهترین تکنیک‌ها و ترندهای تولید محتوا همیشه تردید دارند. به همین خاطر اگر شما از یک ابزار کمکی خوب سود ببرید، کارتان بی‌نهایت ساده‌تر خواهد شد. این مسئله‌ای است که می‌تواند گاهی اوقات شرایط‌تان را از این رو به آن رو سازد.

آشنایی با ترندهای تازه در بازار همیشه جذابیت خاصی برای خودش دارد. درست به همین خاطر شما باید روش‌های مختلف در این راستا را امتحان کنید. یکی از شیوه‌های مطمئن در این میان اعتماد به هوش مصنوعی و توانایی تحلیلی‌اش است. اینطوری کارتان خیلی ساده‌تر پیش رفته و دیگر نیازی به نگرانی در این میان نخواهد بود.

شناسایی اینفلوئنسرهای مناسب: انتخابی دقیق و بی‌حاشیه

یافتن اینفلوئنسرهایی که در کنار دریافت حقوق مناسب، خدمات با کیفیتی ارائه دهند همیشه کار ساده‌ای نیست. به خاطر اینکه خیلی از بازاریاب‌ها خیال می‌کنند باید همیشه سراغ اینفلوئنسرهایی با میلیون‌ها دنبال‌کننده رفته یا آنقدر کارشان را ارزان سرهم‌بندی کنند که هیچ بازگشت سرمایه‌ای در کار نباشد. خب حد وسطی نیز در این میان وجود دارد و آن استفاده از اینفلوئنسرهایی است که نه با میلیون‌ها فالوور حسابی گران هستند و نه هیچ فالووری ندارند. این کاری است که نیازمند شناخت درست و اصولی مخاطب هدف خواهد بود. به همین خاطر اگر حواس‌تان نباشد، خیلی زود با دردسرهای زیادی رو به رو می‌شوید. این مسئله می‌تواند شرایط را برای شما به طور متفاوتی رقم بزند. به همین خاطر باید همیشه حواس‌تان را جمع کرده تا یک وقت کلاه سرتان نرود.

یکی از نکات جالب درباره هوش مصنوعی توانایی آن برای شناسایی اینفلوئنسرهای خوب است. کافی است نیازها و انتظارات‌تان را توضیح داده و سپس فهرستی از اینفلوئنسرها دریافت کنید. البته گاهی اوقات ماجرا از این هم جذاب‌تر می‌شود؛ چراکه هوش مصنوعی توانایی تغییر معادلات به طور حیرت‌انگیزی را دارد. این یعنی شما می‌توانید نسل تازه‌ای از اینفلوئنسرها را نیز مشاهده کنید. هوش مصنوعی که با شناخت درست از سلیقه کاربران دست به تولید محتوا در قالب یک اکانت زده و خودشان بدل به اینفلوئنسر می‌شوند.

امروزه برخی از شرکت‌ها در زمینه توسعه هوش مصنوعی به شیوه‌ای فراتر از حد انتظار فعالیت دارند. نتیجه این کار ظهور نسل تازه‌ای از اینفلوئنسرهایی است که وجود خارجی نداشته و کاملا هوش مصنوعی هستند. چنین امری به شما کمک می‌کند همکاری ارزان و صدالبته دقیق‌تری با مخاطب هدف داشته باشید. شاید به همین خاطر استفاده از هوش مصنوعی می‌تواند اوضاع‌تان را کاملا تغییر دهد.

برنامه‌ریزی مالی در حوزه تبلیغات: حسابداری بی‌چون و چرا

حسابداری و برنامه‌ریزی مالی برای بسیاری از بازاریاب‌ها شبیه یک بلای آسمانی است. به طوری که خیلی از بازاریاب‌ها اصلا دوست ندارند در این رابطه دخالت کرده و کارشان را براساس محاسبات مورد نظر پیش ببرند. متاسفانه برخی از بازاریاب‌ها با دست فرمان‌های اشتباه یا عجیب با انواع بدهی مالی رو به رو می‌شوند. خب وقتی شما بودجه کافی برای بازاریابی کلان و پرزرق و برق را ندارید، اصلا نباید روی آن اصرار داشته باشید. این مسئله‌ای است که می‌تواند شرایط شما را به طور قابل ملاحظه‌ای دشوار سازد.

ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم شما برای تعامل بهتر با مخاطب‌تان هم که شده باید تبلیغات‌تان را براساس بودجه در دسترس طراحی کنید. خب مشاهده برندی که یکهو وسط کار بودجه‌اش تمام شده و کمپین تبلیغاتی‌اش وسط راه می‌ماند، اصلا تجربه لذت‌بخشی نیست. درست به همین خاطر ضروری است کمی هم که شده کارتان را با دقت بیشتر جلو ببرید. اینطوری شاید نقطه امیدی برای بهبود کارتان در دنیای کسب و کار باقی بماند.

سوال اصلی در این میان نحوه مشارکت هوش مصنوعی در زمینه تبلیغات است. در واقع این فناوری چطور به شما برای بهبود کارتان در حوزه مالی کمک خواهد کرد؟ خب این مسئله ریشه در توانایی پردازش بالای هوش مصنوعی و پدیده یادگیری ماشینی دارد. به طوری که پس از مدتی این ابزار به خوبی با شرایط کسب و کار شما آشنا شده و حتی توصیه‌های مشخصی برای بهبود کارتان نیز خواهد داشت. این مسئله در بلندمدت از شما یک برند بی‌نهایت جذاب در تعامل با مخاطب‌تان خواهد ساخت. پس لازم نیست خیلی نگران باشید.

اگر شما در زمینه برنامه‌ریزی مالی همیشه مشکلات زیادی برای برندتان به بار می‌آورید، شاید حالا زمان بهبود شرایط فرا رسیده باشد. می‌توانید روی هوش مصنوعی به عنوان ابزاری برای بهبود وضعیت‌تان حساب کرده و نشان دهید تا چه میزان امکان بهره‌مندی از فرصت‌های تازه را دارید.

خدمات مشتری: همیشه در کنار مشتریان

استفاده از شبکه‌های اجتماعی به عنوان محلی برای ارائه خدمات جانبی و پس از فروش ایده جذابی محسوب می‌شود. با این حال چالش اصلی تمایل مشتریان برای استفاده ۲۴ ساعته از این خدمات و ناتوانی بازاریاب‌ها در تامین آن است. خب بازاریاب‌ها و ادمین‌ها نیز مثل هر آدمی نیاز به خواب و استراحت دارند. این یعنی برخی از ساعت‌های روز خبری از ارائه خدمات از سوی آنها نخواهد بود. این مسئله می‌تواند شرایط را در دنیای کار کمی متفاوت‌تر سازمان دهد.

ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم شما برای اینکه کارتان در زمینه خدمات مشتری را متحول سازید، نمی‌توانید فقط و فقط روی عامل انسانی تمرکز کنید. یک ایده بهتر در این میان تلاش برای استفاده از هوش مصنوعی است. این یعنی می‌توانید از هوش مصنوعی به عنوان ابزاری کلیدی برای بهبود اوضاع‌تان سود ببرید.

خب هوش مصنوعی دیگر نیازی به استراحت نداشته و همیشه جواب‌های دقیقی دم دست دارد. به همین خاطر اگر روی آن حساب ویژه‌ای باز کنید، اصلا ناامیدتان نخواهد کرد. این مسئله می‌تواند به شما برای بهبود کارتان کمک شایانی نماید؛ چراکه کاربران از پاسخ‌های دقیق و کاربردی بیشتر استقبال خواهند کرد. امری که شاید یک بازاریاب یا ادمین ساده نتواند تامین کند. به همین خاطر استفاده درست و کلیدی از هوش مصنوعی کارتان را بهبود می‌بخشد. این نکته‌ای است که می‌تواند برای شما جذابیت زیادی به همراه داشته و اوضاع را متفاوت سازد. پس بد نیست همیشه نیم نگاهی به آن داشته باشید.

یادتان نرود، سپردن کاملا یک کار به هوش مصنوعی می‌تواند دردسرهای زیادی برای‌تان به همراه داشته باشد. به همین خاطر ضروری است تا حد امکان از این ابزار با احتیاط استفاده کنید. این یعنی همیشه خودتان بر روی کارهای آن نظارت داشته و اوضاع را به طور بهتری مورد واکاوی قرار دهید. این مسئله می‌تواند شرایط‌تان را به شیوه‌ای متفاوت رقم بزند. همانطور که قبلا هم اشاره کردیم، هوش مصنوعی فناوری بی‌نهایت کاربردی محسوب می‌شود، اما نباید آن را به تنهایی مورد استفاده قرار دهید. استفاده از عامل نظارتی یعنی همان نیروی انسانی در این میان ضروری خواهد بود. این مسئله به شما کمک می‌کند تا وضعیت بهتری در تعامل با مخاطب داشته و جلوی بروز مشکلات بعدی را نیز بگیرید.

زمان‌بندی انتشار پست: اتوماسیون تا بی‌نهایت

آیا تا حالا برای‌تان پیش آمده زمان انتشار یک پست را به درستی ندانید؟ خب بسیاری از شبکه‌های اجتماعی زمان پیک استفاده متفاوتی دارند. این امر می‌تواند شرایط را برای شما به گونه‌ای متفاوت رقم بزند. به همین خاطر ضروری است از روندهای متفاوتی در زمینه تعامل با مخاطب سود ببرید.

یادتان باشد، بازاریاب‌ها زمان بی‌نهایتی برای درآوردن ته توی زمان مناسب برای انتشار محتوا در انواع شبکه‌های اجتماعی ندارند. به همین خاطر ضروری است شما به عنوان یک بازاریاب یا مدیر حرفه‌ای از ابزاری کمکی سود ببرید. این یعنی هوش مصنوعی می‌تواند کمک شایانی به شما نماید. خب این ابزار به شما کمک می‌کند تا روند اثرگذاری بر روی مخاطب را بسیار بهتر دنبال کنید؛ چراکه توانایی شناخت دقیق از حال و هوای یک پلتفرم و همچنین ارزیابی عملکرد سایر برندها در این فضا را دارد. اینطوری شما با بهترین زمان‌بندی ممکن در زمینه انتشار محتوا رو به رو خواهید شد. مسئله‌ای که شاید از مدت‌ها قبل نوعی آرزوی بزرگ برای بازاریاب‌ها محسوب می‌شد و حالا بدل به واقعیت شده است. به طور کلی هوش مصنوعی میزان دقت نظر کارها را به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش داده است. به همین خاطر ضروری است از آن برای بازاریاب بهتر استفاده کنیم. شاید مهمترین مسئله در این میان استفاده از آن در جای مناسب باشد. به طوری که افق‌های روشنی برای بازاریابی برند باقی بگذارد. تشخیص زمان مناسب برای انتشار محتوا یکی از این موارد کلیدی است که باید همیشه بدان توجه نشان دهید.

سخن پایانی

بازاریابی و تولید محتوا در دنیای کنونی بدون هوش مصنوعی تقریبا بی‌معناست. این مسئله در پیوند با وضعیت شبکه‌های اجتماعی اهمیت بیشتری پیدا می‌کند. خب این روزها کلی برند در پلتفرم‌های اجتماعی حضور دارند. با این حساب میزان بالای رقابت فرصت اشتباه کردن به هیچ برندی نخواهد داد. به همین خاطر ضروری است کارتان را به شیوه‌ای متفاوت پیش ببرید.

شما الان اطلاعات درست و اصولی درباره کاربردهای هوش مصنوعی در بازاریابی شبکه‌های اجتماعی دارید. این یعنی می‌دانید کجاها این ابزار به کمک‌تان می‌آید و کجا نباید حساب ویژه‌ای روی آن بکنید. این مسئله می‌تواند برای شما چالش‌های زیادی به همراه داشته باشد. با این حال بهتر است خیلی وسواس‌گونه روی آن تمرکز نکنید؛ چراکه می‌تواند شرایط‌تان را حسابی متفاوت سازد. بازاریابی هنوز هم با عامل انسانی گره خورده است. پس لازم نیست خیلی سختگیری به خرج داده و شرایط را به شیوه‌ای متفاوت بررسی کنید. تنها نکته کلیدی در این میان استفاده از هوش مصنوعی به عنوان ابزار کمکی کلیدی است. من و همکارانم در روزنامه فرصت امروز امیدواریم نکات مورد بحث در این مقاله کمکی هرچند کوچک به شما برای آشنایی با اصول و روش‌های استفاده از هوش مصنوعی در بازاریابی مبتنی بر شبکه‌های اجتماعی کرده باشد. مثل همیشه اگر سوالی در رابطه با نکات مورد بحث در این مقاله داشتید، کارشناس‌های ما همیشه آماده تعامل با شما هستند. پس تعارف را کنار گذاشته و با ما در ارتباط باشید.

منابع:
https://www.sprinklr.com/blog/ai-in-social-media/
https://www.semrush.com/blog/ai-in-social-media/
https://icuc.social/resources/blog/ai-in-social-media/

مدیران بد چه عادت‌هایی دارند؟

مدیرانی که باید از آنها دوری کرد!

نویسنده: علی آل‌علی

اغلب مردم دنیا تجربه‌های گوناگونی از همکاری با مدیران سختگیر داشته‌اند. کسانی که استانداردهای بالایی داشته و همیشه به کارمندان برای فعالیت بهتر کمک می‌کنند. البته در این میان کم نیستند مدیرانی که با اخلاق‌های عجیب فقط تجربه‌ای منفی برای نیروی کار رقم می‌زنند. اگر به تجربه شخصی‌تان رجوع کنید، احتمالا چند تا از این مدیران کنار خودتان دیده‌اید. کسانی که آدم لحظه شماری می‌کند تا همکاری‌اش با آنها تمام شود. بی‌شک چنین تجربه‌ای اصلا خوشایند نیست. با این حال خیلی وقت‌ها راه فراری از آن هم وجود ندارد.

تفاوت اصلی میان مدیران حرفه‌ای با مدیران بد در نوع نگاه‌شان به کسب و کار است. در واقع مدیران بد ویژگی‌هایی دارند که خیلی زود خودش را نشان می‌دهد. اگر شما دنبال مدیری میانی برای شرکت‌تان هستید یا به عنوان نیروی کار در آستانه همکاری با یک برند تازه قرار دارید، بد نیست برخی از ویژگی‌های مهم مدیران بد را بدانید. خب اینطوری از شر همکاری طولانی‌مدت با مدیرانی که به غیر از استرس و اعصاب خوردی چیزی به دیگران نمی‌دهند، خلاص خواهید شد. به علاوه، از آنجایی که همکاری با چنین مدیرانی موفقیت زیادی نیز به همراه ندارد، می‌توانید با شناسایی آنها و قطع همکاری جلوی تاریک شدن رزومه‌تان را بگیرید.

ما در این مقاله قصد نداریم برخی از مدیران بد دنیا را برای‌تان فهرست کنیم. خب این کار اصلا فایده‌ای ندارد. همیشه در دنیا صحبت از آدم‌های موفق است و کسانی که در بازار شکست می‌خورند خیلی در یادها نمی‌مانند. در عوض هدف ما در این مقاله بررسی ویژگی‌های مدیران بد است. اینطوری شما متر و معیار درستی برای داوری درباره این دسته از مدیران دم دست‌تان خواهد بود. خب اجازه دهید قبل از اینکه خیلی دیر شود، برویم سراغ بررسی اصلی‌مان.

مدیران بد در دنیای کسب و کار

اگر همین حالا به طور تصادفی از دوستان‌تان درباره تجربه همکاری با مدیران بد سوال کنید، ویژگی‌های تقریبا یکسانی درباره آنها ردیف می‌کنند. اینکه یک مدیر اصلا فرصت نفس کشیدن به آدم ندهد، ویژگی رایجی است که همه روی آن تاکید دارند. با این حال فقط این مورد نیست که باید حواس‌تان به آن باشد. خب دنیای مدیریت پر از نکات ریز و درشتی است که تفاوت میان شکست و پیروزی را رقم می‌زند. به همین خاطر ما در ادامه قصد داریم برخی از مهمترین نشانه‌های مدیران بد را به اتفاق شما مرور کنیم. خب اینطوری با یک تیر دو نشان می‌زنید؛ هم از شر مدیران بد خلاص می‌شوید، هم اینکه خودتان وقتی بعدها مدیر شدید می‌توانید از این ویژگی‌های دوری کنید!

دخالت در جزئی‌ترین کارها

به نظرتان مدیری مثل بیل گیتس در جزئی‌ترین نکات مربوط به طراحی نسخه‌های ویندوز دخالت می‌کرد؟ بی‌شک ایده اصلی طراحی سیستم عامل برای تجربه کاربری راحت‌تر با رایانه‌های خانگی متعلق به بیل گیتس و دوستانش است، اما در این میان آنها دخالت مستقیمی در نحوه طراحی جزییات ویندوز نداشتند. درست به همین خاطر فعالیت در برندی مثل مایکروسافت جذابیت های زیادی دارد. خب آزادی عمل نیروی کار رویاهای بزرگی را بدل به واقعیت می‌کند. این امری است که در بسیاری از مدیران بد دیده نمی‌شود.

یک مدیر بد همیشه دوست دارد در هر کاری سرک بکشد. از نظر او هیچ‌کس قابل اعتماد نیست و نیاز به نظارت دائمی حس می‌شود. شاید این مسئله کمی شبیه به رمان‌های جورج اورول باشد، اما گاهی اوقات اوضاع حتی از این هم بدتر می‌شود. اجازه دهید یک سناریوی وحشتناک را با هم مرور کنیم. فرض کنید شما مسئول بخش طراحی بسته‌بندی یک نوشیدنی هستید. خب در این صورت انتظار دارید همکاران‌تان درباره طرح نهایی بسته‌بندی نظر دهند. حالا اگر در ثانیه آخر مدیرعامل شرکت طرحی از خودش درآورده و بدون لحاظ کردن هزینه‌های تولید آن را به شما تحمیل کند، چه خواهد شد؟ بی‌شک دیگر خبری از خلاقیت یا حتی موفقیت در طراحی نخواهد بود؛ چراکه شما یک طرح کاملا به درد نخور را روانه بازار خواهید کرد که اتفاقا هزینه تولید را بی‌نهایت افزایش می‌دهد.

ما در روزنامه فرصت امروز همیشه طرفدار کارهای تخصصی هستیم. مدیران قرار نیست در جزئی‌ترین فعالیت‌های شرکت دخالت کنند. در عوض آنها باید نیروی کار را مدیریت کرده و روابط برند با مشتریان را سر و سامان دهند. این به معنای سرک کشیدن در همه حوزه‌های فعالیت نیروی کار نیست. پس اگر با مدیری رو به رو شدید که علاقه به پیگیری همه کارها و نظر دادن در حوزه‌های مختلف داشت، بهتر است فورا از در پشتی شرکت را ترک کنید.

فقدان تجربه در بازار

مدیران تازه کار معمولا درک درستی از بازار و وظایف‌شان ندارند. آنها در طول زمان و با آزمون و خطای فراوان خود را بدل به مدیرانی کارکشته می‌کنند. خب این امر تا حدی قابل درک است، اما اگر با مدیری پا به سن گذاشته رو به رو هستید که مهارت‌های کمی درباره بازار دارد، باید کمی دقیق‌تر اوضاع را بررسی کنید. خب این امر یکی از نشانه‌های خطرناک در دنیای کسب و کار محسوب می‌شد.

از قدیم گفته‌اند آدم باید از اشتباهات خودش درس بگیرد. خب این ضرب‌المثل کاربردهای زیادی در بازار دارد. با این حال اگر مدیری خودش نخواهد از اشتباهات قبلی درس بگیرد، هیچ‌کس نمی‌تواند او را مجبور کند. این یعنی همکاری شما با چنین فردی به معنای تکرار اشتباهات کلیشه‌ای خواهد بود. ماجرا وقتی ترسناک‌تر می‌شود که متوجه شویم قرار نیست این اشتباهات اصلاح شده یا راهکاری برای پرهیز از آنها پیدا شود.

آیا تا حالا پیش آمده احساس کنید دانش و توانایی‌های بیشتری در مقایسه با مدیرتان دارید؟ این حس در میان بسیاری از کارمندان سراسر دنیا وجود دارد. درست به همین خاطر نرخ تغییر شغل در بسیاری از کشورها سر به فلک می‌کشد. نکته‌ای که در این رابطه باید مد نظر قرار دهید، تلاش برای همکاری با کسانی است که انگیزه کافی برای درست کردن اشتباهات‌شان دارند. این امر به شما نیز کمک می‌کند تا فعالیت بهتری در بازار داشته باشید.

فراموش نکنید، بسیاری از کارآفرینان اصلا دوست ندارند در بازار بدل به افرادی حرفه‌ای شوند. درست به همین خاطر دائما درجا می‌زنند. شما نباید خودتان را با چنین افرادی سرگرم کنید. در عوض تلاش‌تان باید بر روی همکاری با کسانی باشد که دیدگاه و ذهنیت مشابه خودتان دارند. فقط در این صورت امکان موفقیت در بازار را خواهید داشت.

ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم شما برای موفقیت باید دور و برتان را پر از افراد با انگیزه کنید. خب وقتی خودتان برای آینده کاری‌تان ارزش قائل نباشید، هیچ‌کس این ارزش را به شما نخواهد داد. درست به همین خاطر بهتر است قبل از اینکه اوضاع خیلی خطرناک شود، دور همکاری با مدیران بی‌تجربه را خط بکشید. البته در این میان فقط سن نیست که معیار اساسی محسوب می‌شود. در عوض کمی توجه به رفتار یک مدیر سالخورده نیز می‌تواند نشانه‌هایی از بی‌تجربگی را آشکار سازد. پس باید حواس‌تان را خیلی جمع کنید.

دلسوزی بیش از حد

شاید فکر کنید مدیری که خیلی به فکر کارمندانش است و به آنها کمک می‌کند، بهترین گزینه دنیا برای همکاری است. خب در این صورت باید کمی ناامیدتان کنیم. فرض کنید یک معلم شاگردانش را خیلی دوست داشته باشد. در این صورت دو راه دارد؛ یکی اینکه خیلی خوب به آنها درس داده و کمک‌شان کند تا نکات تازه یاد بگیرند. راه دوم که خیلی عجیب به نظر می‌رسد، تقلب رساندن به شاگردان است. این دقیقا همان کاری است که یک مدیر بیش از اندازه دلسوز انجام می‌دهد.

احتمالا شما هم مدیرانی را دیده‌اید که اطلاعات زیادی در حوزه‌های مختلف داشته و دائما به تیم‌های مختلف کمک می‌رسانند. خب در این صورت شاید برای مدت زمانی کوتاه کارها خوب پیش برود، اما این مسئله دائمی نخواهد بود. چراکه دیر یا زود کارمندان مهارت‌های لازم را از دست داده و فرصتی هم برای بهبود فعالیت‌شان پیدا نمی‌کنند.

یک مدیر خوب به جای اینکه به نیروی انسانی‌اش تقلب برساند، به آنها برای تبدیل شدن به افرادی حرفه‌ای کمک می‌کند. خب در دنیای امروز کسب مهارت‌های کلیدی امری ضروری محسوب می‌شود. درست به همین خاطر شما باید دائما خودتان را برای کسب مهارت‌های مورد نیاز سرحال نگه دارید. شما را نمی‌دانم، ولی من که وقتی یکی دائما تقلب‌های کلیدی بهم برساند، دیگر انگیزه‌ای برای یادگیری مهارت‌های کاری تازه نخواهم داشت. این دقیقا همان اتفاقی است که برای بسیاری از کارمندان در دنیا می‌افتد. اگر دوست دارید در بلندمدت بدل به فردی حرفه‌ای در بازار شده و کارآفرینی قابل تحسین شوید، باید خودتان را از شر مدیران بی‌نهایت دلسوز خلاص کنید. شاید این امر در ابتدا کمی عجیب به نظر برسد، اما وقتی کسی دلسوزی زیادی برای‌تان دارد، دیگر نمی‌توانید انگیزه سابق برای یادگیری یا تلاش سفت و سخت را داشته باشید. این دقیقا همان مشکلی است که خیلی‌ها در دنیای کسب و کار دارند. یک توصیه حرفه‌ای در این میان تلاش برای همکاری با مدیرانی است که به جای تقلب رساندن، شیوه‌های یادگیری مهارت‌های تازه را به شما یاد دهند. این امر به شما کمک خواهد کرد تا در طول زمان بدل به کارمندی متخصص شوید. اینطوری هم به نفع شرکت خواهد بود، هم اینکه شما در بلندمدت می‌توانید چشم‌انداز بهتری برای فعالیت کاری داشته باشید. فکر می‌کنم این یک بازی برد- برد باشد، مگر نه؟

سختگیری بی‌مورد

برخی از مدیران سختگیری‌های بی‌موردی دارند که کسی از آن سر در نمی‌آورد. نکاتی مثل حضور به موقع در محل کار اموری طبیعی محسوب می‌شود، اما اینکه همه حتما باید از یک نوع ادکلن استفاده کرده یا نوع اصلاح موی همه باید از ته باشد، دیگر زیاده‌روی است.

خیلی از مدیران سازمان‌های تجاری را با پادگان اشتباه می‌گیرند. یعنی تلاش می‌کنند همه کارمندان را شبیه هم کرده و دستورهای عجیب به آنها بدهند. منظور ما دستوراتی است که اصلا جای‌شان در محیط تجاری نیست. اتفاقا کسب و کارهایی موفق هستند که کارمندانی با مهارت‌های متنوع و حتی خلق و خوی گوناگون داشته باشند. این امر به آنها کمک می‌کند تا شرایط بهتری برای اثرگذاری بر روی مخاطب داشته باشند.

متاسفانه کم نیستند برندهایی که در دنیای کسب و کار به دنبال مدیران سختگیر می‌روند. استدلال اصلی در این میان تبدیل کارمندان به افرادی منظم در پی سختگیری‌های فراوان است. خب این استدلال یک روی دیگر هم دارد و آن فرار نیروی کار است. شما را نمی‌دانم، ولی من که در محیط‌های بی‌نهایت سفت و سخت خیلی دوام نمی‌آورم. خب چه کسی دوست دارد دائما دستورهای عجیب را اجرا کرده و سرنوشت حرفه‌ای خود را به سختگیری‌های عجیب یک مدیر گره بزند.

بی‌شک همانقدر که نیروی کار در بازار زیاد است، کسب و کارهای مناسب برای فعالیت نیز زیاد هستند. بنابراین شما نمی‌توانید خودتان را به عنوان یک برند بی‌رقیب در بازار معرفی کنید. یک رویکرد بهتر در این میان تلاش برای کاهش سختگیری‌های بی‌مورد است. هر چیزی که به کارمندان برای فعالیت بهتر کمک نمی‌کند، نوعی سختگیری بی‌مورد است. درست به همین خاطر ما در روزنامه فرصت امروز آزادی عمل را یکی از ویژگی‌های کلیدی برای توسعه نیروی انسانی می‌دانیم. اگر شما با آزادی عمل کارمندان‌تان مخالف هستید، باید تجدیدنظر اساسی در کارتان صورت دهید؛ چراکه به احتمال زیاد سختگیری زیاد جزئی از اصول مدیریتی‌تان شده است.

بی‌احترامی به زیردست‌ها

یک مدیر قرار نیست هر طور دوست دارد با کارمندان و کسانی که تحت نظارت او فعالیت دارند، برخورد کند. این مسئله می‌تواند دردسرهای زیادی برای افراد به همراه داشته و نشان دهد تا چه میزان وضعیت‌شان در دنیای کسب و کار به خطر می‌افتد.

امروزه سیاست‌های بسیار روشنی درباره روابط میان نیروی کار و مدیران وجود دارد. احترام متقابل یکی از اصول کلیدی در این میان بوده و نشان‌دهنده توانایی شما برای همکاری با دیگران است. کافی است یک لحظه به این مسئله فکر کنید که شهرت یک برند در بازار به عنوان سازمانی که هیچ احترامی برای نیروی کار قائل نیست، توسعه پیدا کند. شما را نمی‌دانم، ولی من که حتی حاضر به خرید از چنین برندی هم نیستم، چه برسد به اینکه دنبال همکاری با آن نیز بروم.

مدیرانی که احترام زیادی برای نیروی کار قائل نیستند، معمولا برای مشتریان یا حتی سهامداران نیز احترامی نشان نمی‌دهند. این یعنی کل کسب و کار به خاطر رفتار یک مدیر با خطرهای جدی رو به رو می‌شود. چنین مسئله‌ای می‌تواند دردسرهای زیادی برای یک شرکت به همراه داشته و نشان دهد تا چه میزان وضعیت یک کسب و کار پیچیده خواهد شد.

توصیه ما در این بخش نه مربوط به اصلاح رفتار چنین مدیرانی، بلکه قطع همکاری فوری با آنهاست. اگر در فرآیند مصاحبه کاری متوجه رفتار عجیب و بی‌احترامی چنین مدیری شدید، بهتر است قید همکاری را بزنید. خب سلامت اعصاب و روان آدم خیلی ارزش بیشتری در مقایسه با حقوق مناسب دارد. این نکته‌ای است که شما باید همیشه مدنظر قرار دهید، وگرنه خیلی زود اوضاع‌تان به هم ریخته و شاید از فعالیت کارآفرینی بیزار شوید.

خوشبختانه کسانی که رفتارهای خارج از چارچوب احترام دارند، خیلی زود خود را لو می‌دهند. این یعنی شما می‌توانید به ساده‌ترین شکل ممکن آنها را شناسایی کرده و رابطه‌تان با آنها را محدود سازید. در نهایت نیز خودتان باید دائما رفتاری همراه با احترام در رابطه با دیگران نشان دهید. این مسئله می‌تواند برای شما اهمیت بسیار زیادی داشته و بیانگر رویکردتان نسبت به دیگران باشد. پس یکبار هم که شده بهانه‌تراشی را کنار گذاشته و خودتان را به عنوان یک فرد حرفه‌ای در بازار نشان دهید.

انتخاب یک راهکار برای همه شرایط

مدیرانی که روی یک راهکار خاص پافشاری کرده و آن را برای همه شرایط مناسب می‌دانند، معمولا آدم‌های قابل اعتمادی نیستند. خب در بازار همیشه شرایط ثابت نیست. گاهی اوقات اوضاع تغییر کرده و شما باید خودتان را با تغییرات تازه هماهنگ سازید. این مسئله‌ای است که می‌تواند برای شما دردسرهای زیادی نیز به همراه بیاورد. درست به همین خاطر ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم شما نمی‌توانید به مدیرانی که یک راهکار را همیشه عالی می‌دانند، اعتماد کنید.

وقتی کسی برای هر مسئله‌ای یک راهکار مشخص و قابل پیش‌بینی دارد، این مسئله نشان‌دهنده شناخت ضعیف او از شرایط است. خب مدیران باید شرایط بازار و تغییرات را به خوبی بشناسند. حالا اگر در این میان خبری از شناخت بازار نباشد، اصلا بعید نیست یک مدیر خیال کند راهکاری تکراری و کلیشه‌ای برای همه مشکلات جواب می‌دهد. آن وقت دردسرها تازه شروع می‌شود.

متاسفانه این ویژگی منفی مدیران فقط در صورت همکاری با آنها خودش را نشان می‌دهد. البته یک میانبر دیگر هم در کار هست که البته کمی پشتکار نیاز دارد. بد نیست قبل از اینکه با یک مدیر همکاری نزدیکی صورت دهید، با برخی از کارمندان قبلی او صحبت کنید. این امر اطلاعات بسیار مفیدی در اختیار شما قرار داده و نشان می‌دهد تا چه میزان حدس و گمان‌تان درباره یک دنده بودن مدیر مورد نظر درست بوده است. این مسئله‌ای است که می‌تواند به شما نشان دهد چقدر و تا چه میزان حدس‌تان درباره افراد درست بوده است.

یادتان باشد، مدیرانی که فقط یک راهکار را درست می‌دانند، احتمالا دانش مدیریتی اندکی هم دارند. خب برخلاف گذشته، امروز مدیریت یک حوزه آکادمیک نیز محسوب می‌شود. بنابراین ما شاهد نسل تازه‌ای از مدیران هستیم که تحصیلات مرتبط نیز دارند. حالا اگر در این میان یک مدیر یک‌دندگی خاصی نشان دهد، بیانگر فقدان دانش و آگاهی کافی‌اش است. فکر می‌کنم با این حساب دیگر تشخیص مدیران به درد نخور از مدیران حرفه‌ای کار سختی نباشد، مگر نه؟

استفاده از سرزنش به جای حمایت

آیا تا حالا با مدیری کار کرده‌اید که عالم و آدم را مقصر می‌داند؟ خب چنین همکاری‌هایی یک اعصاب فولادی می‌خواهد تا شما را از شر دردسرهای پشت سرهم نجات دهد. البته در این میان نقش کاهش کیفیت کاری را نیز باید جدی بگیریم. در محیطی که دائما سرزنش‌های گوناگون منتظر آدم است، کسی حوصله خلاقیت یا نوآوری را نخواهد داشت. به همین خاطر افراد به طور مداوم بدل به ماشین‌های گوش به زنگ می‌شوند.

بسیاری از برندهای بزرگ دنیا شرایط فعالیت متفاوتی برای کارمندان‌شان فراهم می‌کنند. مثلا در شرکت متا کارمندان ساعت مشخصی برای حضور در دفتر کار ندارند. در عوض بسته به کارهایی که دارند، در زمان دلخواه در دفتر حاضر می‌شوند. به علاوه، در صورتی که عملکردی مبتنی بر اشتباه داشته باشند، به جای سرزنش از آنها توضیح دقیق خواسته شده و سپس برای حل مشکل به آنها کمک می‌شود.

بی‌شک در وضعیت بالا فعالیت کارمندان همراه با موفقیت بسیار بیشتری خواهد بود؛ چراکه انگیزه کافی برای سعی و تلاش مداوم را دارند. این در حالی است که خیلی از کارمندان در محیط‌های معمولی یا شرایطی که همیشه با سرزنش های مداوم رو به رو هستند، کیفیت کاری لازم را نشان نمی‌دهند. خب این یک امر کاملا رایج و عادی است. نباید انتظار داشته باشید عملکرد کارمندان در این شرایط بهبود پیدا کند؛ چراکه هیچ‌کس به آنها برای فعالیت بهتر کمکی نمی‌کند.

حمایت از نیروی کار همیشه ایده بدی نیست. خب گاهی اوقات کارمندان دوست دارند یک پشتوانه محکم داشته باشند. مدیران می‌توانند این نقش را به خوبی ایفا کنند. البته شما قرار نیست خودتان را سپر بلای آنها کنید، بلکه شرایط مناسب برای فعالیت آزادانه آنها و نوآوری شخصی در محیط کار را فراهم سازید. این مسئله اهمیت بسیار زیادی در دنیای کسب و کار دارد. این مسئله در بلندمدن فرهنگ سازمانی را نیز تحت تاثیر قرار خواهد داد. پس منتظر چه هستید؟ همین حالا دست به کار شده و برای شناخت مدیران خوب از بد، متر و معیار حمایتگری درست را نیز به نکات‌تان اضافه کنید.

سخن پایانی

ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم فعالیت کارآفرینانه باید همیشه همراه با محیطی مناسب باشد. یکی از عناصر اصلی محیط کاری مربوط به مدیران مناسب است. البته از شانس بد، همیشه مدیران خوب گیر کارمندان نمی‌افتند. به همین خاطر توجه به ویژگی‌های مدیران بد امری ضروری است. اینطوری جلوی یک جنگ اعصاب همیشگی گرفته خواهد شد. ما در این مقاله سعی کردیم برخی از ویژگی‌های کلیدی مدیران بد را به شما نشان دهیم.

شما الان آمادگی لازم برای تشخیص مدیران خوب از بد را دارید. پس یک لطفی به خودتان کرده و دیگر دور و بر مدیران بد آفتابی نشوید. این امر نه‌تنها برای رزومه کاری‌تان بهتر است، بلکه سلامت روان‌تان را نیز تضمین خواهد کرد. خب چه کسی دوست دارد در یک محیط دائما جنجالی با هنرنمایی مدیران بد حضور داشته باشد؟

منابع:

https://www.forbes.com/sites/theyec/۲۰۱۸/۰۹/۲۵/۱۲--traits/bad-bosses-have-in-common
https://ca.indeed.com/career-advice/career-development/what-makes-bad-manager
https://money.usnews.com/money/blogs/outside-voices-careers/slideshows/qualities-of-bad-managers

قرار تحریر ترکه

پرونده کلاسه ۱۴۰۵۵۰۹۲۰۰۰۱۳۱۷۲۴۴ شعبه اول دادگاه صلح شهرستان کرمانشاه تصمیم نهایی شماره ۱۴۰۵۵۰۳۹۰۰۰۲۴۵۱۸۲۹ خواهان آقای فریدون حیدریان فرزند شکراله به نشانی استان کرمانشاه - شهرستان کرمانشاه - کرمانشاه - مسکن خ نرگس کوی نرگس ۴ پلاک ۹ خواندگان: ۱ - آقای علی حیدریان فرزند شکر الله به نشانی استان تهران - شهرستان تهران - تهران - پونک شمالی خ امام حسین خ بهار پ ۳۳ ساختمان مینا بلوک ۱ ط همکف واحد ۲ ۱۰۲ - آقای فرامرز حیدریان فرزند شکراله به نشانی استان کرمانشاه - شهرستان کرمانشاه - کرمانشاه - بلوار زن منازل سازمانی شرکت نفت منزل ۳۹ - خانم فاطمه حیدریان فرزند شکراله به نشانی استان کرمانشاه - شهرستان کرمانشاه - شهر کرمانشاه - شهرک کارمندان ایستگاه ۸ کوی اول برق ب ۴۲۵ - خانم فریبا حیدریان فرزند شکراله به نشانی استان کرمانشاه - شهرستان کرمانشاه - کرمانشاه - کارمندان ایستگاه ۹ کوی ۱۹ پلاک ۲۴ ط - خانم شازنان غلامی فرزند حسین به نشانی استان کرمانشاه - شهرستان کرمانشاه - کرمانشاه کارمندان ایستگاه ۸ خواسته : تحریر ترکه

((قرار تحریر ترکه))

در خصوص درخواست آقای فریدون حیدریان فرزند شکراله مبنی بر تحریر ترکه متوفی شکراله حیدریان فرزند حسن که در تاریخ ۱۴۰۵/۰۵/۲۰ فوت شده است با بررسی موضوع ملاحظه گواهی فوت متوفی و احراز سمت متقاضی و بااختیار حامله از بند ششم ماده ۱۲ قانون شورای حل اختلاف مصوب ۱۴۰۲ مستند به مواد ۲۰۹ و ۲۱۰ قانون امور حسبی قرار تحریر ترکه صادر و اعلام می دارد مقرر است تا عضو مجری قرار؛ جهت اجرای قرار صادره وقت تعیین و نسبت به نشر آگهی در یکی از روزنامه های کثیر الانتشار اقدام و از کلیه ورثه یا نمایندگان قانونی آنها (در فرض حجر) بستانکاران ، مدیونین به متوفی و هر کسی که حقی نسبت به ترکه دارد خواسته شود در موعد مقرر جهت تحریر ترکه در این مرجع حاضر شوند همچنین مقرر می دارد که مهلت بین نشر آگهی و اجرای قرار کمتر از یک ماه و بیش تر از سه ماه نباشد و ضمنا برای ورثه و اشخاص ذینفع که دارای نشانی می باشند اخطاریه ارسال و به متقاضی نیز تفهیم و ابلاغ شود که وسیله اجرای قرار را در موعد مقرر فراهم نماید.

شعبه اول دادگاه صلح شهرستان کرمانشاه

آگهی موضوع ماده ۳ قانون و ماده ۱۳ آئین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی و ساختمان های فاقد سند حوزه ثبت شهرستان سیاهکل

برابر رای به شماره ۱۴۰۵۶۰۳۱۸۰۱۳۰۰۶۳۶۰ مورخه ۱۴۰۵/۰۴/۲۵ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی سیاهکل تصرف مالکانه و بلامعارض متقاضی آقا/خانم میثم خلیلی نژادیان به ش ش ۰ - به کدملی ۲۲۸۲۱۸۹۰۲۷ صادره از شیراز فرزند- عبدالعالی ششدانگ یک قطعه زمین باغی زراعی به مساحت ۳۱۱/۷۰ مترمربع به شماره پلاک فرعی ۴۲۳ مفروز و مجزی شده از ۵۳ از سنگ اصلی ۲۷ واقع در قریه پش بخش ۱۶ گیلان به نشانی شهرستان سیاهکل- شهر دیلمان روستای پش از مورد مالکیت آقای/خانم رمضان ابراره و غیره..

لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی میشود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند میتوانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض و یا عدم ارائه گواهی تقدیم دادخواست وفق مقررات نسبت به ادامه عملیات ثبتی و صدور سند مالکیت اقدام خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۵/۰۶/۱۶
تاریخ انتشار نوبت دوم : ۱۴۰۵/۰۶/۳۱
رییس ثبت اسناد و املاک شهرستان سیاهکل__ عباس شعبانیان کوجلی
م-الف: ۴۴۱ شناسه آگهی: ۲۲۷۰۰۶۷

هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقدسندرسمی

آگهی موضوع ماده ۳ قانون وماده ۱۳ آئین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی واراضی وساختمانهای فاقدسندرسمی

برابرای شماره ۱۴۰۵۶۰۳۱۶۰۰۳۰۰۴۱۵۶ مورخه ۲۰ / ۰۵ / ۱۴۰۵ موضوع پرونده کلاسه شماره ۱۴۰۵۱۱۴۴۱۶۰۰۳۰۰۰۲۱۴ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقدسندرسمی مستقردراحدثبتی حوزه ثبت ملک کنگاورتصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای مسیب مدبربه شناسنامه شماره ۲ کدملی ۵۸۴۹۸۵۲۵۴۹ صادره تویسرکان فرزند حیدر مبنی برصدورسندمالکیت نسبت به ششدانگ یک باب ساختمان مسکونی به مساحت ۱۶۰ مترمربع،پلاک ثبتی ۲۷ –اصلی بخش ۹ واقع درکنگاور خیابان مدرسه فارابی کوچه شهید نوراله خزایی که برابر قولنامه عادی مورخ ۰۳ / ۰۳ / ۱۳۸۰ از علی حسن رحمان آبادی خریداری نموده و از مالک رسمی اقای اکبر ثامنی می باشد محرز گردیده است.لذابه منظوراطلاع عموم مراتب دردونوبت به فاصله ۱۵ روزآگهی می شود درصورتی که اشخاص نسبت به صدورسند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند ازتاریخ انتشاراولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خودرا به این اداره تسلیم وپس ازاخذرسید،ظرف مدت یک ماه ازتاریخ تسلیم اعتراض، دادخواست خودرابه مراجع قضایی تقدیم نمایند.بدیهی است درصورت انقضای مدت مذکوروعدم وصول اعتراض طبق مقررات سندمالکیت صادرخواهد شد./۲۱۲

طاهرتیما –رئیس ثبت اسنادواملاک

تاریخ انتشار نوبت اول : ۱۶ / ۰۶ / ۱۴۰۵ تاریخ انتشار نوبت دوم : ۰۱ / ۰۷ / ۱۴۰۵

هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقدسندرسمی

آگهی موضوع ماده ۳ قانون وماده ۱۳ آئین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی واراضی وساختمانهای فاقدسندرسمی

برابرای شماره ۱۴۰۵۶۰۳۱۶۰۰۳۰۰۳۳۵۹ مورخه ۲۳ / ۰۴ / ۱۴۰۵ موضوع پرونده کلاسه شماره ۱۴۰۵۱۱۴۴۱۶۰۰۳۰۰۰۰۳۵ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقدسندرسمی مستقردراحدثبتی حوزه ثبت ملک کنگاورتصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای همه مراد دانشخواه شناسنامه شماره ۳ کدملی ۳۳۰۹۷۳۱۵۲۹ صادره کنگاور فرزند مراد مبنی برصدورسندمالکیت نسبت به ششدانگ یک باب ساختمان مسکونی به مساحت ۲۰۹ . ۸۲ مترمربع،پلاک ثبتی مفروز از ۴۰ فرعی از ۵ – اصلی بخش ۹ واقع کنگاور خیابان امام حسین ع کوچخ زنبوری پلاک ۵ تایید و خریداری از مالک رسمی آقای عبداله ساری اصلانی محرزگردیده است.لذابه منظوراطلاع عموم مراتب دردونوبت به فاصله ۱۵ روزآگهی می شود درصورتی که اشخاص نسبت به صدورسند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند ازتاریخ انتشاراولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خودرا به این اداره تسلیم وپس ازاخذرسید،ظرف مدت یک ماه ازتاریخ تسلیم اعتراض، دادخواست خودرابه مراجع قضایی تقدیم نمایند.بدیهی است درصورت انقضای مدت مذکوروعدم وصول اعتراض طبق مقررات سندمالکیت صادرخواهد شد./۲۱۲

طاهرتیما –رئیس ثبت اسنادواملاک

تاریخ انتشار نوبت اول : ۱۶ / ۰۶ / ۱۴۰۵ تاریخ انتشار نوبت دوم : ۰۱ / ۰۷ / ۱۴۰۵

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان همدان
اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک اسدآباد
هیات موضوع قانون تعیین وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان های فاقد سندرسمی

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

برابرای شماره۱۴۰۵/۶۱۱۹و۱۴۰۵/۶۰۸۵و۱۴۰۵/۶۱۲۱و۱۴۰۵/۶۱۲۳و۱۴۰۵/۶۱۲۴هم گی مورخه ۱۴۰۵/۰۶/۰۳ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقدسندرسمی مستقردرواحد ثبتی حوزه ثبت ملک اسدآبادتصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی جلال یاراحمدی فرزند محمود بشماره شناسنامه ۱۰۷۴۶ صادره ازاسدآبادرسه دانگ مشاع از ششدانگ یک باب ساختمان دارای کاربری مسکونی و معبر و تجاری به مساحت های ۲۱۳/۴۲ مترمربع و ۲۴۲/۶۷ مترمربع و ۲۴۴/۸۰ مترمربع و ۳۴۵/۲۱ مترمربع و ۳۵۳/۱۰مترمربع در قسمتی ازپلاک شماره ۲فرعی از ۱۴۳۰اصلی واقع در بخش ۶همدان حوزه ثبت ملک اسدآباد بلوارچمران خریداری ازمالک رسمی محدولی و محمدعلی و جلال و محمدباقر و محمد شهرت همگی یاراحمدی فرزندان محمود محرزگردیده است.لذابه منظوراطلاع عموم مراتب دردونوبت به فاصله روز آگهی می شوددرصورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشندمی توانند از۱۵ تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دوماه اعتراض خودرا به این اداره تسلیم و پس ازاخذرسیدظرف مدت یک ماه ازتاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خودرا به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است درصورت انقضای مدت مذکور وعدم وصول اعتراض طبق مقررات سندمالکیت صادرخواهدشد.م الف ۵۳۸

محسن حضرتی - رئیس ثبت اسناد و املاک اسدآباد

تاریخ انتشار نوبت اول : ۱۴۰۵/۰۶/۱۶ تاریخ انتشار نوبت دوم : ۱۴۰۵/۰۶/۳۱

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان همدان
اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک اسدآباد
هیات موضوع قانون تعیین وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان های فاقد سندرسمی

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

برابرآرای شماره های ۱۴۰۵/۶۱۲۵و۱۴۰۵/۶۱۰۵و۱۴۰۵/۶۱۲۶و۱۴۰۵/۶۱۲۷و۱۴۰۵/۶۱۲۸هم گی مورخه ۱۴۰۵/۰۶/۰۳هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقدسندرسمی مستقردرواحد ثبتی حوزه ثبت ملک اسدآبادتصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی کمال یاراحمدی فرزند محمود بشماره شناسنامه ۱۰۷۴۷ صادره ازاسدآبادرسه دانگ مشاع از ششدانگ یک باب ساختمان دارای کاربری مسکونی و معبر و تجاری به مساحت های ۲۱۳/

آگهی قانون تعیین تکلیف اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی شهرستان خرم آباد-سری (۱,۳۶۷) جمعی

نظر به دستور مواد ۱ و ۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت اراضی و ساختمان‌های فاقد سند رسمی ،املاک متقاضیانی که در هیات موضوع ماده یک قانون مذکور مستقر در واحد ثبتی خرم آباد مورد رسیدگی و تصرفات مالکانه و بلا معارض آنان محرز و رای لازم صادر گردیده جهت اطلاع عموم به شرح ذیل در دو نوبت آگهی می‌گردد. در صورتی که هرکس نسبت به صدور سند مالکیت بنام متقاضیان اعتراض داشته باشد می تواند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را کتباً به اداره ثبت اسناد واملاک محل تسلیم وپس از اخذ رسید ظرف مدت یکماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خودرا به مراجع محترم قضایی تقدیم وگواهی تقدیم دادخواست را به اداره ثبت محل تحویل نماید، در صورتی که اعتراض در مهلت قانونی واصل نگردد یا معترض گواهی تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل ارائه نکند اداره ثبت مبادرت به صدور سند مالکیت می‌نماید و صدور سند مالکیت مانع از مراجعه متضرر به دادگاه نیست .

۱ – تقاضای «احمد آدینه» فرزند «علی احمد» نسبت به «ششدانگ یک قطعه باغ» بمساحت «۱۴۸۸,۷۱» مترمربع مجزی شده از پلاک شماره «۹۹» فرعی از «۱۱» اصلی واقع در بخش «۴» خروجی از مالکیت مالک اولیه «خود متقاضی»

۲- تقاضای «اشرف کمالوندیان لرو» فرزند «علی بیگ» نسبت به «ششدانگ یکباب ساختمان» بمساحت «۱۴۳,۷۵» مترمربع مجزی شده از پلاک شماره «۱۱۷۶» فرعی از «۲۲۰۹» اصلی واقع در بخش «۱» خروجی از مالکیت مالک اولیه «طیبه افتخاری»

۳- تقاضای «محمد فولادی» فرزند «پاپی مراد» نسبت به «ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی» بمساحت «۱۷۱۸,۲۴» مترمربع مجزی شده از پلاک شماره «-» فرعی از «۱۰» اصلی واقع در بخش «۹» خروجی از مالکیت مالک اولیه « پاپی مراد فولادی»

۴ - تقاضای «اعظمی معتمدی» فرزند «خان میرزا» نسبت به «ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی» بمساحت «۲۵۲۸۰,۲۶» مترمربع مجزی شده از پلاک شماره «۱۲۱» فرعی از «۲۸» اصلی واقع در بخش «۶» خروجی از مالکیت مالک اولیه «خان میرزا سگوند»

۵ - تقاضای «زینب نوریان بازوند» فرزند «عیسی» نسبت به «ششدانگ یک قطعه باغ» بمساحت «۱۰۴۶,۶۵» مترمربع مجزی شده از پلاک شماره «۹۸» فرعی از «۱۱» اصلی واقع در بخش «۴» خروجی از مالکیت مالک اولیه «احمد آدینه»

۶- تقاضای «مصطفی محمدی شمس» فرزند «اسداله» نسبت به «ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی» بمساحت «۳۵۰۰,۱۲» مترمربع مجزی شده از پلاک شماره «۶۱۰۲» فرعی از «۵» اصلی واقع در بخش «۴» خروجی از مالکیت مالک اولیه «علی محمد چشمی»

۷ - تقاضای «حسین اسدی» فرزند «فلاح» نسبت به «ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی» بمساحت «۳۵۷۲,۰۰» مترمربع مجزی شده از پلاک شماره «۴۷» فرعی از «۷» اصلی واقع در بخش «۴» خروجی از مالکیت مالک اولیه «بهرام سپهوند»

۸ - تقاضای «اصغر باقری» فرزند «غلامعباس» نسبت به «ششدانگ یه قطعه زمین مزروعی با بنای احداثی» بمساحت «۴۱۴۳,۸۸» مترمربع مجزی شده از پلاک شماره «۲۷۵» فرعی از «۳۱» اصلی واقع در بخش «۲» خروجی از مالکیت مالک اولیه «رفیع خیری»

۹ - تقاضای «ذبیح اله اردلان» فرزند «فتحی» نسبت به «ششدانگ یک قطعه باغ» بمساحت «۳۳۶۴,۸۴» مترمربع مجزی شده از پلاک شماره «۴۰» فرعی از «۱۱۴» اصلی واقع در بخش «۵» خروجی از مالکیت مالک اولیه «علیرضا نقی بیرانوند»

۱۰- تقاضای «امیدعلی احسانی مهر» فرزند «خوردعلی» نسبت به «یک و نیم دانگ مشاع از ششدانگ یه قطعه زمین مزروعی»و «علی مهرزادی» فرزند «خوردعلی» نسبت به «یک و نیم دانگ مشاع از ششدانگ یه قطعه زمین مزروعی»و «محمدعلی مهرزادی» فرزند «خوردعلی» نسبت به «یک و نیم دانگ مشاع از ششدانگ یه قطعه زمین مزروعی»و «رحمان مهرزادی» فرزند «خوردعلی» نسبت به «یک و نیم دانگ مشاع از ششدانگ یه قطعه زمین مزروعی»بمساحت «۴۳۴۳۵,۱۵» مترمربع مجزی شده از پلاک شماره «۶۸۱» فرعی از «۳۳» اصلی واقع در بخش «۲» خروجی از مالکیت مالک اولیه «خوردعلی سگوند»

فرشاد بازوندی نژاد
رییس اداره ثبت اسناد و املاک خرم آباد
شناسه آگهی ۲۲۵۲۰۳۶
تاریخ انتشار نوبت اول:۱۴۰۵/۰۶/۰۱
تاریخ انتشار نوبت دوم:۱۴۰۵/۰۶/۱۶

هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

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

برابر رای شماره ۱۴۰۵۶۰۳۳۱۰۱۱۰۰۴۹۳۴ مورخ ۱۴۰۵/۰۵/۲۴ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبتی ناحیه سه کرج تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی خانم فرح حامدی آغول بیک به شناسنامه شماره ۱۶۸۰ صادره از تهران فرزند یداله در ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی در آن به مساحت ۱۰۱/۴۵ متر مربع مفروز از پلاکهای شماره ۵۸ و ۷۴ فرعی از ۱۷۰ اصلی واقع در البرز و با خریداری از آقای مسعود محب زاده و با مالکیت مالکین اولیه آقایان یداله و غلامحسین امینیان تایید مینماید. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۵/۰۵/۳۱
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۵/۰۶/۱۶
رئیس اداره ثبت اسناد و املاک ناحیه سه کرج – حسین رضا نوری شاد
شناسه آگهی ۲۲۵۲۴۹۳

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان قزوین
اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک الموت شرقی(معلم کلایه)
هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

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

برابر رای شماره ۱۴۰۵۶۰۳۰۹۰۰۹۰۰۰۰۵۸ مورخ ۱۴۰۵/۰۱/۱۸ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک الموت شرقی(معلم کلایه) پرونده کلاسه ۱۴۰۴۱۱۴۴۰۹۰۰۹۰۰۰۹۲۵ تصرفات مالکانه بلا معارض متقاضی آقای افراسیاب آهنگری کشکدشتی فرزند حسین بشماره شناسنامه ۹۷ صادره از الموت شرقی با کد ملی ۵۸۰۹۸۰۳۵۴۷ نسبت به ششدانگ یک قطعه باغ با کاربری زراعی باغی به مساحت ۷۵۷/۳۲ متر مربع پلاک شماره ۲۸- فرعی از ۲۸- اصلی واقع در بخش ۱۸ قزوین موسوم به قریه کشکدشت انتقال ملک مع الواسط از مالک رسمی آقای کلیم اله محمودی به متقاضی محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید، ظرف مدت یک ماه از تاریخ، تسلیم اعتراض، دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول : ۱۴۰۵/۰۶/۰۱
تاریخ انتشار نوبت دوم : ۱۴۰۵/۰۶/۱۶
شناسه آگهی ۲۲۵۸۱۵۸

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان همدان
اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک اسدآباد
هیات موضوع قانون تعیین وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان های فاقد سندرسمی

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

برابر رای شماره ۱۴۰۲/۹۴۳۴مورخه ۱۴۰۲/۱۱/۱۲ و رای اصلاحی شماره ۱۴۰۵/۴۳۸۲ مورخه ۱۴۰۵/۰۴/۲۷ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک اسدآباد تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای حسن سهرابی فرزند حسین بشماره شناسنامه ۳۸۶ صادره از اسدآباد در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۴۸۱۴۹/۰۹ متر مربع در قسمتی از پلاک شماره ۱۰۷ اصلی واقع در بخش ۶همدان حوزه ثبت ملک اسدآباد اراضی روستای قادرآباد خریداری از مالک رسمی وراث مرحوم حسین سهرابی محرزگردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از۱۵ تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادرخواهدشدم الف ۴۵۱

محسن حضرتی
رئیس ثبت اسناد و املاک اسدآباد
تاریخ انتشار نوبت اول : ۱۴۰۵/۰۶/۰۱
تاریخ انتشار نوبت دوم : ۱۴۰۵/۰۶/۱۶

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

برابر رای صادره بشماره ۱۴۰۵۶۰۳۰۱۰۵۹۰۰۴۱۰۰۱۴۰۴/۹۰۱ به تاریخ ۱۴۰۵/۰۴/۱۰ هیات موضوع قانون تعیین و تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی اسلامشهر تصرفات مالکانه و بلامعارض متقاضی آقای علی کریمی فرزند اصغر به شماره ش ش ۵۵۶۰۵۴۵۰۷۴ صادره از شمیران با کد ملی ۵۵۶۰۵۴۵۰۷۴ و با پلاک ثبتی جدید ۲۳۵۵ فرعی از ۱۰ اصلی و در قسمتی از پلاک ۳۹ فرعی از ۱۰ اصلی به مساحت ۲۸۵/۶۴ متر مربع و به صورت ششدانگ یک باب ساختمان مسکونی واقع در بخش ۱۲ تهران و در حوزه ثبتی اسلامشهر تاید رای خود را با حدود مشخص صادر مینماید . و در قریه اراضی فیروز بهرام اسلامشهر و خریداری از مالکیت رسمی و ارتباط ابتیاعی عادی متقاضی نسبت به ملک مورد تقاضا و انتقال ملک از مالک رسمی به متقاضی داشته متصرفات متقاضی نسبت به مورد تقاضا احراز گردیده محرز گردید .لذا به منظور اطلاع عمومم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی میشود و در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشد می‌تواند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به اداره ثبت اسناد و املاک اسلامشهر تسلیم نموده و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به تاریخ انتشار مراجع قضایی تقدیم و یا عدم گواهی تقدیم دادخواست را طبق مقرات سند مالکیت متقاضی صادر خواهد شد.

انتشار نوبت اول ۱۴۰۵/۰۶/۱۰ انتشار نوبت دوم ۱۴۰۵/۰۶/۱۶
سجاد ایزدی
رئیس واحد ثبتی حوزه ثبت ملک اسلامشهر
از طرف حسن رستمیان طبری
۳۴۰ م الف

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

نظر به اینکه برابر رأی شماره ۰۵۳۷ مورخ ۱۴۰۴/۱۱/۲۵ صادره از هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی ناحیه یک اهواز تصرفات مالکانه و بلامعارض متقاضی در قسمتی از پلاک ۵۸ بخش ۹ اهواز که حکایت از احراز مالکیت متقاضی نسبت به ملک مورد تقاضا و انتقال ملک از مالک رسمی(بقدر السهم از مالکین مشاعی) به مناقضی نعیم محیسن شماره شناسنامه ۸۳۵ کد ملی ۱۷۵۱۸۵۱۱۶۸ فرزند عبدالسید صادره از اهواز نسبت به ششدانگ یک باب ساختمان به مساحت ۱۹۳/۴۴ متر مربع در قسمتی از پلاک فوق خریداری شده طبق شرح صدر آگهی و انتقال ملک از مالک رسمی بنام وی محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله پانزده روز در روزنامه های محلی و کثیرالانتشار سراسری آگهی می گردد در صورتیکه اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند میتوانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض ،دادخواست خود را به مرجع قضائی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.ضمنا صدور سند مالکیت مانع از مراجعه متضرر به دادگاه نخواهد بود.شناسه: ۲۲۵۶۱۹۷

(تاریخ انتشار نوبت اول :۱۴۰۵/۰۵/۳۱)
(تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۵/۰۶/۱۶)
رییس اداره ثبت اسناد و املاک ناحیه یک اهواز – بهزاد مردانی

آگهی فقدان مدرک تحصیلی

نوبت سوم

مدرک فارغ تحصیلی اینجانب اسماعیل پاکزاد فرزند علی عسگر به شماره شناسنامه ۲۳۳ صادره ازخلخال در مقطع کاردانی رشته نقشه کشی معماری _ معماری صادره از واحد دانشگاهی دانشگاه سما باشماره ۲۸۳_۲۲_۱۲_۹۷ مفقود گردیده است و فاقد اعتبار می‌باشد. از یابنده تقاضا می شود اصل مدرک را به دانشگاه آزاد اسلامی واحد خلخال به نشانی خیابان شهید قاسم زاده پلاک ۷ ارسال نمایند .

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۵/۰۶/۰۲
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۵/۰۶/۰۹
تاریخ انتشار نوبت سوم: ۱۴۰۵/۰۶/۱۶

آگهی مفقودی(نوبت دوم)

مدرک فارغ التحصیلی اینجانب پگاه رحمانی فرزند منوچهر به کدملی ۴۳۹۱۸۰۷۳۸۶ شماره شناسنامه ۲۶۵۴ صادره از تاکستان در مقطع کاردانی رشته گیاهان دارویی صادره از واحد دانشگاهی آزاد تاکستان با ستاره ۱۵۸۷۱۷۰۰۲۷۹۷ مفقود گردیده است از یابنده تقاضا می شود اصل مدرک را به دانشگاه آزاد اسلامی واحد تاکستان به نشانی تاکستان، سه راهی شامی شاب، دانشگاه آزاد اسلامی واحد تاکستان ارسال نمایید.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۵/۰۶/۰۲
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۵/۰۶/۱۶
تاریخ انتشار نوبت سوم: ۱۴۰۵/۰۶/۳۱

آگهی قانون تعیین تکلیف اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی شهرستان خرم آباد-سری (۹) جمعی

نظر به دستور مواد ۱ و ۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت اراضی و ساختمان‌های فاقد سند رسمی ،املاک متقاضیانی که در هیات موضوع ماده یک قانون مذکور مستقر در واحد ثبتی خرم آباد مورد رسیدگی و تصرفات مالکانه و بلا معارض آنان محرز و رای لازم صادر گردیده جهت اطلاع عموم به شرح ذیل در دو نوبت آگهی می‌گردد. در صورتی که هرکس نسبت به صدور سند مالکیت بنام متقاضیان اعتراض داشته باشد می تواند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را کتباً به اداره ثبت اسناد واملاک محل تسلیم وپس از اخذ رسید ظرف مدت یکماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خودرا به مراجع محترم قضایی تقدیم وگواهی تقدیم دادخواست را به اداره ثبت محل تحویل نماید، در صورتی که اعتراض در مهلت قانونی واصل نگردد یا معترض گواهی تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل ارائه نکند اداره ثبت مبادرت به صدور سند مالکیت می‌نماید و صدور سند مالکیت مانع از مراجعه متضرر به دادگاه نیست .

۱ - تقاضای «آقای علیمروت بیرانوند» فرزند «علی جان» نسبت به «ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی» بمساحت «۴۲۲۲۳,۳۲» مترمربع مجزی شده از پلاک شماره «۱۷» فرعی از «۱۰۸» اصلی واقع در بخش «۹» خروجی از مالکیت مالک اولیه «هوشنگ رضایی»

۲- تقاضای «آقای علیمروت بیرانوند» فرزند «علی جان» نسبت به «ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی» بمساحت «۲۱۸۷۵,۱۱» مترمربع مجزی شده از پلاک شماره «۲» فرعی از «۱۰۶» اصلی واقع در بخش «۹» خروجی از مالکیت مالک اولیه «اله قلی مرادی»

۳- تقاضای «آقای سهراب برزوئی» فرزند «میرزا» نسبت به «ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی» بمساحت «۱۸۳۸۳,۱۷» مترمربع مجزی شده از پلاک شماره «۳۸۳» فرعی از «۲۷» اصلی واقع در بخش «۲» خروجی از مالکیت مالک اولیه « خودمتقاضی»

۴ - تقاضای «آقای سهراب برزوئی» فرزند «میرزا» نسبت به «ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی» بمساحت «۶۴۶۶,۰۵» مترمربع مجزی شده از پلاک شماره «۳۸۴» فرعی از «۲۷» اصلی واقع در بخش «۲» خروجی از مالکیت مالک اولیه «خودمتقاضی»

۵ - تقاضای «آقای واحد بیرانوند» فرزند «علی مروت» نسبت به «ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی» بمساحت «۵۷۹۰۷,۸۲» مترمربع مجزی شده از پلاک شماره «۷۷» فرعی از «۱۰۷» اصلی واقع در بخش «۹» خروجی از مالکیت مالک اولیه «علی جان بیرانوند»

۶- تقاضای «آقای واحد بیرانوند» فرزند «علی مروت» نسبت به «ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی» بمساحت «۲۵۰۳۶,۳۰» مترمربع مجزی شده از پلاک شماره «۷۶» فرعی از «۱۰۷» اصلی واقع در بخش «۹» خروجی از مالکیت مالک اولیه «برارجان پاپی»

۷ - تقاضای «آقای محمدرضا دارائی» فرزند «صفرعلی» نسبت به «ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی» بمساحت «۴۴۶۵,۰۶» مترمربع مجزی شده از پلاک شماره «۹۴۴» فرعی از «۱۴» اصلی واقع در بخش «۲» خروجی از مالکیت مالک اولیه «صفرعلی دارائی»

۸ - تقاضای «خانم اکرم گماری» فرزند «علی آقا» نسبت به «ششدانگ یکباب ساختمان» بمساحت «۱۱۷,۴۷» مترمربع مجزی شده از پلاک شماره «۴۶۱۸» فرعی از «۴۲» اصلی واقع در بخش «۲» خروجی از مالکیت مالک اولیه «گدا داودی»

۹ - تقاضای «آقای علی شاه کرمی» فرزند «خان میرزا» نسبت به «ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی» بمساحت «۷۹۷۴,۳۴» مترمربع مجزی شده از پلاک شماره «۳۷۶» فرعی از «۲۸» اصلی واقع در بخش «۲» خروجی از مالکیت مالک اولیه «خودمتقاضی»

۱۰- تقاضای «آقای مرتضی معتمدی» فرزند «مرادعلی» نسبت به «سه دانگ مشاع از ششدانگ یک قطعه باغ»بمساحت «۱۴۷۶,۳۲» مترمربع مجزی شده از پلاک شماره «۱۴۸» فرعی از «۳۵» اصلی واقع در بخش «۴» خروجی از مالکیت مالک اولیه «خودمتقاضی»

هاجر سپهوند
رییس اداره ثبت اسناد و املاک خرم آباد منطقه ۲
شناسه آگهی ۲۲۶۹۵۵۷
تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۵/۰۶/۱۶
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۵/۰۶/۳۱

آگهی فقدان سند مالکیت

نظر به اینکه آقای میر ناصر شعبانی خان قشلاقی برابر درخواست وارده شماره ۱۰۱۰۲۵۲۸ مورخه ۱۴۰۵/۰۶/۰۱ اعلام داشته ششدانگ پلاک ۱۵۴۴۶ فرعی ۳۴۰۶ اصلی مفروز ۹ واقع در بخش یک منطقه یک اردبیل بنام آقای میر ناصر شعبانی خان قشلاقی ثبت و صادر گردیده و بعلت نامعلوم مفقود و پس از جستجوی کامل پیدا نشده و تقاضای سند المثنی را نموده است، لذا مراتب طبق بخشنامه شماره ۱۴۰۵۸۰۰۱۹۱۰۳۰۰۰۲۲۴ مورخه ۱۴۰۵/۰۶/۰۹ به دفاتر اسناد رسمی سراسر کشور ابلاغ سپس در اجرای تبصره یک ماده ۱۲۰ اصلاحی قانون ثبت موضوع یکبار در روزنامه آگهی گردیده که هر کس ادعای بوجود سند مالکیت یا سند معامله بنام خود داشته باشد ظرف مدت ۱۰ روز پس از تاریخ انتشار این آگهی دلایل قانونی و یا اصل سند مالکیت را با اخذ رسید تسلیم این اداره نماید بدیهی است پس از انقضای مدت مقرره طی تشریفات قانونی سند مالکیت المثنی بنام نامبرده فوق صادر و تسلیم خواهد شد و سند اولیه از درجه اعتبار ساقط خواهد شد.

رئیس ثبت اسناد و املاک شهرستان اردبیل – رضا احمدیان

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان همدان
اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک بهار
هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

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

برابر رای شماره ۴۴۴۵- ۱۴۰۵/۰۴/۳۱ هیات پنجم موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک بهار تصرفات مالکانه بلا معارض متقاضی آقای عزت اله مرادی منش فرزند محمد به شماره شناسنامه ۱۳۰۷۹ صادره از بهار در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۲۲۰۸/۳۸مترمربع پلاک ۱۲۶۷۱فرعی از ۱۳۹ اصلی واقع در بخش چهار حوزه ثبت ملک بهار خریداری از مالک رسمی آقای نعمت اله طالبی محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند میتوانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شدم الف ۳۲۱

تاریخ انتشار نوبت اول :۱۴۰۵/۰۶/۰۱
تاریخ انتشار نوبت دوم : ۱۴۰۵/۰۶/۱۶
حسین مرادی - رئیس ثبت اسناد و املاک

آگهی موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی دهگلان

برابر آراء صادره هیئات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی دهگلان استان کردستان تصرفات مالکانه وبلامعارض متقاضیان محرز گردیده است .لذا مشخصات متقاضیان واملاک مورد تقاضا به شرح ذیل به منظور اطلاع عموم در دو نوبت آگهی می شود در صورتیکه اشخاص ذینفع به اراء اعلام شده اعتراض داشته باشند باید از تاریخ انتشار آگهی تا دوماه اعتراض خود را به اداره ثبت اسناد واملاک شهرستان دهگلان تسلیم ورسید اخذ نمایند . معترض باید ظرف یک ماه از تاریخ اعتراض مبادرت به تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی نمایند وگواهی تقدیم دادخواست را به این اداره تحویل دهد بدیهست در صورت عدم وصول اعتراض یا عدم ارائه گواهی تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی در مهلت قانونی طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد

۱-آقایان وریا رحیمی دهگلان وامید رحیمی دهگلان فرزندان اقبال و احمد با شماره ش ش ۲۷۳ و ۱۷۸ و کد ملی ۵۵۸۹۸۷۶۰۴۴ و ۵۵۸۹۸۷۸۳۷۳ صادره دهگلان نسبت هرکدام سه دانگ مشاع از ششدانگ دو قطعه زمین مزروعی دیم زار به مساحتهای ۴۱۴۸.۴۸ و ۱۲۹۳.۷۰ مترمربع پلاک فرعی ۹۵۷۲ و ۹۵۷۳ از ۵۴ اصلی دهگلان واقع در بخش ۴ نیلاق کردستان خریداری از مالک رسمی مصطفی رحیمی

۲-آقای صابر میره کی فرزند محمد صدیق به شماره شناسنامه ۳۷۹۰۰۴۷۹۰۲ وکدملی ۳۷۹۰۰۴۷۹۰۲صادره از دهگلان نسبت به درخواست ثبت ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی آبی زار به مساحت ۱۵۶۰۹۲متر مربع پلاک ۱۲۵فرعی از ۹۶اصلی روستای کایوشه واقع در بخش چهار نیلاق کردستان خریداری از مالک رسمی آقایان محمد شریف میرکی وآعه محمد حسین پناهی

تاریخ انتشارنوبت اول :۱۴۰۵/۰۶/۰۱ تاریخ انتشار نوبت دوم:۱۴۰۵/۰۶/۱۶
عطالله شاه نظری – رئیس اداره ثبت اسناد و املاک شهرستان دهگلان

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

برابر رای صادره بشماره ۳۴۱/۱۴۰۶/۱۴۰۵۶۰۳۰۱۰۵۹۰۰۳۶۹۰ و کلاسه ۱۴۰۵۶۰۳۰۱۰۵۹۰۰۳۶۴۲/۱۴۰۳/۴۴۲ و کلاسه ۱۴۰۵۶۰۳۰۱۰۵۹۰۰۳۶۴۳/۱۴۰۳/۴۴۳ به تاریخ ۱۴۰۵/۰۳/۲۷ هیات موضوع قانون تعیین و تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی اسلامشهر تصرفات مالکان و بلامعارض متقاضی آقای سعید سلطانی آذر و آقای سالار عرب باغی و خانم ساغر عرب باغی به ترتیب فرزند محمد و ناصر و ناصر به شماره ش ش ۱۳۶۳۱۲۰۹۹۹ و ۱۵۴۰۴۱۸۹۳۶ و ۱۵۴۰۶۴۳۷۲۷ صادره از بترتیب تبریز و مراغه و مراغه با کد ملی ۱۳۶۳۱۲۰۹۹۹ و ۱۵۴۰۴۱۸۹۳۶ و ۱۵۴۰۶۴۳۷۲۷ و با پلاک ثبتی جدید ۱۰ فرعی از ۸۷ اصلی و در قسمتی از پلاک ۰ فرعی از ۸۷ اصلی به مساحت ۵۰۰۰ متر مربع و به صورت ترتیب ۰/۹ دانگ مشاع و ۱/۷ دانگ مشاع و ۳/۴ دانگ مشاع از ششدانگ یک قطعه باغ واقع در بخش ۱۲ تهران و در حوزه ثبتی اسلامشهر تایید رای خود را با حدود مشخص صادر مینمایدو در قریه اراضی جاد لهک اسلامشهر و خریداری از مالکیت رسمی طبق گزارش کارشناس منتخب و وضعیت ثبتی صادره که حکایت از احراز مالکیت متقاضی نسبت به ملک مورد تقاضا و انتقال ملک از مالک رسمی به متقاضی داشته و تصرفات متقاضی نسبت به ملک مورد تقاضا احراز گردیده و بررسی های محلی کارشناس که حکایت از عدم تعارض و بلامنازع بودن تصرفات متقاضی محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عمومم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی میشود و در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراض داشته باشد می‌تواند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم نموده و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به تاریخ انتشار مراجع قضایی تقدیم و یا عدم گواهی تقدیم دادخواست را طبق مقرات سند مالکیت متقاضی صادر خواهد شد.

انتشار نوبت اول ۱۴۰۵/۰۶/۰۱ انتشار نوبت دوم ۱۴۰۵/۰۶/۱۶
سجاد ایزدی - رئیس واحد ثبتی حوزه ثبت ملک اسلامشهر
ازطرف حسن رستمیان طبری
۳۳۳/م الف

آگهی فقدان سند مالکیت

نسبت به دو دانگ مشاع از ششدانگ یک قطعه زمین بمساحت ۱۸۰ متر مربع به پلاک ثبتی ۳۲۸۴۵ فرعی از ۱ اصلی مفروز و مجزا شده از ۲۴۵۰۷ فرعی از اصلی مذکور در طبقه و واقع در بخش ۰۸ ناحیه ۰۰ حوزه ثبت ملک تاکستان استان قزوین به ذیل ثبت صفحه ۲۵۴ دفتر ۵۰۶ سند مالکیت بنام کامران رحمنی سند مالکیت بشماره چاپی ۴۲۳۶۲۷ صادر و تسلیم گردیده است سپس برابر: رهنی شماره ۹۰۱۷۴ و شماره سیستمی ۱۳۹۳۲۱۳۰۹۰۰۲۰۰۱۶۱۸ مورخ ۱۳۹۳/۰۳/۱۰ که بنفع بانک مسکن شعبه شهید رجایی تاکستان به مبلغ ۲۷۳۰۵۷۰۱۳ به مدت ۱۵ سال ثبت شده رهنی شماره ۹۰۱۷۳ و شماره سیستمی ۱۳۹۳۲۱۳۰۹۰۰۲۰۰۱۶۱۵ مورخ ۱۳۹۳/۰۳/۱۰ که بنفع بانک مسکن شعبه شهید رجایی تاکستان به مبلغ ۲۷۳۰۵۷۰۱۳ به مدت ۱۵ سال ثبت شده. رهنی شماره ۹۰۱۷۲ و شماره سیستمی ۱۳۹۳۲۱۳۰۹۰۰۲۰۰۱۶۱۲ مورخ ۱۳۹۳/۰۳/۱۰ که بنفع بانک مسکن شعبه شهید رجایی تاکستان به مبلغ ۲۷۳۰۵۷۰۱۳ به مدت ۱۵ سال ثبت شده محدودیت دفتر املاک: رهنی شماره ۹۰۱۷۴ و شماره سیستمی ۱۳۹۳۲۱۳۰۹۰۰۲۰۰۱۶۲۰ مورخ ۱۳۹۳/۰۳/۱۰ که بنفع بانک مسکن شعبه شهید رجایی تاکستان به مبلغ ۲۷۳

فرصت امروز
روزنامه مدیریتی - اقتصادی
دوشنبه | ۱۶ شهریور ۱۴۰۵ | شماره ۳۰۰۲ | ۸ صفحه

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز
مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی
چاپ: صمیم

دفتر مرکزی: تهران، خیابان ولیعصر، خیابان زرتشت غربی، روبروی بیمارستان مهر، پلاک۴۵، طبقه سوم شرقی
دفتر مرکزی: ۸۸۹۹۱۹۲۷

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

کارآفرینان موفق دنیا چه نوآوری‌هایی داشته‌اند؟

نویسنده: علی آل‌علی

کارآفرینان زیادی در دنیا مشغول فعالیت هستند و راستش را بخواهید همه آنها آرزوهای دور و درازی برای کسب و کارشان دارند. در این میان تنها برخی از کارآفرینان به شهرت جهانی و از همه مهمتر موفقیت‌های بزرگ دست پیدا می‌کنند. شاید فکر کنید برخی از این موفقیت‌های تکرارنشدنی حاصل شانس افراد است، خب در این صورت کمی حق با شماست، اما در یک چشم‌انداز وسیع‌تر ماجرا کمی فرق دارد. خب کارآفرینان بزرگ ایده‌های تازه و حیرت‌انگیزی هم داشته‌اند. به همین خاطر توانایی اثرگذاری بهتری بر روی مخاطب داشته و کارشان بهتر از رقبا پیش رفته است.

مشتریان و ناظران بیرون بازار معمولا موفقیت برندها را بدون هیچ دقت نظری مشاهده می‌کنند. این امر موجب بروز سوءتفاهم‌های زیادی درباره شیوه موفقیت در بازار می‌شود. به همین خاطر سالانه خیلی از مردم سراسر دنیا به خیال اینکه در کوتاه‌ترین زمان ممکن امکان موفقیت در بازار را دارند، وارد دنیای کسب و کار می‌شوند. این در حالی است که برای موفقیت نیاز به شرایط متفاوتی است. اگر شما دقیقا مطابق دیگران عمل کنید، دیگر کارتان تفاوتی با بقیه نخواهند داشت. مزیت اصلی کارآفرینان موفق شجاعت‌شان برای عملکردی متفاوت در مقایسه با دیگران است. این امر به آنها فرصت خوبی برای تعامل بهتر با مخاطب هدف می‌دهد. درست همان کاری که شما هم در دنیای کسب و کار به بهترین شکل ممکن باید انجام دهید.

ما در این مقاله قصد نداریم یک کلاس انگیزشی برای شما برگزار کنیم. خب هر کارآفرینی انگیزه‌اش برای فعالیت بهتر در بازار را به طور متفاوتی به دست می‌آورد. نکته کلیدی در این میان تلاش برای فعالیت متفاوت در بازار با نیم نگاهی به تجربه افراد موفق است. خب همه ما اسم‌های مختلفی تحت عنوان «بهترین کارآفرینان دنیا» در سر داریم. این امری است که به شما برای الگوبرداری از آنها کمک می‌کند. البته اینجا قصد ما بیشتر کمک به شما برای آشنایی با دنیای متفاوت کارآفرینی است.

شما در این مقاله با تجربه برخی از موفق‌ترین کارآفرینان دنیا در زمینه فعالیت در بازار و عملکرد متفاوت آشنا خواهید شد. خب اجازه دهید بدون هیچ اتلاف وقتی برویم سراغ بخش اصلی ماجرا. یادتان باشد، شما قرار نیست دقیقا مثل افراد مورد بحث در این مقاله عمل کنید. در عوض مزیت شما در استفاده از زاویه دید آنها برای تحلیل شرایط بازار است. این امر به شما موقعیت بهتری در مقایسه با رقبا خواهد داد. خب اجازه دهید کم کم برویم سراغ ماجراجویی‌مان.

کارآفرینان موفق و رمز موفقیت‌شان

اگر همین حالا از مردم سراسر دنیا درباره موفق‌ترین کارآفرینان دنیا سوال کنیم، احتمالا هر کسی جواب خاص خودش را خواهد داشت. با این حال برخی از اسامی به دلیل موفقیت‌های حیرت‌انگیزشان جای هیچ چون و چرایی ندارند. به همین خاطر ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم شما برای اثرگذاری بهتر بر روی مخاطب هدف چاره‌ای به غیر از تایید اثرگذاری آنها در دنیای کسب و کار نخواهید داشت. این مسئله‌ای است که به شما برای فعالیت بهتر کمک خواهد کرد. ما در ادامه قصد داریم داستان نوآوری برخی از موفق‌ترین کارآفرینان دنیا را به اتفاق شما مرور کنیم. متر و معیار ما برای تعیین موفق‌ترین افراد دنیا بی‌نهایت ساده است. خب کسانی مثل ایلان ماسک یا جف بزوس علاوه بر اینکه شهرت زیادی دارند، ثروت‌شان نیز تکرارنشدنی به نظر می‌رسد. به همین خاطر ما از همین معیار برای انتخاب موفق‌ترین کارآفرینان دنیا استفاده کرده‌ایم.

جف بزوس: کارآفرینی با ثروتی تمام‌نشدنی

جف بزوس هنوز هم یکی از ثروتمندترین آدم‌های روی کره زمین است. در حالی که پرونده طلاق او از همسرش هزینه زیادی روی دستش گذاشت، اما ایده آمازون آنقدر پولساز هست که باز هم جف بزوس را در میان افراد ثروتمند دنیا مشاهده کنیم.

نکته جالب درباره جف بزوس شروع به کارش به عنوان یک مشاور مدیریتی است. زمانی که او تازه در دنیای کسب و کار وارد شده بود، تمرکز اصلی‌اش بر روی طراحی سیستم‌های بانکداری نوین برای کمک به تجارت جهانی ساده‌تر بود. البته در آن حوزه موفقیت زیادی به دست نیاورد. به همین خاطر در دهه ۹۰ میلادی کتابخانه آنلاین کادابرا (Cadabra) را راه‌اندازی کرد. این ایده کمی جذاب‌تر از کارهای قبلی‌اش در دنیای کسب و کار بود. اصلا ایده اصلی آمازون از همینجا شروع شد.

جف بزوس با خودش فکر کرد وقتی ایده یک کتابخانه آنلاین تا این اندازه مورد استقبال اهالی فرهنگ و هنر قرار می‌گیرد، چرا دامنه کارش را توسعه ندهد؟ آمازون حاصل این ماجراجویی در دنیای کسب و کار بود. تا پیش از آن تصور اینکه صنعت خرده‌فروشی به طور کامل آنلاین شود برای کسی قابل درک نبود. با این حال جف بزوس به ساده‌ترین شکل ممکن وضعیتش در دنیای کسب و کار را تغییر داد. درست به همین خاطر امروزه آمازون یکی از پولسازترین ایده‌های دنیا محسوب می‌شود.

فرقی ندارد شما در چه حوزه‌ای فعالیت دارید، امتحان ایده‌های تازه در قالب محدود و سپس توسعه آنها همیشه برای‌تان جذابیت خاصی خواهد داشت. این مسئله‌ای است که می‌تواند شرایط‌تان را به طور قابل ملاحظه‌ای تغییر دهد. درست به همین خاطر می‌توانید از الگوی جف بزوس درس گرفته و کارتان را با کمی هیجان و نوآوری بیشتر همراه سازید. لازم نیست همیشه ایده‌هایی مرتبط با حوزه کاری‌تان را دنبال کنید. خب جف بزوس هم این کار را نکرد. در عوض بهتر است از ایده‌های اثرگذار برای بهبود وضعیت‌تان سود ببرید. اینطوری سرنوشت بهتری در انتظارتان خواهد بود.

استیو جابز: یک سیب گاز زده!

استیو جابز یکی از موسسان اصلی برند اپل محسوب می‌شود. اگرچه او زمانی از شرکتش بیرون انداخته شد، اما با پشتکار مثال‌زدنی‌اش دوباره به اپل بازگشت. این اتفاقی بود که بسیاری از کارشناس‌ها را نیز حیرت‌زده کرد. خب وقتی آدم از شرکت خودش بیرون انداخته می‌شود، دیگر نباید خیلی دنبال بازگشت باشد، مگر نه؟

نکته‌ای که درباره اپل وجود دارد، تلاش این برند برای تبدیل ایده رایانه‌های بزرگ به رایانه‌هایی قابل استفاده و حتی قابل حمل بود. درواقع در کنار مایکروسافت، اپل نیز نقش مهمی در تبدیل کامپیوتر به یک وسیله قابل دسترس و ارزان قیمت داشت؛ چراکه تا پیش از آن رایانه‌ها معمولا بی‌نهایت بزرگ و گران بودند. به طوری که کاربران خانگی حتی فکر خریدشان را نیز نمی‌کردند.

پس از اینکه استیو جابز دوباره به اپل بازگشت، ایده دستگاه‌های هوشمند و قابل حمل را مطرح کرد. مثلا آیپد یکی از نخستین ایده‌های او بود. به طوری که در قالبی سبک و کوچک امکان حمل و نقل ساده را داشته باشد. در ادامه ایده آیفون نیز مطرح گشت. درست جایی که بسیاری از کارآفرینان فکر می‌کردند اندروید به دلیل توسعه زودترش بازار را به دست می‌گیرد، اپل با یک نوآوری جذاب و سیستم عاملی یکدست رقبا را از میدان به در کرد.

بی‌شک در دنیای امروز فروش محصولات دارای سیستم عامل انحصاری اپل کمتر از نمونه‌هایی مثل ویندوز یا اندروید است، اما نکته مهم در این میان طرفدارهای بیشتر اپل در سراسر دنیاست. به طوری که ارزش فعلی این برند دنیای تکنولوژی به بیش از ۲,۵ تریلیون دلار می‌رسد؛ رقمی که به هیچ وجه شوخی‌بردار نیست.

نکته کلیدی درباره استیو جابز درک درست او از نیازهای مردم بود. در واقع او مشتری هدفش را خیلی خوب می‌شناخت. با این حال کارش را به همین سطح محدود نکرد. او علاوه بر شناخت درست از مخاطب به دنبال درک نیازهای آنها نیز بود. به همین خاطر همیشه ایده‌های تازه و هیجان‌انگیزی برای برندش داشت. کاری که در طول زمان از اپل یک برند بی‌نهایت جذاب و نوآور ساخت. به طوری که در طول سال‌های متمادی بسیاری از کارآفرینان در تلاش برای الگوبرداری از استراتژی‌های اپل بودند.

شاید هیچ توضیح دقیقی درباره نحوه موفقیت استیو جابز در زمینه درک نیازهای مشتریان وجود نداشته باشد. با این حال شکی نیست که او زمان زیادی را به مطالعه بازار اختصاص می‌داد. اگر شما هم فکر می‌کنید مطالعه بازار کاری غیرضروری است، احتمالا تجربه استیو جابز حسابی حیرت‌زده‌تان خواهد کرد. خب منتظر چه هستید؟ همین حالا آماده شده و مطالعه بازار را به طور جدی شروع کنید. این امر به شما برای درک نیازهای مشتریان و بهبود وضعیت کمک شایانی خواهد کرد.

ایلان ماسک: ایده‌های چند میلیارد دلاری

اگر به شما بگوییم یک کارآفرین موفق برای‌تان پیدا کرده‌ایم که در سن ۱۲ سالگی ویدئوی گیم مخصوص خودش را به فروش رساند، چه فکری خواهید کرد؟ بی‌شک کسی که توانایی طراحی بازی در سن پایین را دارد، یک نابغه تمام عیار محسوب می‌شود. این دقیقا داستان ایلان ماسک است. کسی که در دنیای کسب و کار به خاطر فعالیت‌های حیرت‌انگیزش شناخته می‌شود. البته گاهی اوقات موضع‌گیری‌های او به ضررش نیز تمام شده است، اما همیشه وجهه عمومی‌اش را کاملا فعال و پویا نگه داشته است.

ایده‌های ایلان ماسک فقط مربوط به دنیای شبکه‌های اجتماعی یا حمل و نقل نیست. او در اولین اقدام مهمش پی‌پال را طراحی کرد. ایده یک سیستم آنلاین برای پرداخت جهانی به اندازه کافی جذاب بود تا ایلان ماسک را وارد دنیای کارآفرینان پولدار کند. البته کارآفرین قصه ما به این ماجرا اکتفا نکرد. در عوض در طول زمان به خوبی کارش را توسعه داد. ایده تسلا در نوع خودش حیرت‌انگیز بود.

ماجرای تسلا از تلاش ایلان ماسک برای کم هزینه ساختن حمل و نقل و همچنین حفاظت از محیط زیست شروع شد. خب انرژی برق در مقایسه با سوخت‌های فسیلی آسیب کمتری به طبیعت می‌رساند. به همین خاطر استفاده از آن در سراسر دنیا مقرون به صرفه‌تر است. این دقیقا همان کاری بود که ایلان ماسک در حوزه حرفه‌ای خودش به خوبی انجام داد.

ایلان ماسک همیشه یک قدم جلوتر از رقبا فکر می‌کند. دلیل این امر توانایی او برای استفاده از نظرات افراد حرفه‌ای و کارشناس‌های معتبر است. در واقع برخلاف تصور عمومی از ایلان ماسک، او اهمیت زیادی به نظرات دیگران می‌دهد. درست به همین خاطر همیشه کسب و کارهایی بی‌نهایت جذاب و صدالبته پولساز را مدیریت کرده است. به طوری که در طول سال‌های اخیر دائما حوزه فعالیت او در دنیای کسب و کار با تغییرات مثبت همراه بوده است.

شما لازم نیست به عنوان یک کارآفرین همیشه تمام نکات را بلد باشید. گاهی اوقات هنر اصلی شما در کمک گرفتن به موقع از دیگران نهفته است. این همان کاری است که شما می‌توانید برای اثرگذاری بهتر بر روی مخاطب هدف انجام دهید. پس نگران چه هستید؟ همین حالا دست به کار شده و بابت کمک گرفتن از دیگران اصلا احساس خجالت نکنید.

مارک زاکربرگ: کارآفرینی از نسل جوان

درک نیازهای نسل جوان همیشه امر ساده‌ای نیست. بسیاری از کارآفرینان در سراسر دنیا نسبت به مشکلات فراوان برای ارتباط با مشتریان جوان شکایت‌های بزرگی دارند. خب در این رابطه شکاف بین نسلی و صدالبته نیازهای دائما در حال تغییر بی‌تاثیر نیست.

مارک زاکربرگ کارآفرینی است که به طور مشخص با درک درست نیاز هم نسلی‌های خود به ثروت فراوان رسیده است. ماجرا از این قرار است که مارک زاکربرگ با مشاهده نسل اول شبکه‌های اجتماعی متوجه رابط کاربری نه چندان جذاب آنها شد. سپس سعی کرد فیس‌بوک را براساس یک محیط امن و تعاملی بسازد. ایده‌ای که در طول نزدیک به دو دهه اخیر جذابیت‌های بسیار زیادی برای سراسر مردم داشته است.

امروزه ارزش مالی مارک زاکربرگ در دنیای تجارت نزدیک به ۴۴۵ میلیارد دلار است. این رقم حیرت‌انگیز نه تنها حاصل شانس نیست، بلکه به خاطر تعهد او نسبت به ارائه خدمات آنلاین مناسب در هر زمان و مکانی صورت گرفته است. به طوری که پس از مدت زمانی کوتاه فیس‌بوک بدل به یکی از محبوب‌ترین پلتفرم‌های دنیا شد.

زمانی که در اوایل دهه گذشته اینستاگرام و واتس‌اپ به سرعت در حال جذب کاربران بودند، زاکربرگ به خوبی متوجه تغییرات شد. به همین خاطر اقدام به خرید این دو پلتفرم از طراحانش کرد. ایده‌ای که حالا بعد از نزدیک به ۱۵ سال سودآوری خودش را به بهترین شکل ممکن نشان داده است.

شما لازم نیست همیشه ایده‌های قبلی‌تان را تا انتها دنبال کنید. گاهی اوقات استفاده از ایده‌های تازه یا حتی خرید آنها گزینه بدی نخواهد بود. این دقیقا کاری است که زاکربرگ به بهترین شکل انجام می‌دهد. او از ایده‌های تازه و هیجان‌انگیز دیگران به بهترین شکل ممکن استقبال می‌کند. البته این امر با هدف استفاده از آن ایده‌هاست. پس شما هم لازم نیست نسبت به ظهور رقبای تازه در بازار خیلی احساس بدی داشته باشید. در عوض می‌توانید به ساده‌ترین شکل ممکن اوضاع را به سود خودتان کنترل نمایید.

لری پیج: داستان گوگل

گوگل یکی از بزرگ‌ترین برندهای دنیا و بی‌شک نوستالژیک‌ترین‌شان محسوب می‌شود. اغلب ما تجربه‌مان در دنیای آنلاین از دل لوگوی جذاب گوگل شروع شده است. امری که در طول سال‌های اخیر نیز بی‌تغییر مانده است. البته استراتژی گوگل برای توسعه خدماتش به حوزه‌های مختلف در این میان بی‌تاثیر نبوده است. زمانی نه چندان دور گوگل فقط یک موتور جست‌وجو بود. با این حال در طول دو دهه اخیر خدماتی مثل یوتیوب، جیمیل، نقشه راهنما و همچنین فضای اشتراک ابری به خدمات آن اضافه شده است. به علاوه، فعالیت در دنیای تبلیغات و بازاریابی نیز بدون استفاده از خدمات این برند تقریبا غیرممکن است. دامنه متنوع خدمات گوگل کنار گذاشتن آن از سوی کاربران عادی و همچنین کارآفرینان را غیرممکن کرده است. درست به همین خاطر در طول سال‌های متمادی گوگل همچنان محبوبیتش را حفظ کرده است. شاید این مهمترین رمز موفقیت گوگل در دنیای کسب و کار محسوب شود.

نکته کلیدی درباره گوگل تلاش برای تلاش برای استفاده از تجربه‌های حیرت‌انگیزش است. لری پیج زمانی ایده گوگل را با همکاری برخی از دوستانش شروع کرد که تقریبا دنیای آنلاین تحت سیطره یاهو بود. بی‌شک هر کارآفرین دیگری به جای لری پیج بود، دردسرهای این کار را به جان نمی‌خرید؛ چراکه احتمال شکست‌های بی‌نهایت بزرگ اصلا دور از ذهن نبود. البته در این میان لری پیج اصلا اعتماد به نفسش را از دست نداد. در عوض سعی کرد خیلی ساده خودش را به عنوان یک کارآفرین حرفه‌ای معرفی کند. ایده‌ای که در طول زمان با کمک ایده‌های حیرت‌انگیز همکارانش توسعه زیادی پیدا کرد.

گوگل همیشه یک قدم جلوتر از رقبای خودش است. دلیل این امر تلاش مداوم مدیران آن برای توسعه دامنه کاری‌شان است. در واقع آنها هیچ وقت به یک حوزه خاص راضی نیستند. در عوض به دنبال بهبود وضعیت فعالیت‌شان به طور مداوم هستند. این دقیقا همان مسئله‌ای است که موجب شده امروزه گوگل یکی از پولسازترین ایده‌های دنیا محسوب شود.

بی‌شک همه کارآفرینان در دنیا امکان درس گرفتن از گوگل را دارند. نکته کلیدی در این میان تلاش برای بهبود وضعیت خدمات و همچنین ارائه سرویس‌های بیشتر در طول زمان است. از نظر لری پیج وقتی یک کسب و کار در تلاش برای حفظ وضعیت فعلی به جای بهبود آن باشد، درگیر سقوطی بی‌مانند خواهد شد. درست به همین خاطر گوگل هیچ وقت در فرآیند توسعه کسب و کارش توقف نمی‌کند.

میشل دل: انقلابی در صنعت کامپیوتر و تراشه

میشل دل یکی از کارآفرینانی است که در سن بسیار پایین کارش را شروع کرد. او وقتی فقط ۱۹ سال داشت در ایالت تگزاس اولین استارت‌آپ خودش را با سرمایه‌ای نزدیک به هزار دلار راه‌اندازی کرد. ایده او تغییر در طراحی رایانه‌ها و تبدیل‌شان به دستگاه‌هایی برای کاربری روزمره بود. در واقع میشل دل فکر می‌کرد رایانه کمک بی‌نهایت زیادی به ساده‌سازی کارهای روزمره می‌کند. بسیاری از نخستین رایانه‌های اداری از شرکت دل هستند. دلیل این امر سرمایه‌گذاری ویژه میشل دل بر روی این عرصه بود.

بی‌شک هر کسی داستان دل را بشنود، نسبت به توانایی یک بچه کم سن و سال برای تغییر دنیای رایانه شگفت‌زده می‌شود. این در حالی است که معمولا نوجوانان در این سن و سال خیلی جدی گرفته نمی‌شوند. درس مهمی که باید از دل گرفت، اهمیت پافشاری بر روی اهداف و برنامه‌های شخصی است. اگر در این میان همه مخالف شما باشند، اهمیت زیادی ندارد. نکته کلیدی در این میان باوری است که هر فرد به برنامه خاص خودش دارد. این امر می‌تواند اوضاع را به طور قابل ملاحظه‌ای برای کارآفرینان بهتر کند.

قبول دارم گاهی اوقات پافشاری بر روی ایده‌های عجیب پرهزینه خواهد بود، اما درباره مثال دل ماجرا کاملا فرق دارد. در اینجا ما با کسب و کاری رو به رو هستیم که به طور فزاینده‌ای در بازار ارزشش بیشتر می‌شود. بنابراین اگر شما نسبت به آینده استارت‌آپ‌تان مطمئن هستید، بد نیست برخلاف مخالفت‌های همه عمل کنید. خب اگر قرار بود شما هم مثل دیگران در بازار عمل کنید، هیچ وقت به موفقیت‌های بزرگ دست پیدا نمی‌کردید. این نکته‌ای است که اهمیت بسیار زیادی در بازار کسب و کار دارد.

سخن پایانی

کارآفرینان بزرگ دنیا از همان روز اول میلیونرهایی بی‌چون و چرا نبودند. خیلی از آنها در مسیر کاری‌شان با شکست‌های زیادی نیز رو به رو شده‌اند. مثلا استیو جابز در دوران فعالیتش به خاطر همین تصمیم‌های موجب شکست از شرکتش بیرون انداخته شد. با این حال برآیند کلی کارآفرینان بزرگ نشان‌دهنده ثبات‌شان در زمینه موفقیت مالی است.

ما در این مقاله سعی کردیم برخی از درس‌های مهم از کارآفرینان موفق و مشهور دنیا را به اتفاق شما مرور کنیم. حالا شما آمادگی لازم برای تبدیل شدن به یک کارآفرین حرفه‌ای را دارید. پس چرا منتظر هستید؟ همین حالا کارتان را شروع کنید. هر جایی هم نیاز به راهنمایی داشتید، کارشناس‌های ما در روزنامه فرصت امروز آماده تعامل با شما هستند.

منابع:
https://robertsmith.com/blog/famous-entrepreneurs/
https://www.investopedia.com/articles/financial-theory/۱۰-the-greatest-entrepreneurs.asp

شناسه آگهی ۲۲۶۷۱۵۲ — نوبت دوم

شرکت سهامی برق منطقه ای کرمان

فراخوان ارزیابی کیفی مناقصه‌گران به شماره ۱۴۰۵/۴۰

شرکت سهامی برق منطقه ای کرمان (به عنوان دستگاه مناقصه گزار) درنظر دارد ارزیابی کیفی جهت تهیه لیست کوتاه به منظور **پروژه تغییر آرایش و جابه‌جایی راکتورهای ۴۰۰ کیلوولت پست‌های نیروگاه شهید سلیمانی و سیرجان ۲** به شماره ثبت **۲۰۰۵۰۰۱۴۰۶۰۰۰۰۴۶** را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت برگزار نماید . کلیه مراحل برگزاری ارزیابی کیفی از دریافت اسناد و تحویل اسناد استعلام ارزیابی کیفی تا تهیه لیست پیشنهاد دهندگان دارای صلاحیت از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد و لازم است پیشنهاد دهندگان در صورت عدم عضویت قبلی ، مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در فراخوان محقق سازند.

لذا از کلیه شرکتهای واجد شرایط مرتبط با موضوع فوق الذکر که مایل به شرکت در ارزیابی کیفی هستند به شرح ذیل دعوت می گردد .

- **تاریخ انتشار فراخوان در سامانه :** ساعت ۱۲ روز دوشنبه مورخ ۱۴۰۵/۶/۱۶
- **آخرین مهلت دریافت مدارک استعلام ارزیابی کیفی از سامانه :** ساعت ۱۹ روز دوشنبه مورخ ۱۴۰۵/۶/۲۳
- **آخرین مهلت بارگذاری اسناد به همراه اسناد و مدارک درخواستی** حداکثر تا ساعت ۱۰ صبح روز سه‌شنبه مورخ ۱۴۰۵/۷/۷
- بابت دریافت اسناد ارزیابی وجهی اخذ نخواهد شد.

دارا بودن حداقل یکی از شرایط زیر:

۱-گواهینامه صلاحیت پیمانکاری معتبر به روش طرح و ساخت در رسته نیرو

۲-گواهینامه صلاحیت پیمانکاری معتبر حداقل پایه ۵ در رسته نیرو (زیر رشته پست ها و انتقال نیرو) به همراه گواهینامه معتبر صلاحیت مشاوره حداقل رتبه ۳ در رشته توزیع و انتقال نیرو

به مدارک و اسناد فاقد امضاء ، مخدوش و غیر مستند ترتیب اثر داده نخواهد شد و پس از بررسی اسناد و مدارک بارگذاری شده در چارچوب ضوابط و مقررات از شرکت های واجد شرایط برای دریافت اسناد مناقصه دعوت بعمل می آید . بدیهی است بارگذاری مدارک هیچگونه حقی را برای متقاضیان جهت شرکت در مناقصه ایجاد نخواهد کرد.

- ضمناً این آگهی در سایت اینترنتی به آدرس‌های www.krec.co.ir ، http://iets.mporg.ir و WWW.Tavanir.org.ir در دسترس می باشد .

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۵/۰۶/۱۵ — تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۵/۰۶/۱۶ — روابط عمومی شرکت سهامی برق منطقه‌ای کرمان

نوبت اول

آگهی مناقصه عمومی همزمان با ارزیابی کیفی (یکپارچه)

شهرداری اندیشه در نظر دارد به استناد مجوز شماره ۵/۲۸۶ مورخ ۱۴۰۵/۰۵/۱۱ موضوع ابلاغ بند ۶ صورتجلسه شماره ۲۸۸ مورخ ۱۴۰۵/۰۴/۱۰ شورای اسلامی شهر اندیشه، اجرای عملیات زیر را از طریق مناقصه عمومی به پیمانکاران فعال واجد شرایط (حداقل دارای رتبه ۵ راه و ترابری و ۵ ابنیه واگذار نماید.

۱- موضوع مناقصه : اجرای پروژه جدول گذاری و اصلاح انهار سطح شهر

باعتبار مصوب ۴۰۰،۰۰۰،۰۰۰،۰۰۰ ریال (چهارصد میلیارد ریال) با احتساب ۱۰٪ مالیات بر ارزش افزوده

۲- سپرده شرکت در مناقصه:

مبلغ تضمین شرکت در مناقصه ۲۰،۰۰۰،۰۰۰،۰۰۰ ریال (بیست میلیارد ریال) است که می بایست به یکی از صورتهای مشروحه ذیل به شهرداری تسلیم گردد.

الف- رسید بانکی واریز وجه مزبور به حساب جاری سیبا به شماره ۰۱۱۲۹۹۴۴۵۶۰۰۱ نزد بانک ملی شعبه بلوار آزادی به نام شهرداری اندیشه

ب- ضمانت نامه بانکی به نفع شهرداری اندیشه

مدت اعتبار تضمین سه ماه بوده و برای سه ماه دیگر نیز قابل تمدید باشد.

توجه به پیشنهادهایی که تضمین شرکت در مناقصه آنها به غیر از موارد فیول باشد ترتیب اثر داده نخواهد شد.

۳- مهلت و محل دریافت اسناد مناقصه:

از تاریخ انتشار آگهی تا پایان ساعت اداری روز یکشنبه مورخ ۱۴۰۵/۰۶/۲۹ و محل دریافت آن صرفاً از طریق سامانه تدارکات الکترونیک دولت www.setadiran.ir می باشد.

۴- مهلت و محل تسلیم پیشنهادات:

متقاضیان می بایست تا پایان ساعت اداری روز دوشنبه مورخ ۱۴۰۵/۰۷/۱۳ اصل ضمانت نامه را به واحد دبیرخانه شهرداری تحویل و شماره ثبت پاکت الف دریافت و سپس تصویر سپرده شرکت در مناقصه را در سامانه تدارکات الکترونیک www.setadiran.ir بارگذاری نمایند.

تذکر: صرفاً اسناد پاکت های پیشنهاد(ب) و (ج) دارای امضای الکترونیکی مورد پذیرش است. در جلسه بازگشایی پاکت های (ب) و (ج)، اسناد فیزیکی (کاغذی) و اسناد فاقد امضای الکترونیکی به هیچ وجه مورد پذیرش نیست.

۵- مدارک لازم جهت دریافت اسناد مناقصه :

متقاضیان جهت دریافت اسناد می بایست از طریق سامانه ستاد نسبت به خرید اسناد شرکت در مناقصه اقدام نمایند.

۶- زمان بازگشایی پیشنهادها:

پایان ساعت اداری روز سه شنبه مورخ ۱۴۰۵/۰۷/۱۴ می باشد.

۷-شهرداری اندیشه در رد یا قبول یک یا تمام پیشنهادات بدون ذکر دلیل مختار می باشد.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۵/۰۶/۱۶ — تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۵/۰۶/۲۳ — شهرداری اندیشه