روزنامه مدیریتی - اقتصادی

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

چهارشنبه
۲۸ آذر
۱۳۹۷

Wed. 19 Dec 2018

۱۱ ربیع‌الثانی ۱۴۴۰ - سال پنجم
شماره ۱۲۲۳- ۱۶صفحه - ۲۰۰۰۰ریال

www.forsatnet.ir

«دومین کنفرانس دوسالانه اقتصاد آب»
دیروز در اتاق ایران شروع به کار کرد

آب را سیاسی نکنیم

فرصت امروز: دومین کنفرانس دوسالانه اقتصاد آب» با شعار «کارآمدی ابزارهای اقتصادی و بهبود بهره‌وری آب» دیروز در اتاق بازرگانی ایران آغاز...

۲

یادداشت

تبدیل بازار به نابازار در سایه بی‌توجهی به اصل ۴۴

محمود جامساز
اقتصاددان

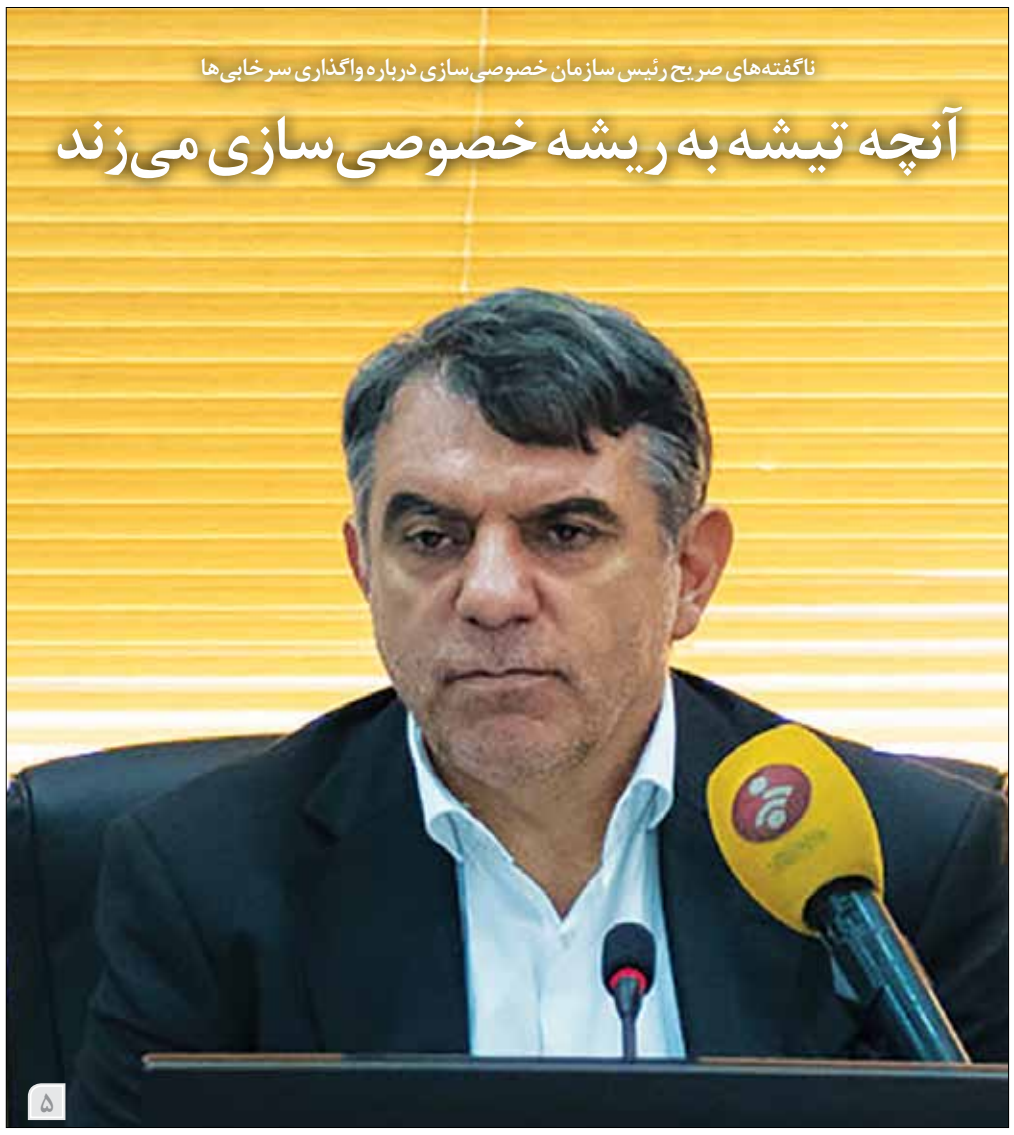
به طور کلی اقتصاد این مطلب را به ما القا می‌کند که تمام افراد جامعه در قالب بنگاه‌های تجاری و تولیدی می‌توانند بدون هماهنگی قبلی در یک بازار رقابتی به فعالیت بپردازند. دولت هم سازوکاری است که این هماهنگی را بین فعالان اقتصادی در بازار به وجود می‌آورد. دولت هایی که بیشترین تصدی را در حوزه و قلمرو اقتصادی دارند به جهت رشد روزافزون اندام فیزیکی خود و ایجاد اشتغال دولتی همواره با چالش روبه‌رو می‌شوند، زیرا بازار را به نابازار تبدیل می‌کنند. به دلیل تصدی‌ها و مالکیت‌های عمده‌ای که در اقتصاد دارا هستند انحصار را به جای رقابت، در بازارها نهادینه می‌کنند و در واقع بخش خصوصی را روز به روز ضعیف‌تر می‌سازند.

متاسفانه اقتصاد نفت‌پایه ما که اقتصادی، سیاسی و رانتی است، از همین مشخصه‌ای که در بالا ذکر شد، برخوردار است...

۱

ناگفته‌های صریح رئیس سازمان خصوصی‌سازی درباره واگذاری سرخابی‌ها

آنچه تیشه به ریشه خصوصی‌سازی می‌زند



۵

مرگ اوپک نزدیک است؟

چشم‌انداز بازار نفت به روایت «اویل پرایس»

فرصت امروز: ۱۹ شهریورماه سال ۱۳۳۹ با گردهمایی پنج کشور حاشیه خلیج فارس شامل ایران، عراق، کویت و عربستان به همراه ونزوئلا در کنفرانس بغداد، سازمانی متولد شد که هنوز بعد از گذشت بیش از نیم قرن، مهم‌ترین و قدرتمندترین بازیگر صحنه نفت و احیانا انرژی جهان تلقی می‌شود: سازمان کشورهای صادرکننده نفت یا اوپک. حالا اما سه ماه پس از پنجاه و هشتمین سالگرد تاسیس اوپک، برخی تحلیلگران از پایان عمر این کارتل بزرگ نفتی سخن می‌گویند. استناد آنها به ناتوانی اوپک در کنترل بازار نفت و سقوط قیمت نفت در هفته‌ها و ماه‌های گذشته است؛ چنانچه قیمت نفت دیروز سه‌شنبه نیز تحت تاثیر پیش‌بینی رشد ذخایر آمریکا...

۳

دستور وزیر اقتصاد برای شفاف‌سازی پیرامون درگیری لفظی کارمند گمرک با نماینده مجلس

تعیین تکلیف بازپرداخت وام‌های ارزی

۴

مدیریت و کسب‌وکار

- ۱۰ روش و ترفند مدیریت کسب و کار برای کارآفرینان
- ۶ دلیل اهمیت زمان مرده برای مدیران
- ۹ استراتژی برتر بازاریابی کسب‌وکارهای آنلاین
- برترین توسعه‌های برندها در سال ۲۰۱۸
- تاثیر اینستاگرام در تبلیغات و بازاریابی
- راهکارهای نگارش کپشن حرفه‌ای در اینستاگرام

۸ تا ۱۶

سرمایه‌گذاری یک میلیارد دلاری گوگل در نیویورک برای ایجاد ۷ هزار شغل

تبدیل بازار به نابازار در سایه بی‌توجهی به اصل ۴۴

به طور کلی اقتصاد این مطلب را به ما القا می‌کند که تمام افراد جامعه در قالب بنگاه‌های تجاری و تولیدی می‌توانند بدون هماهنگی قبلی در یک بازار رقابتی به فعالیت بپردازند. دولت هم سازوکاری است که این هماهنگی را بین فعالان اقتصادی در بازار به وجود می‌آورد. دولت هایی که بیشترین تصدی را در حوزه و قلمرو اقتصادی دارند به جهت رشد روزافزون اندام فیزیکی خود و ایجاد اشتغال دولتی همواره با چالش روبه‌رو می‌شوند، زیرا بازار را به نابازار تبدیل می‌کنند. به دلیل تصدی‌ها و مالکیت‌های عمده‌ای که در اقتصاد دارا هستند انحصار را به جای رقابت، در بازارها نهادینه می‌کنند و در واقع بخش خصوصی را روز به روز ضعیف‌تر می‌سازند.

متاسفانه اقتصاد نفت‌پایه ما که اقتصادی، سیاسی و رانتی است، از همین مشخصه‌ای که در بالا ذکر شد، برخوردار است. اینطور که گفته می‌شود حدود ۸۵درصد اقتصاد را در تصدی و مالکیت دارد. گرچه خود معتقد به ضعف آماری در اقتصاد ایران هستم ولی این ارقام بالا بدیهی است که نشانگر میزان حداکثری تصدیگری و مالکیت دولت در قلمرو اقتصاد کشور باشد.

اگر نگاهی به اصل ۴۴ قانون اساسی بیندازیم در تقسیم‌بندی اقتصاد وجود ۳ بخش دولتی، تعاونی و بخش خصوصی کاملا مشهود است که این اصل یک اصل مربوط به شرکت‌های مرتبط با مصادره اموال است. زیرا تمام بنگاه‌ها و شرکت‌های تولیدی و تجاری، نیروگاه‌ها، رسانه‌ها، رادیو و تلویزیون، مخابرات، شرکت نفت، آب و برق و گاز، کشتیرانی، هواپیمایی و تمام فعالیت‌های بزرگ اقتصادی در اختیار دولت انقلابی قرار گرفته است.

البته در مورد بخش تعاون که به عنوان دومین بخش اقتصاد نام برده می‌شود نیز باید گفت که، تعاونی‌ها از دل بخش‌های دولتی بیرون آمده است. در مورد بخش خصوصی که به عنوان مکمل بخش‌های تعاون و دولتی نام برده می‌شود نیز لازم به توضیح است که متاسفانه این بخش به سبب نبود بازارهای رقابتی و نبود حمایت‌های دولتی و بانکی نتوانست به عنوان یک بخش فعال، سازنده و موتور مولد توسعه اقتصادی عمل کند زیرا اقتدار اقتصادی دولتی چنین زمینه‌ای را برای فعالیت بخش خصوصی فراهم نکرده است.

طبیعی است با توجه به روند تاریخی اقتصادهای دولتی از ۱۰۰ سال پیش تاکنون این نتیجه حاصل شده که اقتصاد دولتی قادر به تامین رفاه جامعه، آسایش مردم و تامین معیشت آنان نبوده است.

در اقتصادهای دولتی که اقتصاد در خدمت سیاست قرار دارد همواره اهداف سیاسی بر اهداف اقتصادی ارجع بوده و به همین دلیل اگر توسعه‌ای اتفاق افتاده، توسعه اقتصاد ناپایدار و نامتوازن بوده است. زیان عدم توازن در توسعه بیش از عواقب توسعه‌نیافتگی است زیرا فاصله بین فقر و غنا را به شدت افزایش می‌دهد.

یک مثال بارز، اتحاد جماهیر شوروی است که در نوع خود یکی از بزرگترین اقتصادهای سوسیالیستی دولتی را رهبری می‌کرد؛ این کشور بیشترین توسعه را در امور تسلیحاتی و نظامی و در حوزه‌های دریایی و هوایی و زمینی به دست آورد.

حتی در زمینه ارسال و یا پرتاب ماهواره‌ها به جو زمین نخستین کشوری بود که یوری گاگارین را در مدار قرار داد و از آمریکا نیز جلو افتاد.

حزب کمونیست که اقلیتی را تشکیل می‌دادند، بسیار ثروتمند شدند و در خانه‌ها و ویلاهای تزاری زندگی می‌کردند در حالی که اکثریت جامعه در فقر بوده و فاقد رفاه عمومی و اجتماعی به سر می‌برند. همین فاصله طبقاتی به تدریج اسباب تجمیع یک جامعه مدنی را فراهم کرد که اگر سیاست‌های گورباچف اعمال نمی‌شد و فروپاشی شوروی اتفاق نمی‌افتاد، قدرت جامعه مدنی به حدی می‌رسید که از قدرت حاکمیت فراتر می‌رفت و باعث سقوط شوروی می‌شد.

در کشور ما نیز در تمام دوره‌ها از بدو انقلاب تاکنون، اقتصاد دولتی به جای پیشرفت در مسیر توسعه و تکامل علی‌رغم منابع عظیم نفتی و گازی و سایر منابع طبیعی زیر و روی زمین که در اصل ۴۵قانون اساسی به عنوان انفال در اختیار دولت گذارده شده بود تا در راه تاثیر منابع عمومی جامعه به مصرف برسد؛ روز به روز واپسگراتر شد. زیرا تحقق اهداف ایدئولوژیک و سیاسی همواره مقدم بر اهداف اقتصادی که تامین رفاه عمومی و افزایش سطح زندگی، معیشت و مسکن آحاد جامعه مدنظر است. تا اینکه سیاست‌های کلی نظام در مورد کوچک کردن اندام دولت و تصدیگری و مالکیت‌های دولتی و آزادسازی اقتصاد و خصوصی‌سازی تعامل با اقتصاد جهانی رویکردهایی را اتخاذ کرد که بر آن اساس در برنامه‌های پنج‌ساله توسعه هم به نحوی منعکس شده است.

اما متاسفانه این رویکردهای مترقیانه به روی کاغذ مانده است و هیچ یک از برنامه‌های پنج‌ساله توسعه در مسیر واقعی خود قرار نگرفته است و به اهداف تاییدشده دست نیافته است.

خصوصی‌سازی به شیوه‌ای که اجرا شد یکی از بدترین روش‌های نابودی اقتصاد بود که شاید نتوان اسم آن را خیانت گذاشت اما شیوه اجرای آن به شدت از بی‌مسئولیتی و عدم دانش سیاست‌مداران وقت حکایت می‌کرد.

تمام بنگاه‌های عظیم اقتصادی و تولیدی که اغلب آنها در صدر اصل ۴۴آمده است در بند «ج» قانون خصوصی‌سازی قرار گرفت تا به بخش واقعی خصوصی با صلاحیت و کاردان و متخصص در امور تولید و خدمات واگذار شود.

اما متاسفانه کسانی که از این فرآیند خصوصی‌سازی بهرمند شدند که نه‌تنها متعلق به بخش خصوصی واقعی اقتصاد نبودند بلکه نماینده غیررسمی نهادها و بنگاه‌های فرادولتی و یا شبه‌دولتی بوده و فاقد تخصص لازم برای اداره امور این بنگاه‌های عظیم بودند.

به طوری که پس از مدتی اغلب بنگاه‌ها و تاسیسات گروه‌های عظیم صنعتی و تولیدی ورشکست شده و به تعطیلی کشانده شدند. اموال آنها به غارت رفت مخصوصا هزاران هکتار زمین این گروه‌های صنعتی با استفاده از رانت‌های اطلاعاتی، دولتی به قطعات متعدد تفکیک و فروخته شدند و وجوه آن نصیب کسانی شد که طرف خصوصی‌سازی‌ها بودند.

گروه‌های صنعتی عظیم مانند گروه‌های حاج برخوردار و رحیم متقی روانی (گروه صنعتی کفش ملی)، گروه‌های صنعتی مربوط به خسروشاهی‌ها و همین‌طور حسین‌زاده‌ها، گروه کفش صنعتی بلا، مجتمع بزرگ چغندرقند دزفول که در دهه۴۰تاسیس شد و در خاورمیانه اولین بود و بسیاری از موسسات دیگر همه تعطیل شدند.

اخیرا نیز موجی در کارخانه‌های نیشکر هفت تپه و مجتمع فولاد فارس و سایر بخش‌های تولیدی به راه افتاده و کارگران شریف درخواست پرداخت حقوق معوق چند ماهه خود داشتند.

برای گذار از شرایط فعلی در دو بخش باید مسائل را حل کرد؛ در بخش خارجی ایران باید دیپلماسی‌ای اتخاذ کند که بتواند دوستانی را در سطح جهان برای خود دست و پا کند که به هر حال در تجارت خارجی یار و یاور ایران باشند.

به هر حال کشوری که تجارت خارجی نداشته باشد مانند جزیره‌ای دورافتاده است که کسی به آن توجه نمی‌کند در حالی که اگر ما صادرات و واردات داشته و با جهان ارتباط داشته باشیم آن زمان تولید رونق گرفته و رشد می‌کند و اشتغال ایجاد می‌شود؛ درآمد ملی افزایش پیدا کرده و محصول ملی بیشتر می‌شود از تقاضای ملی جلو زده و برای صادرات آماده می‌شود و ارزآوری افزایش یافته و به تدریج خام‌فروشی را کنار بگذاریم و فرآورده‌های نفتی را صادر کنیم که ارز بیشتری نصیب‌مان شود. اکنون باید مناسبات خود را با شرکای تجاری سنتی که اروپایی‌های هستند را تلطیف و حفظ کنیم.

در بخش داخلی نیز باید زیرساخت‌های ایران به شدت تقویت شود تا بتواند مسیر توسعه را از طریق بخش خصوصی فعال هموار کند و موتور و توربین توسعه را به حرکت بیندازد؛ اشتغال و رشد اقتصادی ایجاد کند. بیکاری را کاهش دهد و این کار تنها و تنها در سایه تولید و تولید و تولید امکانپذیر است و بس.

منبع: خبرآنلاین

فراخوان مناقصه عمومی
یک مرحله‌ای
انجام خدمات کنترل پروژه ، پشتیبانی نرم افزارها و شناخت و تحلیل کسب و کارهای وزارت امور اقتصادی و دارایی در سال ۱۳۹۷
م.الف ۳۳۸۷
رجوع به صفحه ۳

سازمان آگهی ما
۸۸۹۳۶۶۵۱

یادداشت

مسکن در برزخ

بیت‌الله ستاریان
تحلیلگر بازار مسکن

بازار مسکن در حال رشد است و نه می‌توان آن را در حال رکود توصیف کرد و نه در وضعیت کسادی. نسبت معاملات آنقدر پایین نیامده که بگوییم این بخش وارد رکود شـده اسـت و ورود دوباره مسـکن به دوره رکود هم محتمل نیسـت. تا نیمه اول سال آینده رشـد مسـکن، هرچند با شـیب ملایم ادامه پیدا می‌کند. سرعت سـال گذشته در رشـد بخش مسکن شـاید دیگر تجربه نشود اما رشد اندک ادامه دارد. پیش‌بینی‌ها برای بخش مسکن در سال ۹۷ افزایش قیمت با سـرعت بالا در تیر و خردادماه بود. این پیش‌بینی محقق شـد و پس از گذر از این بازه زمانی، سـرعت رشـد کاهش یافت و به وضعیت فعلی رسیدیم.

رشـد قیمت‌هـا و میـزان معاملات در بازار مسـکن بـه دلایل اقتصادی، روانی و سیاسـی رخ می‌دهد. در مقطعی بحث تحریم‌ها روی بازار مسکن اثر گذاشت. حدس جامعه بر این بود که سرمایه از بخش مسـکن به سمت دیگر بخش‌ها حرکت کند. تحریم‌ها رخ داد اما اثر آنچنانی خود را نشان نداد. ارز با توجه به کششی که در ماه‌های پیش از خود نشان داد و اوج قیمت، وارد دوره رکود شد و این زمینه حرکت دوباره سرمایه به بخش مسکن را فراهم می‌کند. می‌توان وضعیت کنونی بازار مسکن را اینطور توصیف کرد: مسکن در برزخ است؛ برزخی که در انتظار حرکت سرمایه‌ها از بخش‌هایی مثل طلا و ارز به سـمت خود است و از سـوی دیگر حرکت دیگر بخش‌ها و بروز اثرات جدید ممکن است معادله را تغییر دهد.

پیش‌بینی‌ها این اسـت که رشـد اندک مسکن تا پایان نیمه اول سـال ۹۸ ادامه پیدا کند. از سوی دیگر افزایش نرخ اجاره بها را در همین بازه زمانی شاهد خواهیم بود. در نیمه اول پیش از شهریور و مهر یعنی در تیر و مردادماه که جا به جایی بیشتری انجام می‌شود، رشد اجاره بها را شاهد هستیم.

گره‌گشای رکود بازار مسکن چیست؟

رکود مسکن در انتظار شهرستان‌ها

بـه دنبال رکود تورمی بازار مسـکن شـهر تهـران، پیش‌بینی کارشناسـان این است که تا سـه چهار ماه آینده این وضعیت به شهرستان‌ها نیز سرایت کند.

به گزارش ایسـنا، آمـار اتحادیه املاک می‌گویـد معاملات در تهران طی ۱۸ روز آذرماه ۶۰درصد نسـبت به ماه مشـابه سـال گذشته افت کرده اما در کل کشور وضعیت تا حدودی بهتر است و خرید و فروش مسـکن ۱۵درصد کاهش نشـان می‌دهد. با این وجود کارشناسان معتقدند با توجه به پیشرو بودن شهر تهران در معادلات بازار مسکن، کسادی خرید و فروش ملک در پایتخت تا ماه‌های آینده به کل کشور تسری پیدا می‌کند.

در ایـن خصوص منصور طاقـه‌ای، رئیس انجمن انبوه‌سـازان کرمانشـاه با اشاره به رکود تورمی مسـکن در تهران گفته است: به طور معمول این اوضاع و شـرایط با تاخیر سه تا چهار ماهه به استان‌ها می‌رسد.

وی بـه تاثیر سـه تا چهار برابر شـدن رشـد قیمـت مصالح سـاختمانی بر هزینه‌های تولید اشـاره و تصریح کرد: در استان کرمانشاه هم‌اکنون ۸۰درصد انبوه‌سـازان به دلیل اینکه ساخت و سـاز توجیه اقتصـادی ندارد، پروژه‌های خـود را متوقف و کار را خوابانده‌اند.

اما در شـرایطی که پـس از افزایش نـرخ دلار، قیمت مصالح سـاختمانی رشـد چشـمگیری داشـته، آمارهای اعلام‌شـده از مرکز آمار حاکـی از افزایش ۳۱.۶درصدی واحدهای مسـکونی پیش‌بینی شـده در پروانه‌های صادرشده برای احداث ساختمان توسـط شهرداری تهران در فصل بهار امسال نسبت به فصل بهار پارسال است. البته این احتمال که به دلیل رشد قیمت نهاده‌های سـاختمانی، ساخت و سـاز در تهران نیز کاهش پیدا کند وجود دارد، اما با توجه بـه کاهش ۵۴درصدی معاملات، احتمالا نیمی از واحدهـای آماده تولید به ۴۹۰ هزار واحد خالی اسـتان تهران افزوده خواهد شـد. همچنین اغلب مصالح سـاختمانی با رشـد قیمت مواجه شـده کـه می‌تواند به فاصله زمانـی، اثر منفی در تولید و عرضه مسـکن بگذارد. طبق آمار در شـش ماهه ابتدای سال ۱۳۹۷ گروه لوله و پروفیل‌های فولادی از ۲۶ تا ۱۵۱درصد، گروه میلگرد از ۹۸درصد تا ۱۴۶ درصد، گروه ورق‌های گالوانیزه از ۵۴ تا ۹۳درصد و گروه سنگ‌های تخت پلاک از ۷ تا ۵۶درصد افزایش قیمت داشـته‌اند. رشد عجیب و غریب مصالح ساختمانی در حالی رقم خورده که عمده این مصالح در داخل کشـور تولید می‌شـود و نمی‌تواند تاثیرپذیری چندانی از جهش نرخ ارز داشته باشد.

در همیـن زمینه، فرشـید پورحاجت، دبیر کانون انبوه‌سـازان معتقد است: حمایت دولت از بخش مسکن با کاهش قیمت زمین و کاهـش عوارض دولتی دریافتی از طرح‌های انبوه‌سـازی و حل هزینه‌های سنگین بیمه کارگری ممکن می‌شود.

همچنین سعید ساعی شـاهی، دبیر انجمن صنفی انبوه‌سازان مسـکن اسـتان یزد، رکود مسـکن با وجود نیاز مردم را حاصل کاهش قدرت خرید آنان دانسـت و از اعطای تسهیلات صندوق یکم بانک مسکن به عنوان فرصتی برای رونق انبوه‌سازی نام برد.

وی کاهش بهـای زمین و پایین آوردن هزینه‌های سـاخت با اسـتفاده از فناوری‌های نوین را گره‌گشـای رکود مسکن خواند و خواسـتار همـکاری همه جانبـه دسـتگاه‌ها در جهت کاهش هزینه‌های تولید مسکن شد.

گفتنی اسـت براسـاس آخرین گزارش بانک مرکـزی از بازار مسـکن تهران در آبان ۱۳۹۷، متوسط قیمت خرید و فروش یک متر مربع واحد مسـکونی در شـهر تهران بـه ۹ میلیون و ۱۸۰ هزار تومان رسـیده که نسبت به ماه مشابه سال قبل ۹۱.۵درصد افزایش نشـان می‌دهد. همچنین تعداد معاملات انجام‌شده طی این ماه ۶۹۰۰ فقره بود که نسبت به آبان‌ماه سال گذشته کاهش ۵۳.۶درصدی و نسـبت به ماه گذشـته نیز کاهش ۲۶.۷درصدی را نشان می‌دهد.

«دومین کنفرانس دوسالانه اقتصاد آب» دیروز در اتاق ایران شروع به کار کرد

آب را سیاسی نکنیم

فرصـت امـروز: دومین کنفرانـس دوسـالانه اقتصاد آب» با شـعار «کارآمـدی ابزارهـای اقتصادی و بهبود بهـره‌وری آب» دیروز در اتاق بازرگانـی ایران آغـاز به کار کرد و امـروز به کار خـود پایان می‌دهد. «دولـت، اقتصـاد کلان و بهره‌وری آب»، «تخصیـص بهینه آب، نقش تنظیـم مقررات و بازار آب در بهره‌وری آب»، «بهبود و توسـعه محیط کسـب‌وکار در بخش آب»، «اقتصاد آب»، «مدیریت تقاضا و مصرف» و «اقتصاد آب و محیط‌زیسـت» ازجمله محورهای این کنفرانس است و رضا اردکانیان وزیر نیرو، محمود حجتی وزیر جهاد کشـاورزی، محمد نهاوندیان معاون اقتصادی رئیس‌جمهور و غلامحسـین شافعی، رئیس اتاق ایران در نخسـتین روز این همایش سخنرانی کردند. همچنین روز گذشـته تفاهم‌نامه‌ای به منظور ارتقای بهره‌وری آب در حوزه تولیدات کشـاورزی میان بخش خصوصی و دولت امضا شد. طبق این تفاهم‌نامه که از سوی غلامحسین شافعی، رئیس اتاق ایران و محمود حجتی وزیر جهاد کشـاورزی به امضا رسـید، دو طرف متعهد شـده‌اند که با هدف «افزایش بهره‌وری آب کل تولیدات گیاهی از ۱.۱در سـال پایه به ۲.۲ کیلوگرم بر متر مکعب در سال ۱۴۰۵» فعالیت کنند.

گزارش «فرصت امروز» از نخسـتین روز «دومین کنفرانس دوسالانه اقتصاد آب» را در ادامه می‌خوانید.

سازوکارهای اقتصاد آب در بخش کشاورزی

وزیـر نیـرو در «دومین کنفرانس دوسـالانه اقتصاد آب» با تشـریح سـاز و کارهای اقتصاد آب در بخش کشاورزی گفت: رتبه پنجم سطح زیرکشت آبی در دنیا، به ایران اختصاص داده شده است.

رضـا اردکانیان با بیان اینکه وظیفه ذاتی دولت، فراهم آوردن حداقل نیاز پایه آبی کلیه آحاد کشـور اسـت، گفت: مردم باید در تمامی نقاط کشـور دسترسـی اقتصادی و فیزیکی به حداقل نیاز پایه آب را داشته باشـند و این از وظایف ذاتی دولت‌ها به شمار می‌رود. در این میان باید پذیرفت زمان دسترسـی به منابع آب فراوان برای توسعه با هزینه‌های اقتصادی، اجتماعی و زیسـت محیطی اندک، سپری شده و بسیاری از کشـورهای جهان، در حال ورود به مرحله مدیریت منابع آب براسـاس اقتصاد آب رو به رشد هستند.

اردکانیان ادامه داد: توجه به این موضوع بر پایه رقابت روزافزون برای بهره‌وری از آب استوار است که در حال حاضر با توجه به میزان مصارف آب و سرانه مصرف، ایران در گروه کشورهای مواجهه با کمبود آب قرار دارد و ضرورت اهمیت و توجه بیشـتر بـه مقوله اقتصاد آب واضح‌تر از قبل شده است.

او با بیان اینکه صرف نظر از میزان کارایی، سیاست‌های موجود کشور در زمینه مدیریت آب، این سیاسـت‌ها برای پاسخگویی به چالش‌های آتی فراروی آب مناسـب و کافی به نظر نمی‌رسـد، خاطرنشـان کرد: آمارها نشـان می‌دهد در شـرایطی که فقط ۱۲درصد مسـاحت ایران زیرکشـت می‌رود، حدود ۹۰درصد آب در بخش کشـاورزی به صورت ناخالص مصرف می‌شود و بازدهی آن کمتر از ۴۰درصد متوسط جهانی تولید محصول خشک به ازای هر مترمربع آب مصرفی است.

وی ادامه داد: تنها ۱۱درصد تولید ناخالص کشـور از راه کشـاورزی بوده است؛ به نحوی که سطح زیرکشت آبی کشور به ۸.۸ میلیون هکتار رسـیده درحالی‌که ایران صرف نظر از سـطح زیرکشـت آبی، پنجمین کشـور جهان اسـت اما سـی‌امین تولیدکننده محصولات آبی به شمار می‌رود، پس سـاز و کارهـای موجود اقتصاد آب در بخش کشـاورزی کارآمد نیست.

به گفته وزیر نیرو، بخش عمده کشاورزی ما معیشتی است و نزدیک بـه ۹۲درصد زمین‌های کشـاورزی در روسـتاها خرده‌مالکی اسـت و بیش از ۹۴درصد از اقتصاد روسـتایی در ایران وابسـته به کشـاورزی و دامپروری اسـت که با معیارهای اقتصادی و صنعتی دنیای پیشرفته امـروز فاصله دارد و از سـوی دیگر تحمیل بار اشـتغال‌زایی بخش آب و کشـاورزی با سیسـتم فعلی علاوه بر آسـیب جدی به منابع آبی، در اشتغال‌زایی هم موفق عمل نکرده است.

اردکانیان گفت: در دنیای امروز بسـیاری از کشـورها مسـیر توسعه را از تربیت اقتصاد غیرکشـاورزی و روسـتایی آغاز کرده‌اند؛ اگرچه در روسـتاهای کشـور ما خوشـبختانه این قابلیت وجود دارد که از طریق صنایع تبدیلی، گردشـگری و صنایع دستی سهم اقتصاد غیرکشاورزی ارتقا یابد.

اصلاح الگوی مصرف آب

معـاون اقتصادی رئیس‌جمهور نیز در ایـن همایش با بیان اینکه آب یک مسـئله ملی اسـت و باید به اصلاح الگوی مصـرف آن توجه کرد، گفت: نباید این مسـئله ملی را به یک مسئله سیاسی تبدیل کنیم چرا که حل آن سخت‌تر خواهد شد.

محمد نهاوندیان با اشـاره به جنبه‌های سیاسی، اجتماعی و اقتصادی مساله آب افزود: از آنجا که به ریشه‌های مساله آب هیچ‌گاه نپرداخته‌ایم همواره این موضوع در برخی از اسـتان‌ها به مسائل و مشکلات سیاسی تبدیل شـده اسـت اما باید بدانیم که هرچه مشکل آب سیاسی‌تر شود حل آن سخت‌تر می‌شود.

او ادامـه داد: باید در زمینـه آب به گونه‌ای سـرمایه‌گذاری کنیم تا این موضوع را اقتصادی کنیم. در این صورت اسـت که مشارکت بخش خصوصی را هم خواهیم داشت. چرا که امکان ندارد صرفا با اتکا به منابع دولتی مشکل آب را حل کنیم. بنابراین در این زمینه باید به عرضه آب توجه ویژه داشته باشیم و تقاضای آن را مدیریت کنیم.

نهاوندیـان تصریح کـرد: در حوزه آب نمی‌توان به بخش کشـاورزی بی‌توجـه بـود، چرا که این یک مسـئله اجتماعی اسـت و درصد قابل توجهی از اشـتغال در جامعه کشـاورزی رخ می‌دهد، بنابراین نمی‌توان احکامی وضع کرد که زندگی کشاورزان به هم بریزد.

به گفته وی، باید آگاهی عمومی نسبت به آب را ارتقا داد چرا که آب یک مسـئله ملی و حیاتی اسـت و در صورتی که تصمیم‌گیری واحدی بـا همبسـتگی ملی در مورد آب گرفته شـود، حتما مشـکل آب قابل حـل خواهد بود. معاون اقتصادی رئیس‌جمهور با اشـاره به اینکه علت تنش‌های آبی تنها کاهش نزولات آسـمانی نیسـت، گفت: بسـیاری از مشـکلات به دلیل این اسـت که طرف تقاضا را هوشـمندانه مدیریت نکرده‌ایـم. البته ابتکارات مناسـبی برای اقتصادی کـردن فعالیت‌های مرتبط با بهره‌وری آب و ارتقای آن ارائه شـده است که نیازمند تاکید و تشویق هرچه بیشتر است.

نهاوندیان در پایان گفت: سیاست دولت در چند سال گذشته استقبال از بخش خصوصی در پروژه‌های مدیریت بهینه آب بوده اسـت و دولت در این زمینه مشوق‌های لازم را تامین کرده، به گونه‌ای که تاکنون ۳۵ قرارداد در قالب‌های مختلف به ارزش ۱۷۹۰ میلیارد تومان منعقد شده و همچنین ۳۲ قرارداد بیـع متقابل نیز به ارزش ۴۱۴۱ میلیارد تومان به امضا رسیده است.

بازار آب با مشارکت صاحبان تخصیص آب ایجاد شود

غلامحسـین شـافعی، رئیس اتاق ایـران نیز در «دومیـن کنفرانس دوسـالانه اقتصـاد آب» با حمایت از ورود آب به بـازار به‌عنوان یکی از راهکارهای حضور بخش خصوصی در مدیریت اقتصادی، گفت: بازار آب باید با مشـارکت صاحبان تخصیص آب عملیاتی شـود و دولت فقط در تخصیص آب تمرکز کند و به نظارت در این حوزه بپردازد.

شـافعی ادامه داد: قرار گرفتن سـرزمین ایران در منطقه‌ای خشـک و نیمه‌خشـک که محدودیت منابع آب‌های زیرزمینی و سـطحی را به دنبال داشته از گذشته دور ایرانیان را بر آن داشته که این منابع محدود و ارزشـمند را به بهترین شـکل مدیریت کنند و در این راسـتا تلاش بهره‌برداران و کسـب تجربیات ارزشمند در بسـتر اجتماعی، فرهنگی، اقتصادی و طبیعی منجر به شـکل‌گیری نظام بهره‌برداری پایدار منابع آب در کشور شده است.

بـه گفته او، ایرانیـان از چرخه آب در طبیعـت و هیدرولوژی اطلاع خوبی داشـته‌اند و برای بهره‌بـرداری از آب رودخانه‌ها و آب‌های جاری و آب زیرزمینی، تأسیسـاتی شامل کاریزها، سدهای مخزنی و انحرافی، آب‌بندها، آب‌انبارها، سـواره‌ها، تونل انتقال در عمق کوه‌ها و زهکش‌ها را با مهارت ساخته‌اند.

شـافعی با اشـاره به اینکه تلاش ایرانیان در بهره‌بـرداری از آب‌های سـطحی و زیرزمینی و مدیریت آن تحسـین مورخان و صاحب‌نظران غیرایرانـی را نیـز برانگیخته اسـت، گفـت: در کلیه این مـوارد، نقش مؤثر تشـکل‌های مردم بومـی و محلی در مدیریت، سـرمایه‌گذاری و بهره‌بـرداری آب در حقیقـت از مهم‌تریـن نقاط قـوت مدیریت پایدار کشاورزی و حکومت محلی در تاریخ ایران‌زمین بوده است.

او ادامـه داد: تا اوایل سـال ۱۳۲۲ بهره‌بـرداری از منابع آب به‌طور مستقیم در اختیار بهره‌برداران بوده و حقوق مالکیت از شرع و عرف هر منطقه با توجه به مسائل منطقه تعیین و از طریق مدیریت‌های محلی و با مشارکت بهره‌برداران اداره می‌شده است اما در ادامه با ایجاد و تقویت تدریجی دولت مرکزی و تشـکیل بنگاه مستقل آبیاری در سال ۱۳۲۲ و متعاقبـاً با تشـکیل وزارت آب و برق در سـال ۱۳۴۴، نیاز به اجرای طرح‌های بزرگ توسعه منابع آب الزامی شد و عاقبت با تصویب قوانین ملـی شـدن آب، توزیع عادلانه آن و ایجاد شـرکت‌های آب و فاضلاب به‌تدریج ابعاد و خصوصیات نهاد مدیریت نوین آب در ایران را در سطح ملی شکل پیدا کرد.

رئیس اتاق ایران گفت: بعد از انقلاب اسلامی در قانون توزیع عادلانه آب مصـوب ۱۳۶۱، منابع آب در اختیار حکومت اسـلامی قرار گرفت اما عدم شـفافیت قانون و برداشـت‌های مختلف از آن به‌تدریج موجب سـلب مالکیت خصوصی بهره‌برداران برای مثال از طریق کاهش میزان برداشت در پروانه بهره‌برداری شد.

شـافعی ادامه داد: با گسـترش احداث سـدهای ذخیره‌ای، در برخی موارد احداث سـد در مسـیل‌های تغذیـه آب‌های زیرزمینـی، تغذیه آبخوان‌ها کاهش چشمگیری یافت و موجب ایجاد تعارض اجتماعی بین بهره‌بـرداران از یک طرف و برهم خوردن تعادل بهره‌برداران بالادسـت و پایین‌دسـت از طرف دیگر شـد که این امر با مداخلات سیاسـیون و مدیران اجرایی کشور در سال‌های اخیر رو به فزونی نهاده است.

به گفته او سیاست‌ها و اقدامات انجام‌شده عمدتاً، تنها به دنبال قانونی کـردن فعالیت‌هـای غیرمجاز صورت گرفته در دهه‌های گذشـته بوده است و در این بین قانون تعیین تکلیف چاه‌های غیرمجاز آخرین ضربه را به سفره‌های تخلیه شده آب زیرزمینی در کشور وارد آورد.

شـافعی با اشـاره بـه اینکه در راسـتای اجرای قانـون بهبود فضای کسـب‌وکار، اتاق ایران نیز از سـال ۱۳۹۰ به مطالعات راهبردی آب و کشـاورزی وارد شده، گفت: در جریان تعامل و همکاری خوبی که اتاق طی سال‌های اخیر با وزارت نیرو داشته، توافق‌هایی برای همکاری‌های در سـه زمینه «تعادل‌بخشـی آب‌های زیرزمینی»، «نظام‌نامه عملیاتی مشـارکت بخش خصوصی در فعالیـت آب» و «اقتصاد آب در مدیریت آب کشور» انجام شده است.

رئیس اتاق ایران در سخنرانی خود ضمن تشکر از همکاری ارزشمند مهنـدس چیت‌چیان وزیر سـابق و دکتر اردکانیان وزیـر فعلی نیرو و معاونیـن و مدیران محترم آنها، افزود: انتظار می‌رود هر دو طرف ضمن تلاش مضاعف در اجرای توافق‌های مذکور همکاری‌های خود را در سایر زمینه‌های آب به دلیل اهمیت فراوان و نقشـی که در اثربخشی فضای کسب‌وکار و رونق اقتصادی کشور دارد، گسترش دهند.

به گفته شـافعی برای رسمیت دادن به حقوق مردم و نقش مشارکت آنها در مدیریت منابع آب، به توجه بیشتری نیاز است تا فضا برای ورود بخش خصوصی در زمینه‌های مدیریت عرضه و تقاضای آب فراهم شود.

همچنین او پیشـنهاد داد: ضمن حمایت از ورود آب به بازار به‌عنوان یکـی از راهکارهـای حضور بخش خصوصـی در مدیریـت اقتصادی، ضرورت دارد، بازار با مشـارکت صاحبان تخصیص آب عملیاتی شده و حضور دولت تنها در تخصیص آب متمرکز شـود. از این رو لازم اسـت قانون‌گذار نسبت به رسمیت شناختن حقوق مالکیت خصوصی و اصلاح قوانین مربوط به آن در راستای فراهم آوردن شرایط مناسب برای ایجاد بازار آب اقدام کند.

شافعی تنظیم مقررات و رفع موانع آن برای فراهم کردن حضور فعال بخش خصوصی در سـرمایه‌گذاری و مدیریت آب کشـور را نیز یکی از نیازهای افزایش سهم مشارکت بخش خصوصی در حوزه آب عنوان کرد

رئیس اتاق ایران در پایان با اشاره به همکاری‌های مشترک اتاق ایران و وزارت جهاد کشاورزی در «طرح جامع بهره‌وری آب» ،«تشکیل بنیاد شـورورزی ایران» و «پایلوت الگوی کشـت در دو دشت استان قم» از همکاری محمود حجتی، وزیر جهاد کشاورزی و مجموعه این وزارتخانه تشکر و قدردانی کرد.

مرگ اوپک نزدیک است؟

چشم‌انداز بازار نفت به روایت «اویل پرایس»

فرصت امروز: ۱۹ شهریورماه سال ۱۳۳۹ با گردهمایی پنج کشور حاشیه خلیج فارس شامل ایران، عراق، کویت و عربستان به همراه ونزوئلا در کنفرانس بغداد، سازمانی متولد شد که هنوز بعد از گذشت بیش از نیم قرن، مهم‌ترین و قدرتمندترین بازیگر صحنه نفت و احیانا انرژی جهان تلقی می‌شود: سازمان کشورهای صادرکننده نفت یا اوپک. حالا اما سه ماه پس از پنجاه و هشتمین سالگرد تاسیس اوپک، برخی تحلیلگران از پایان عمر این کارتل بزرگ نفتی سخن می‌گویند. استناد آنها به ناتوانی اوپک در کنترل بازار نفت و سقوط قیمت نفت در هفته‌ها و ماه‌های گذشته است؛ چنانچه قیمت نفت دیروز سه‌شنبه نیز تحت تاثیر پیش‌بینی رشد ذخایر آمریکا و تولید نفت شیل، برای سومین روز متوالی کاهش پیدا کرد و به ۵۸دلار در هر بشکه رسید.

در همین زمینه، «اویل پرایس» در گزارشی به بررسی عوامل مثبت و منفی تاثیرگذار بر بازار نفت پرداخته که در سال ۲۰۱۹ روی هر دو بخش عرضه و تقاضا تاثیر خواهند گذاشت. از نگاه«اویل پرایس» عوامل مثبت تاثیرگذار بر قیمت نفت در سال آینده شامل ایران، لیبی، ونزوئلا، نفت شیل آمریکا، کاهش تولید اوپک پلاس و عدم رشد عرضه خواهد بود، اما در مقابل، رکود اقتصادی، رشد صنعت شیل آمریکا و عدم پایبندی اوپک پلاس ازجمله عوامل منفی تاثیرگذار بر بازار نفت در سال آینده میلادی ارزیابی می‌شوند.

ایران

به گزارش ایسنا، بزرگترین و روشن‌ترین ریسک برای عرضه نفت مربوط به ایران است. مدت معافیت آمریکا به هشت خریدار نفت ایران در ماه مه به پایان می‌رسد. پس از اینکه نفت برنت در نوامبر به بالای ۸۰ دلار در هر بشکه صعود کرد، دولت ترامپ دچار نگرانی شده و با عقب‌نشینی از موضع قبلی خود برای به صفر رساندن صادرات نفت ایران، مجموعه‌ای از معافیت‌ها را صادر کرد. تمدید این معافیت‌ها، برای بازار اهمیت خواهد داشت به خصوص که هنوز عرضه مناطق دیگر در معرض ریسک اختلال قرار دارد.

لیبی

لیبی پس از اینکه موفق شد تولیدش را به بالاترین رکورد در چند سال اخیر افزایش دهد، به دلیل فعالیت گروه‌های مسلحانه ۴۰۰ هزار بشکه در روز از تولیدش را از دست داد. این عضو آفریقایی اوپک سال‌هاست که دچار بی‌ثباتی شده و اگرچه اهداف بلندپروازانه‌ای برای افزایش تولید در سال ۲۰۱۹ دارد اما احتمال دارد با کاهش عرضه، بازار را غافلگیر کند.

ونزوئلا

ونزوئلا امسال را در حالی به پایان می‌رساند که تولیدش به حدود یک میلیون بشکه در روز رسیده است که ۶۰۰ هزار بشکه در روز از ژانویه تاکنون کاهش نشان می‌دهد و هیچ ناظری را نمی‌توان یافت که پیش‌بینی کند تولید این کشور بهبود خواهد یافت.

شیل آمریکا

هر طور که حساب کنیم، تولید نفت شیل آمریکا همچنان به رشد انفجاری خود ادامه خواهد داد. در حقیقت تولیدکنندگان شیل از پیش‌بینی‌های سال ۲۰۱۸ فراتر رفته‌اند و تولیدشان حدود یک میلیون بشکه در روز بالاتر از برآوردهای اولیه بوده است. این مسئله با توجه به محدودیت‌های ظرفیت خط لوله در مناطق بزرگ شیل قابل توجه است. با این حال افت اخیر قیمت نفت، مشکلات مالی و ادامه مسائل مربوط به خط لوله ممکن است سرانجام رشد تولید شیل را آهسته کند با این حال هیچ‌کس انتظار ندارد تولید شیل کاهش پیدا کند یا ثابت بماند اما به دلیل اینکه سناریوهای مختلف برای قیمت نفت، رشد چشمگیر شیل را پیش‌بینی کرده‌اند حتی ذره‌ای عملکرد ناامیدکننده آن باعث خواهد شد بازار متوازن‌تر از حد انتظار شود.

کاهش تولید اوپک پلاس

کاهش تولید ۱.۲ میلیون بشکه در روز از سوی اوپک پلاس به حذف بخشی از مازاد عرضه کمک خواهد کرد. این گروه ممکن است ناچار شود میزان کاهش تولید خود را افزایش دهد اما دستیابی به توافق در این خصوص دشوار خواهد بود. اوپک پلاس می‌تواند به سادگی این توافق را تا پایان سال تمدید کند تا مطمئن شود قیمت نفت از این پایین‌تر نخواهد رفت.

عدم رشد عرضه

این مسئله بیشتر پس از سال ۲۰۲۰ مشکل‌ساز خواهد بود، اما کاهش چشمگیر هزینه که در سال ۲۰۱۴ آغاز شد هنوز واقعا ملموس نشده است. افزایش عرضه شیل تاحدودی کمبود پروژه‌های مرسوم جدید را پوشانده است. با کاهش پروژه‌های جدید از سال ۲۰۲۰ محدودیت عرضه ملموس‌تر خواهد شد. افت اخیر قیمت نفت ممکن است باعث شود هزینه اندک روی توسعه تولید برای یک سال دیگر ادامه پیدا کند.

رکود اقتصادی

شاید بزرگترین ریسک برای قیمت نفت، رکود اقتصادی است. اقتصاد جهانی در حال حاضر سیگنال‌های هشداردهنده‌ای را بروز داده که شامل کندی رشد اقتصادی در چین، رشد منفی تولید ناخالص داخلی در بخش‌هایی از اروپا، بحران‌های ارزی در بازارهای نوظهور و نوسان مالی در سراسر جهان بوده است. تحلیلگران شرکت «وود مک کنزی» در این باره نوشتند: زنگ خطر به صدا درآمده است. رشد تقاضا یکی از ارکان قوت بازار نفت از زمان افت قیمت‌ها بوده و از سال ۲۰۱۲ هر سال از یک میلیون بشکه در روز فراتر رفته است. ما رشد تقاضا برای نفت در سال ۲۰۱۹ را ۱.۱ میلیون بشکه در روز پیش‌بینی می‌کنیم اما این روند در خطر است.

رشد صنعت شیل آمریکا

با وجود بازبینی نزولی که آژانس بین‌المللی انرژی نسبت به گزارش قبلی خود داشته است، همچنان انتظار دارد عرضه غیراوپک در سال میلادی آینده ۱.۵ میلیون بشکه در روز رشد کند که فراتر از تقاضای جهانی خواهد بود. عمده رشد عرضه از جانب آمریکا صورت می‌گیرد زیرا فعالیت خطوط لوله جدید قرار است از نیمه دوم سال آغاز شود.

عدم پایبندی اوپک پلاس

روسیه اعلام کرده تولید نفت خود را تا ژانویه که توافق جدید اوپک پلاس اجرایی می‌شود کاهش نخواهد داد. به این ترتیب این ریسک وجود دارد که کاهش تولید محقق نشود. عربستان عمده کاهش تولید را برعهده می‌گیرد و از آنجا که به شدت خواهان بالا رفتن قیمت نفت است، به کاهش تولید قابل توجهی دست خواهد زد، اما درباره اینکه اوپک پلاس می‌تواند به ماموریت متعادل کردن بازار دست پیدا کند، تردید وجود دارد.

برخی تحلیلگران معتقدند سازمان ۶۰ ساله اوپک در لبه پرتگاه قرار دارد و به‌دلیل تحولاتی که این روزها در بازار رخ می‌دهد، روزهای آخر عمر خود را سپری می‌کند. درمقابل، برخی دیگر معتقدند نباید بازار نفت را در کوتاه‌مدت سنجید و اوپک که در سالیان گذشته، فراز و نشیب زیادی را پشت سر گذاشته، این بار هم می‌تواند از پس همه تحولات اقتصادی که رنگ سیاست به خود گرفته‌اند، بربیاید.

هرچند اعضای اوپک در آخرین نشست خود برای تعادل عرضه و تقاضا و افزایش قیمت نفت بر سر کاهش تولید به توافق رسیدند، اما باز هم برخی تحلیلگران انحلال این سازمان را پیش‌بینی کرده و بر این باورند که این گروه نشان داد قادر نیست به تنهایی تصمیم بگیرد و اعضای کوچک‌تر مجبور شدند با کاهش تولیدی موافقت کنند که تنها پس از به دست گرفتن کنترل مذاکرات از سوی روسیه، در مقر اوپک حاصل شد.

بیژن زنگنه، وزیر نفت نیز معتقد است تهدیدات درونی و بیرونی متوجه اوپک است. به گفته وی، لایحه‌ای در آمریکا به نام نوپک در جریان است که علیه هر تصمیمی خواهد بود که درباره قیمت و تولید نفت گرفته می‌شود. عده‌ای نگران هستند که این موضوع، مقدمه‌ای شود بر اینکه تشکیلاتی جایگزین اوپک شکل بگیرد.

اوپک منحل می‌شود؟

اما سیدمهدی حسینی، تحلیلگر ارشد حوزه انرژی با این موضوع مخالف است. او با تاکید بر اینکه اوپک دوره‌های پرفراز و نشیبی را پشت سر گذاشته گفت: در دهه ۷۰ میلادی، یعنی کمتر از ۱۰ سال بعد از اینکه اوپک تشکیل شد، آژانس بین‌المللی انرژی توسط کشورهای قدرتمند مصرف‌کننده انرژی با هدف مقابله با اوپک تشکیل شد. هدف این آژانس، عدم وابستگی بازار مصرف، مخصوصا کشورهای صنعتی به نفت اوپک بود که می‌توانست بزرگ‌ترین ضربه را به اوپک وارد کند و این اتفاق نیز افتاد.

به گفته وی، این آژانس روی راندمان‌های صنعتی کار کرد و راندمان‌ها را بالا بردند. همچنین با کار روی انرژی‌های جایگزین، انرژی اتمی را توسعه دادند و این باعث شد در نیمه دهه ۸۰ میلادی قیمت نفت سقوط کند. اما با این‌همه، اوپک در بازار باقی ماند. از زمانی که اوپک تشکیل شده تاکنون، شاهد بحران‌های اقتصادی در بازار انرژی، عدم ثبات قیمت نفت، جنگ نفت در دهه ۹۰ میلادی، تحریم‌ها علیه ایران، عراق و لیبی بودیم. کشورهای عضو اوپک همه این فراز و نشیب‌ها را گذرانده‌اند اما نقش سازنده‌ای در ثبات بازار انرژی هم ایفا کردند.

حسینی با بیان اینکه اوپک عملکرد خوبی داشته و توانسته زنده بماند، گفت: سهم اوپک هنوز سهم بزرگی در بازار است و نباید در حال حاضر که بازار از نظر عرضه اشباع است، فکر کنیم بیش‌ترین آسیب را اوپک خواهد دید و ممکن است منحل شود.

حمل‌ونقل ریلی

مبنای دریافت بسته حمایتی کارگران چیست؟

چه زمانی بسته حمایتی کارگران توزیع می‌شود؟

در حالی که تاکنون «مددجویان نهادهای حمایتی»، «بازنشستگان کشوری، لشکری و صندوق فولاد» و «کارمندان»، بسته حمایتی خود را دریافت کرده‌اند، اما کارگران همچنان منتظر دریافت بسته حمایتی خود هستند.

به گزارش مهر، در جلسه دوم آبان هیات وزیران، بسته حمایتی دولت از خانواده‌ها به تصویب رسید و توزیع آن برای جبران بخشی از مایحتاج و کالاهای اساسی خانوارها، از بیستم آبان‌ماه در دستور کار دولت قرار گرفت و در قالب این طرح، گروه‌های مشمول در نوبت‌های مختلف، از این طرح بهره‌مند شدند.

ارزش بسته حمایتی دولت بین ۱۰۰ تا ۳۰۰ هزار تومان است که به تناسب تعداد اعضای خانوار، مبلغ واریزی متغیر خواهد بود و به حساب بانکی سرپرستان خانوار واریز می‌شود.

براساس این طرح، خانوارهای تحت پوشش و پشت نوبتی کمیته امداد امام خمینی(ره) و سازمان بهزیستی کشور، خانوارهای تحت پوشش بنیاد شهید و امور ایثارگران، کارگران با درآمد کمتر از ۳میلیون تومان، شاغلان صنایع دستی، مشاغل آزاد و خویش‌فرمایان، رانندگان، زنبورداران، شاغلین کسب و کارهای خانگی، کارگران کارگاه‌های متفرقه، عشایر و روستاییان، بازنشستگان، دریافت‌کنندگان بیمه بیکاری و سایر گروه‌های مشمول، از طرح حمایت غذایی و بسته حمایتی بهره‌مند خواهند شد؛ ضمن اینکه گروه‌هایی که از سوی وزارت تعاون شناسایی می‌شوند نیز مشمول طرح حمایت غذایی از گروه‌های کم‌درآمد جامعه خواهند شد.

در مرحله اول اجرای طرح، بسته حمایتی مشمول مددجویان نهادهای حمایتی شد؛ در مرحله دوم بازنشستگان کشوری، لشکری و صندوق فولاد و در مرحله سوم نیز کارمندان دولت با درآمد کمتر از ۳میلیون تومان در ماه در نوبت دریافت مبلغ بسته حمایتی قرار گرفتند، اما کارگران، رانندگان و بازنشستگان تحت پوشش تامین اجتماعی، در نوبت چهارم دریافت بسته حمایتی قرار دارند که هنوز مبلغ بسته حمایتی آنها واریز نشده است.

با توجه به اینکه شناسایی خانوارهای مشمول دریافت هزینه بسته حمایتی، طبق قانون به معاونت رفاهی وزارت تعاون واگذار شده، پیگیری‌ها درخصوص زمان آغاز توزیع بسته حمایتی این گروه از جامعه بی‌نتیجه ماند و ظاهرا مسئولان معاونت رفاهی در این خصوص سکوت کردند.

اما یکی از ابهامات دیگر، میزان حقوق این گروه از جامعه است. به این ترتیب که «خالص دریافتی» کارگران به عنوان مبنای دریافت بسته حمایتی در نظر گرفته خواهد شد یا «مجموع حقوق و مزایای آنها»؛ آنچه منطقی به نظر می‌رسد این است که «خالص دریافتی» کارگران باید مبنای دریافت بسته حمایتی باشد؛ چراکه ممکن است مجموع حقوق و مزایای کارگری بیش از ۳ میلیون تومان در ماه باشد، اما با مجموع کسورات بیمه، مالیات و سایر ردیف‌ها، مجموع دریافتی وی کمتر از ۳ میلیون تومان شود.

اما آخرین گروهی که مشمول بسته حمایتی می‌شوند، افرادی هستند که درآمد آنها زیر ۳میلیون تومان در ماه است و در هیچ یک از گروه کارگران، کارمندان، بازنشستگان و نهادهای حمایتی قرار ندارند. این افراد عمدتا روستاییان و ساکنان حاشیه‌نشین شهری هستند و افراد فاقد انواع بیمه‌های اجتماعی هستند که براساس پایگاه اطلاعات رفاه ایرانیان شناسایی شدند.

فراخوان مناقصه عمومی یک مرحله‌ای انجام خدمات کنترل پروژه، پشتیبانی نرم افزارها و شناخت و تحلیل کسب و کارهای وزارت امور اقتصادی و دارایی در سال ۱۳۹۷

وزارت امور اقتصادی و دارایی در نظر دارد مناقصه عمومی یک مرحله‌ای انجام خدمات کنترل پروژه، پشتیبانی نرم افزارها و شناخت و تحلیل کسب و کارهای وزارت امور اقتصادی و دارایی در سال ۱۳۹۷به شماره ۲۰۰۹۷۰۰۰۹۰۰۰۰۰۰۹ را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت برگزار نماید. کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد مناقصه تا ارائه پیشنهاد مناقصه‌گران و بازگشایی پاکت‌ها از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد و لازم است مناقصه‌گران در صورت عدم عضویت قبلی، مراحل ثبت‌نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند.

جهت اطلاعات بیشتر و همچنین انجام مراحل عضویت در سامانه ستاد با شماره تلفن ۴۱۹۳۴-۰۲۱ داخلی (۱) تماس حاصل فرمایند.

تاریخ انتشار مناقصه در سامانه ۱۳۹۷/۰۹/۲۸

مهلت زمانی دریافت اسناد مناقصه از سایت: از ساعت ۹ صبح مورخ ۱۳۹۷/۰۹/۲۸ لغایت ساعت ۱۶ مورخ ۱۳۹۷/۱۰/۰۸

مهلت زمانی ارائه پیشنهاد: از ساعت ۸ صبح مورخ ۱۳۹۷/۱۰/۰۹ لغایت تا ساعت ۱۵:۴۵ روز یکشنبه مورخ ۱۳۹۷/۱۰/۲۳

زمان بازگشایی پاکت الف و ب و ج: ساعت ۱۴ بعد از ظهر روز دوشنبه تاریخ ۱۳۹۷/۱۰/۲۴

اطلاعات تماس دستگاه مناقصه‌گزار جهت دریافت اطلاعات بیشتر در خصوص اسناد مناقصه و ارائه پاکات آدرس تهران- میدان امام خمینی- انتهای خیابان باب همایون- ساختمان مرکزی وزارت امور اقتصادی و دارایی- درب دو شمالی- اداره کل امور رفاهی و پشتیبانی — امور قراردادها تلفن ۳۹۹۰۳۴۴۴ و ۳۹۹۰۲۹۶۵.

م.الف ۳۳۸۷

خبرنامه

بهای سکه تحت تاثیر افت قیمت ارز کاهش یافت

افت انواع قیمت سکه در بازار تهران

با وجود آنکه بهای هر اونس طلا در بازارهای جهانی به دلیل احتمال توقف روند افزایش نرخ بهره در آمریکا رو به افزایش نهاده است، افت قیمت ارزهای عمده در بازار تهران، روند نزولی قیمت انواع سکه را سرعت بخشید.

به گزارش ایرنا، موضوع اصلی نشست کمیته بازار آزاد فدرال رزو آمریکا، سیاست‌های پولی این کشور برای سال آینده میلادی است، اما آنگونه که خبرگزاری رویترز گزارش داده، انتظار می‌رود بانک مرکزی آمریکا به زودی روند افزایش نرخ بهره را متوقف کند. این گمانه‌زنی‌ها سبب شده تا نه‌تنها شاخص ارزش دلار در برابر سبد ارزهای معتبر جهانی چهار دهم درصد کاهش یابد، بلکه قیمت طلا نیز اندکی افزایش یافته و به یک هزار و ۲۴۹دلار و ۴۰ سنت رسید. تحلیلگران بازار طلا به رویترز گفته‌اند که سرمایه‌گذاران امیدوارند قیمت طلا پس از این نشست باز هم افزایش یابد و حتی به رقم یک هزار و ۲۵۱ دلار هم برسد.

اما بنا بر نرخ‌های اعلامی اتحادیه سکه، طلا و جواهر تهران، دیروز سه‌شنبه هر قطعه سکه تمام بهار آزادی طرح جدید ۳ میلیون و ۳۹۰ هزار تومان، نیم سکه یک میلیون و ۷۲۰ هزار تومان، ربع سکه یک میلیون و ۲۰ هزار تومان و سکه گرمی ۶۳۰ هزار تومان فروخته شدند که همگی نسبت به پایان معاملات روز قبل کاهش داشتند.

با این حال بهای هر قطعه سکه تمام بهار آزادی طرح قدیم ۳ میلیون و ۲۵۰ هزار تومان است که نسبت به روز گذشته‌اش تغییری پیدا نکرد. همچنین مظنه طلا (مثقال طلا) یک میلیون و ۳۱۵ هزار تومان و بهای هر گرم طلای خام ۱۸عیار، ۳۰۳ هزار و ۶۰۰ تومان اعلام شده است که البته نسبت به روز قبل و متاثر از رشد بهای طلا در بازارهای جهانی رشد دارد.

تسهیلات بانک‌ها کجا رفت؟

بانک مرکزی اعلام کرد که مانده تسهیلات اعطایی بانک‌ها و موسسات اعتباری تا مهرماه سال جاری ۱۱۶۶ هزار میلیارد تومان است که بیشترین تسهیلات اعطایی در قالب مشارکت مدنی بوده است.

به گزارش ایسنا، براساس آمار بانک مرکزی مانده تسهیلات اعطایی بانک‌ها و موسسات اعتباری تا مهرماه سال جاری ۱۱۶۶ هزار میلیارد تومان است که نسبت به اسفند سال گذشته که رقم آن ۱۰۸۲هزار میلیارد تومان بود، ۷.۸درصد رشد داشته است.

براساس این گزارش، از مجموع کل تسهیلات اعطایی بانک‌ها و موسسات اعتباری در این مدت، بیشترین سهم را تسهیلات مربوط به مشارکت مدنی با ۳۴.۴ درصد و فروش اقساطی با سهم ۲۶.۹درصد از کل تسهیلات اعطایی داشته‌اند.

این گزارش حاکی از آن است که تا پایان مهرماه سال جاری، سهم تسهیلات قرض‌الحسنه از کل تسهیلات پرداختی بانک‌ها و موسسات ۷۱ هزار میلیارد تومان بوده که نسبت به اسفند سال گذشته ۱۹.۳درصد رشد را نشان می‌دهد.

در این مدت تسهیلات اعطایی مضاربه نیز ۱۷.۲هزار میلیارد تومان، سلف ۸.۶ هزار میلیارد تومان و جعاله ۵۲.۷ هزار میلیارد تومان بوده است که هر کدام نسبت به اسفند سال گذشته به ترتیب ۱.۱درصد، ۳۴.۶درصد و ۱۷.۶درصد رشد داشته‌اند.

در این میان مانده کل تسهیلات اعطایی مربوط به مشارکت مدنی ۴۰۱ هزار میلیارد تومان بوده که به رغم سهم ۳۴.۴درصدی از کل تسهیلات اعطایی نسبت به اسفند سال گذشته با کاهش ۱.۸درصدی روبه‌رو بوده است.

مانده تسهیلات اعطایی مربوط به فروش اقساطی نیز تا پایان مهرماه سال جاری ۳۱۳.۴ هزار میلیارد تومان بوده که نسبت به اسفندماه سال گذشته که رقم آن ۲۸۶.۳ هزار میلیارد تومان بوده است، رشد ۹.۵درصدی را نشان می‌دهد.

براساس این گزارش، تا پایان مهرماه سال جاری تسهیلات پرداخت شده بانک‌ها و موسسات اعتباری در قالب مرابحه ۱۰۵.۷ هزار میلیارد تومان و مشارکت حقوقی ۳۱.۳ هزار میلیارد تومان بوده است که تسهیلات مرابحه رشد ۲۱.۲درصدی و مشارکت حقوقی کاهش ۱.۲درصدی داشته است.

بانک مرکزی ایران از تیرماه سال ۱۳۹۴ تهسیلات اعطایی به تفکیک عقود مرابحه و استصناع را اعلام می‌کند که بر این اساس رقم کل تسهیلات اعطایی در قالب استصناع ۱۶۰ میلیارد تومان بوده که نسبت به اسفند سال گذشته رشد ۲۳درصدی داشته است.

رقم مانده تسهیلات اعطایی بانک‌ها و موسسات در قالب اجاره به شرط تملیک نیز از ۳۵۶۰ میلیارد تومان در اسفند سال گذشته با رشد ۳۲درصدی به ۴۷۱۰ میلیارد تومان و رقم سایر تسهیلات اعطایی نیز با رشد ۱۸.۸درصد نسبت به اسفند سال گذشته به ۱۵۲.۲ هزار میلیارد تومان رسیده است.

سهم انواع بانک‌ها از تسهیلات اعطایی

براساس گزارش ارائه شده از سوی بانک مرکزی، سهم بانک‌های تخصصی از تسهیلات اعطایی کل بانک‌ها و موسسات اعتباری ۱۸۹.۶ هزار میلیارد تومان بوده که ۱۶درصد از کل تسهیلات در این مدت است و این در حالی است که مانده تسهیلات اعطایی از سوی بانک‌های تخصصی در اسفندماه سال گذشته ۱۷۱.۳ هزار میلیارد تومان بوده که تا مهر ماه سال جاری ۱۰.۷درصد رشد داشته است.

از سوی دیگر مانده تسهیلات پرداختی بانک‌های تخصصی تا مهرماه سال جاری نیز از ۲۳۸.۱ هزار میلیارد تومان در اسفند سال گذشته به ۲۵۷.۲ هزار میلیارد تومان در مهرماه سال جاری رسیده که نشان می‌دهد تسهیلات بانک‌های تخصصی در این مدت افزایش ۸درصدی داشته است. در عین حال این بانک‌ها ۲۲درصد از کل تسهیلات اعطایی را نیز به خود اختصاص داده‌اند.

اما بیشترین سهم از مانده تسهیلات اعطایی بانک‌ها و موسسات اعتباری تا پایان مهرماه سال جاری مربوط به بانک‌های غیردولتی و موسسات اعتباری است که ۶۱درصد از کل تسهیلات پرداختی را شامل می‌شود. این بانک‌ها در این مدت ۷۱۹.۹هزار میلیارد تومان تسهیلات پرداخت کرده‌اند که نسبت به اسفند سال گذشته که ۶۷۲.۸ هزار میلیارد تومان بوده، رشد ۷درصدی داشته است.

دستور وزیر اقتصاد برای شفاف‌سازی پیرامون درگیری لفظی کارمند گمرک با نماینده مجلس

تعیین تکلیف بازپرداخت وام‌های ارزی

فرصت امروز: روزهای گذشته روزهای پرحاشیه‌ای برای وزیر اقتصاد بود و پس از جنجال‌هایی که پیرامون درگیری لفظی یکی از نمایندگان مجلس با کارمند گمرک ایجاد شد، کار به درخواست استیضاح وزیر اقتصاد نیز کشیده شده و حالا آنطور که وزارت اقتصاد خبر داده، فرهاد دژپسند دستور شفاف‌سازی و بررسی ویژه در رابطه با فیلم منتشر شده را صادر کرده است. ماجرا به روز سه‌شنبه هفته گذشته برمی‌گردد که درازهی، نماینده مردم سراوان در مجلس، هنگام ورود به ساختمان گمرک در خیابان بهشتی تهران، با کارمند گمرک و یک ارباب رجوع درگیری لفظی پیدا می‌کند. او قصد دیدار با رئیس کل گمرک را داشت، اما از آنجا که هماهنگی قبلی انجام نشده بود از ورود خودروی این نماینده به پارکینگ گمرک به دلیل ظرفیت پایین پارکینگ جلوگیری شد و همین امر موجب درگیری کلامی شد.

این ماجرا مسکوت ماند تا اینکه فیلم این درگیری لفظی منتشر شد و حالا با حواشی پیش آمده برخی نمایندگان مجلس، بحث استیضاح وزیر اقتصاد و همچنین برکناری رئیس گمرک و حراست آن را مطرح کرده‌اند. از همین رو، فرهاد دژپسند دستور شفاف‌سازی و بررسی ویژه این ماجرا را داده و تاکید کرده که در صورت محرز شدن تخلف از سوی یکی از کارکنان گمرک، قطعا عذرخواهی خواهیم کرد.

اما این تنها خبرسازی وزیر اقتصاد در روز گذشته نبود و فرهاد دژپسند در حاشیه جلسه شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی و در جمع خبرنگاران، از اصلاح فوری نظام بانکی سخن گفت و همچنین از تعیین تکلیف بازپرداخت وام‌های ارزی خبر داد.

او با تشریح آخرین وضعیت اصلاح نظام بانکی گفت: بخشی از اصلاحات در نظام بانکی باید به فوریت انجام گیرد که بر این اساس، موارد مرتبط در مرحله تصویب در دولت قرار دارد.

به گزارش مهر، وزیر اقتصاد با بیان اینکه اصلاح نظام بانکی بخشی از یک پروژه مفصل است، از اصلاح نظام بانکی به طور فوری سخن گفت و ادامه داد: اصلاح نظام بانکی، باید یک مجموعه کامل باشد که به صورت همزمان پیاده‌سازی می‌شود، اما به دلیل اینکه در برخی زمینه‌ها این ضرورت وجود دارد که با فوریت، بخشی از این طرح اجرایی شود، تصویب آن را در دستور کار قرار داده‌ایم که در مراحل تصویب قرار دارد.

به گفته دژپسند، جزییات اصلاح نظام بانکی بعد از تصویب اطلاع‌رسانی خواهد شد.

او همچنین در پاسخ به سوالی مبنی بر بازپرداخت ال‌سی، یوزانس و تعهدات ارزی، از تشکیل کارگروهی برای تعیین تکلیف این موضوع خبر داد و تصریح کرد: این موضوع در کمیسیون اقتصاد دولت مطرح شد؛ ولی به واسطه اینکه ابهامات و سوالاتی در مورد آن وجود داشت، موضوع به کارگروهی ارجاع داده شده است.

وزیر اقتصاد گفت: قرار است تا هفته آینده، نتیجه بررسی این کارگروه مشخص شود تا تعیین تکلیف نهایی در این زمینه صورت گیرد. البته این بحث جدید و خاصی نیست؛ بلکه در چهار دهه اخیر، سه بار این بحث مطرح شده و دلیل آن هم جهش‌های ارزی است که وجود داشته است؛ بنابراین باید به ساز و کارهایی برسیم که فعالان اقتصادی، با پیش‌بینی آینده، ساز و کاری را تعریف کنند که در این چنین مواقعی، بازپرداخت صورت ندهند.

وی تاکید کرد: اظهارنظر در این موضوع، بحثی نیست که الان بخواهم به عنوان موضع دولت، آن را بیان کنم، اما به زودی کمیسیون اقتصاد آن را بررسی کرده و به جمع‌بندی نهایی خواهد رسید. آنگاه به دولت خواهد رفت و تصویب نهایی می‌شود.

دژپسند گفت: نتایج بررسی کارگروه، در جلسه هفته آینده کمیسیون اقتصاد مطرح می‌شود.

وی درخصوص فروش اموال مازاد بانک‌ها نیز خاطرنشان کرد: خوشبختانه این کار به صورت خیلی منظم در حال انجام است؛ به این معنا که بانک‌ها برای آن برنامه‌هایی ارائه کرده‌اند و وزارت اقتصاد نیز آن را بررسی کرد، بنابراین با توجه به اینکه برنامه نظام بانکی تامین‌کننده همه خواسته‌های ما نیست، در حال تجدیدنظر هستیم که تا آخر هفته باید این کار کامل شود.

وزیر اقتصاد درخصوص رقم فروش رفته از اموال مازاد بانک‌ها گفت: اموال مازاد بانک‌ها دارای تنوع است، اما به هر حال شرکت‌های وابسته به بانک‌ها، در فراخوان‌های جداگانه مزایده‌هایی را انجام داده‌اند که برخی اعتراضات از سوی مخالفان نیز در این میان کاملا ملموس است.

وی افزود: این کار در شبکه گسترده‌ای در حال انجام است و ما تا تحقق هدف، نباید کوتاه بیاییم.

عمل به تعهدی دیگر از سوی بیمه پاسارگاد

شرکت بیمه پاسارگاد در راستای تحقق امر مشتری‌مداری و پرداخت به‌موقع خسارت، مبلغ بیش از یک میلیارد و ۸۲۸ میلیون تومان خسارت ثالث جانی در یک حادثه رانندگی پرداخت کرد.

به گزارش روابط عمومی بیمه پاسارگاد، راننده یک دستگاه وانت پیکان با خرید بیمه نامه شخص ثالث (به مبلغ ۴۸۵ هزار و ۵۰۰ تومان) به تعهد یک میلیارد و ۸۲۸ میلیون و ۷۷ هزار و ۳۰۰ تومانی برای مصدوم شدن یک نفر در اثر حادثه توسط بیمه پاسارگاد عمل نمود.

براساس گزارش‌های دریافتی، در اثر حادثه برخورد یک دستگاه وانت پیکان در خیابان کاشانی برخوار شهرستان دستجرد به علت عدم رعایت حق تقدم حین گردش به چپ با یک دستگاه موتورسیکلت برخورد و راکب موتورسیکلت در اثر شدت آسیب وارده از ناحیه سر دچار شکستگی می‌شود.

مصدوم حادثه به مراکز درمانی منتقل و در نهایت به علت شدت شکستگی، معالجات مثمر ثمر نبوده و با بررسی مستندات پزشکی زندگی نباتی وی تأیید شد. به دنبال وقوع این حادثه پرونده‌ای در شعبه اصفهان تشکیل و با رأی مراجع قضایی جمع صدمات مصدوم که مشمول تعدد دیات شده برابر با ۷۹۲.۸۳ نفر شتر تعیین شد.

گفتنی است پس از بررسی و تأیید خسارت مذکور توسط مدیرکل بیمه‌های اموال، کمیته فنی بیمه‌های اموال و مسئولیت و مدیریت بیمه‌های اتومبیل مبلغ این خسارت توسط شعبه اصفهان به مصدوم حادثه پرداخت شد.

مهار بازار سرکش ارز با دخالت دولت

نزول قیمت ارز (نسبت به کشف قله ۲۰ هزار تومانی دلار) در روزهای گذشته مساله‌ای است که قبل از هر چیز به تغییر رویکرد دولت در قبال مسائل روز اقتصاد ایران برمی‌گردد؛ تغییر رویکردی که باعث افزایش تزریق ارز به بازار شده که البته با خوش‌اقبالی کاهش تقاضا نیز همراه است. به گزارش ایسنا، آزادسازی نرخ ارز، سیاست بازار آزادی بود که در جهت حذف دخالت دولت در بازار یا به عبارتی کاهش هزینه‌های دخالت دولت در بازار طراحی شد؛ سیاستی که بعد از آغاز روزهای کاری سال ۱۳۹۷ و همزمان با خروج ترامپ از برجام در پیش گرفته و باعث شد بازار دلار در روزهای گرم تابستان داغ شود.

بعد از همه آن کش و قوس‌ها و با تغییر نگرش دولت‌مردان به استفاده از سیاست‌های نهادگرا برای کنترل بازار ارز حالا نرخ ارز روندی کاهشی به خود گرفته است و این روزها قیمت دلار حتی تا کانال ۹۰۰۰ تومان هم نزول پیدا کرده است.

در همین باره وزیر امور اقتصادی و دارایی در نشستی با هیات نمایندگان اتاق بازرگانی ایران به تزریق ۶۰ میلیون یورویی در سامانه نیما اشاره کرده و گفته که «بازار ارز به سمت و سوی متعادل‌شدن حرکت کرده است. به دنبال آن ورود صادرکنندگان به عرضه ارز بسیار کمک خواهد کرد و این دو در کنار یکدیگر علاوه بر اینکه به افزایش عرضه کمک می‌کنند، تقاضای مصنوعی و کاذب ارز را هم کنترل کرده و تعادل را به بازار برمی‌گردانند.»

اظهارات دژپسند درباره تعادل‌بخشی به بازار ارز بیشتر ناظر بر تقویت بخش عرضه است که به دخالت دولت از طریق تزریق ارز اشاره دارد؛ امری که پیش از این نیز بسیاری از کارشناسان نهادگرا برای جلوگیری از افزایش قیمت ارز بر آن تاکید کرده بودند.

تا اینجای کار تیم جدید اقتصادی دولت که از پشتیبانی استراتژیک وزیر اسبق اقتصاد هم برخوردار است کار خود را به خوبی انجام داده است. حضور علی طیب‌نیا به عنوان یک تئوری‌پرداز اقتصادی در شورای پول و اعتبار بانک مرکزی از سویی و همچنین دادن اختیارات لازم حقوقی به بانک مرکزی از طرف سران سه قوه باعث شده این بار بانک مرکزی منسجم‌تر و مطمئن‌تر از قبل تصمیم بگیرد.

با این حال به نظر می‌رسد در طرف تقاضای بازار ارز نیز اتفاقاتی در حال رخ دادن است که باعث شده روال کنترل ارز بسیار ساده‌تر از قبل شود. یکی از مهمترین این اتفاقات کاهش تقاضا برای واردات قاچاق کالا به خاطر گران شدن ارز و عدم تمایل مردم به مصرف محصولات خارجی است.

به گفته سید کمال سیدعلی، معاون اسبق بانک مرکزی «در هفته‌های اخیر تقاضا برای خرید ارز از بازار (به منظور واردات کالای قاچاق) بسیار کمتر شده است؛ به طوری که شاید بتوان گفت حجم واردات کالای قاچاق از ۱۵ میلیارد دلار در سال‌های گذشته به هفت تا هشت میلیارد دلار کاهش پیدا کرده است.»

از سوی دیگر با این شوک ۸۰۰۰ تومانی کاهش نرخ ارز (بعد از صعود ۲۰ هزار تومانی) بسیاری از مشتریان عادی و خرده‌پای بازار ارز که به امید کسب سود دارایی اندک خود را به دلار تبدیل می‌کردند حالا دیگر اصطلاحا چشم‌شان از این اتفاقات بازار ارز ترسیده است و علاوه بر اینکه برای فروش ارز خود صف بسته‌اند، دیگر بعید است با نوسانات بعدی نرخ ارز جرات ورود به این بازار را داشته باشند.

به نظر می‌رسد ترکیب این چند عامل مهم در طرف عرضه و تقاضای بازار آزاد ارز، علت اصلی کاهش قیمت‌ها در روزهای اخیر باشد، اما اینکه این روند کاهشی ادامه خواهد یافت یا خیر؛ امری است که باید برای دانستن آن منتظر اتفاقات بعدی بازار در ماه‌های آینده باشیم.

به گزارش ایسنا، براساس اعلام بانک مرکزی، هر یورو روز یکشنبه (۲۵آذر) در سامانه نیما به ۹۵۰۸تومان رسید که نسبت به روز قبل از خود با کاهش ۱۶۳ تومانی روبه‌رو بوده است. براساس این گزارش، مجموع معاملات در سامانه نیما از نیمه مرداد تاکنون از ۱۱ میلیارد یورو عبور کرده و به ۱۱ میلیارد و ۴۵۷ میلیون یورو رسید؛ این در حالی است که طی هفته‌های اخیر قیمت یورو در بازار ثانویه با افزایش همراه بود و در هفته جاری این رقم کاهشی شده است.

آگهی دعوت به مجمع عمومی به طور فوق العاده صاحبان سهام

شرکت میرداد(سهام خاص) به شماره ثبت۲۶۶۰ و شناسه شماره ۱۰۱۰۰۶۱۴۶۶۳بدینوسیله از کلیه سهامداران محترم شرکت میرداد(سهامی خاص) دعوت می شود تا در جلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده شرکت که در ساعت۱۰صبح روز چهارشنبه ۹۷/۱۰/۵ به آدرس تهران کیلومتر ۲۳ جاده امام رضا (ع) جاده فرون آباد کارخانجات آجر ماشینی میرداد تشکیل میگردد حضور بهم می رسانند.

۱ .انتخاب اعضای هیئت مدیره

۲.سایر مواد که در صلاحیت مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده می باشد

هیت مدیره شرکت (سهامی خاص)

ناگفته‌های صریح رئیس سازمان خصوصی‌سازی درباره واگذاری سرخابی‌ها

آنچه تیشه به ریشه خصوصی‌سازی می‌زند

رئیس سازمان خصوصی‌سازی با اشاره به واگذاری دو باشگاه استقلال و پرسپولیس گفت اکثر فسادهایی که در مزایده‌ها به وجود می‌آید و تیشه به ریشه خصوصی‌سازی می‌زند کلمه اهلیت است؛ اهلیت‌هایی که هیچ متری ندارد.

علی‌اشرف عبدالله پوری‌حسینی که در یک برنامه تلویزیونی حاضر شده بود درباره واگذاری دو باشگاه استقلال و پرسپولیس گفت: میل داشتن این دو باشگاه در دولت صفر نشده ولی بخش مثبتش سنگینی می‌کند. اینکه این دو باشگاه در سال‌های قبل واگذار نشدند، فکر نکنیم که همه‌اش تقصیر شخص خاصی بود. یک عده معتقدند اگر این دو باشگاه را به دست بخش خصوصی بدهیم مشکل امنیتی برای کشور به وجود می‌آورند و در انتخابات‌ها دخالت می‌کنند. به اینکه آیا این اعتقاد درست است یا نه کاری ندارم ولی این موضوع تصمیم هیات وزیران را تحت‌الشعاع قرار می‌دهد.

به گزارش ایسنا، وی ادامه داد: در چهار مزایده‌ای که برگزار کردیم آنهایی که دوست داشتیم بیایند جلو نیامدند که باشگاه را خریداری کنند. بعضی از آنهایی که در مزایده آخر آمدند، تحمیلی، توصیه‌ای و سفارشی جلو آمدند. رئیس سازمان خصوصی‌سازی در پاسخ به اینکه شما دوست داشتید چه کسانی برای خرید جلو بیایند، گفت: آنهایی که با ورزش بزرگ شدند و ورزش را درک می‌کردند. خودروساز چه نسبتی با ورزش دارد؟ به نظر می‌آید سایپا و ایران‌خودرو با دستور جلو آمدند. متاسفانه وقتی وضعیت مالی اینها را بررسی کردیم از بعضی بخش‌های خصوصی که آمدند جلو به مراتب وضعیت‌شان بدتر است و به مراتب بدهکارترند.

وی با بیان اینکه متقاضیان هم در این موضوع مقصر بودند، اظهار کرد: بعضی از ستارگان تیم ملی در آن زمان با من تماس گرفتند و گفتند خیال‌تان راحت ولی آنها هم نیامدند. آنها هم مقصر هستند. اگر کار ما عیب داشت به ما می‌گفتند. اگر شرایط بد بود، می‌گفتند.

پوری‌حسینی افزود: بحث اهلیت بحث بسیار پیچیده‌ای است. اکثر فسادهایی که در مزایده‌ها به وجود می‌آید و تیشه به ریشه خصوصی‌سازی می‌زند، همین کلمه اهلیت است. اهلیت یعنی اینکه یک چاقوی تیز را دست هر کس بدهی که هر جایی را که دلش خواست قطع کند. حق تشخیص به عده‌ای می‌دهید. البته ما در سازمان خصوصی‌سازی یک اهلیت عمومی برای همه مزایده‌ها داریم ولی در مزایده‌های سوم و چهارم، سه اهلیت جدید برای استقلال و پرسپولیس گذاشتیم که یکی از مواردش این بود که از نظر امنیتی تایید شود. تشخیص این سه مورد را به سه بزرگوار دادیم که افراد فرهیخته‌ای هم بودند.

وی ادامه داد: وزیر ورزش، وزیر دادگستری و وزیر اقتصاد آن سه شخص بودند ولی آنها متر مشخص و تعریف‌شده‌ای برای تشخیص آن موارد نداشتند. وقتی ما یک تعریف جامع و مانع برای اهلیت نداریم، تهش این می‌شود که از هر کس خوشمان بیاید برنده‌اش می‌کنیم و از هر کس خوشمان نیاید برنده‌اش نمی‌کنیم و این یعنی مزایده کشک است! ما این کارها را در سازمان خصوصی‌سازی انجام ندادیم.

رئیس سازمان خصوصی‌سازی درباره قیمت‌گذاری دو باشگاه استقلال و پرسپولیس با اشاره به اینکه ۹۰درصد بدهی‌های این دو باشگاه داده شده است، گفت: تازه ۱۰درصد مانده که این دو باشگاه به صفر برسند. آیا از خودمان نمی‌پرسیم که دولتی نگه داشتن بنگاه‌ها و باشگاه‌های دولتی به چه قیمتی؟ اگر بخش خصوصی یک چنین استقلال و پرسپولیسی را تحویل ما می‌داد سرزنشش نمی‌کردیم؟ دستگیر و زندانی‌اش نمی‌کردیم؟ از بخش خصوصی واقعی کسی توقع دارد که ۱۰۰میلیارد تومان بدهی مالیاتی داشته باشد؟ یکی از بخش‌های خصوصی که از ما شرکت خریده است اینطور شرکت‌داری کند در موردش چه می‌گوییم؟ نتیجه ۴۰ سال حضور دولت در این دو باشگاه چه بوده؟ الان می‌گویند که تلاش کردیم تازه ۱۰درصد بدهی مانده، حالا اگر سازمان خصوصی‌سازی این شرکت را به صفر ریال دهد کار بدی کرده؟ سودی داشته؟ با اینکه دولتی‌ها بلد بودند با اجبار دولتی بودن اسپانسرها را مجبور به اسپانسری کنند، این دو باشگاه در این ۴۰ سال به کجا رسیده‌اند؟ ریالی سود داشته؟ وقتی ریالی سود نداشته بخش خصوصی به چه امیدی پول دهد؟

وی درباره قیمت دو باشگاه نیز گفت: من برای قیمت عددی را نمی‌توانم بگویم. هیات کارشناسی قیمت‌گذاری می‌کند و به هیات واگذاری می‌دهد. این هیات به موجب اختیارات قانونی هر قیمتی می‌تواند بگذارد. تصورم این است که این بار واگذاری استقلال و پرسپولیس با چهار سال قبل یک تفاوت ماهوی دارد. دقت کنید که چهار سال قبل برند به علاوه یک ورزشگاه می‌فروختیم ولی الان داریم شرکت می‌فروشیم که بدهی، تعهدات و ذخایر هم در آن هست. یعنی هر کس این دو باشگاه را بخرد مسئول بدهی‌های احتمالی هم هست.

پوری‌حسینی درباره زمان مزایده دو باشگاه نیز اظهار کرد: اگر صورت‌های مالی آماده باشد، اوایل اسفندماه مزایده را اعلام می‌کنیم که برای اواخر این ماه مزایده انجام شود.

نماگر بازار سهام

افت ۶۰۳ واحدی شاخص بورس با کاهش بهای نفت

بورس همچنان قرمزپوش است

شاخص بورس در روزهای اخیر تحت تاثیر کاهش قیمت نفت، افت بهای ارزهای خارجی، بروز مشکلات در صادرات محصولات برخی شرکت‌ها و همچنین کاهش نرخ کامودیتی‌ها، روند نزولی را تجربه می‌کند. چنانچه روز سه‌شنبه در پی افت شدید قیمت نفت، سهام شرکت‌های پالایشی تحت تاثیر قرار گرفت و با افزایش فشار فروش مواجه شد. در نتیجه شاخص بورس با افت ۶۰۳ پله‌ای در جایگاه ۱۵۹ هزار و ۱۴۶ واحدی قرار گرفت.

به گزارش ایرنا، قیمت نفت برنت در بازارهای جهانی دیروز بشکه‌ای ۵۷ دلار و ۷ سنت معامله شد و بهای نفت سبک آمریکا نیز با افت بیش از یک دلاری به بشکه‌ای ۴۸ دلار و ۵۷ سنت کاهش یافت. با توجه به سهم شرکت‌های مرتبط با نفت در بورس تهران، شاخص‌های اصلی بورس نیز تحت تاثیر افت بهای نفت، کاهش یافتند.

بر این اساس، در معاملات روز سه‌شنبه، یک میلیارد و ۵۳ میلیون سهم، حق تقدم و اوراق بهادار به ارزش ۳ هزار و ۱۶۷ میلیارد ریال در ۹۲ هزار و ۶۵۶ نوبت دادوستد شد و نمادهای شپنا(پالایش نفت اصفهان)، شتران (پالایش نفت تهران)، شبندر(پالایش نفت تهران)، مبین (پتروشیمی مبین)، فارس(هلدینگ خلیج فارس) و پارس (پتروشیمی پارس) بیشترین تاثیر منفی را بر شاخص داشتند.

افت دسته‌جمعی شاخص‌ها

بررسی شاخص‌های اصلی بازار سرمایه نشان می‌دهد شاخص قیمت (وزنی - ارزشی) که در آن ارزش سهام شرکت‌های بزرگ اثر بیشتری بر شاخص می‌گذارد، ۱۷۵ واحد افت کرد و شاخص کل (هم وزن) که در آن ارزش و وزن همه شرکت‌های بزرگ و کوچک در محاسبه شاخص کل، یکسان در نظر گرفته می‌شود، ۲۱۶ واحد کاهش یافت.

شاخص قیمت (هم وزن) نیز ۱۵۲ واحد پایین آمد؛ این شاخص بیانگر سطح عمومی قیمت سهام شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس است. شاخص آزاد شناور ۶۲۰ واحد افت کرد؛ این شاخص بخشی از سهام قابل معامله شرکت‌ها در بورس را نشان می‌دهد.

شاخص بازار اول مربوط به شرکت‌های برتر از نظر سرمایه، سودآوری و درصد سهام آزاد شناور ۲۶۹واحد کاهش یافت و شاخص بازار دوم بورس نیز ۲هزار و ۴۸ واحد افت کرد.

صدرنشینی گروه خودرو

گروه خودرو طی این معاملات صدرنشین شد؛ در این گروه ۲۰۷ میلیون سهم به ارزش ۲۹۲ میلیارد ریال دادوستد شد. گروه شیمیایی به ارزش ۲۸۵میلیارد ریال و بانک به ارزش ۲۶۶ میلیارد ریال جایگاه‌های بعدی را به خود اختصاص دادند. گروه فلزات اساسی با دادوستدی به ارزش ۲۲۱میلیارد ریال در رده چهارم معاملات قرار گرفت؛ گروه فرآورده‌های نفتی نیز با معاملاتی به ارزش ۱۶۵ میلیارد ریال، رده پنجم را از آن خود کرد.

عقبگرد فرابورس

شاخص فرابورس (آیفکس) نیز یک واحد افت کرد و در جایگاه یک هزار و ۸۰۸ واحدی قرار گرفت. در بازار فرابورس بیش از ۶۸۲ میلیون سهم و اوراق بهادار به ارزش بیش از ۴ هزار و ۴۳۶ میلیارد ریال دادوستد شد. نمادهای زاگرس (پتروشیمی زاگرس)، سمگا (سرمایه‌گذاری میراث فرهنگی) و هرمز (فولاد هرمزگان جنوب) بیشترین سهم را در افت شاخص داشتند، اما ذوب (ذوب آهن)، میدکو (هلدینگ معدنی خاورمیانه) و مارون (پتروشیمی مارون) بالاترین تاثیر مثبت را بر جا گذاشتند.

سازمان آگهی‌ها
۸۸۹۳۶۶۵۱

وزارت راه و شهرسازی
سازمان راهداری و حمل و نقل جاده‌ای کشور
اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای استان لرستان

آگهی مناقصه عمومی یک مرحله ای (به شماره ۹۷/۵۳)
نوبت دوم

اداره کل راهداری و حمل و نقل و جاده ای استان لرستان در نظر دارد،نسبت به واگذاری پروژ ه ای با مشخصات ذیل و سایر شرایط قید شده در اسناد مناقصه از طریق مناقصه عمومی به اشخاص حقوقی اقدام نماید

ردیف	عنوان پروژه	صلاحیت	برآورد اولیه (مبالغ به ریال)	مبلغ تضمین (مبالغ به ریال)	آخرین مهلت دریافت اسناد	آخرین مهلت تحویل پیشنهاد	جلسه بازگشایی پاکات رأس ساعت ۱۰ صبح روز شنبه
۱	احداث شبکه برق فشار متوسط ۲۰ کیلوولت محور ازنا – شازند (مناقصه شماره ۵۳)	رشته نیرو رتبه ۵	۲/۵۷۳/۶۱۱/۳۸۴	۱۲۸/۶۸۰/۵۶۹	۹۷/۱۰/۰۳	۹۷/۱۰/۱۳	۹۷/۱۰/۱۵

شرکتهای دارای حداقل رتبه ۵ نیرو به شرط داشتن ظرفیت آزاد(تعدادی و ریالی) و نیز معتبر بودن اسم شرکت در پایگاه ساجار می توانند در این مناقصه شرکت نمایند.
میزان سپرده شرکت در مناقصه مطابق ستون شماره ۴ جدول فوق بایستی بصورت تضامین قابل قبول ذکر شده در آیین نامه تضامین دولتی و مطابق با عنوان مناقصه مذکور با مدت اعتبار سه ماه و قابل تمدید تا سه ماه دیگر برای ضمانت نامه بانکی و یا فیش واریزی به حساب شماره ۲۱۷۶۳۷۴۹۰۴۰۰۸ نزد بانک ملی مرکزی شهرستان خرم آباد به نام اداره راهداری و حمل و نقل جاده ای استان لرستان و شرایط قید شده در قسمت محتویات پاکت الف اسناد مناقصه ارائه گردد. به پیشنهادهای فاقد سپرده، سپرده های مخدوش، سپرده های کمتر از میزان مقرر، چک شخصی و نظایر آن ترتیب اثر داده نخواهد شد.
محل و زمان دریافت اسناد : متقاضیان می توانند از مورخ ۱۳۹۷/۰۹/۲۷ حداکثر تا مورخ ۱۳۹۷/۱۰/۰۳ به آدرس های ذیل مراجعه نمایند:
برد عمومی سامانه تدارکات الکترونیکی دولت www.setadiran.ir
محل تحویل پیشنهادات : سامانه تدارکات الکترونیک دولت و پاکات الف علاوه بر بارگذاری در سامانه مذکور می بایست بصورت فیزیکی به آدرس خرم آباد – بلوار بهارستان – کیلومتر ۳ جاده خرم آباد – اندیمشک جنب سیلو – دبیرخانه کمیسیون معاملات اداره کل راهداری و حمل و نقل و جاده ای استان لرستان
به پیشنهادهای فاقد امضاء، مشروط، مخدوش و پیشنهادائی که بعد از انقضاء مدت مقرر در فراخوان واصل شود ترتیب اثر داده نخواهد شد(مهر و امضاء کلیه اسناد الزامیست).
سایر اطلاعات و جزئیات مربوط در اسناد مناقصه مندرج است.

شناسه آگهی: ۳۲۲۲۰۴

اداره کل راهداری و حمل و نقل و جاده ای استان لرستان

۸۹۱

صرف هزینه‌های میلیاردی توسط فروشندگان کالای قاچاق برای ماندن در بازار

نایب‌رئیس انجمن تولیدکنندگان و صادرکنندگان پوشاک با بیان اینکه از ابتدای دی ماه قرار است طرح مقابله با فروش پوشاک قاچاق از سوی ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز عملیاتی شود، گفت فروشگاه‌های عرضه کالای قاچاق برای بسته نشدن میلیاردی هزینه می‌کنند.

به گزارش تسنیم، بهرام شهریاری روز گذشته در نشستی خبری با اشاره به تصمیم جدید دولت برای انجام واردات بدون ثبت سفارش از مناطق آزاد، اظهار داشت: متأسفانه این موضوع خود باعث رونق ورود قاچاق پوشاک به کشور خواهد شد. به همین دلیل تقاضای ممنوعیت ورود پوشاک به مناطق آزاد را از دولت داریم.

وی با اعلام اینکه از ابتدای دی‌ماه قرار است طرح مقابله با فروش پوشاک قاچاق از سوی ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز عملیاتی شود، افزود: از این تاریخ قرار شده با عرضه کالاهای قاچاق در سطح شهر برخورد شود که امیدواریم این موضوع مجدد با لابی‌های متخلفان همراه نشود. نایب‌رئیس انجمن تولیدکنندگان و صادرکنندگان پوشاک، گفت: دو سال است بخش خصوصی به همراه بخش دولتی از وزارت صمت تا ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز و سازمان حمایت در مبارزه با قاچاق نقش دارند اما هنوز هم قاچاق پوشاک به راحتی در بازار به فروش می‌رسد.

هزینه‌های میلیاردی فروشگاه‌های عرضه کالای قاچاق برای فعالیت در بازار

وی با اشاره به اینکه بخش خصوصی به همراه وزارت صمت، ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز و سازمان حمایت به دنبال مبارزه با قاچاق پوشاک هستند، تصریح کرد: متأسفانه برخی در صدد فرصت‌هایی هستند تا با مذاکره با مقامات دولتی از جمله وزیر کشور، زمینه‌ساز جلوگیری از مبارزه با پوشاک قاچاق در سطح عرضه شوند. این در حالی است که مدیران مجتمع‌های بزرگ تجاری به بهانه بسته شدن فروشگاه‌های عرضه کالای قاچاق تلاش دارند تا از مبارزه با قاچاق در سطح عرضه جلوگیری کنند و حاضرند میلیاردها، پول وکیل و قاضی بدهند.

نایب‌رئیس انجمن تولیدکنندگان و صادرکنندگان پوشاک ادامه داد: براساس دستورالعمل‌ها، هر برند خارجی در زمینه پوشاک موظف است مجوزهای لازم برای عرضه کالاهای خود و معرفی‌نامه از کمپانی مادر را اخذ کرده و بعد اقدام به عرضه کالاها کند؛ ضمن اینکه در کنار این، شناسه کالا و کد رهگیری نیز باید بر روی کالاها نصب شود که بر این اساس، از خردادماه سال گذشته از سوی وزیر وقت صنعت، تا مردادماه به برندهای خارجی اجازه داده شد که شناسه کالا را تهیه کنند و هر کالا که شناسه نداشته باشد باید تعیین تکلیف شود.

شهریاری گفت: این کار به دلایلی متوقف شد، اما به هر حال منتظر این هستیم که براساس دستورالعمل ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز از ابتدای دی‌ماه کار برخورد با پوشاک قاچاق در سطح عرضه آغاز شود. از سوی دیگر، ما نیز بعد از مذاکراتی که با وزیر جدید صنعت داشتیم، نامه‌ای هشت بندی را به منظور آگاه‌سازی از فرآیندهای قاچاق پوشاک و کمبودهای مواد اولیه تولید تهیه کرده و به دفتر وی ارسال کرده‌ایم و امیدواریم که به نتیجه برسد.

به گفته وی، البته تصور ما بر این است که افرادی که صاحب قدرت هستند در این رابطه کارشکنی کنند ولی به هر حال ما در رابطه با مسائل و مشکلات قاچاق موارد را در نامه قید کرده‌ایم.

شهریاری با بیان اینکه اکنون بیشتر صنایع تولیدی کشور مشکل تامین مواد اولیه دارند، گفت: این موضوع به دلیل محدودیت‌های نیما و برگشت ارز حاصل از صادرات است؛ به هر حال نیاز به مواد اولیه متنوع در صنعت وجود دارد که اگر زمینه واردات موادی مثل پنبه که تولید داخلی ندارد، فراهم شود، می‌توان در زمینه تولید نخ گام برداشت و از واردات آن جلوگیری کرد.

کالای قاچاق تولیدکنندگان داخلی پوشاک را زمین‌گیر کرد

همچنین در این نشست شاهرخ جعفری عضو کارگروه اجرایی دستورالعمل ثبت نمایندگی برندهای خارجی پوشاک نیز گفت: تولیدکنندگان شناسنامه‌دار پوشاک به هیچ عنوان با واردات رسمی پوشاک مخالف نیستند. بیشترین مشکل ما واردات غیررسمی و قاچاق است ما امروز در رقابت نابرابر قرار داریم که همین امر اشتغال داخلی این صنعت بسیار تحت تأثیر قرار داده است. در حالی که ما در صنعت داخلی پوشاک هم‌اکنون با همتایان خود دارای رقابت سالم هستند و مشکلی از این بابت ندارند.

وی افزود: پوشاک یکی از اشتغال‌آفرین‌ترین صنایع دنیا است و می‌تواند به راحتی دغدغه‌های دولتمردان در رابطه با اشتغال را برآورده سازد؛ ما از دولت فقط تقاضا داریم که جلوی پوشاک غیررسمی را در مبادی ورودی و عرضه بگیرد. هم‌اکنون با ورود کالای قاچاق بسیاری از تولیدکنندگان داخلی زمین‌گیر شده‌اند و از زنجیره اشتغال‌زایی خارج شده‌اند، البته باید از ترخیص کیلویی جنس از گمرکات نیز جلوگیری شود.

هزینه تحریم‌کنندگان را افزایش می‌دهیم

معاون حمل‌ونقل وزیر راه و شهرسازی از بهره‌برداری فاز اول طرح جامع حمل‌ونقل تا پایان امسال خبر داد و گفت به نظر می‌رسد انحراف معیار بین دغدغه کاربران و ضوابط وجود دارد هرچه این انحراف معیار کمتر باشد شاهد افزایش مشارکت بخش خصوصی خواهیم بود.

به گزارش تسنیم، شهرام آدم‌نژاد در آیین اختتامیه نمایشگاه حمل‌ونقل اظهار کرد: امسال تعداد ۲۶۳مجموعه از بخش خصوصی و دولتی در نمایشگاه حضور یافتند، اهمیت حضور این شرکت‌ها بیانگر گستردگی حوزه حمل‌ونقل بود. وی با اشاره به مسئولیت اجتماعی بخش حمل‌ونقل، تصریح کرد: اولین مسئولیت که وزیر روی آن تاکید دارد کیفیت خدمات‌دهی به مردم است. مردم در ایستگاه‌ها، جاده‌ها، حمل‌ونقل دریایی، هوایی و... از خدمات استفاده می‌کنند که همه آنها باید شاخصی برای ممیزی داشته باشند.

وی افزود: اگر قرار است قوانینی در این بخش داشته باشیم این کار باید با تعامل با بخش خصوصی انجام شود. به نظر می‌رسد انحراف معیار بین دغدغه کاربران و ضوابط وجود دارد هرچه این انحراف معیار کمتر باشد شاهد افزایش مشارکت بخش خصوصی خواهیم بود.

معاون حمل‌ونقل وزیر راه و شهرسازی با اشاره به بهبود پایداری سرمایه‌گذاری در حوزه حمل‌ونقل گفت: ایران نیازمند حجم عظیمی برای نوسازی ناوگان است و در این مسیر نیازمند تولید داخلی و استفاده از توان ایرانی‌ها در این رابطه هستیم.

آدم‌نژاد یادآور شد: نگهداری از زیرساخت‌های حمل‌ونقل باید مبتنی بر داده‌محور باشد، از سوی دیگر امسال انرژی مضاعفی رو طرح جامع حمل‌ونقل صرف شده است.

وی از بهره‌برداری از فاز یک این طرح تا پایان امسال خبر داد و اظهار کرد: جای یک پیمان منطقه‌ای برای تسهیل عبور و مرور خالی است؛ کارهای اولیه این پیمان با وزارت امور خارجه انجام شده و امیدواریم امسال عملیاتی شود.

وی بیان کرد: حدود ۱۳ سال قبل تصمیم گرفته شد به موضوع ایمنی جاده‌ها وارد شویم که در این راستا تعداد کشته‌ها از حدود ۲۶ هزار نفر در سال به حدود ۱۷ هزار نفر کاهش یافته است.

وی ادامه داد: اگر نتوانیم سرعت را کنترل کنیم حفظ این عدد سخت خواهد بود.

معاون وزیر راه و شهرسازی با اشاره به غفلت از آموزش‌ها در حوزه حمل‌ونقل اظهار کرد: در این راستا باید از کودکان و فرزندان این کار را شروع کنیم که در این مسیر از آموزش و پرورش کمک خواهیم گرفت.

آدم‌نژاد با اشاره به بحث تحریم‌ها که جان مردم را هدف قرار داده است، گفت: باید هزینه تحریم‌کنندگان را افزایش دهیم و باید با یک نگاه چابک و مسئولیت‌پذیر سعی کنیم رفتارها را به نفع کشور تغییر دهیم.

تب قیمت محصولات لبنی فروکش کرد

آغاز عرضه لبنیات با نرخ‌های جدید در بازار

با گذشت ۹ روز از ابلاغ مصوبه ستاد تنظیم بازار، بالاخره کاهش قیمت محصولات لبنی در بازار کلید خورد.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، با گذشت ۹روز از ابلاغ مصوبه ستاد تنظیم بازار، بالاخره کاهش قیمت محصولات لبنی در بازار کلید خورد.

بر این اساس آحاد جامعه انتظار دارند که تمامی کارخانه‌های لبنی طبق مصوبه تنظیم بازار، تَن به اجرای کاهش ۷ تا ۱۱درصدی قیمت‌ها بدهند تا آنها بتوانند این محصول ارزشمند را در سبد غذایی خود بگنجانند. بررسی‌های میدانی نشان می‌دهد که افزایش چشمگیر قیمت محصولات لبنی در ماه‌های اخیر کار را به جایی رسانده بود که بسیاری از خانوارها چاره‌ای جز حذف آن از سبد غذایی خود نداشتند.

یکی از فروشندگان فروشگاه زنجیره‌ای، می‌گوید: اگرچه بنابر مصوبه جدید ستاد تنظیم بازار در ۱۸ آذر ماه قرار بود قیمت‌های جدید محصولات لبنی روی کالا درج شود، اما این مسئله به سبب مسائل قرنطینه‌ای محصول و فروش محصولات قبلی در بازار کمی زمان بر است.

این فروشنده با بیان اینکه پس از اعلام این مصوبه، همه روزه خریداران زیادی نسبت به قیمت محصولات لبنی به مدیریت فروشگاه معترض هستند، افزود: خریداران با نگاهی به برچسب قیمت محصولات لبنی و عدم تغییر آن گلایه‌مندند که همواره مدیریت فروشگاه در پاسخ به اعتراض آنها می‌گوید که طبق اعلام کارخانه‌ها، نرخ‌های جدید پس از گذراندن دوره قرنطینه تولید کالاهای جدید به زودی اعمال می‌شود.

در همین رابطه یکی از خریداران، می‌گوید: همه ساله قیمت محصولات لبنی در طول سال به بهانه‌های مختلف در بازار افزایش می‌یابد که این امر موجب شده است تا بسیاری از خانوارها، لبنیات را از سفره خود حذف کنند.

این خریدار می‌گوید: با توجه به آنکه رسانه‌ها خبر از اجرای مصوبه جدید ستاد تنظیم بازار و آغاز کاهش ۷ تا ۱۱درصدی قیمت محصولات لبنی از ۲۷ آذر در بازار داده‌اند، انتظار می‌رود که تمامی نشان‌های تجاری لبنی، تَن به اجرای مصوبه بدهند و همواره دستگاه‌های ذی‌ربط با اعمال نظارت بیشتر بر بازار با متخلفان برخورد کند.

بسیاری از مسئولان بر این باورند که اگر نوسان خاصی در حوزه ارز و همچنین تغییر خاصی در بودجه سال آینده مبنی بر قیمت حامل‌های انرژی، حقوق و دستمزد و ... رخ ندهد، قیمت‌های مصوب فعلی حداقل تا سال آینده پابرجا خواهد بود.

ناگفته نماند که بسیاری از دامداران به سبب تاخیر کارخانه‌های لبنی در اجرای مصوبه، گلایه‌هایی دارند و می‌گویند با وجود کاهش ۳۰۰ تا ۵۰۰تومانی نرخ خرید هر کیلو شیر خام، انتظار می‌رود که تمامی کارخانه‌ها مصوبه جدید را اجرا کنند تا اجحافی در حق دامدار و مصرف‌کننده صورت نگیرد.

رضا باکری، دبیر انجمن صنایع لبنی درباره آخرین وضعیت قیمت محصولات لبنی اظهار کرد: بنابر مصوبه جدید ستاد تنظیم بازار، قیمت محصولات لبنی بر حسب پیشنهاد انجمن صنایع لبنی ۷ تا ۱۱درصد کاهش یافته است.

وی افزود: براساس ابلاغیه جدید ستاد تنظیم بازار، تمامی کارخانه‌های لبنی از امروز مکلفند که قیمت‌های جدید را بر روی کالا درج کنند.

این مقام مسئول ادامه داد: با توجه به آنکه کارخانه‌های لبنی از زمان ابلاغ مصوبه به منظور رعایت دوره قرنطینه و تطابق خود با بازار، یک هفته فرصت داشتند، بنابراین از امروز قیمت لبنیات در بازار کاهش می‌یابد و تمامی محصولات با قیمت‌های جدید به بازار عرضه می‌شوند.

باکری ادامه داد: با وجود آنکه محصولات لبنی به مدت ۲۴ تا ۴۸ ساعت تا جواب نهایی آزمایش و بررسی‌های بهداشتی در قرنطینه می‌مانند، بنابراین فروش محصولات لبنی با نرخ‌های قبلی و عرضه محصولات با نرخ جدید در فروشگاه‌ها حداقل یک‌هفته زمان نیاز داشت.

اخبار

«همتی» قول داد، مشکلات ارزی تولیدکنندگان را رفع کند

رئیس کمیسیون ویژه تولید ملی مجلس با بیان اینکه متأسفانه هر مسئولی برای حل مشکلات وعده می‌دهد اما در عمل خبری از رفع موانع بخش تولید نیست، گفت منتظر تدبیر رئیس کل بانک مرکزی برای رفع مشکلات ارزی تولیدکنندگان هستیم. حمیدرضا فولادگر در گفت و گو با خبرنگار اقتصادی تسنیم، با اشاره به اینکه در حال حاضر واحدهای تولیدی در تأمین ارز مورد نیاز جهت خرید مواد اولیه با مشکلات متعددی روبه رو هستند، اظهار داشت: تولیدکنندگان مدام گله‌های زیادی از وضعیت فعالیت خود به کمیسیون صنایع و معادن مجلس ارسال می‌کنند و ما نیز در تلاش برای رفع مشکلات هستیم. وی با بیان اینکه متأسفانه هر مسئولی وعده‌ای در حل مشکلات می‌دهد اما در عمل خبری از رفع موانع بخش تولید نیست، افزود: در آخرین جلسه‌ای که با رئیس کل بانک مرکزی داشتیم تأکیدات زیادی برای حل مشکلات ارزی واحدهای تولید بیان شد که در نهایت رئیس کل بانک مرکزی هم قول‌هایی را برای رفع این مشکلات و موانع مطرح کرد. رئیس کمیسیون ویژه تولید ملی اضافه کرد: از آن جلسه دو هفته می‌گذرد و ما همچنان منتظر تدبیر رئیس کل بانک مرکزی برای رفع مشکلات ارزی تولیدکنندگان هستیم.

وزیر صنعت: واردات کالا با ارز صادراتی محدودیت ندارد

وزیر صنعت، معدن و تجارت گفت فعالان اقتصادی می‌توانند ارز حاصل از صادرات‌شان را بدون هیچ محدودیتی برای واردات کالاهایی که قابلیت ثبت سفارش دارند استفاده کنند.

به گزارش تسنیم، رضا رحمانی در حاشیه جلسه شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی که در اتاق بازرگانی با حضور جمعی از فعالان اقتصادی و با شرکت وزیر اقتصاد، رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس شورای اسلامی و رئیس اتاق بازرگانی برگزار شد، در جمع خبرنگاران در پاسخ به سؤالی درباره اولویت واردات کالا از محل ارز حاصل از صادرات، اظهار کرد: براساس بخشنامه بانک مرکزی، هیچ اولویتی برای واردات کالا از محل ارزهای صادراتی وجود ندارد و فعالان اقتصادی می‌توانند از محل ارز حاصل از صادرات‌شان کالاهایی را که قابلیت ثبت سفارش دارند، وارد کنند.

وزیر صنعت، معدن و تجارت با بیان اینکه واردات کالاها با ارز حاصل از صادرات بدون محدودیت بوده و اولویت‌ها مشمول آنها نمی‌شود، گفت: صادرکنندگان می‌توانند ارز حاصل از صادرات‌شان را برای واردات کالاها بدون اولویت واردات اختصاص دهند و علاوه بر آن نیز این امکان برای آنها در نظر گرفته شده تا امتیاز مذکور را در اختیار دیگران قرار دهند. به‌گفته وی صادرکنندگان کالا علاوه بر این موارد قادرند ارز حاصل از صادرات کالاهای‌شان را در سیستم نیمایی عرضه کنند.

تبدیل سرشاخه‌های نیشکر به خوراک دام

تولید پنبه تراریخته از سوی سازمان تحقیقات مجوز نگرفته است

رئیس سازمان تحقیقات، آموزش و ترویج کشاورزی استفاده از سرشاخه‌های نیشکر خوزستان با تبدیل فرمول خاص به خوراک دام یکی دیگر از کارهای مهم سازمان تحقیقات در بحث علوم دامی برشمرد.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، کاظم خاوازی در حاشیه مراسم تجلیل از محققان برتر و نمونه‌های ملی بخش کشاورزی در جمع خبرنگاران اظهار کرد: دستاوردهایی که امروز در این مراسم رونمایی شد، بخش کوچکی از دستاوردهای سازمان تحقیقات و ترویج کشاورزی مربوط به حوزه گندم، برنج و فناوری بوده که در کیفیت محصولات کشاورزی به ویژه باغبانی تاثیرگذار است.

وی تهیه بذور مورد نیاز با کیفیت بالا و تولید ماشین‌آلات کاشت، داشت و برداشت را بخش دیگری از برون‌سازی دانش و تحقیقات برشمرد.

خاوازی با اشاره به اینکه این دستاوردها در صرفه‌جویی هزینه‌های تولید تاثیر بسزایی دارد، بیان کرد: دستیابی به این دستاوردها علاوه بر رهایی از وابستگی به کشورهای بیگانه در کاهش بیماری و افزایش عملکرد بذور در واحد سطح تاثیر بسزایی دارد، به گونه‌ای که هم‌اکنون با تولید بیش از ۹۰درصد گندم توسط موسسه تحقیقات به طور متوسط ۶۰۰ کیلوگرم در هکتار عملکرد را افزایش می‌دهد.

رئیس سازمان تحقیقات، آموزش و ترویج کشاورزی ادامه داد: تولید بذور توسط موسسه تحقیقات علاوه بر کاهش مصرف سم، افزایش بهره‌وری منابع آبی را به همراه دارد.

به گفته وی بخشی از مشکلات کنونی کشور همچون مسائل مربوط به سدسازی و زاینده‌رود ناشی از عدم توجه به توصیه‌های پژوهشی ما بوده است در حالی‌که اجرای عملیات آبخیزداری و آبخوان‌داری به عنوان یکی از نمونه‌های پژوهش سازمان تحقیقات می‌توانست مشکل آب کشور نه‌تنها در بخش کشاورزی بلکه در کلان را مرتفع کند، این در حالی است که سرمایه‌های عظیمی در بخش سدسازی هزینه شده است.

معاون وزیر جهاد کشاورزی در بخش دیگر سخنان خود با اشاره به دیگر فعالیت‌های سازمان تحقیقات بیان کرد: استفاده از سرشاخه‌های نیشکر خوزستان با تبدیل فرمول خاص به خوراک دام یکی دیگر از کارهای مهمی که سازمان تحقیقات در بحث علوم دامی توانسته با همکاری موسسه جهاد نصر در فاز اول بخشی از خوراک دام را با ضایعات نیشکر که خود به خود سوزانده می‌شود، به نهاده‌های دامی تبدیل کند.

وی در پاسخ به سوال خبرنگاری مبنی بر آنکه آیا تولید پنبه تراریخته مجوز گرفته است، افزود: تولید پنبه تراریخته از سوی سازمان تحقیقات مجوز نگرفته است و همچنان متولی اظهار نظر وزارت بهداشت در این زمینه هستیم.

به گفته خاوازی اگر وزارت بهداشت تولید محصولات تراریخته را تایید کند، در صدور مجوز براساس مشخص‌های خاص مشکلی نداریم.

رئیس سازمان تحقیقات، آموزش و ترویج کشاورزی در پایان تصریح کرد: اگر تمامی دستگاه‌های مسئول همچون سازمان محیط زیست و وزارت بهداشت به عنوان کلیدی‌ترین دستگاه با تولید پنبه تراریخته موافقت کند، سازمان تحقیقات مجوز نهایی را صادر خواهد کرد.

بازارهای صادراتی خودروسازان به کجا رسید؟

تغییرات نرخ ارز سبب شده تا برخی از کارشناسان معتقد باشند زمینه صادرات در صنعت خودرو بیش از گذشته فراهم شده است و خودروهای زیر ۴۵میلیون تومان در بازارهای هدف صادراتی با توجه به قیمت دو، سه هزار دلاری‌شان رقیبی نخواهند داشت.

به گزارش پدال نیوز، در سند توسعه ملی صنعت خودرو و در اهداف چشم‌انداز صنعت خودرو در افق ۱۴۰۴، رسیدن به تولید ۲میلیون دستگاه برای بازار داخل و تولید یک میلیون دستگاه برای صادرات و در واقع صادرات از هر سه دستگاه یک دستگاه دیده شده است. اگرچه شاید با مشکلات فعلی رسیدن به تولید ۲میلیون دستگاه در سال دست یافتنی نباشد اما در زمینه صادرات شاید بتوان موثرتر عمل کرد. برخی از خودروهای تولید داخل که با قیمت چیزی حدود دو الی سه هزار دلار قابلیت صادراتی دارند شاید فرصت خوبی برای خودروسازان باشند. این در شرایطی است که دیگر در جهان خودرویی با این قیمت وجود ندارد و خودروسازان می‌توانند از این فرصت استفاده کرده و از ظرفیت‌های موجود بهره ببرند.

در همین رابطه سعید مدنی، کارشناس صنعت خودرو و مدیرعامل اسبق سایپا می‌گوید: «در چنین شرایطی که نرخ ارز تغییراتی دارد حتما زمینه برای صادرات فراهم‌تر هست. حتی اگر خودروی پراید، ۴۰ میلیون تومان هم شود باز هم قیمت آن قیمت رقابتی خوبی است و پول خوبی را برای خودروسازان می‌آورد. زمانی که قیمت دلار از هزارتومان سه هزارتومان شد صادرات نیز به عراق و سوریه رونق گرفت. اگرچه با مشکلاتی که در سوریه به وجود آمد به مشکل خورد اما در عراق راحت‌تر توانستیم صادرات را انجام دهیم.»

او می‌افزاید: «اما اکنون دنیا خیلی سریع در حال پیشرفت است و خودروهای جدید در راه بازار هستند، امثال خودروهای پراید را ممکن است فقط کشورهای جهان سومی از ما خریداری کنند. اکنون کشور چین وارد بازار عراق شده و در حال گرفتن بازار پژوی ما در آنجاست، اما ما در کشورهای دیگری همانند آفریقا می‌توانیم بازار داشته باشیم. اگر قیمت پراید در ایران ۴۰ میلیون تومان شود قیمت صادراتی آن چون دیگر ارزش افزوده و هزینه‌های مالی و شماره گذاری و بیمه ندارد عملا به یک خودروی ۳۰ میلیون تومانی تبدیل می‌شود. این خودروی ۳۰ میلیون تومانی هم می‌شود ۳ هزار دلار که ۳ هزار دلار اصلا قیمتی نیست و دیگر خودرویی در دنیا پیدا نمی‌کنید که قیمت آن ۳هزار دلار باشد.»

مدنی تصریح می‌کند: «اما نکته‌ای که وجود دارد این است از آنجایی که قدرت خرید مردم در کشورهای جهان سومی بسیار پایین است باید این خودروها به صورت اعتباری به آنها فروخته شود. یعنی بانک توسعه صادرات به آنها کمک کند یا به خریداران این خودروها یا به تولیدکنندگان که به آن اعتبار اختصاص داده شود که بتوانند خودروهای‌شان را به صورت قسطی و اعتباری به فروش برسانند. اگر این کار صورت بگیرد با توجه به قیمت می‌توانیم بازار صادراتی خوبی در این رنج قیمتی داشته باشیم. تنها پراید نیست که این وضعیت را دارد به طور ویژه خودروهایی که تیراژ تولید آنها در ایران بالا است همانند ساینا، تیبا ۲، تیبا، کوییک این قابلیت را دارند. به همین علت پروژه‌هایی همانند پلتفرم داخلی خودمان را هرچه سریع‌تر بتوانیم به تولید برسانیم قیمت صادراتی آن بسیار مناسب‌تر در می‌آید و با کمک به خریدار می‌توانیم این خودروها را به صورت اقساطی بفروشیم.»

او در مورد کیفیت خودروهای صادراتی نیز عنوان می‌کند: «خودرو بدون کیفیت که اصلا معنا ندارد، خودروسازهای چینی هم نقطعه ضعف‌های‌شان را در بخش کیفی رفع کرده‌اند و با سرعت از این مرحله رد می‌شوند. خودروی ۱۰ سال پیش چینی با خودروی امروز آن قابل مقایسه نیست.

به عقیده این کارشناس با وجود آنکه کیفیت خودروهای چینی پایین است ولی عامل اصلی نارضایتی متقاضیان خدمات پس از فروش است. اگر این موضوع در کشورهای هدف صادراتی انجام شود بالطبع خودروهای ما در کشورهای دیگر می‌تواند موفق باشد.

او تصریح می‌کند: «یکی از علت‌های موفقیت ما در صادرات خودرو به عراق و سوریه این موضوع بود که ما خدمات پس از فروش خوبی را در آنجا ارائه دادیم. برای خودروهای جدیدی هم که می‌خواهیم صادر کنیم باید زمینه‌های خدمات پس از فروش را فراهم کنیم.»

ترخیص خودروهای دپوشده در گمرک وظیفه کیست؟

آنطور که مسئولان گمرک می‌گویند، تا زمانی که مجوزهای قانونی برای ترخیص خودروهای دپو شده در گمرک صادر نشود، در این باره اقدام خاصی انجام نخواهند داد. با توجه به توقف ثبت سفارش از سوی دولت باید ابلاغیه‌ای در این باره از طرف هیات دولت و البته سازمان توسعه تجارت به گمرک برای ترخیص وجود داشته باشد، اما تاکنون چنین مجوزی صادر نشده است.

به گزارش پایگاه خبری«عصرخودرو»، چند ماهی است که چند هزار خودروی وارداتی به دلایلی در گمرگ دپو شده و مجوز ترخیص آنها صادر نشده است؛ تا اینکه به تازگی برخی مسئولان در رابطه با این موضوع نامه‌هایی به بخش‌های مربوطه ابلاغ کرده و خواستار تسهیل شرایط موجود شدند. در تازه‌ترین اقدام، جهانگیری - معاون اول رئیس جمهور - در نامه‌ای به وزرای صنعت، معدن و تجارت و اقتصاد به نوعی در این باره تاکید کرد که برای مواردی که تخلفی انجام نشده و در چارچوب قوانین و مقررات عمل کرده‌اند نباید مشکلی ایجاد شود.

در بین حدود ۱۱ هزار خودرویی که در گمرک مانده و البته عمدتا پیش‌فروش شده‌اند، حدود ۶۴۰۰ دستگاه مربوط به جریان ثبت سفارش‌های غیرقانونی است که در سال گذشته با تخلفاتی انجام شد و با دستور مرجع قضایی امکان ترخیص ندارند و مابقی نیز به دلیل ممنوعیت فعلی ثبت سفارش، امکان ترخیص ندارند.

در عین حال مسائل ارزی درباره نوع ارز دریافتی نیز مطرح است؛ چراکه خودروهایی که با ارز دولتی (۴۲۰۰ تومان) وارد شده‌اند، برای ترخیص باید مابه‌التفاوت آن با نرخ نیمایی را پرداخت کنند.

در حالی در رأس ماجرای این خودروها و حواشی آن گمرک قرار دارد و در نهایت باید ترخیص از این بخش انجام شود که دریافت توضیحاتی از گمرک از این حکایت دارد که تا زمانی که مجوزی از سوی دولت ابلاغ نشود، این امکان وجود ندارد.

براساس اعلام گمرک، گمرک سیاست‌گذار و قانون‌گذار نیست و باید از طریق مراجع بالادستی از جمله سازمان توسعه تجارت و با دستور دولت مجوز ثبت سفارش صادر و به گمرک ارسال شود تا بتواند در چارچوب مقررات و تشریفات گمرکی و همچنین ضوابط فنی خودرو، مورد بررسی قرار گیرد و مجوز ترخیص آن صادر شود، این در حالی است که تاکنون چنین ابلاغیه و مجوزی برای گمرک ارسال نشده است. همچنین سازمان توسعه تجارت نیز نمی‌تواند به خودی خود مجوز ثبت سفارش را برای این خودروها صادر کند، چراکه ممنوعیت از سوی دولت بوده و باید از این مسیر ممنوعیت لغو شود و با ابلاغ به وزارت صمت به سازمان توسعه تجارت به عنوان متولی ابلاغ این بخشنامه‌ها به گمرک به آن اعلام و اقدامات لازم صورت گیرد. با این حال در مورد خودروهایی که مجوز ثبت سفارش داشته‌اند و در شمار ۶۴۰۰ خودروی ثبت سفارش شده غیرقانونی قرار ندارند، گمرک تاکنون با مجوز دولت و در چارچوب مقررات و ضواب ابلاغی هیات وزیران مجوز ترخیص آنها را صادر کرده است.

طبق اعلام گمرک، خودروهای فعلی مانده در گمرک‌ها، مجوز ثبت سفارش ندارند و تا هنگامی که مجوزی از سوی دستگاه‌های مربوطه به آن ابلاغ نشود، ترخیصی انجام نخواهد داد. این در حالی است که تاکید اخیر معاون اول رئیس جمهور نیز بر این است که خودروهایی که مشکلی ندارند و به صورت قانونی فرآیند خود را طی کرده‌اند به آنها اجازه ترخیص داده شود.

بنابراین با توجه به این دستور، لازم است پیشنهادات مربوطه را وزیر صمت به هیات دولت ارائه کند تا مورد بررسی قرار گیرد. در عین حال که برخی از خودروهایی که ترخیص آنها متوقف شده است، با دستور مراجع قضایی بوده و باید در جلسه شورای هماهنگی اقتصادی که سران قوا در آن حضور دارند مطرح و بررسی شده و در مورد آنها تصمیم‌گیری شود که در آن صورت تمامی دستگاه‌ها ملزم به اجرای تصمیم نهایی هستند.

گمرک بر این تاکید دارد که در همه موارد اگر کالای وارداتی مجوزهای لازم و قانونی را اخذ کرده باشد، به طور حتم در چارچوب قوانین ترخیص آن از سوی گمرک انجام خواهد شد که این اقدام نیز زمان محدودی داشته و بین سه ساعت تا سه روز انجام می‌شود، ولی اگر مشکل قانونی وجود داشته و مجوز ترخیص وجود نداشته نباشد، گمرک نیز در چارچوب قانون از این موضوع خودداری خواهد کرد.

فرمان قیمت‌گذاری خودرو در دست کیست؟

قیمت‌گذاری خودرو پس از گذشت سه ماه نه‌تنها هنوز تعیین تکلیف نشده است، بلکه با ورود مجلس به این موضوع پیش‌بینی می‌شود اعلام قیمت‌های جدید باز هم به تاخیر افتد. اظهارات بعضا متناقض در مورد روند تعیین قیمت خودروها در دولت و مجلس این سوال را در اذهان به‌وجود آورده که فرمان قیمت‌گذاری در دست کیست؟ زیرا دیروز وزیر صنعت، قیمت‌گذاری خودرو با ۵درصد کمتر از حاشیه بازار را تایید کرد، اما سخنگوی کمیسیون اصل ۹۰ مجلس از تشکیل کارگروهی خبر داد که قرار است در آن نحوه قیمت‌گذاری مشخص شود.

طبق آمارهای وزارت صنعت، معدن و تجارت تولید خودرو تا آبان ماه با افت ۵۷درصدی روبه‌رو بوده و این در شرایطی است که بنا به گفته خودروسازان، افزایش هزینه‌های تولید و بدهی آنها به قطعه‌سازان و بانک‌ها مانع از ثبات کمی و کیفی خودرو در شرایط کنونی شده است. تولیدکنندگان با توجه به وضعیت کنونی، افزایش قیمت را تنها راه نجات خود می‌دانند حال آنکه وزارت صنعت هنوز نتوانسته پاسخ مناسبی به درخواست خودروسازان بدهد. در این زمینه به‌نظر می‌رسد که مسئولان صنعتی کشور به‌خصوص وزیر صنعت با در نظر گرفتن جوانب منفی افزایش قیمت، نمی‌توانند در مورد اعلام قیمت‌های جدید ریسک کنند و در انتظار موقعیتی مناسب و با در نظر گرفتن تمامی جوانب برای اعلام آن هستند. اما گذشته از پیامدهای منفی که افزایش قیمت‌ها در بازار خودرو خواهد داشت و همچنین اعتراض مشتریان، وزارت صنعت باید نمایندگان معترض مجلس را نیز راضی نگه دارد. نمایندگانی که همزمان با اعلام رقم‌های نجومی برای قیمت خودروها، وزیر صنعت، معدن و تجارت را تهدید به استیضاح کرده و تاکید داشتند که در صورت اعلام قیمت‌های غیرمتعارف وزیر را در مجلس مورد بازخواست قرار خواهند داد. به این ترتیب به‌نظر می‌رسد که رحمانی حتی اگر مجبور به نادیده گرفتن حقوق مشتریان در افزایش قیمت‌ها شود، نمی‌تواند از اعتراضات برخی از مسئولان دولتی و مجلس در این زمینه به‌راحتی بگذرد؛ چراکه این اعتراضات برای وی دردسرساز خواهد شد. در این مورد برخی از دست‌اندرکاران صنعت خودرو اعتراف می‌کنند که اگر شورای رقابت همچنان بر سرکار بود به‌دلیل فراقوه‌ای بودن این شورا، به‌طور حتم تا به امروز نه‌تنها قیمت‌های جدید با توجه به افزایش هزینه‌های تولید تعیین می‌شد، بلکه بازار هم از بلاتکلیفی و سردرگمی نجات یافته بود. در هر صورت آنچه مشخص است در شرایط کنونی قیمت‌گذاری خودرو به کلاف سردرگمی تبدیل شده که با توجه به اظهارات مختلف مسئولان صنعتی و نمایندگان مجلس، تکلیفی روشن، آن‌هم در مدت زمانی کوتاه برای آن دیده نمی‌شود، این اظهارات از یکسو متناقض از یکدیگر است و از سوی دیگر نشان از سردرگمی مسئولان در چاره‌اندیشی برای قیمت خودرو دارد. به‌عنوان نمونه روز گذشته در شرایطی روابط‌عمومی سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان بر اعلام قیمت‌های جدید خودرو تا پایان هفته جاری تاکید کرد که سخنگوی کمیسیون اصل ۹۰ مجلس با توجه به حضور وزیر صنعت، خودروسازان و دیگر اعضای دخیل در قیمت‌گذاری در کمیسیون مذکور اظهار کرد که قرار است با تشکیل کارگروهی در مجلس نحوه قیمت‌گذاری خودرو مشخص شود. اما اظهارات رضا رحمانی، وزیر صنعت، معدن و تجارت پازل تناقض‌گویی در مورد قیمت‌های جدید را تکمیل کرد؛ چراکه وی یکشنبه شب گذشته در کمیسیون اصل ۹۰ که با موضوع بررسی مسائل مربوط به خودرو برگزار شده، اظهار داشته که «برای تعیین قیمت خودرو براساس فرمولی که پیش‌بینی شده باید خودروها ۵درصد زیر قیمت بازار عرضه شود و هفته بعد دوباره ۵درصد کاهش مجدد قیمت خواهیم داشت تا در نهایت به یک قیمت متعادل بین کارخانه و بازار برسیم.» وی همچنین در ادامه اظهارات خود عنوان کرده که در حال تهیه بسته جامعی برای صنعت خودرو هستیم که رویکرد آن حمایت از تولید داخلی، افزایش تولید، افزایش کیفیت و متعادل کردن قیمت است. به این ترتیب با توجه به اظهارات مختلف و بعضا متناقض هنوز معلوم نیست که آیا فرمول جدید قیمت‌گذاری خودرو در سازمان حمایت تعیین شده یا قرار است با تشکیل کارگروهی در مجلس تعیین تکلیف شود. در روزهای آخر حضور محمد شریعتمداری در وزارتخانه صنعت، معدن و تجارت وی بارها عنوان کرده بود که فرمول محاسبه قیمت خودرو در سازمان حمایت صورت گرفته و قیمت‌های جدید برای ابلاغ به خودروسازان به ستاد تنظیم بازار ارجاع داده شده است.

اخبار

رئیس انجمن صنایع همگن قطعه‌سازی در گفت‌وگو با میزان:

۹۵درصد ثبت‌نام‌کنندگان خودرو را برای مصرف نمی‌خواهند

رئیس انجمن صنایع همگن قطعه‌سازی گفت بیش از ۹۵درصد ثبت‌نام‌کنندگان خودرو را برای مصرف نمی‌خواهند و فقط برای فروش این کار را صورت دادند.

محمدرضا نجفی‌منش در گفت‌وگو با خبرنگار گروه اقتصاد خبرگزاری میزان اظهار کرد: تعیین قیمت جدید برای خودرو حداقل باید دو ماه قبل صورت می‌گرفت و اکنون بسیار دیر شده و جبران ضرر و زیان خیلی سخت شده است.

رئیس انجمن صنایع همگن قطعه‌سازی افزود: حتی با قیمت جدید هم پرداخت مطالبات صنعت قطعه‌سازی کشور بسیار زمان‌بر خواهد شد، هرچه سریع‌تر این کار صورت بگیرد بهتر خواهد بود تا چرخ صنعت قطعه‌سازی کشور متوقف نشود.

وی در پاسخ به این سوال که با افزایش قیمت آیا ثبت‌نام‌کنندگان انصراف نخواهند داد، گفت: بیش از ۹۵درصد ثبت‌نام‌کنندگان خودرو را برای مصرف نمی‌خواهند و فقط برای فروش این کار را صورت دادند و هر زمان در بازار آن را بفروشند سود می‌برند و در کنار آن سود حاصل از مشارکت را هم دریافت می‌کنند بنابراین مشکلی از این نظر نخواهد بود.

نجفی‌منش ادامه داد: همانطور که هفته گذشته برای پیش‌فروش اعلام شد و در سریع‌ترین زمان به اتمام رسید.

رئیس انجمن صنایع همگن قطعه‌سازی درباره مطالبات قطعه‌سازان از خودروسازان خاطرنشان کرد: بین ۱۵ هزار تا ۲۰ هزار میلیارد تومان حجم مطالبات از خودروسازان است.

وی ادامه داد: نه‌تنها حجم مطالبات کاهش نیافته بلکه بیشتر از گذشته نیز شده است.

به گزارش میزان چندین ماه است که اختلاف قیمت خودرو بین کارخانه و بازار بسیار زیاد شده است و خودروسازان و خریداران خودرو در انتظار تعیین تکلیف قیمت خودرو از سوی مسئولان هستند امری که هنوز صورت نگرفته است.

کاهش ۴۰درصدی قیمت خودرو در گرو تصمیم‌گیری سریع مسئولان

رئیس اتحادیه نمایشگاه‌داران و فروشندگان خودرو اعلام می‌کند قیمت انواع خودرو از هفته گذشته تاکنون با کاهش مواجه شده و اگر سریعا و به دور از تاثیر روانی شایعات، تصمیم‌گیری در مورد قیمت خودرو انجام و اجرایی شود و عرضه نیز به میزان کافی باشد قیمت‌ها در بازار ۳۰ تا ۴۰درصد کاهش خواهد یافت.

به گزارش خبر خودرو، رئیس اتحادیه نمایشگاه‌داران و فروشندگان خودرو اعلام کرد قیمت انواع خودرو از هفته گذشته تاکنون با کاهش مواجه شده و اگر سریعا و به دور از تاثیر روانی شایعات، تصمیم‌گیری در مورد قیمت خودرو انجام و اجرایی شود و عرضه نیز به میزان کافی باشد قیمت‌ها در بازار ۳۰ تا ۴۰درصد کاهش خواهد یافت.

سعید موتمنی در گفت‌وگو با خبرنگار خبرخودرو اظهار داشت: قیمت خودروهای وارداتی نسبت به هفته گذشته، ۵ تا ۸درصد کاهش یافته و قیمت خودروهای داخلی و خودروهای مونتاژی نیز در چند روز گذشته روند کاهشی داشته، به طوری که قیمت خودروهای مونتاژی گروه‌های ایران خودرو و سایپا و سایر گروه‌ها حدود ۵ الی ۷ میلیون تومان و قیمت خودروهای داخلی ۱ الی ۳ میلیون تومان کاهش یافته است.

وی افزود: هم‌اکنون در بازار، تقاضایی برای خرید وجود ندارد زیرا قیمت خودرو از نظر مصرف‌کننده بالا است و مصرف‌کننده معتقد است قیمت‌ها هنوز واقعی نشده و از این بازار استقبال نمی‌کند و منتظر است که قیمت‌ها به حالت عادی برگردد. مصرف‌کننده به حق انتظار دارد با کاهش نرخ ارز و رسیدن نرخ ارز به قیمت مردادماه، قیمت خودرو نیز به قیمت‌های مرداد برگردد، در صورتی‌که هم اکنون قیمت خودرو بسیار بالاتر از قیمت‌های مردادماه است.

وی درخصوص دلیل عدم کاهش قیمت خودرو متناسب با کاهش نرخ ارز گفت: قیمت انواع خودرو به دلیل مسائل روانی پایین نیامده است. وقتی طی چند روز، خبری مبنی بر افزایش قیمت خودرو در رسانه‌ها منعکس می‌شود و سپس تکذیب می‌شود تمام این مسائل در بازار اثر روانی دارد و افرادی که خودرو در اختیار دارند حاضر به فروش با قیمت پایین نمی‌شوند. از طرف دیگر میزان عرضه اندک است و اگر عرضه به اندازه کافی و زیاد باشد در این بازار ۳۰ تا ۴۰درصد کاهش قیمت به وجود خواهد آمد.

رئیس اتحادیه نمایشگاه‌داران و فروشندگان خودرو تصریح کرد: شایعات بر بازار اثرگذار است، زمانی‌که قرار به افزایش قیمت است باید شب تصمیم‌گیری و صبح اجرا شود. وقتی این امر زمان‌بر می‌شود اثر روانی در بازار خواهد داشت، در صورتی که افزایش قیمت نباید بر بازار تاثیر روانی داشته باشد.

موتمنی درخصوص تاثیر فروش و پیش‌فروش خودروسازان براساس ۵درصد زیر قیمت بازار گفت: اگر این امر ادامه‌دار و منظم باشد قطعا بر بازار و کنترل و کاهش قیمت‌ها تاثیر مطلوب خواهد داشت.

اگر خودروسازان فروش را برای مثال، ۱۵روزه اعلام کنند و در موعد مقرر خودروها را تحویل داده و مجددا فروش جدید اعلام کنند و مردم مرتبا به فروش کارخانجات دسترسی داشته باشند، در این صورت به سمت خرید در بازار با قیمت بالاتر نمی‌روند. بنابراین اگر این نوع فروش از سوی خودروسازان ادامه‌دار باشد در بازار تاثیر مطلوب خواهد داشت اما در غیر این‌صورت اگر این امر ادامه‌دار نباشد تاثیری بر بازار نخواهد داشت.

ایجاد فرهنگ کارآفرینی و نوآوری از مأموریت‌های اصلی دانشگاه است

سرپرست دانشگاه آزاد واحد علوم و تحقیقات با بیان اینکه امروز مأموریت دانشگاه‌ها فراتر از مباحث آموزش و پژوهش است، گفت ایجاد فرهنگ کارآفرینی و نوآوری از مأموریت‌های اصلی دانشگاه‌هاست. به گزارش فارس، نخستین پیش‌رویداد استارتاپی همایش جایزه بزرگ شیخ‌بهایی با محوریت‌های استارتاپ و اجزای تشکیل‌دهنده یک استارتاپ موفق، دو متدلوژی رایج در استارتاپ‌ها، بوم ناب و بوم مدل کسب و کار، نوآوری در مدل کسب و کار استارتاپ‌ها و اکوسیستم استارتاپی در واحد علوم و تحقیقات برگزار شد. رضا مسعودی، سرپرست واحد علوم و تحقیقات در این همایش تخصصی با بیان اینکه امروزه مأموریت دانشگاه‌ها فراتر از مباحث آموزش و پژوهش است، ایجاد فرهنگ کارآفرینی و نوآوری را از مأموریت‌های اصلی دانشگاه‌ها دانست.

دریچه

با «CRM» مشتریان‌تان را حفظ کنید!

نویسنده: ملیکا نصیر
دانشجوی ارشد مدیریت بازرگانی

پیتر دراکر از جمله دانشمندان بزرگ حوزه مدیریت بیان می‌کند: هدف هر کسب و کاری ایجاد و نگه داشتن مشتری است. این جمله راز موفقیت بسیاری از کسب و کارها است. مشتریان در حفظ و شکوفایی یک کسب و کار و حتی در نابودی یک کسب و کار می‌توانند نقش کلیدی و مهمی را ایفا کنند.

با نگاهی اجمالی به سیر تحول دوره‌های تاریخی بازاریابی می‌توان به نقش مشتریان آگاهی بیشتری یافت .

فلسفه تولید: اهم توجه پیرامون تولید انبوه بوده و مهندسی فرآیندهای توزیع عموما مورد توجه قرار می‌گرفت. تولید انبوه برای کاهش هزینه‌ها شاخصه کلیدی این عصر است.

فلسفه محصول: کسب و کارها در پی افزایش کیفیت محصولات خود بوده و بر این اصل که ویژگی‌های خود کالا باید منجر به فروش آن شود پیش می‌رفتند، لذا تاکید اصلی این فلسفه تمرکز بر بهبود ویژگی‌های محصول بوده است .

فلسفه فروش: محصول باید با استفاده از راهکارها و ابزار فروش به فروش برسد و تاکید چندانی بر ویژگی‌های کیفی و ... محصولات وجود نداشت .

فلسفه بازاریابی: از آغاز این دیدگاه تحول بزرگی در نگرش کسب و کارها رخ داد. کسب و کارها به دنبال یافتن بهترین بازار برای محصولات خود بودند.

فلسفه بازاریابی اجتماعی: این دیدگاه در اثر توسعه و پیچیدگی دیدگاه قبلی رخ داد. کسب و کارها بازارهای متناسب با خود را پیدا کردند، اما صرفا یافتن بازار متناسب کافی نبود. لزوم توجه به مشتریان، شناخت نیاز آنها، شناخت ویژگی‌های مشتریان، توجه کافی به عموم جامعه و محیط زیست و ... مطرح شد .

مشتریان نقش کلیدی هر کسب و کاری هستند. یک مشتری ناراضی شما پنج مشتری بالقوه شما را از بین خواهد برد. بهترین شیوه تبلیغات و برندسازی برای هر کسب و کار مشتریان هستند. با توجه به ضرورت توجه به مشتریان مدیریت رابطه با مشتریان یا CRM شکل گرفت.

علل توجه به مشتریان :

۱.افزایش رقابت در صنعت: با توجه به شرایط رقابتی عصر حاضر و افزایش شدت رقابت در صنعت حفظ مشتریان هر کسب و کاری اهمیت بسیاری دارد.

۲.شباهت بین محصولات: کاهش تمایز و تفاوت بین محصولات نظیر سطح کیفیت و قیمت و ... لزوم توجه به مشتریان را افزایش می‌دهد چرا که یکی از عوامل رقابتی بسیار مهم محسوب می‌شود که مشتریان به راحتی تامین‌کنندگان خود را تعویض کرده و قدرت چانه‌زنی آنها افزایش می‌یابد.

۳.دسترسی به فضای مجازی: آمارها حاکی از آن است که فضای مجازی عنصر لاینفک از زندگی مشتریان محسوب می‌شود. دسترسی مشتریان به فضای مجازی از این جهت که در صورت رضایت آنها تبلیغات دهان به دهان برای کسب و کارتان صورت می‌گیرد و محبوبیت برند شما افزایش می‌یابد، فرصت بسیار خوبی محسوب می‌شود اما از طرفی با نارضایتی آنها به راحتی محبوبیت برند شما و سایر مشتریان شما کاهش پیدا می‌کند.

در تعریف CRM یا مدیریت ارتباط با مشتریان اتفاق نظر وجود ندارد اما می‌توان نقطه اشتراک تعاریف متعدد را در نظر گرفت.

مدیریت ارتباط با مشتریان به تمامی فرآیندها، تکنولوژی، منابع انسانی و افراد و ... را که به جذب و توسعه و نگهداری مشتری می‌انجامد، گفته می‌شود.

مدیریت ارتباط با مشتریان از ۴ بعد تشکیل شده است که در ادامه به بررسی آن می‌پردازیم :

۱.تمرکز بر مشتریان اصلی کسب و کار: در این بعد بر روی مشتریان وفادار، مشتریان بالفعل و مشتریان کلیدی تمرکز می‌شود و به طور مستمر ارزش‌ها، محصولات و خدمات به آنها عرضه می‌شود. حتی می‌توان به سفارشی‌سازی (شخصی‌سازی) محصولات و خدمات برای مشتریان پرداخت. می‌توان برای حفظ ارتباط بیشتر با این دسته از مشتریان بن‌های تخفیف، عضویت در باشگاه مشتریان و ... در نظر گرفت .

۲.تمرکز بر سازمان یا کسب و کار: قبل از اجرای مدیریت ارتباط با مشتریان باید چالش‌ها و مشکلات کسب و کار را شناخت و به رفع آنها پرداخت. در این بعد باید توجه به منابع انسانی سازمان یا کسب و کار افزایش یابد. فلسفه توجه به مشتریان باید در هر فردی از سازمان از مدیران عالی گرفته تا پایین‌ترین سطح سازمانی نهادینه شود.

۳.تمرکز بر حفظ ارتباط با مشتریان: با حفظ ارتباط با مشتریان می‌توان در دانش و تجربیات مشتریان سهیم شد و از طریق ارتباط مستمر با آنها با آگاهی از نظران و پیشنهادات آنها چالش‌ها و مشکلات پنهان را شناسایی و برطرف کرد.

۴.تمرکز بر فناوری: با توجه به رشد تکنولوژی و فناوری مفهوم جدید شکل گرفته E-CRM است که نقطه تفاوت آن با CRM در استفاده از فناوری اطلاعات و بستر اینترنت در اجرای استراتژی‌ها است. در این بعد داده‌کاوی مشتریان و شناخت مشتریان و نیازهای آنها و ... با استفاده از فناوری و IT است.

مدیریت ارتباط با مشتریان برای هر کسب و کار مزیت‌هایی را به همراه دارد :

۱.جذب مشتریان بالقوه: با توجه به مشتریان بالفعل خود می‌توانید مشتریان بالقوه خود را نیز جذب کنید. قدرت تبلیغات دهان به دهان را دست‌کم نگیرید !

۲.توسعه روابط با مشتریان: حفظ ارتباط با مشتریان، ارائه خدمات جانبی برای آن‌ها و ... می‌تواند این رابطه را پررنگ‌تر کند و فرآیند تکرار خرید مجدد افزایش پیدا کند.

۳. نگهداری و مراقبت از مشتریان: نگهداری از مشتریان کنونی خود و حفظ آنها از جذب مشتریان بالقوه هزینه کمتری برای شما دارد چرا که شما از نیازهای مشتریان بالفعل خود آگاهی یافته‌اید و نیازی به تبلیغات فراوان برای اثبات خود نخواهید داشت.

منبع: modirinfo

بازنگری در قوانین و سیاست‌گذاری کلان کارآفرینی ضروری است

معاون توسعه کارآفرینی و توسعه اشتغال وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی گفت اگرچه اصطلاح کارآفرینی بسیار استفاده می‌شود، اما قوانین و سیاست‌گذاری در این زمینه در سطح کلان تغییر نکرده است. به گزارش فارس، عیسی منصوری در دومین کنفرانس ملی کارآفرینی در دانشگاه صنعتی شریف با تاکید بر اینکه دانشجویان برای افزایش روحیه کارآفرینی و کاهش نرخ بیکاران با یادگیری کسب و کار رشته خود، از دانشگاه فارغ‌التحصیل شوند، گفت: از دانشگاه‌ها انتظار می‌رود با ارائه الگویی ثابت کارآفرینی را تدریس کنند و دانشجویان با آگاهی مولد به صورت جریان‌یافته در کارگاه‌های آموزشی تدریس و تولید حضور یابند . معاون توسعه کارآفرینی و توسعه اشتغال وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی با بیان اینکه آموزش‌های حوزه کارآفرینی باید به صورت فرهنگ جمعی شکل بگیرد، تصریح کرد: در اکوسیستم کارآفرینی لازم است سیستم و چارچوب رشته‌های فعالیتی تعریف شود زیرا هر رشته مقتضیات شرایطی خود را دارد. وی گفت: تمام مولفه‌های کسب و کار، کارآفرینی، پژوهشی به صورت فردی به شرایط مطلوب رسیده است، اما در اتصال و همکاری این مولفه‌ها مشکل وجود دارد و نیازمند اطلاعاتی است که آن را به یک اکوسیستم تبدیل کند. منصوری با بیان اینکه هرچند اصطلاح کارآفرینی بسیار استفاده می‌شود، اما قوانین سیاست‌گذاری در این زمینه در سطح کلان تغییر نکرده است، یادآور شد: بخش خصوصی در این زمینه به صورت مطلوب عمل کرده و نهادهای کلان هم سیاست‌گذاری‌های صحیح را ارائه نکرده‌اند. وی با بیان اینکه در بخش خصوصی رویداد کارآفرینی رخ داده است، افزود: به دلیل عدم تغییر سیاست‌گذاری‌ها و نبود برنامه‌ریزی کلان در جامعه فرهنگ‌سازی صحیحی در زمینه کارآفرینی صورت نگرفته است. منصوری با اشاره به اینکه مردم در برابر تحریم ها انعطاف و مشارکت جمعی دارند، گفت: اغلب کشورهای موفق یا در حال توسعه دوره بحران و تهدید کشورهای خارجی را تجربه کرده و سپس با مدیریت درست چالش ها به موفقیت رسیده اند.

تولید و اشتغال ۲ مورد از دستاوردهای مهم کارآفرینی محسوب می‌شوند

مشاور وزیر و دبیر ستاد ملی کارآفرینی و اشتغال وزارت بهداشت در اولین نشست هم‌اندیشی مسئولان ستادهای کارآفرینی و اشتغال دانشگاه‌های علوم پزشکی کشور با بیان اینکه شیرازه اشتغال، کارآفرینی است، گفت: تولید و اشتغال از دستاوردهای کارآفرینی است. همچنین کارآفرینی فرآیندی است که بر تشخیص، کشف یا خلق و بهره‌برداری از فرصت‌ها متمرکز است. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی دولت، دکتر محمد میرزابیگی در اولین نشست هم‌اندیشی مسئولان ستادهای کارآفرینی و اشتغال دانشگاه‌های علوم پزشکی کشور با بیان اینکه حوزه اشتغال یکی از پیچیده‌ترین حوزه‌های سیاست‌گذاری است، گفت: تعدد ذی‌نفعان، تنوع دیدگاه‌های متعدد و بعضا متضاد گروه‌های مختلف و تاثیر متفاوت برخی عوامل از جمله فرهنگ و ساختارهای اجتماعی از عوامل پیچیدگی اشتغال محسوب می‌شوند. دبیر ستاد ملی کارآفرینی و اشتغال با بیان اینکه طی سال‌ها نگاه به موضوع اشتغال تک‌بعدی بوده است، تصریح کرد: اشتغال، مساله‌ای کاملا بین‌بخشی است و باید همه ارگان‌ها برای تولید، اشتغال و کارآفرینی تلاش کنند. دکتر میرزابیگی افزود: در گذشته، ایجاد بنگاه‌های زودبازه یا اعطای تسهیلات و به تعویق انداختن مساله به امید یافتن راه‌حل بهینه، از جمله راهکارهایی بود که مدیران در مواجهه با مسائل مورد توجه قرار می‌دادند، ولی امروزه برای حل مساله نیازمند مجموعه‌ای فراگیر از مفاهیم و ابزار متنوع برای جمع‌آوری اطلاعات به منظور سیاست‌گذاری هستیم. مشاور وزیر و دبیر ستاد ملی کارآفرینی و اشتغال وزارت بهداشت بر ضرورت درک درست مدیران در حوزه کارآفرینی تاکید کرد و گفت: ترکیب دانش بین سازمانی به منظور کارآفرینی و نوآوری و ارتباط مستمر میان مدیران کارآفرینی با هدف یادگیری حین عمل، امری لازم و ضروری است. دکتر میرزابیگی با بیان اینکه شیرازه اشتغال، کارآفرینی است، افزود: تولید و اشتغال دستاورد های کارآفرینی هستند زیرا کارآفرینی فرآیندی است که بر درک و تشخیص، کشف و خلق و نهایتا بهره برداری از فرصت ها متمرکز است.

سرمایه‌گذاری یک میلیارد دلاری گوگل در نیویورک برای ایجاد ۷ هزار شغل

گوگل ۱۸ سال پیش اولین دفتر خود در کلانشهر نیویورک را افتتاح کرد و در حال حاضر ۷هزار کارمند در این شهر دارد، اما کمپانی یادشده به تازگی اعلام کرده که قصد دارد یک میلیارد دلار برای ساخت و گسترش دفتر کاری در این شهر سرمایه‌گذاری کند تا بتوانند با افتتاح دفتر جدید گوگل در نیویورک طی چند سال آینده، ۷۰۰۰شغل دیگر بیافرینند.

به گزارش دیجیاتو، این دفتر جدید که قرار است در خیابان هادسون منطقه منهتن ساخته شود بیش از ۱.۷ میلیون متر مربع مساحت خواهد داشت و به مقر اصلی سازمان تجارت جهانی (Global Business Organization) در نیویورک بدل خواهد شد. علاوه بر این دفتری نیز در خیابان واشنگتن محله West Village ساخته خواهد شد.

گوگل که سال ۲۰۱۰ مقری در منطقه چلسی خریداری کرد و مقر کنونی شرکت مذکور در نیویورک، همین دفتر محسوب می‌شود. چندی پیش این شرکت مدعی شده بود که قصد دارد با سرمایه‌گذاری ۲.۴ میلیارد دلاری خود در همین منطقه ساخت و ساز به راه اندازد و مقر خود را بزرگ‌تر از پیش کند.

به نظر می‌رسد بسیاری از شرکت‌های بزرگ تکنولوژی قصد دارند که گستره فعالیت‌شان را از خلیج غربی فراتر ببرند تا بتوانند افراد بیشتر و بهتری را استخدام کنند چراکه ممکن است بسیاری از متخصصان علاقه‌ای به اسکان در کالیفرنیا یا سیاتل نداشته باشند.

گوگل سعی دارد تا پایان سال ۲۰۲۰ میلادی به مقر خیابان هادسون انتقال یابد و سال ۲۰۲۲ نیز زمان افتتاح دفتر خیابان واشنگتن خواهد بود.

چندی پیش این شرکت محبوب، نقشه‌های توسعه ساختمانی مانتین ویو کالیفرنیا را منتشر کرد و مشخص نمود که این شرکت آمریکایی برنامه‌های جاه‌طلبانه‌ای برای توسعه آن دارد. محبوب‌ترین موتور جست‌وجوی اینترنتی می‌خواهد دفاتر کاری، فروشگاه، مناطق مسکونی یا تفرجگاه‌های عمومی بیشتری بسازد و در مساحتی نزدیک به ۳.۱۲ متر مربع ساختمان‌سازی کند.

طبق اسناد منتشرشده، ۸ هزار خانه جدید و ۱۴۰هزار متر مربع تفرجگاه عمومی ساخته می‌شود و گوگل با همکاری شرکای خود قصد دارد ۶۶۰۰واحد مسکونی در این منطقه افتتاح کند.

اقتصاد دیجیتال موجب توانمندسازی اقتصادی و علمی بانوان می‌شود

مدیرکل ارتباطات و فناوری اطلاعات استان گلستان با اشاره به استفاده از اقتصاد دیجیتال گفت استفاده از اقتصاد دیجیتال موجب توانمندسازی اقتصادی، علمی و فرهنگی بانوان می‌شود. محمد احمدی، مدیرکل ارتباطات و فناوری اطلاعات این استان با اشاره به گسترش استفاده از فناوری اطلاعات در سطوح مختلف جامعه، ICT را ابزاری مناسب برای توسعه کسب و کار دانست و عنوان کرد: امروزه فناوری اطلاعات و ارتباطات فرصت خوبی برای توانمندسازی افراد در حوزه‌های مختلف فراهم کرده است.

وی با بیان نمونه‌ای از فعالیت‌های موفق در حوزه ICT گفت: ارتباطات و فناوری اطلاعات همواره باعث افزایش بهره‌وری در حوزه‌های مختلف شده و بستر مناسب برای توسعه مشاغل سنتی را ایجاد می‌کند.

یادداشت

۸ ایده میلیون دلاری که می‌توانید آن را در خوابگاه دانشگاه‌تان اجرا کنید

اینکه تعداد کمی از ایده‌های خوب برای شروع یک کسب و کار وجود دارد، یک تصور غلط است. برخی از افراد می‌ترسند ایده‌های خود را به اشتراک بگذارند زیرا فکر می‌کنند ممکن است دیگران ایده آنها را بدزدند، اما در حقیقت ایده‌های بی‌شماری وجود دارند که امروزه می‌توانند تبدیل به کسب و کارهای موفقی شوند. راه‌های قابل توجهی وجود دارد تا مشکلات روزانه را با آن حل کرد و به دلیل طبیعت دنیایی که در آن زندگی می‌کنیم، زندگی را آسان‌تر کرد. به همین دلیل است که شما می‌شنوید ایده‌های بسیار زیادی وجود دارند. با یک گروه خوب و متعهد کسب و کارهای میلیون دلاری زیادی وجود دارند که می‌توان آن‌ها را تاسیس کرد. در اینجا می‌خواهیم ۹ ایده که به طور خاص شما حتی می‌توانید در خوابگاه دانشگاه شروع کنید را با شما در میان بگذاریم.

۱. یک سیستم مدیریت یادگیری همگانی

دانش‌آموزان بی‌شماری هنوز برای پیدا کردن شریکی در درس خواندن و یا حل تمرین درس‌های‌شان تلاش می‌کنند. در حال حاضر سیستم‌های مدیریت یادگیری وجود دارند که به معلمان و استادها کمک می‌کنند با دانش‌آموزان و دانشجویان در ارتباط باشند. با این وجود هیچ روش موثری برای دانش‌آموزان و دانشجویان وجود ندارد تا با یکدیگر کار کنند.

شرکت Piazza کمی این مشکل را حل کرده است، اما به دانش‌آموزان و دانشجویان فرصت برقراری ارتباط بدون نظارت معلم و استاد را نمی‌دهد. کتاب‌های راهنمای جامع، نکات امتحانی از دانش‌آموزان و دانشجویان قبلی و کمک به مفاهیم، می‌تواند یک کمک بزرگ برای دانشجویان باشد. این کار تنها به یک سیستم سبک و آسان برای استفاده نیاز دارد.

۲. واژه‌نامه آنلاین برای محصلان خارج از کشور

بیش از ۳۰۰هزار دانشجو هر سال در خارج از کشور تحصیل می‌کنند. با این حال، هیچ مکان خاصی برای آنها وجود ندارد تا تجربیات خود، کارهایی که انجام داده‌اند و جایی که رفته‌اند را با دیگران به اشتراک بگذارند. دانشجویانی که می‌خواهند در آینده به خارج از کشور بروند، حاضرند مبلغ خوبی را برای نکاتی از سفر دیگر دانشجویان پرداخت کنند. جست و جوی گوگل کمک آنچنانی در سفرهای خارج از آمریکا و برنامه‌ریزی برای سفر نمی‌کند. این می‌تواند یک بازار بزرگ باشد.

۳. یک خوابگاه هوشمند

حتی داشتن اَلِکسا و Google home در خوابگاه دانشگاه چیز جدیدی به حساب می‌آید. دانشجویان می‌توانند دوستان خود را با آهنگ، زنگ هشدار و کارکردهای دیگر دستیار صوتی هوشمند، تحت تاثیر قرار دهند. دانشجویانی که تلاش بسیار می‌کنند می‌توانند اتاق خوابگاه خود را حتی پیشرفته‌تر کنند، اما بسیاری از آنها نمی‌خواهند آنقدرها تلاش کنند و خود را خسته کنند. این بدین معنا است که فرصت بزرگی برای کمک به ایجاد اتاق خوابگاه هوشمند برای دانشجویان وجود دارد. این سرویس می‌تواند شامل یک پکیج و چگونگی نصب دستیار صوتی هوشمند برای چراغ، تلویزیون و اسپیکر باشد. یک راه برای انجام این کار در مدرسه می‌تواند فرصتی عالی برای صدها و هزاران نفر از دانشجویانی باشد که هر ساله به خوابگاه می‌روند. چیزهایی مانند این را حتی می‌توان به دانشگاه‌هایی فروخت که می‌خواهند خود را متفاوت جلوه دهند.

۴. جفت کردن دانشجویان برای آموزش تناسب‌اندام

اکثر مردم از باشگاه دانشگاه می‌ترسند، زیرا باشگاه‌های دانشگاه پر از افراد بزرگ‌جثه و قوی‌ترین افراد دانشگاه است که وزنه‌های سنگین می‌زنند و این می‌تواند برای برخی ترسناک باشد. یک سرویس می‌تواند به عنوان واسطه عمل کند و دانشجویان دانشگاه را با کسانی که می‌خواند به تمرین کردن دیگر دانشجویان کمک کنند جفت کنند و به هم برسانند. به دلیل اینکه اکثر مربیان هزینه بالایی دریافت می‌کنند استخدام مربی برای دانشجویان دشوار است. دانشجویان مایلند با هزینه‌ای مناسب شخصی را آموزش دهند. در این زمان، تطبیق تمرین‌ها و برنامه‌های غذایی مناسب برای مردم سخت است. جفت کردن دانشجویان (یا حتی کارکنان بزرگسال) با یکدیگر، اگر بتوانید با مسائل مسئولیتی کنار بیایید، می‌تواند به حل این مشکل کمک کند.

۵. پوسترهای ارزان و جمع‌آوری تصاویر

کسی که تلاش می‌کند یک اتاق را تزئین کند می‌داند که پیدا کردن پوستر کیفیت بالا چقدر دشوار می‌تواند باشد. مغازه‌ها نمی‌توانند پوسترهای با کیفیتی را تولید کنند و سایت‌های نیز تنوع کمی در پوسترهای خود دارند. یک جمع‌آوری برای این پوسترها ارزش زیادی خواهد داشت. این می‌تواند به مردم کمک کند تا خوابگاه دانشگاه و خانه خود را تزیین کنند و در نهایت سپس در عوض ارائه فقط پوستر به نقاشی و سایر ابزار دکوراسیون خانه نیز می‌توانید روی بیاورید.

۶. جامعه‌ای فراگیر برای هدایت در روند دانشگاه

جامعه‌های محرمانه دانشگاهی و وبلاگ‌های بسیاری وجود دارند، اما با این حال هیچ جامعه و منبع واقعا موثری برای کمک به دانش‌آموزان دبیرستانی و والدین‌شان برای هدایت در روند ثبت‌نام، هزینه و سایر مشکلات دانشگاه وجود ندارد. این سرویس می‌تواند شامل کمک به دانش‌آموزان در پیدا کردن دانشگاه براساس وضعیت مالی‌شان باشد. حتی می‌تواند کمک به دانش‌آموزان در انتخاب رشته باشد. این سرویس حتی می‌تواند تجارب واقعی دانشجویان را در دانشگاه‌های مختلف برای کمک به تمایز دانشگاه‌ها از یکدیگر و یا وب‌سایت‌هایی که همانند یکدیگر هستند را در بر بگیرد. وقت و انرژی زیادی به دلیل کمبود راهنمایی در رابطه با دانشگاه صرف می‌شود. در اینجا یک فرصت بزرگ وجود دارد.

۷. ارائه دادن پروژه‌های شرکت‌های محلی به دانشجویان

رستوران‌های محلی، استارتاپ‌ها و سایر شرکت‌های کوچک پول خوبی را برای کمک دانشجویان پرداخت می‌کنند. این کمک‌ها می‌توانند در قالب، طراحی، مهندسی نرم‌افزار، بازاریابی، فروش و . . . باشد. تعدادی برنامه و وب‌سایت کاریابی در کشور وجود دارد اما چنین چیزی مخصوص دانشجویان بسیار کم است و با گرفتن درصد کمی از حقوق اولین سال به عنوان حق‌الزحمه این‌گونه وب‌سایت و یا برنامه می‌تواند پول‌ساز باشد.

۸. مشخصات و ارزیابی اساتید

تقریبا می‌توان گفت هیچ سایتی برای ارزیابی اساتید وجود ندارد و چنین سایتی می‌تواند بسیار پرطرفدار شود.

این سایت می‌تواند تبدیل به سایتی شود که دانشجویان (و حتی کارفرمایان مانند دانشگاه‌ها) علاقه‌مند به دیدن آن هستند. یکی از مشخصات آسان می‌تواند تحقیقات اساتید، زندگینامه و یا راه ارتباط و علاقه‌مندی‌های آنها باشد. سپس، دانشجویان می‌توانند انتقاد و نظرات خود را از استاد مورد نظر خود در دانشگاه‌های مختلف، بیان کنند. این می‌تواند به طور قابل‌توجهی به دانشجویان کمک کند تا کلاس‌های خود را براساس اساتید انتخاب کنند، به اساتید کمک می‌کند تا خود را نشان دهند و به دانشگاه‌ها کمک می‌کند تا استخدام اساتید را براساس کیفیت آنها در نظر بگیرند.

منبع: Entrepreneur/ucan

ضرورت ارتباط دانشگاه با صنعت در راستای اشتغال‌زایی

رئیس دانشگاه پیام نور زنجان به ضرورت ارتباط دانشگاه با صنعت در راستای ایجاد اشتغال به‌عنوان یکی از دغدغه‌های امروز جامعه تاکید کرد.

به گزارش مهر، علی محمدی روز دوشنبه در نشست خبری در محل دانشگاه پیام نور استان زنجان، با تاکید بر اینکه امروز برای ایجاد اشتغال، بیش از هر زمان دیگری به ارتباط دانشگاه و صنعت نیاز داریم، افزود: بدون شک، تقویت ارتباط دانشگاه و صنعت برکات زیادی در جامعه به دنبال داشته و باعث خواهد شد تا نقش‌آفرینی این ارتباط بیش از گذشته در توسعه کسب و کار نمود داشته باشد، به همین خاطر اهتمام به این موضوع یکی از رویکردهای این دانشگاه است. وی با یادآوری اینکه دانشگاه پیام نور در مرکز شهرستان‌های زنجان و ابهر راه‌اندازی شده است، ادامه داد: این دانشگاه برنامه‌های زیادی را در عرصه‌های مختلف تدوین کرده که یکی از مهم‌ترین آنها، برنامه‌ریزی در راستای برگزاری رویدادهای کارآفرینی است که از اهمیت زیادی برخوردار است، لذا برنامه‌ریزی‌های لازم برای برگزاری این استارتاپ در حوزه کشاورزی سالم صورت گرفته است. رئیس دانشگاه پیام نور زنجان با اشاره به اینکه دانشگاه پیام‌نور با رسالتی که در پیش گرفته، تحصیل دانشجویان به صورت غیرحضوری را فراهم کرده است، تصریح کرد: این ویژگی را باید یکی از ماموریت‌های متمایز این دانشگاه با سایر مراکز آموزشی برشمرد؛ چراکه معتقدیم بسیاری از علاقه‌مندان به کسب علم و دانش هستند که به دلایل مختلف قادر به حضور در کلاس نیستند و باید زمینه علم‌آموزی این افراد به صورت غیرحضوری فراهم شود.

محمدی با یادآوری اینکه تحصیل غیرحضوری دانشجویان باعث شده است که دانشگاه پیام نور رویکرد جدی‌تری را از همان ابتدای تاسیس در نظر بگیرد و آن ارتقای سطح کیفی دانشگاه است که این مهم تا به امروز نیز ادامه داشته است، اظهار کرد: خوشبختانه با این رویکرد، دانشگاه پیام نور زنجان در چهار دهه گذشته توانسته است به دستاوردهای قابل توجهی در عرصه‌های مختلف دست یابد که بی‌شک بخش اعظمی از این موفقیت‌ها را مدیون آموزش‌های باکیفیت هستیم.

شرکت دانش‌بنیان می‌تواند زمینه‌ساز رونق اقتصادی کشور باشد

استاندار چهارمحال‌وبختیاری با اشاره به سودآوری و ارزش‌آفرینی کم‌نظیر حوزه پژوهش و فناوری، گفت شرکت‌های دانش‌بنیان می‌توانند ضمن رفع مشکلات و مسائل جاری، به رونق اقتصادی کشور کمک کنند.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، آیین افتتاحیه جشنواره و نمایشگاه هفته پژوهش و جشنواره دانش‌آموزی استان چهارمحال‌وبختیاری با حضور استاندار، نماینده مجلس شورای اسلامی، رئیس بنیاد نخبگان استان، رئیس پارک علم‌وفناوری چهارمحال‌وبختیاری و جمعی از مسئولان، دانشگاهیان و فرهنگیان استان در شهرکرد برگزار شد. اقبال عباسی با اشاره به ارزش‌آفرینی و ثروت‌افزایی پایدار تحقیق و پژوهش، گفت: سودآوری سرمایه‌گذاری در عرصه پژوهش و فناوری بسیار بیشتر از دیگر حوزه‌ها است؛ از همین رو هرچه اعتبار بیشتری به این حوزه اختصاص داده شود، سود بیشتری نیز حاصل خواهد شد. وی ادامه داد: کشورهای پیشرفته سرمایه‌گذاری روی پروژه‌های علمی و تحقیقاتی را از سال‌های گذشته مدنظر قرار داده و امروز به نتایج و ثمرات آن دست یافته‌اند؛ با این حال در کشور به تازگی به این مقوله مهم توجه شده است به همین دلیل باید با سرعت بیشتری حرکت کرد تا فاصله ایجادشده را کمتر کرد.

عباسی با اشاره به حمایت‌های دولتی از طرح‌های دانش‌بنیان، تصریح کرد: دولت تسهیلات بدون سقف برای فعالان این عرصه در نظر گرفته که استفاده از این فرصت می‌تواند، ضمن رفع مشکلات و مسائل جاری، به رونق اقتصادی کشور منجر شود.

استاندار چهارمحال‌وبختیاری در بخش دیگری از سخنان خود به تحولات شکل‌گرفته در حوزه علم و فناوری در استان طی سال‌های بعد از پیروزی انقلاب اسلامی اشاره کرد و گفت: قبل از پیروزی انقلاب تنها یک دانشکده، ۵۹۰ دانشجو و ۱۰ عضو هیات‌علمی در استان فعال بود اما بعد از پیروزی انقلاب تعداد مراکز آموزشی به ۲۴ واحد، تعداد دانشجویان به ۵۳ هزار و ۵۳۳ دانشجو و تعداد اعضای هیات علمی به یک هزار و ۸۱۰ نفر افزایش یافته است.

کارگاه برندینگ

تاثیر اینستاگرام در تبلیغات و بازاریابی

اینستاگرام یکی از پرکاربرترین و قدرتمندترین شبکه‌های اجتماعی برای معرفی کالاهای صنایع گوناگون در سراسر دنیا است، البته شایان ذکر است که وسیله مناسبی برای برندسازی بر پایه تبلیغات نیست.

به طور کلی تبلیغات در اینستاگرام یکی از بهترین شیوه‌های تبلیغاتی در رسانه‌های اجتماعی است و این نوع تبلیغات برای کلیه صنایع بسیار مهم و بااهمیت است و سعی کنید که کلیه محصولات تولیدی سازمان خود را در اینستاگرام معرفی کنید تا هم محصولات و هم برند شما در این رسانه اجتماعی تبلیغاتی معرفی شود.

شبکه اجتماعی اینستاگرام یک زیرمجموعه از شبکه اجتماعی فیس‌بوک به حساب می‌آید و از طریق تبلیغات کسب درآمد می‌کند.

حدود سه سال از راه‌اندازی این شبکه اجتماعی می‌گذرد و برندهای مشهور جهان نیز به عنوان کوتاه‌ترین و ساده‌ترین و البته موثرترین شبکه اجتماعی برای تبلیغات محصولات خود از آن استفاده می‌کنند، این شرکت‌ها پس از گذشت سه سال حضور فعال در این رسانه اجتماعی به صورت میلیونی فالوور دارند و به ساده‌ترین و سریع‌ترین حالت به معرفی محصولات جدید خود به مشتریان‌شان می‌پردازند، البته برندهای کوچک نیز از این شبکه اجتماعی در خصوص تبلیغات و معرفی محصولات خود نیز استفاده می‌کنند که بازخورد مناسبی را تجربه کرده‌اند، به طوری که هر یک از کاربران این شبکه اجتماعی با یک جست‌وجوی کوتاه و سریع درخصوص کالای موردنیازشان می‌توانند هم برندهای مشهور و بزرگ جهانی و هم برندها و شرکت‌های تولیدی کوچک را بیابند.

در ایران نیز صنایع گوناگون از اینستاگرام به عنوان یک شبکه اجتماعی جهت تبلیغات نیز استفاده می‌کنند، بنابراین با توجه به مطالبی که گفته شد حتما برای کسب و کار خود یک صفحه اختصاصی در اینستاگرام درست کنید و به معرفی و تبلیغات محصولات و خدمات خود بپردازید تا بتوانید برای برند و محصولات و خدمات خود مخاطبان بیشتری را جذب کنید.

آیا می‌دانید رسانه اجتماعی اینستاگرام دارای ۳۰۰میلیون یوزر فعال است

یکی از عواملی که باعث رونق رسانه اجتماعی اینستاگرام شد، بی‌حوصلگی انسان‌ها و بی‌توجهی آنها نسبت به نوشته‌ها بود، افراد توانستند با دیدن عکس‌ها به مواردی که در جست‌وجوی آنها بودند به خوبی دست یابند، بنابراین به این رسانه روی آوردند، تا جایی که در سال گذشته میلادی پرمخاطب‌ترین و پرطرفدارترین رسانه اجتماعی شناخته شد، خوب است بدانید که البته یکی از عواملی که در رونق این شبکه اجتماعی دخیل بوده است فروش این شبکه به فیس‌بوک است.

تحلیل نویسنده از استقبال گروه‌های مختلف مردمی از این شبکه اجتماعی این است که کاربران بیشتر علاقه‌مند به دیدن تصاویر هستند و دیگر با شبکه‌های اجتماعی مثل توییتر و فیس‌بوک که متن‌های زیادی دارند ارتباط برقرار نمی‌کنند.

اما مهمترین موضوعی که در این میان مطرح است نحوه استفاده از اینستاگرام برای تبلیغات است.

نحوه تبلیغات در رسانه اجتماعی اینستاگرام :

۱- فقط برای معرفی محصولات خود از صفحه اختصاصی اینستاگرام استفاده کنید و به تبلیغ و معرفی برندهای دیگر هرگز نپردازید.

۲- در صفحه اختصاصی اینستاگرام خود تاریخ نمایشگاه‌های اختصاصی صنعت خود را به اشتراک گذارید.

۳- بنری تهیه کنید و در آن آدرس فیس‌بوک، توییتر، لینکدین سازمان خود را در صفحه اختصاصی اینستاگرام خود به اشتراک گذارید.

۴- از عکس‌های جذاب برای معرفی محصولات خود استفاده کنید.

۵- حتما شناسنامه‌ای کوتاه از محصول معرفی‌شده در پایین عکس مربوط به محصول بنویسید و هرگز گذاشتن هشتگ را در این نوشتار فراموش نکنید.

۶- شرکت‌های مرتبط و مخاطب صنعت خود را در اینستاگرام خود فالو کنید و عکس‌های آنها را لایک کنید.

۷- از لوگوی شرکت خود برای عکس اینستاگرام خود استفاده کنید.

۸- لینک سایت خود را در اطلاعات پروفایل خود قرار دهید.

حال خوب است بدانید که چگونه می‌توان به تبلیغ محصولات خود در شبکه اجتماعی اینستاگرام بپردازید.

همانطور که پیشتر گفته شد یکی از بهترین مکان‌ها برای تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی اینستاگرام است، اما چگونگی تبلیغ در این شبکه اجتماعی بسیار بااهمیت است، به طور کلی تصاویری که در این شبکه اجتماعی به اشتراک می‌گذارید باید جذاب و مورد پسند مخاطبان قرار گیرد، بنابراین برای معرفی محصولات از عکس‌ها و بنرهایی که به صورت اختصاصی با کیفیت بالا برای خود تهیه کرده‌اید استفاده کنید و هرگز برای تهیه این عکس‌ها و بنرها صرفه‌جویی نکنید زیرا بیشتر آنچه که هزینه کرده‌اید بازخورد خواهید داشت و چنانچه از عکس‌ها و بنرهای نامناسب استفاده کنید مطمئنا اثرات مخربی برای شما به همراه خواهد داشت و از اهمیت برند شما مطمئنا خواهد کاست.

بنابراین وقتی از عکس‌ها و بنرهای جذاب استفاده کنید، بازدیدکننده صفحه شما بالا خواهد رفت و شما در میان مخاطبان خود جایگاه مناسبی پیدا خواهید کرد، ضمنا صفحه اینستاگرام خود را در میان صفحات متفرقه و بی‌ارتباط به صنعت خود تبلیغ ننمایید، فالور بیشتر و لایک زیاد تاثیری در معرفی برند و محصولات شما نخواهد داشت، بنابراین بازار هدف محصولات خود را بیابید و در آن فعالیت کنید.

منبع: qmpmarketing

از برگرکینگ گرفته تا تویوتا، Ikea و استفان کری

برترین توسعه‌های برندها در سال ۲۰۱۸

به قلم: کامرون آلبرت دیتچ کارشناس برندسازی و دستیار ویرایش در موسسه Inc
ترجمه: علی آل‌علی

آیا تا به حال فکر کرده‌اید چه چیزی یک سال را برای برندها موفقیت‌آمیز جلوه می‌دهد؟ گاهی اوقات موفقیت شامل خلق فرصت‌های تازه برای شرکت‌مان می‌شود. در سایر مواقع ما باید به طور هوشمندانه‌ای در برابر حوادث ناگوار از خود واکنش نشان دهیم. در این مقاله من به بررسی هفت مورد از موفقیت‌های الهام‌بخش برندهای بزرگ و کوچک پرداخته‌ام. اجازه دهید به سراغ بررسی هر کدام از آنها برویم.

۱. وقتی برگرکینگ خودرأی می‌شود

کمپین تبلیغاتی برند برگرکینگ در ژانویه ۲۰۱۸ تعجب بسیاری از کارشناس‌ها و مشتریان این برند را برانگیخت. بخش قابل توجهی از حیرت کاربران در فضای اینترنت به دلیل تاثیرگذاری بالای این کمپین بود. محور اصلی این کمپین تفاوت ارائه سرویس اینترنت به افراد مختلف در ایالت‌های گوناگون بود. به این ترتیب برگرکینگ با تاسیس فروشگاه فست فود در یک مرکز تجاری غذاها را با قیمت‌های مختلف به افراد ارائه می‌کرد. در این میان معیار انتخاب آنها مشخصات ظاهری افراد بود. این کار اعتراض بسیاری از افراد حاضر در ویدئوهای آنها را برانگیخت. با این حال در نهایت درس مهمی درخصوص عملکرد غیراخلاقی اپراتورهای تامین اینترنت به عموم مردم داد.

کمپین دوم این برند مربوط به جولای ۲۰۱۸ است. در این کمپین برگرکینگ موضوع تبعیض جنسیتی را مطرح کرد. بر این اساس آنها به تفاوت قیمت تبلیغ محصولات مخصوص خانم‌ها با نمونه‌های ویژه آقایان اعتراض کردند. به عنوان مثال در درون اپ‌ها با پرداخت فقط ۱۰ دلار امکان توسعه تبلیغات متعلق به مردان را دارید. با این حال چنین رقمی برای محصولات ویژه خانم‌ها بسیار بیشتر است. برگرکینگ با توجه به این موضوع حمایت بسیاری از انجمن‌های اجتماعی را به خود جلب کرد.

۲. کراک پات نقشه فرار از بحرانش را رو می‌کند

برند کراک پات به عنوان یکی از شرکت‌های معتبر در زمینه تولید لوازم آشپزی در اوایل سال ۲۰۱۸ با بحران عجیب و غریبی دست به گریبان شد. ماجرا به این ترتیب بود که دیر پز برند کراک پات به دلیل نقص فنی موجب آتش‌سوزی و مرگ جک پیرسن، یکی از ستاره‌های سریال مشهور شبکه NBC به نام «این ما هستیم»، شد. در پی بروز چنین حادثه‌ای شمار بالایی از هواداران این سریال اقدام به راه‌اندازی کمپین‌هایی برای دور انداختن دیر پزهای این شرکت و تحریم خرید محصولاتش کردند. پس از بروز چنین حادثه‌ای شرکت به سرعت اقدام به واکنش در شبکه‌های اجتماعی کرد. بر این اساس آنها در اکانت‌های‌شان نظرات مثبت مشتریان نسبت به کیفیت ساخت دیر پزها و همچنین تست‌های کیفیت فنی محصولات‌شان را بیان کردند. به علاوه مرگ بازیگر مشهور سریال «این ماه هستیم» به دلیل بی‌احتیاطی خودش نیز بود. واکنش مناسب این برند در برابر یک فاجعه بر میزان شهرت و اعتبارش نزد مخاطب افزود. شاید بی‌راه نباشد که اعتبار فعلی این برند را حتی بیشتر از زمان قبل فاجعه مرگ جک پیرسون بدانیم.

۳. KFC و بیان عذرخواهی جالب

آیا شما اخبار مربوط به تمام شدن مرغ‌های فست‌فود KFC را شنیده‌اید؟ شوخی نمی‌کنم، بلکه کاملا جدی هستم. در فوریه سال ۲۰۱۸ نزدیک به ۹۰۰ رستوران این برند در بریتانیا مرغ‌های‌شان تمام شد. اگر این خبر به نظر شما خنده‌دار است، باید به واکنش جذاب و خنده‌دار KFC نیز توجه کنید. بر این اساس تیم تبلیغات شرکت در سطح لندن بیلبوردهایی با تصویر یک بسته مرغ مخصوص KFC منتشر کرد. نکته جالب این تصویر نبود مرغ داخل ظرف غذا بود. به این ترتیب برند KFC به گونه‌ای طنزآلود به اتمام مرغ‌های رستوران‌های خود در بریتانیا واکنش نشان داد. مثال حاضر از KFC یکی از ساده‌ترین جوک‌ها و در عین حال عاری از هرگونه توهین را شامل می‌شود.

۴. تویوتا وارد جاده اصلی می‌شود

زمانی که پرستار آلین پیرس فرصت مناسب برای کمک به مردم جامانده در آتش‌سوزی شهر پارادایس از توابع ایالت کالیفرنیا را پیدا کرد، تصمیم بسیار شجاعانه‌ای گرفت. این پرستار شجاع با استفاده از خودروی تویوتا شخصی‌اش شمار قابل توجهی از مصدومان و مردم عادی را از بیمارستان شهر به نقطه‌ای امن منتقل کرد. به این ترتیب جان بسیاری از افراد طی این اقدام از مرگ و آسیب جدی حفظ شد. وقتی آلین پس از این اقدام تصویر خودروی توندرا تویوتا خود را که به دلیل عبور از آتش صدمه جدی دیده بود روی اکانت شخصی‌اش بارگذاری کرد، واکنش برند تویوتا تحسین همگان را برانگیخت. صفحه رسمی تویوتا در اینستاگرام ضمن درج پیامی دلگرم‌کننده در ذیل پست آلین به وی وعده تحویل یک خودروی توندرا کاملا نو را داد. اگرچه این اقدام از سوی تویوتا نیازمند برنامه‌ریزی خاصی نبود، با این حال سرعت واکنش‌شان جای تقدیر دارد.

اگر کسب‌وکار شما نیز در حوزه‌های ارائه کالاست، با تعویض رایگانش برای افراد فداکاری مانند آلین بر میزان اعتبار و شهرت‌تان بیفزایید. البته در اینجا بحث فقط مربوط به شهرت نیست، بلکه پای تعهد به ارزش‌های انسانی کسب‌وکار نیز مطرح خواهد بود.

۵. Payless بدل به فروشگاهی لوکس می‌شود

در ماه اکتبر وقتی مشتریان برند Payless وارد فروشگاه‌های این شرکت شدند، با قیمت‌های سرسام‌آوری رو به رو شدند. به طور معمول کفش‌های این فروشگاه بین ۲۰ تا ۴۰ دلار ارزان‌تر از سایر مراکز خرید بود. با این حال اکنون کفش‌هایی با قیمت خیره‌کننده ۱۸۰۰ دلاری در ویترین‌ها خودنمایی می‌کرد. وقتی مشتریان دلیل چنین اقدامی را جویا شدند، پاسخ Payless از طرحی جاه‌طلبانه حکایت داشت. در حقیقت افزایش قیمت کفش‌ها در پی اجرای طرح کمک به افراد فقیر بود. البته در این میان بار اصلی فقط روی دوش خریدارها نبود. برند Payless نیز دقیقا دو برابر کمک‌های مشتریانش به مبلغ جمع شده افزود. به این ترتیب Payless به جای تولید تبلیغات گران قیمت به سوی امری عام‌المنفعه جهت‌گیری کرد.

۶. توجه برند Ikea به سگ‌ها

شعبه Ikea در شهر کاتانیا در ایتالیا در ماه نوامبر دست به اقدامی بسیار تحسین‌برانگیز در حمایت از حیوانات زد. در روزهای سرد ماه نوامبر کارکنان شعبه کاتانیا شاهد حضور سگ‌های ولگرد در اطراف فروشگاه بودند. این سگ‌ها به دلیل سرمای زیاد به سوی این مرکز خرید آمده بودند. در این میان کارمندان Ikea به جای تماس با پلیس به منظور جمع‌آوری سگ‌ها، درهای فروشگاه را به روی آنها باز کردند. به این ترتیب آن شب سگ‌های بیچاره جای گرم و غذای مناسبی در اختیار داشتند. این اقدام انسانی کارکنان Ikea در شبکه‌های اجتماعی بازخورد بسیار زیادی داشت. به گونه‌ای که حتی سازمان‌های حفاظت از حقوق حیوانات نیز دست به تقدیر از این برند زدند. نکته جالب درخصوص اقدام کارکنان Ikea قبول سرپرستی برخی از سگ‌های ولگرد از سوی آنها و همچنین برخی از مشتریان آن شعبه بود. به این ترتیب سگ‌های ولگرد کاتانیا به نوعی صاحب خانواده شدند.

شاید اگر بسیاری از ما به جای کارکنان Ikea بودیم، درهای فروشگاه را هرگز روی سگ‌های ولگرد باز نمی‌کردیم. تفاوت یک برند آینده‌نگر و سایر شرکت‌ها نیز دقیقا در همین نکته است. گاهی اوقات یک حرکت هرچند کوچک مانند پناه دادن به سگ‌ها موجب افزایش شهرت برندمان می‌شود. بنابراین اقدام منطقی در چنین مواردی اقدام به مانند Ikea است.

۷.استفان کری و شاد کردن قلب یک دختربچه

رایلی موریسون ۹ ساله به هنگام بازدید از فروشگاه‌های کفش متوجه عرضه ورژن «کری ۵» که به نام استفان کری تولید می‌شود، در مدل‌های انحصاری مردانه شد. به همین دلیل این دختربچه نامه‌ای برای استفان کری نوشت. واکنش استفان کری به نامه دست‌نوشته این دختربچه بسیار جالب بود: ایجاد خط تولید نسخه دخترانه و زنانه کفش‌های کری. همچنین رایلی یک جفت کفش نو رایگان دریافت کرد. در روز جهانی بانوان نیز استفان کری شخصا از رایلی برای مشاهده مسابقه بسکتبال NBA دعوت به عمل آورد. بدون تردید اقدام استفان کری در واکنش به نامه رایلی اوج احترام به مشتریان و طرفداران سلبریتی‌هاست. به همین دلیل شماره پایانی این مقاله را به استفان کری اختصاص دادم. او با این کار ثابت کرد که فقط در زمین بسکتبال اسطوره نیست.

منبع: inc

۹ استراتژی برتر بازاریابی کسب‌وکارهای آنلاین

به قلم: لورا لیک نویسنده حوزه بازاریابی و تبلیغات
مترجم: امیر آل‌علی

در یک توضیح جامع می‌توان استراتژی را برنامه‌ای جامع برای دستیابی به اهداف دانست که در این میان با توجه به اهمیت بسیار بالای بازاریابی برای هر سازمان، بدون شک وجود استراتژی‌های بازاریابی از جایگاه حیاتی برخوردار خواهد بود. اگرچه امروزه شرکت‌های بسیاری در تلاش برای استفاده از استراتژی‌های برندهای موفق دارند، با این حال توصیه می‌شود تا در این رابطه تنها به دنبال بررسی عملکرد سایرین در راستای بهبود طرح‌ریزی خود باشید. درواقع هر برنامه‌ای با توجه به نیاز و شرایط شرکت‌ها تعیین می‌شود که نمی‌توان تصور کرد که شما نیز درست در شرایطی مشابه شرکت دیگر باشید. به همین خاطر آگاهی از اصول و قواعد این امر، ضروری به نظر می‌رسد. در این رابطه توجه داشته باشید که قبل از شروع این کار شما نیازمند جمع‌آوری اطلاعات کاملی از بازار هدف و اوضاع شرکت خود، خواهید بود. امروزه کسب‌وکارهای آنلاین، رشدی فوق‌العاده را تجربه می‌کنند که این امر باعث می‌شود تا ضرورت توجه به آنها افزایش یابد. در همین راستا و در ادامه به بررسی ۹ استراتژی برتر بازاریابی این نوع کسب‌وکارها خواهیم پرداخت.

۱-وب‌سایتی مناسب طراحی کنید

اغلب افراد در رابطه با اهمیت طراحی وب به عنوان یک تکنیک بازاریابی؛ ناآگاه هستند. علت این امر نیز به این خاطر است که آنها توجه خود را بیشتر روی محتویات ارسالی قرار می‌دهند. این امر در حالی است که محیط کاربری سایت، نخستین چیزی است که در ابتدای کار توجه مخاطب را به خود جلب می‌کند. نمونه‌های بسیاری را می‌توان در این رابطه ذکر کرد که عدم طراحی مناسب باعث شده است تا برندهای رقیب بتوانند علی رغم عملکردی یکسان و تنها به علت طراحی جذاب‌تر، بتوانند به موفقیت مورد نیاز دست پیدا کنند. به همین خاطر لازم است تا نخستین گام شما برنامه‌ریزی برای نحوه طراحی وب‌سایت رسمی شما باشد. در این رابطه دو عامل مهم باید همواره مورد نظر قرار گیرد. نخست رعایت اصل سادگی و سهولت کار و دیگری جذاب ساختن محیط کاربری که باعث می‌شود تا ما به تیم طراحی خبره‌ای نیاز داشته باشیم. در نهایت توجه داشته باشید که تنها به‌روز رسانی مطالب اهمیت نداشته و لازم است تا برنامه‌ای دقیق برای به‌روز رسانی و حتی تغییر محیط کاربری نیز داشته باشید. علت این امر به این خاطر است که اقدامات شما ممکن است در طول زمان جذابیت اولیه خود را از دست داده و کاربر را دچار روزمرگی کند. با این حال یک تغییر به موقع می‌تواند همه چیز را به نفع شما تغییر دهد. در این رابطه امروزه بسیاری از سایت‌های جهانی، با توجه به تغییرات فصلی اقدام به اعمال تغییراتی در محیط کاربری سایت خود می‌کنند که این امر خود جذابیت بالایی را برای بازدیدکنندگان به همراه خواهد داشت. در این رابطه توصیه می‌شود تا تغییرات شما به اندازه‌ای نباشد که فرد خود را با سایتی جدید مواجه کند و درواقع ضروری است تا همواره در تلاش برای حفظ اصالت خود باشید. در این رابطه این امر که همواره نظرات کاربران را در رابطه با تغییرات خود جویا شوید، باعث می‌شود تا در نهایت بتوانید سایت خود را به شرایط ایده‌آل، نزدیک‌تر کنید.

۲-اهمیت بهینه‌سازی موتور جست‌وجو(سئو) را جدی بگیرید

سئو درواقع یک روند در راستای بهتر دیده شدن وب‌سایت شما خواهد بود که کمک می‌کند تا در جست و جوهای افراد، در رتبه‌های بالاتری قرار گیرید. با توجه به این امر که افراد معمولا جست‌وجوهای خود را محدود به صفحه نخست می‌کنند، به‌همین خاطر استفاده از این روش کاملا ضروری محسوب می‌شود. در این رابطه توجه داشته باشید که سئو موارد متعددی را شامل شده و تنها محدود به متن‌های ارسالی نخواهد بود. به همین خاطر نیز روش‌های مختلفی در رابطه با آن وجود دارد که لازم است تا نسبت به آنها به آگاهی کافی دست پیدا کرده و یا فردی حرفه‌ای را در این رابطه به استخدام شرکت خود درآورید. به طور کلی فاکتورهای زیادی برای بهبود رتبه و کیفیت صفحات وجود دارد که با بهینه‌سازی آنها می‌توان به رتبه بالاتری در نتایج جست‌وجوها دست پیدا کرد که به دو بخش کلی درون و بیرون سایتی تقسیم می‌شود.

۳-در اقدامات خود تنوع کافی را داشته باشید

این امر که مطالب ارسالی شما تمامی جنبه‌های مورد نیاز را پوشش دهد، بدون شک از جمله مواردی خواهد بود که شانس موفقیت کار شما را افزایش خواهد داد. برای مثال در رابطه با معرفی یک محصول، تنها ارائه توضیحات جامع، نمی‌تواند نیاز افراد را برطرف کرده و آنها را به اطمینان لازم برای خرید خود برساند. به همین خاطر لازم است تا از تصاویر و فیلم‌های مختلف در این رابطه استفاده کنید. با این حال این موارد تنها الزامات اصلی محسوب شده و نمی‌توان آن‌ها را نقطه پایان تصور کرد. به همین خاطر توصیه می‌شود تا سایر موارد نظیر قابلیت ارسال نظر و مواردی از این قبیل را نیز جدی بگیرید. در نهایت با توجه به بازار رقابتی حال حاضر، برندی که بتواند خدمات و امکانات بیشتری را در اختیار مشتری قرار دهد، برنده میدان خواهد بود.

۴-یک مشاور حرفه‌ای را به استخدام شرکت درآورید

دنیای بازاریابی اینترنت به قدری وسیع است که همواره این احتمال وجود دارد که سطح دانش شما برای قدم نهادن در این مسیر کاملا کافی نباشد. به همین خاطر ضروری است تا فردی حرفه‌ای در این رابطه را به استخدام شرکت درآورده و از مشاوره‌های وی برای بهبود کار خود استفاده کنید. خوشبختانه امروزه مقالات متعددی در رابطه با اهمیت و خصوصیات یک مشاور بازاریابی به چاپ رسیده است که مطالعه آن می‌تواند شما را در این رابطه یاری کند.

۵-از بازاریابی ایمیلی استفاده کنید

در رابطه با بازاریابی ایمیلی، اکثر افراد بر این باور هستند که این امر تنها شامل ارسال ایمیل به افراد گوناگون می‌شود. اگرچه این امر صورت کلی کار را تعریف می‌کند، با این حال در این رابطه نکاتی وجود دارد که در صورت عدم رعایت آن، شما تنها زمینه نارضایتی را در افراد ایجاد خواهید کرد. در این رابطه توجه داشته باشید که لازم است تا در ابتدا نسبت به جذابیت بالای پیام خود برای مخاطبان، اطمینان حاصل کرده و یک جدول زمانی درست را برای ارسال آن‌ها مشخص کنید. این امر نیز کاملا بستگی به جامعه هدف شما خواهد داشت. برای مثال در صورتی که کارمندان سطح یک شهر، هدف اصلی شما محسوب می‌شوند. بهتر است تا پیام‌های خود را در ساعات اولیه و یا پایانی روز ارسال کنید. همچنین ارسال مداوم پیام‌ها نیز اقدامی نادرست خواهد بود و لازم است تا فواصل مناسبی میان پیام‌ها وجود داشته باشد.

۶-مخاطبان خود را دسته‌بندی کنید

این امر که همه افراد برای شما از جایگاه یکسانی برخوردار باشند نیز از دیگر اشتباهاتی محسوب می‌شود که شرکت‌ها ممکن است انجام دهند. در این رابطه لازم است تا با توجه به بازخورد افراد، مخاطبان را در گروه‌بندی‌های مختلفی قرار داده و برای هر یک از آنها برنامه‌ریزی جداگانه‌ای داشته باشید.

۷-مطالب جدید و محتواهای ارزشمند را به اشتراک بگذارید

برخی از مطالب ممکن است جذابیت بالایی داشته باشند با این حال ارزش محتوایی پایینی دارند. درست عکس این قضیه نیز ممکن است رخ دهد. به همین خطار لازم است تا در تلاش برای نزدیک کردن این دو به یکدیگر باشید. درواقع شما نیازمند مطالبی جذاب و در عین حال ارزشمند خواهید بود تا نه‌تنها جایگاه برند خود را افزایش دهید، بلکه به محبوبیت کافی در نزد مخاطب نیز برسید. در نهایت این امر که همواره به مصاحبه و تولید محتوا اکتفا نکرده و مطالب مناسب خارجی نیز ترجمه کنید، از جمله اقدامات مهم در این رابطه محسوب می‌شود.

۸- در زمینه خبررسانی نیز فعالیت داشته باشید

مقالات و نوشته‌ها تنها نیاز اطلاعاتی کاربران نبوده و اخبار نیز از جمله موارد بسیار مهم در این رابطه محسوب می‌شود. به همین خاطر لازم است تا در ابتدا اخبار شرکت خود و در نهایت مهم‌ترین اخبار داخلی و خارجی را در معرض نمایش قرار دهید.

۹-مسابقات و چالش‌های جذاب ایجاد کنید

لازم است تا ارتباط خود را با کاربران افزایش داده و آنها را به نوعی با خود درگیر کنید. در این رابطه برگزاری مسابقه و چالش‌های متنوع، از جمله اقدامات جذاب و مفید محسوب می‌شود. برای مثال عکاسی از محصولات تولیدی شرکت، از جمله رایج‌ترین و محبوب‌ترین موارد در این رابطه محسوب می‌شود.

منبع: thebalancesmb

ایستگاه بازاریابی

بهبود استراتژی بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی با توصیه‌های ساده(۲)

راهکارهای نگارش کپشن حرفه‌ای در اینستاگرام

به قلم: میشل آینسلی بازاریاب حوزه تکنولوژی
ترجمه: علی آل‌علی

در مطلب پیشین به سه مورد از راهکارهای نگارش کپشن حرفه‌ای در اینستاگرام اشاره کردیم و حال به ادامه آنها می‌پردازیم.

۴. جایگذاری کلمات مهم در ابتدای کپشن

دوباره تاکید می‌کنم، کپشن‌ها فقط سه خط برای جلب نظر مخاطب فرصت دارند، بنابراین باید کلمات کلیدی‌مان را در همین سه خطر قرار دهیم. هرگونه هشتگ یا تگ صفحات دیگر را به انتهای مطلب موکول کنید. در زمینه طراحی هوشمندانه کپشن، ذکر کلمات کلیدی و مهم در ابتدای کار بسیار مهم است. بر این اساس شما هوک اول را بسیار محکم به مخاطب خواهید زد. در چنین شرایطی مخاطب دیگر به طور خودکار بقیه مطلب را مطالعه می‌کند. حتی اگر نیاز به لمس گزینه «More» باشد.

۵. ویرایش و بازنویسی

به هنگام نگارش مطلب اصلا عجله نکنید. به سراغ منابع مختلف رفته و همه نکات کلیدی را در نظر داشته باشید. به ویژه اگر کپشن شما بسیار کوتاه طراحی شده است. در چنین شرایطی دقت در ویرایش و بازنویسی مطلب اهمیت بالایی دارد. بی‌شک هیچ‌کدام از ما علاقه‌ای به مطالعه مطلبی با غلط‌های پرشمار و قاعده نگارشی نامطلوب نداریم. همچنین اگر در متن‌مان شوخی‌های جذاب نیز داریم، اهمیت مطالعه دوباره متن افزایش خواهد یافت. به هنگام ویرایش و بازنویسی مطلب تا جای ممکن زوائد را حذف کنید. همچنین کارتان را به شخص دیگری نیز نشان دهید. این کار باعث افزایش ضریب اطمینان از کیفیت مطلب‌تان خواهد شد. در هر صورت یک جفت چشم آماده که خسته از فرآیند نگارش کپشن نیست، ایرادهای پنهان کار را بهتر کشف می‌کند. با استفاده از ابزارهای جانبی نظیر دستیار Hootsuite شما به راحتی امکان ارسال خودکار مطلب‌تان برای بخش‌های مختلف شرکت و درخواست بازخوانی آن را خواهید داشت. به این ترتیب ضریب اشتباه مطالب‌تان در شبکه‌های اجتماعی تا حد زیادی کاهش خواهد یافت.

۶. استفاده هوشمندانه از هشتگ‌ها

از هشتگ‌هایی که با ماهیت کسب‌وکارتان در ارتباط هستند، استفاده کنید. همچنین توجه داشته باشید که با افزودن شمار بالایی از هشتگ‌ها مخاطب را اذیت نکنید. در حقیقت هشتگ‌های فراوان فرآیند مطالعه کپشن را به شدت دشوار می‌کند. اگر قصد استفاده از هشتگ‌های به گونه‌ای هوشمندانه را دارید، به توصیه‌های ذیل توجه کنید:

- جداسازی فهرست هشتگ‌ها از متن اصلی با جایگذاری‌شان در انتهای پیام و استفاده از خط تیره به منظور جداسازی ضروری است.
- به جای ذکر هشتگ‌ها در کپشن آنها را به صورت کامنت در زیر پست‌تان ارسال کنید.

۷. طراحی سوال

یکی از راهکارهای ساده برای دستیابی به کامنت‌های بیشتر در ذیل پست‌مان استفاده از یک سوال جذاب در کپشن است. به این ترتیب مخاطب نسبت به پاسخ آن کنجکاو خواهد شد. توجه داشته باشید که پرسش شما باید به اندازه کافی جذاب و فریبنده باشد. در عین حال پاسخگویی بدان نباید هرگز سخت یا پیچیده شود. به این ترتیب پیش از انتشار کپشن پرسش آن را در اختیار برخی از اعضای تیم شرکت قرار دهید. به این ترتیب آنها نظرات سازنده‌ای در مورد ماهیت پرسش‌ها و به طور کلی کپشن‌تان ارائه خواهند کرد. علاوه بر پرسش‌های معمولی شما می‌توانید درخواست ارائه نظر یا توصیه در مورد محصول یا تصویرتان را نیز از مخاطب‌ها داشته باشید. در این زمینه عملکرد برندهای حوزه مد و پوشاک مثال‌زدنی است. آنها به طور معمول از مخاطب‌شان درخواست ارائه نظر پیرامون کیفیت محصولات یا کاتالوگ فصل‌شان را دارند. بی‌شک پاسخگویی به چنین پرسش‌هایی برای همه ما جذاب خواهد بود.

۸. شانس‌تان را با تگ کردن دیگران امتحان کنید

آیا مطلب شما در ارتباط با یک کاربر رسمی دیگر در اینستاگرام است؟ در صورت مثبت بودن پاسخ، با تگ نام کاربری‌اش به کپشن‌تان ظاهر حرفه‌ای‌تری دهید. در حقیقت تگ دیگر شرکت‌ها در پست‌مان به معنای ارتباط دوستانه میان ماست. چنین روندی ماهیت حرفه‌ای کسب‌وکار را به خوبی نمایش می‌دهد. به ویژه اگر طرف مقابل یکی از رقبای شما باشد، ذکر نامی از وی به همراه تگ اکانتش بیانگر احترام شما به رقبای‌تان خواهد بود. چنین المان‌هایی هیچ‌گاه از دیدگان مشتریان دور نمی‌ماند. علاوه بر نمایش جلوه‌ای حرفه‌ای از کسب‌وکارمان، با تگ دیگر شرکت‌ها یا سلبریتی‌ها بخش قابل توجهی از هواداران‌شان نیز به سراغ مطلب‌مان خواهند آمد. به این ترتیب شمار لایک‌ها و کامنت‌های پست‌مان به شدت افزایش می‌یابد.

۹. تقویت فرآیند جذب مخاطب با ترغیب آنها به انجام عملی خاص

آیا مایل به افزایش سطح جذب کاربران به مطلب‌تان هستید، با دعوت از کاربران به منظور درج کامنت در زیر پست‌تان این هدف را به گونه‌ای خلاقانه فراهم خواهید کرد. همچنین با درخواست از مخاطب‌ها به منظور تگ دوستان و نوشتن نظرشان میزان تعامل با کاربران افزایش خواهد یافت.

بی‌شک مطلب ما باید بسیار جذاب باشد تا کاربران نسبت به درج کامنت در ذیل آن متقاعد شوند. برهمین اساس تلاش‌تان را روی نگارش بهترین کپشن ممکن و استفاده از برترین عکس‌ها با کیفیت بالا قرار دهید. در غیر این صورت جلوه حرفه‌ای برندتان صدمه خواهد دید. به هر حال هیچ کاربری علاقه‌ای به مطالعه و از همه مهم‌تر درج کامنت در زیر پست‌های بی‌کیفیت ندارد. اگر هم کامنتی دریافت شود، حاوی مطالب توهین‌آمیز به دلیل اتلاف وقت کاربران خواهد بود. به منظور ترغیب مخاطب برای درج کامنت در نظرگیری جایزه‌ای برای آنها راهکار کاملا تاثیرگذاری خواهد بود. به این ترتیب به قید قرعه به برخی کامنت‌های کاربران جایزه دهید. این جایزه باید به اندازه‌ای جذاب باشد که خیل عظیمی از کاربران را جذب کند.

۱۰. استفاده از اموجی ترس ندارد

آیا استفاده از اموجی در کپشن اینستاگرام کار مطلوبی است؟ در مقام پاسخگویی باید به یک نکته روانشناختی توجه کنیم. بر این اساس هرگونه المان متفاوت در متن، چه از نظر رنگ یا اندازه، توجه مخاطب را بیش از پیش به خود جلب خواهد کرد. پس استفاده از اموجی‌های جذاب هیچ تاثیر منفی روی کپشن‌مان نخواهد داشت. با این حال این امر به معنای امکان استفاده از شمار بالای اموجی‌ها نیست. به طور معمول در هر سطر بین ۱ تا ۳ اموجی را استفاده کنید. به این ترتیب تاثیر روانشناختی آن حفظ خواهد شد.

همچنین در برخی موارد به جای درج متن به عنوان کپشن کافی است از اموجی یا مجموعه اموجی‌های مناسب استفاده کنید. پست‌های برند استارباکس در این زمینه مثال بسیار بارزی محسوب می‌شود. بی‌شک با نگاهی به آنها خیل عظیمی از ایده‌ها را دریافت خواهید کرد.

منبع: hootsuite

رهبری

۶ دلیل اهمیت زمان مرده برای مدیران

به قلم: رایان رابینسون نویسنده حوزه مدیریت و بازاریابی
مترجم: امیر آل‌علی

همـــواره مدیران به علت حجم بالای کاری کـــه در اختیار دارند، با معضل کمبـــود وقت مواجه هســـتند. همین امر نیز باعث می‌شـــوند تا آنها به دنبال راهکارهایی برای بهبود اســـتفاده حداکثری از زمان خود باشند. در این رابطه اگرچـــه ارائه راهکارهای خلاقانه بـــرای انجام کارها و یا حـــذف آن، از جمله اقدامات رایج محسوب می‌شود، با این حال توجه داشته باشید که این امر برای تمامی شرایط قابل اجرا نخواهد بود. برای مثال ممکن است یک مدیر نتواند از حجم کاری خود بکاهد و کاهش این امر به معنای وارد کردن یک ضرر به بدنه شرکت خواهد بود. به همین خاطر از جمله راهکارهای کاملا مفید این است که به زمان‌های مرده خود توجه بیشتری داشته باشید. اصطلاح زمان مرده به اوقاتی تلقی می‌شود که شما به هیچ کار مهمی نمی‌پردازید. برای مثال زمان رســـیدن به محل کار و یا صرف ناهار، از جمله این موارد محســـوب می‌شود. درواقع توصیه می‌شود تا به جای کاهش حجم کاری، در ابتدا نگاهی به نحوه استفاده از زمان خود داشته باشید. با این اقدام شما متوجه زمان‌هایی خواهید شـــد که تاکنون مورد توجه شما نبوده و می‌توانید از آن برای انجام بخشی از کارهای مهم خود استفاده کنید. با این حال لازم است تا نسبت به اهمیت این امر به باور کافی دست پیدا کرده باشید که در همین راستا و در ادامه به بررسی شش دلیل اهمیت زمان‌های مرده برای مدیران، خواهیم پرداخت.

۱-امکان افزایش مهارت و دانش را فراهم خواهد آورد

امـــروزه از جمله رایج‌ترین بهانه‌های افراد در رابطه با علت عدم مطالعه کافی، مســـئله کمبود وقت اعلام می‌شود. این امر در حالی است که افرادی که مطالعه کافی دارند نیز از شرایط مشابه شما برخوردار هستند. به همین خاطر این بهانه‌ها نمی‌تواند دلایل منطقی و قابل قبول برای این امر محســـوب شود. در این رابطه توجه داشـــته باشید که شـــما نیازمند به‌روز نگه داشتن دانش و یا حتی افزایش سطح توانایی‌های خود هستید. ضرورت این امر برای مدیران از اهمیت به مراتب بالاتری برخوردار است. علت این امر نیز به این خاطر است که تصمیمات مدیران، آینده یک سازمان را رقم خواهد زد. به همین خاطر لازم است تا آنها در بالاترین ســـطح ممکن قرار داشته باشند. برای مثال امروزه بسیاری از افراد از کتاب‌های صوتـــی برای زمان‌های بیکاری و اســـتراحت خود اســـتفاده می‌کنند، که باعث می‌شود آنها با محدودیت‌های کتاب‌های چاپی رو به رو نشوند. درواقع استفاده از زمان‌های مرده کاملا وابسته به میزان خلاقیت شما خواهد بود. به همین خاطر نباید خود را به یک یا چند روش در این رابطه محدود دانست.

۲-شما را در مسیری مثبت و رو به رشد قرار خواهد داد

تفاوت بزرگ افراد موفق و شکست‌خورده، در رابطه با نحوه به پایان رساندن روز آنها است. درواقع اگر خواهان موفقیت هستید، لازم است تا نهایت تلاش خود را انجام داده و اقدامات لازم را برای این امر به خوبی به انجام برسانید. در این رابطه در صورتی که شـــما بتوانید از امکاناتی استفاده کنید که اکثر افراد از آن غافل هستند، بدون شک شما یک قدم جلوتر خواهید بود. درواقع شما می‌توانید با استفاده از زمان‌های مرده، جریان زندگی خود را در مسیری بهتر قرار دهید که پیشرفت دائم شما را تضمین خواهد کرد. از جمله اشتباهات رایج مدیران این است که جایگاه خود را نقطه پایانی کار تصور می‌کنند. همین امر نیز باعث می‌شود تا آنها نیازی به پیشرفت و ترقی را در خود احساس نکنند. علت این تفکر نیز ریشـــه در عملکرد مدیران قدیمی دارد. با این حال امروزه تمامی کســـب‌وکارها از فضای کاری آن زمان عبـــور کرده‌اند. درواقع امروزه با توجه به وجود رقبای متعدد، دیگر نمی‌توان بدون برنامه‌ریزی دقیق برای رشد و پیشرفت خود، در مسیر موفقیت گام نهاد. در نهایت این امر که شما به عنوان مدیر یک شـــرکت، نسبت به زمان‌های مرده خود توجه کافی را داشته باشید باعث خواهد شد تا سایرین نیز به الگوبرداری از شما پرداخته و یک فرهنگ و مزیت بزرگ در شرکت شکل گیرد.

۳-به نوآوری و خلاقیت شما کمک خواهد کرد

امروزه ضرورت نوآوری و خلاقیت مدیران برای شـــرکت‌ها به اثبات رسیده اســـت. در این رابطه بســـیاری از آنها به دنبال راهکارهایی برای بهبود این امر هســـتند. جالب اســـت بدانید که اســـتفاده از زمان‌های مرده به این علت که خلاقیت شما را به خوبی تحریک خواهد کرد، خود به این امر کمک شایانی را می‌کند. در این رابطه بسیاری از مدیران جهانی به مانند استیو جابز، روش‌های متعـــددی را برای این امر ابـــداع کرده‌اند که خود به افزایش وجهه آنها کمک کرده و به اعتباری برای شرکت تبدیل شده است.

۴-به انتخاب موارد مهم در کار و زندگی و تمرکز روی آنها کمک خواهد کرد

برای اســـتفاده موثر از زمان خود، شـــما نیاز به به اولویت‌بخشی و انتخاب مواردی خواهید داشت که به بهبود کار و یا زندگی شخصی شما کمک خواهد کرد. در این رابطه توجه داشته باشید که همواره مشاهده شده است که برخی از مدیران تنها بعد کاری زندگی خود را مورد توجه قرار داده و همین امر باعث می‌شـــود تا در درازمدت با مشکلات متعددی در زمینه زندگی شخصی خود مواجه شوند. به همین خاطر لازم است تا از زمان مرده خود برای بهبود هر دو بخش مهم زندگی استفاده کنید. با توجه به این امر که شما باید از این زمان‌ها برای اقداماتی استفاده کنید که منفعتی را برای شما به همراه خواهد داشت، این امر به انتخاب و تمرکز بیش‌تر روی موارد مهم کمک خواهد کرد. در آخر فراموش نکنید که همه چیز به موقعیت شما بستگی خواهد داشت. برای مثال در صورتی که در زمینه کاری خود با ضعف‌های بیش‌تری مواجه هستید، لازم است تا بیش‌تر زمان مرده خود را به این امر اختصاص دهید.

۵-به واقعیتی درست از خود دست پیدا خواهید کرد

بـــرای پیدا کردن موارد مناســـب برای پر کردن زمان‌های مرده، شـــما نیاز به بررســـی خود خواهید داشـــت. این امر خود به شما کمک خواهد کرد تا به درک بهتری از خود دست پیدا کرده و به ضعف‌ها و مواردی دست پیدا کنید که تاکنون از نگاه شـــما غافل مانده اســـت. در این رابطه توجه داشـــته باشید که مدیران نیازمند حفظ وجهه و جایگاه خود هســـتند. به همین خاطر بهتر اســـت تا قبل از اعلام ســـایرین، خود برای برطرف کـــردن ضعف‌های موجود برنامه‌ریزی کنید.

۶-به کاهش استرس و افزایش اعتماد به نفس کمک خواهد کرد

هنگامی که افراد در جایگاه مطلوب خود نباشند، بدون شک دچار استرس خواهند شد. در این رابطه استفاده از زمان‌های مرده باعث خواهد شد تا شما بتوانید برنامه‌ریزی بهتری را داشـــته باشـــید و به علت این امر که همواره در حال بهبود اوضاع خود هســـتید، اعتماد به نفس شما نیز افزایشی چشمگیر را پیدا خواهد کرد. درواقع این امر باعث خواهد شـــد تا شـــما با بن‌بســـتی در زندگی خود مواجه نشـــده و همواره بتوانید برنامه‌ریزی به مراتب بهتری برای کار و زندگی خود داشته باشید. در این رابطه توجه داشته باشید که اعتماد به نفس و رضایت خاطر شما، در نهایت به تمامی اعضای تیم کاری نیز سرایت پیدا خواهد کرد.

منبع: thebalancesmb

۱۰ روش و ترفند مدیریت کسب و کار برای کارآفرینان

مدیریت کســـب و کار، کار چندان راحتی نیست. با وجود این، نیازی نیســـت حتما صاحب یک شـــرکت بزرگ باشـــید یا پول فراوانی داشته باشید که بتوانید از توصیه‌های مدیریت کسب و کاری که در این مقاله به آنها پرداخته می‌شود بهره ببرید. پس بهتر است کشف راه‌های مفید برای بهتر ســـاختن جنبه‌های مختلف مدیریت کســـب و کارتان را آغاز کنید؛ کاری که می‌تواند به پرثمرتر شدن کسب و کارتان بینجامد. با ما همراه باشید و ۱۰ روش و ترفند مدیریت کسب و کار برای کارآفرینان را به دقت از نظر بگذرانید.

۱. فقط دانستن چگونگی و نحوه انجام کار کافی نیست

اگر فکر می‌کنید چون در این حوزه متخصص هســـتید، بنابراین همه فاکتورهای لازم برای تبدیل شـــدن به یک مالک کســـب و کار حرفه‌ای را دارید پس ســـخت در اشتباه هســـتید. اطلاع از بازاریابی و مدیریت، حداقل برای چرخاندن چرخ‌های تشکیلات اقتصادی‌تان، جزو ضروریات است.

بگذارید مثال مشـــخص و روشـــنی بزنیم. می‌دانید که سرآشـــپزها یا حرفه‌ای‌هـــای زیادی در حوزه خوراک وجود دارنـــد. با وجود این، همه آنهـــا نمی‌توانند رســـتورانی موفق را راه‌اندازی کنند. همه آن‌ها عاشـــق غذا و پخت و پز هســـتند، اما خوب غذا پختن کافی نیســـت. مشتریان باید از آن غذاها باخبر شـــوند و آنها را امتحـــان کنند. اگر نتوانند طعم غذا را به مشـــتریان بچشانند، در نتیجه نمی‌توانند مشتری جلب کنند. در ادامه شـــش مهارت پایه‌ای که یک مدیر کسب و کار باید بداند را به شما ارائه می‌کنیم:

– برنامه‌ریزی

در واقع، از پیـــش برنامه‌ریزی کردن به آدم‌ها کمک می‌کند از منابع محدودشـــان، شـــامل وقت، پول و مواد به بهترین نحو اســـتفاده کنند. در آغـــاز، لازم اســـت که بـــه بودجه کســـب و کار فعلی‌تـــان فکر کنید تـــا بفهمیـــد چه مقدار پول نیـــاز دارید و چه وقت و چگونـــه باید از آن اســـتفاده کنید. بعد از آن، باید انتظارات‌تان را از سوددهی که می‌توانید از ســـرمایه‌گذاری‌تان بـــه دســـت آورید مورد توجه قرار دهید. ســـپس، محصولات و خدمات، مشتریان و اســـتراتژی‌های راه‌اندازی را مشخص می‌کنید.

– خرید

اکثر کسب و کارهای کوچک با خرید سر و کار دارند. سود، تفاوت بین مبلغی اســـت که خرج می‌کنید و مبلغی که مشـــتریان به شما پرداخت می‌کنند. بهتر اســـت هرگاه که ممکن بود به فکر پس‌انداز پول باشـــید. برای آنکه خریدار بزرگی باشید، فقط به خرج کردن‌تان در دسته‌بندی‌ها و زمینه‌هـــای مختلف فکر کنید. اگر به لحاظ مالی در مضیقه هســـتید، پس می‌توانید به ســـرعت مشـــخص کنید در کجاهـــا می‌توانید جلوی مخارج اضافی را بگیرید. برعکس، اگر پول و نقدینگی‌تان زیادی اســـت، پس به فکر نحوه اســـتفاده از آن برای پرورش کســـب و کار کنونی‌تان باشید. به این کار، سرمایه‌گذاری مجدد می‌گویند. به علاوه، یک خریدار ماهر بودن یعنی اینکه کالاها و خدمات مورد نیاز را به وقت ضرورت در اختیار داشته باشـــید. یادتان باشد زمان‌بندی برای کسب و کار حیاتی است.

– تولید

واژه «تولیـــد» در اینجـــا یعنـــی اینکه محصـــولات و خدماتی را برای مشتریان فراهم می‌آورید تا آنها را از شما خریداری کنند. تولیدکنندگان بـــه این فرآیند پروســـه تولیـــد می‌گویند در حالی کـــه تامین‌کنندگان خدمات ممکن است آن را پروسه تحویل خدمات بنامند. تقویت فرآیند تولیـــد به معنای تقویت درآمدتان نیز هســـت. اگر بتوانید محصولات و همچنین خدمات باکیفیت‌تری را ارائه بدهید، به فروش بسیار بیشتری دست پیدا خواهید کرد.

– فروش

برای فروش، لازم اســـت در زمینه تقاضا و عادات خرید، درک خوبی از مشتریان‌تان داشـــته باشید. مشتریان باید محصولات‌تان را بشناسند و به آنها علاقه‌مند باشـــند. همچنین، لازم اســـت به این باور برسند که محصولات یا خدمات‌تان نیازهای آنها را مرتفع خواهد ساخت. به علاوه، شما، به عنوان یک مالک کسب و کار، باید سیاست‌های پرداخت را نیز مد نظر داشته باشـــید. برمبنای محصولات و خدماتی که می‌فروشید و ارائه می‌کنید، باید تصمیم بگیرید که مشتریان نه‌تنها چه مقدار هزینه، بلکـــه چه مقدار زمان برای انجام پرداخت‌های‌تان نیاز خواهند داشـــت. به عنوان مثال، بعضی از کسب و کارها موقع سفارش گرفتن ۵۰درصد می‌گیرند و در نهایت موقع تحویل نیز ۵۰درصد باقیمانده را از مشتری می‌گیرند.

– پیگیری

این به مهارت حفظ ثبت و ســـابقه کســـب و کاری خوب برمی‌گردد. اگر به طور پیوســـته پول موجود در کســـب و کارتان را پیگیری نکنید، ممکن اســـت آن را از دســـت بدهید. پیگیری همچنین برای پر کردن صحیح فرم‌های مالیات نیز لازم است. با این روش، برای تقویت فروش، کارآمـــدی و ســـوددهی کســـب و کار کنونی‌تـــان می‌توانید تصمیمات عاقلانه‌ای بگیرید.

– مدیریت

مدیریت یعنی اینکه شـــما باید نسبت به چگونگی اداره کردن کسب و کارتان از بینش درست و کافی برخوردار باشید و برای هدایت کسب و کارتان به ســـمت اهداف مـــورد نظر خودتان را بـــا تغییرات همگام و به‌روزرســـانی کنید. با گوش کردن و کار کردن برای مدیران باتجربه که از موفقیت‌ها و شکســـت‌های خود درس‌های فراوانی آموخته‌اند به یک مدیر عالی تبدیل شوید.

۲. انتخاب درست کارکنان

در صورتـــی کـــه در زمینه کاری خود فوق‌العاده هســـتید اما از دانش بازاریابی بی‌بهره‌اید، پس بهتر اســـت به فکر اســـتخدام افراد مناســـب و واجد شرایط برای پر کردن این جای خالی در کسب و کارتان باشید.

اما، در صورت امکان، دوستان‌تان را استخدام نکنید. این نکته ممکن اســـت برای خیلی از افراد روشـــن و مبرهن باشد. استخدام دوستان‌تان می‌توانـــد باعث ســـازش و ایجاد دوســـتی خوب بشـــود و در عین حال می‌تواند برای کســـب و کارتان نیز همین‌گونه باشـــد. شـــاید گاهی این موضوع کارســـاز واقع شود. اما، ســـعی کنید با دقت دست به استخدام افـــراد بزنیـــد. به علاوه، لازم اســـت رفتـــاری که در محـــل کار دارید با رفتارتان بیرون از محل کار متفاوت باشد و این اصلا کار ساده‌ای نیست.

۳. به فکر مشتریان خود باشید

وقتی نوبت به توصیه‌های مدیریت کســـب و کار می‌رســـد، مشتریان را نمی‌توان نادیده گرفت. اگر به فکر مشـــتریان خود و رفاه و همچنین رضایت آنها باشـــید، متوجه خواهید شـــد که با تقاضای بیشتری دوباره به شـــما رجوع خواهند کرد. این امر می‌تواند به فروش و عایدی بیشتر منجر شـــود. بهتر است کســـب و کار بصیرتش نسبت با این حقیقت را از دســـت ندهد که این مشتریان هستند که درآمد را تامین می‌کنند و مهم‌ترین رابطه در زنجیره کسب و کار را تشکیل می‌دهند.

۴. گوش کنید

مادامـــی که فقـــط حرف بزنیـــد حرف ســـایرین را نخواهید شـــنید. همکاران‌تـــان، کارکنان‌تـــان، تامین‌کنندگان‌تـــان و مشـــتریان‌تان همه حرف‌های باارزشـــی برای بیان کردن دارنـــد، بنابراین به آنها و آدم‌های اطراف‌تـــان خوب گـــوش بدهید. اگر مـــدام حرف بزنیـــد هرگز متوجه حرف‌های به دردبخور آن‌ها نخواهید شـــد. به یاد داشـــته باشـــید، تنها چیزی می‌تواند از دهان‌تان بیرون بیاید که نســـبت به آن علم داشـــته باشید. فقط ساکت باشید و یاد بگیرید.

۵. منظم باشید و برنامه‌ریزی داشته باشید

قبـــل از آنکه فـــروش و تبلیغـــات را آغاز کنید، ابتدا منظم باشـــید و ســـازماندهی داشته باشید، یعنی فهرســـتی از کارها، آدم‌هایی که برای ســـازماندهی نیاز دارید تهیه کنید. تعیین کنید چه کســـی چه چیزی را چه وقت و کجا باید انجام بدهد. شـــما نمی‌توانید شـــخصی باشید که ۱۰ یا ۱۵ شـــغل در شـــرکت‌تان دارد. آن فهرست را درست و آدم‌هایی که به شما کمک خواهند کرد، به خصوص در شروع کار، را پیدا کنید.

۶. مسئولیت‌ها را محول کنید

این یکی از مهمترین توصیه‌های مدیریت کســـب و کار اســـت که هر کارآفرینـــی باید بداند. محول کردن ماهرانه مســـئولیت‌ها امری حیاتی اســـت. هرچه زودتر این کار را بکنید، بهتر می‌توانید کسب و کارتان را مدیریت کنید. به ویژه، در آغاز کار، معمولا فکر می‌کنیم برای مدیریت اوضـــاع و هدایت دقیق کســـب و کارمان باید همه‌چیـــز را تحت نظر و کنترل خودمان داشـــته باشـــیم. هرچند هیچ کســـی نمی‌تواند بهتر از خودتان این کار را انجام دهد، اما عملا این موضوع حائز اهمیت نیست. در واقع، قرار نیســـت هر کاری که انجام می‌دهید بی‌نقص باشـــد، فقط باید آن کارها انجام بشـــوند و هر کسی که بخواهد و قادر باشد می‌تواند آن را برای‌تان انجام بدهد.

۷. انتظارات و توصیفات شغلی واقع‌گرایانه‌ای تعیین کنید

اگر دل‌تان نمی‌خواهد عصبانی شـــوید و نمی‌خواهید بعدا پشـــیمانی به بار بیاید، از همین حالا، باید درباره نحوه‌ای که دوســـت دارید کارها انجام شـــود آگاهی و شـــفافیت کافی و لازم را داشته باشید. این بخشی از تکلیف شـــما است. از هر کارمندی که اســـتخدام می‌کنید، بخواهید توصیف مفصلی از آنچه قرار اســـت برون‌ســـپاری کنیـــد ارائه بدهد. در واقـــع، هرچه در ایـــن زمینه ریزتر و دقیق‌تر باشـــید، بعدها کمتر دچار سردرگمی خواهید شد.

۸. نظارت داشته باشید

قطعـــا اگر بخواهید یک مدیر کســـب و کار حرفه‌ای باشـــید واگذاری مسئولیت‌ها و تفویض اختیارات اهمیت پیدا می‌کند. اما، این به معنای آن نیســـت که کاملا خودتان را از هر مسئولیتی کنار بکشید. آدم‌ها به رهبر احتیاج دارند و به کسی که شخصیتی مسئولانه و قدرتمند داشته باشـــد احترام می‌گذارند و از او پیـــروی خواهند کرد. نظارت وفاداری و احترام ایجاد خواهد کرد؛ احســـاس شـــخصی‌تان را نیز دخالت بدهید و ســـعی کنید نام و سرگذشـــت همه کسانی که با شما همکاری می‌کنند را بدانید. بعد، یک تیم در اختیار خواهید داشـــت، متشـــکل از کســـانی کـــه عاشـــق کار کردن برای شـــما و افزایش بهره‌وری کســـب و کارتان هســـتند. اگر برای درک تقاضاها و خواســـته‌های تیم‌تان وقت بگذارید، قادر خواهید بود نتایج بلندمدت بهتری به دست بیاورید.

۹. تیم خودتان را مدیریت کنید

همان قدر که مدیریت کردن آدم‌ها و پروژه‌ها حیاتی اســـت، مدیریت صحیـــح زمان‌تان نیز از اهمیت برخوردار اســـت. هـــدف نهایی مدیریت کســـب و کار آن است که وقت شما را آزاد کند تا روی کسب و کارتان کار کنید و نه در کسب و کارتان!

۱۰. ثبات برای مدیریت کسب و کار داشته باشید

ایـــن مـــورد می‌تواند خودش کلیـــد عملیات کســـب و کاری بی‌نظیر باشـــد. اگر هیچ کار دیگری از شـــما بر نیامد، لااقل ســـعی کنید ثبات عمل داشته باشـــید. ثبات عمل دقیقا همان چیزی است که فرانشیزها براساس آن تعیین می‌شوند. مک دونالد در این زمینه پیشتاز بود و آن را به سطحی بهینه رساند. وقتی در هر کجای جهان وارد رستوران‌های مـــک دونالد می‌شـــوید، دقیقا می‌دانید چیزی را که ســـفارش می‌دهید بی‌کم و کاســـت برای‌تان مهیا خواهند کرد. با داشتن ثبات، برنامه‌ریزی استراتژی‌های درست و هماهنگی با ناظران، می‌توانید یک کسب و کار خوب و تمام‌عیار را اداره کنید. هرگز نگویید که کســـب و کار شـــما با دیگران متفاوت اســـت و شما مجبور نیستید از این قوانین پیروی کنید و از دوباره‌کاری کردن پرهیز کنید. در ادوار مختلف، مدیریت کســـب و کار عالی یعنی داشتن کسب و کار عالی.

یک مدیر کســـب و کار موفق بودن کار ســـاده‌ای نیست و به تلاش و شکیبایی شـــما نیاز دارد. برای آنکه یک مدیر کسب و کار بسیار خوب باشـــید، ابتدا، لازم است شـــش مهارت فوق‌الذکر را به صورت کامل یاد بگیرید و توصیه‌های مدیریت کســـب و کار پس از آنها را به درســـتی به کار بگیرید تا بتوانید کنترل کســـب و کارتان را به دســـت بگیرید و در گذر زمان کارآمدی کسب و کارتان را بهتر کنید.

منبع: vkool/bazdeh

چه زمانی رقابت بین همکاران، به رفتارهای غیراخلاقی منجر می‌شود

چه زمانی رقابت بین همکاران، به رفتارهای غیراخلاقی منجر می‌شود

اگر رقابت درون‌تیمی براساس ساختار مقایسه نسبی کارمندان تنظیم شود، به یک عامل انگیزه‌بخش منفی برای اقدامات و رویکردهای غیراخلاقی تبدیل می‌شود.

بسیاری از ما، عاشق رقابت کردن و مخصوصاً برنده شدن در رقابت‌ها هستیم. رقابت، باعث می‌شود ما به سمت اهداف‌مان حرکت کنیم و عملکرد خود را بهبود دهیم. ضمن اینکه بدون شک، اعتبار و قدرتی که از برنده شدن در رقابت حاصل می‌شود، اعتمادبه‌نفس ما را بالا می‌برد. به‌علاوه، برنده شدن، ترشح هورمون‌های دوپامین و تستوسترون را افزایش می‌دهد که به‌نوبه خود، باعث افزایش اعتمادبه‌نفس و تمایل به ریسک‌پذیری بیشتر می‌شود، یعنی ویژگی‌هایی که فرصت موفقیت‌های آتی ما را توسعه می‌دهد.

از طرف دیگر، علاقه و تمایل به بُرد، ممکن است چشم ما را به روی ملاحظات اخلاقی ببندد. این امر در تمامی حوزه‌ها، یک مشکل بالقوه محسوب می‌شود؛ برای مثال همکارانی که رقابتی شدید با یکدیگر دارند، مدیرانی که باید در یک دوره سه‌ماهه، آمار و ارقام بهتری را به مقامات بالای خود تحویل دهند یا حتی احزاب سیاسی که باید برای جمع‌آوری رأی بیشتر، هزینه کمپین‌های تبلیغاتی را بپردازند. تم مشترک این موقعیت‌ها، این است که در همه آن‌ها، تنها یک برنده وجود دارد که پول، پیشرفت، شهرت و اعتبار یا نظیر آن را از آن خود می‌کند.

عاملی که رقابت‌های فوق را به شرایط سخت‌تری تبدیل می‌کند، این است که می‌دانیم عملکرد ما، نه در یک چارچوب کامل، بلکه در مقایسه با دیگران سنجیده می‌شود. در محیط کار، ما غالباً با سیستم‌های «رتبه‌بندی و اخراج» یا منحنی پویایی، رده‌بندی‌های اجباری و سیستم انباشت روبه‌رو هستیم. بدین معنا که ۲۰درصد از کارمندان، در گروه عملکرد عالی قرار می‌گیرند و ۱۰درصد از آن‌ها نیز تحت گروه کارمندان غیرمفید و ناکارا (که اخراج آن‌ها ساده است) رده‌بندی می‌شوند. یا به‌عنوان مثال، کارمندانی که دارای مدرک یا گواهینامه MBA هستند، صرف‌نظر از اینکه عملکرد کلی آن‌ها چگونه باشد، در جایگاه بهتری نسبت به همکاران خود قرار دارند.

در آخرین تحقیقاتی که کریتی جاین، پروفسور رفتار سازمانی دانشکده کسب‌وکار IE به پایان برده و خلاصه آن در ژورنال مدیریت منابع انسانی منتشر شده است؛ نکته‌ای مطرح می‌شود که همه ما تاکنون به آن اندیشیده‌ایم: طرح‌های ارزیابی عملکرد کارمندان، درصورتی که بر مبنای مقایسه همکاران تنظیم شوند، نرخ و پتانسیل رفتارهای غیراخلاقی را بالا می‌برند.

در این تحقیقات، از ۱۶۴ دانشجوی رشته MBA خواسته شد که یک سناریوی فرضی را مطالعه کنند. هرچند این سناریو، براساس جریانات واقعی تنظیم شده بود. ماجرای سناریو، داستان یک بانکدار سرمایه‌گذاری است که در شرایطی پیچیده و دشوار (به‌لحاظ اخلاقیات) قرار گرفته و حالا این سؤال مطرح می‌شود که آیا او می‌تواند از انتخاب رفتار غیراخلاقی، دست بکشد یا خیر. دانشجویانی که در این تحقیقات شرکت کرده بودند، به‌صورت رندوم به سه گروه تقسیم شده بودند. به هر یک از این گروه‌ها گفته شد که بانکدار مذکور، به چه ترتیبی حقوق خود را دریافت می‌کند: الف) حقوق ثابت، بدون هیچ پاداشی. ب) حقوق ثابت و پاداشی که به تعداد قراردادها یا معاملات او بستگی دارد. ج) حقوق ثابت و پاداشی که به سطح عملکرد بانکدار در مقایسه با همکاران او بستگی دارد. نتایج مطالعات نشان می‌داد که دانشجویان، در شرایط ارزیابی نسبی عملکرد، انتظار داشتند که بانکدار به شیوه‌های غیراخلاقی رفتار کند.

در مطالعه دوم، محققان رفتار اخلاقی کارمندان را در زمینه

گزارش‌های شخصی آن‌ها از سطح عملکرد خودشان، مورد بررسی قرار دادند. آن‌ها از ۱۶۰ شرکت‌کننده آنلاین خواستند که به یک تست IQ ۱۰ سؤالی پاسخ دهند. سپس از شرکت‌کنندگان خواسته شد که پاسخ‌های درست را بررسی کرده و نمرات خود را گزارش دهند. این‌بار هم شرکت‌کنندگان به‌صورت تصادفی به سه گروه تقسیم می‌شدند: گروه اول صرف‌نظر از عملکرد، در هر صورت ۱۰ سنت پاداش دریافت می‌کردند. گروه دوم پاداشی ثابت به‌علاوه جایزه‌ای براساس تعداد پاسخ‌های درست دریافت می‌کردند و گروه سوم نیز پاداشی ثابت به‌علاوه جایزه‌ای که فقط برای بهترین نمرات در نظر گرفته شده بود. نتایج این مطالعات، محققان را شگفت‌زده کرد. گرچه هر سه گروه، تفاوت زیادی به لحاظ سطح عملکرد نداشتند، ولی اغلب شرکت‌کنندگان نمرات خود را بالاتر از سطح واقعی گزارش داده بودند؛ ضمن اینکه تعداد افرادی که عملکرد خود را بالاتر از واقعیت گزارش داده بودند، در گروه سوم بیشتر از سایرین بود. یعنی همان گروهی که در آن، به برترین نمرات جایزه‌ای تعلق می‌گرفت. نکته‌ای جالب این بود که «همه» اعضای این گروه، نمرات خود را بالاتر گزارش کرده بودند. نتیجه مطالعات واضح بود: فشار رقابتی و سیستم مقایسه‌ای، نرخ قانون‌شکنی و رفتار اخلاقی را افزایش می‌دهد.

هنوز هم سازمان‌های زیادی هستند که مباحثه و گفت‌وگو در زمینه مزایا و معایب سیستم‌های مقایسه‌ای را ادامه می‌دهند. برای مثال در همین سال‌های اخیر، یاهو این سیستم را تصدیق کرد و مایکروسافت آن را کنار گذاشت. با این حال، یک موضوع کاملاً روشن است: مقایسه نسبی، رویکردی فراگیر است و به‌سادگی قابل‌حذف نیست. با مفروض دانستن این امر، چگونه می‌توان وسوسه رفتارهای غیراخلاقی را در سازمان‌هایی که از چارچوب مقایسه نسبی برخوردارند، کاهش داد؟

پیشنهاد محققان، بهره‌گیری از یک مداخله ظریف و ساده به نام «تأمل اثربخش» است؛ به این معنا که باید به افراد انگیزه بدهیم تا در مورد نتایج مثبت و منفی تصمیمات خود فکر کنند. تحقیقاتی که در مراحل بعد صورت گرفت، حاکی از این بود که وقتی افراد به مدت چند لحظه (مدتی کوتاه) به عواقب احتمالی رفتارهای خود فکر می‌کنند، تمایل بسیار کمتری به اقدامات غیراخلاقی دارند. محققان در مطالعات جدید، از ۱۸۴ شرکت‌کننده آنلاین درخواست کردند که در یک سناریوی تصمیم‌گیری حضور یابند. شرکت‌کنندگان نقش یک استاد دانشگاه را ایفا می‌کردند و وظیفه ارزیابی صلاحیت دانشجویان را نیز به عهده داشتند. این ارزیابی‌ها در یک دفتر دست‌نویس نگهداری می‌شد. این احتمال وجود داشت که اگر تجزیه‌وتحلیل داده‌ها، نتیجه دلخواه استادان را ارائه ندهد، آن‌ها گزارش‌ها را دستکاری کنند. محققان از نیمی از شرکت‌کنندگان خواسته بودند که پیش از هر تصمیمی، در نتایج مثبت و منفی آن تأمل کنند. درنهایت نیز مشخص شد که همین گروه از شرکت‌کنندگان، تمایل کمتری به اعمال غیراخلاقی نشان داده بودند.

چرا این نوع یادآوری‌های ساده، مؤثر هستند؟ طبق تحقیقات علمی، ما انسان‌ها بسیاری از اوقات به‌صورت خودکار (اتومات) عمل می‌کنیم. فشار شغلی، عمدتاً به این معنا است که ما زمان خودمان را به مکث و تأمل، اختصاص نمی‌دهیم. به همین دلیل بسیاری از رفتارهای ما، حسی و غریزی یا از روی عادت شکل می‌گیرند. این روند در حوزه اخلاقیات، به‌صورت «خودمحوری» بروز پیدا می‌کند، یعنی نگرشی که شخص ما و مزایای فوری ما را بر همه‌چیز مقدم می‌داند. خودمحوری باعث می‌شود پیامدهای بلندمدت لغزش‌های غیراخلاقی را نادیده بگیریم.

ملاحظه و تأمل پیش از تصمیم‌گیری: از کارمندان و تیم‌ها بخواهید که همیشه پیش از اتخاذ تصمیماتی که تحت تأثیر اخلاقیات قرار می‌گیرند، کمی مکث کنند و مدتی به پیامدها و عواقب مثبت و منفی رویکرد خود بیندیشند.

سازماندهی هکاتون‌های اخلاقی: به‌طور منظم، اعضای تیم را دورهم جمع کنید و تصمیم‌گیری‌های آتی را به اشتراک بگذارید. اجازه دهید که هم‌تیمی‌ها، تصمیمات و مسائل را تشریح کنند، نقش مخالف یا وکیل مدافع شیطان را بازی کنند و اختلافات بالقوه با ذی‌نفعان را مطرح کنند.

آموزش صبر و تأمل: کارمندان را تشویق کنید که یک رویکرد مدبرانه و متفکرانه را برای تصمیم‌گیری در نظر بگیرند. جلسات تمرین ذهن آگاهی، به کارمندان کمک می‌کنند سرعت واکنش‌های خود را پایین بیاورند و با حضور ذهن و هوشیاری بیشتری دست به عمل بزنند.

اصول اخلاقی را یکی از ارزش‌های سازمان بدانید: این اصول را در بیانیه مأموریت شرکت و شعارهای فرهنگ سازمانی خود بگنجانید. تلنگرها و یادآوری‌هایی مانند «اول فکر، سپس عمل» یا «نظر دیگران را جویا شدن» را در دفاتر کاری، پررنگ‌تر کنید.

همان‌طور که محققان اشاره می‌کنند، نقطه قوت مداخلات مثبت انسانی، پیاده‌سازی آسان، ارزان و مؤثر آن‌ها است. به‌علاوه، به‌احتمال زیاد، کارمندان با چنین یادآوری‌هایی مخالفت نمی‌کنند. مداخلات روان‌شناختی ساده، بخشی ارزشمند از جعبه‌ابزار سازمان است که پایه‌های فرهنگ اخلاقی را بنا می‌گذارد.

منبع: HBR/zoomit

آگهی تغییرات موسسه فرهنگی هنری ایرسافام به شماره ثبت ۱۵۸۲۸ و شناسه ملی ۱۰۱۰۰۵۷۹۴۸۳

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی بطور فوق العاده مورخ ۱۳۹۷،۰۶،۰۵ و مجوز شماره ۱۰۲۲۲، ۹۷، ۱، الف ث مورخ ۲۰، ۶، ۹۷ اداره کل فرهنگ و ارشاد اسلامی استان تهران تصمیمات ذیل اتخاذ شد : آقایان سید محمد کاظم موسوی پور، سید محمد شریف موسوی پور و خانم آتوسا آتش بیز به سمت اعضای هیئت مدیره برای مدت یک سال انتخاب شدند. خانم آتوسا آتش بیز بشماره ملی ۰۰۶۵۲۷۵۳۶۵ بسمت نایب رییس هیئت مدیره آقای سید محمد کاظم موسوی پور بشماره ملی ۰۰۵۷۹۹۳۱۹۱ بسمت رییس هیئت مدیره و مدیرعامل و آقای سید محمد شریف موسوی پور بشماره ملی ۰۰۳۶۱۶۰۹۵۴ بسمت عضو هیئت مدیره تعیین شدند . حق امضا کلیه اوراق بهادار و اوراق عادی و اداری با امضا مدیرعامل یا نایب رییس هیئت مدیره منفردا همراه با مهر موسسه معتبر میباشد.

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیرتجاری تهران (۳۲۲۰۴۱)

آگهی تغییرات شرکت فراد رایان پرداز با مسئولیت محدود به شماره ثبت ۱۹۶۵۱۸ و شناسه ملی ۱۰۱۰۲۳۸۳۸۰۳

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۳۹۷،۰۷،۱۸ تصمیمات ذیل اتخاذ شد : تعداد اعضا هیئت مدیره از ۳ نفر به ۲ نفر کاهش یافت و ماده مربوطه در اساسنامه به شرح مذکور اصلاح گردید

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیرتجاری تهران (۳۲۲۰۴۰)

آگهی تغییرات شرکت الوان الکترونیک رایانه با مسئولیت محدود به شماره ثبت ۳۳۰۳۴۰ و شناسه ملی ۱۰۱۰۳۶۹۷۹۶۰

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۳۹۷،۰۸،۲۰ تصمیمات ذیل اتخاذ شد : محل شرکت در واحد ثبتی تهران به آدرس جدید شهر تهران، شهرک راه آهن ، خیابان کاشان ، خیابان قائم هشتم ، پلاک ۹۰،۱ ، ساختمان قطعه ۲۰۰ ، طبقه همکف کدپستی ۱۴۹۴۹۹۷۳۹۱ تغییر یافت و ماده مربوطه به شرح فوق اصلاح گردید.

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیرتجاری تهران (۳۲۲۰۳۷)

آگهی تغییرات شرکت راهسازی سبحان راه ارتباط با مسئولیت محدود به شماره ثبت ۳۳۱۳۶۵ و شناسه ملی ۱۰۱۰۳۶۸۱۸۷۸

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۳۹۶،۰۸،۰۶ تصمیمات ذیل اتخاذ شد : آقای هومن حسینی جعفر لواسانی (ک م ۰۰۶۱۸۷۳۶۰۸) با پرداخت مبلغ ۱،۹۹۰،۰۰۰،۰۰۰ ریال به صندوق شرکت سهم الشرکه خود را به مبلغ ۱،۱۹۹،۵۰۰،۰۰۰ ریال افزایش داد . در نتیجه سرمایه شرکت از مبلغ ۱۰،۰۰۰،۰۰۰ ریال به ۲،۰۰۰،۰۰۰،۰۰۰ ریال افزایش یافته در نتیجه و ماده مربوطه دراساسنامه اصلاح گردید. اسامی شرکا ومیزان سهم الشرکه هریک بشرح ذیل می باشد : آقای هومن حسینی جعفر لواسانی کد ملی ۰۰۶۱۸۷۳۶۰۸ دارای مبلغ ۱،۹۹۹،۵۰۰،۰۰۰ ریال سهم الشرکهخانم اعظم رجبی کد ملی ۰۰۷۸۴۲۱۲۰۹ دارای مبلغ ۵۰۰،۰۰۰ ریال سهم الشرکه

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیرتجاری تهران (۳۲۲۰۳۸)

سازمان ثبت اسناد و املاک کشور
اداره کل ثبت اسناد و املاک استان همدان

آگهی ماده ۱۰ قانون الحاقی موادی به قانون ساماندهی و حمایت از تولید و عضو مسکن مصوب ۱۳۸۸ شهرستان کبودراهنگ

اداره ثبت اسناد واملاک کبودراهنگ بنا به دستور ماده ۱۰ آیین نامه اجرائی قانون مذکور اسامی کسانی که درخواست ثبت پلاکهای ذیل را اگهی نموده اند را اگهی می نماید. رای شماره ۱۳۵ مورخ ۱۳۹۷/۰۸/۲۹ کلاسه ۳۹۲۲ ق. ال به نام روح اله دهقان آزاد نسبت به ششدانگ یکباب ساختمان به مساحت ۱۹۱/۲۴ متر مربع پلاک ۲۰۵ فرعی از ۲۷۷ اصلی واقع در بخش ۴ همدان واقع در شیرین سو: مراتب در یک نوبت منتشر می گردد لذا شخص یا اشخاص حقیقی که نسبت به درخواستهای مندرج در این اگهی اعتراض دارند ظرف مدت ۲۰روز از تاریخ انتشار می توانند اعتراض خود را به صورت مکتوب به اداره ثبت اسناد و املاک کبودراهنگ تسلیم نمایید و پس از ان نسبت به ارائه دادخواست اعتراض به دادگاه کبودراهنگ تسلیم نمایید و پس از ان نسبت به ارائه دادخواست اعتراض به دادگاه کبودراهنگ و ارسال رسید دادخواست به اداره ثبت اقدام نمایید.در غیر این صورت برابر مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

رئیس اداره ثبت اسناد و املاک کبودراهنگ – محمد صادق بهرامی
م الف :۲۲۸

آگهی تغییرات شرکت حمل و نقل مسافر دلیجان پارسی با مسئولیت محدود به شماره ثبت ۱۹۵۸۷۴ و شناسه ملی ۱۰۱۰۲۳۷۷۵۰۰

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی بطور فوق العاده مورخ ۱۳۹۵،۱۱،۱۷ و تاییدیه اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان تهران به شماره ۱۱،۴۴۶۰۶ مورخ ۹۵،۱۱،۲۰تصمیمات ذیل اتخاذ شد : آقای حسین بهرامی حصاری با کد ملی۰۰۴۷۱۹۰۸۷۶ بعنوان عضو هیئت مدیره و خانم فاطمه قربانی با کد ملی ۰۰۴۱۸۴۴۷۰۱بعنوان عضو هیئت مدیره و مدیرعامل و خانم سپیده بهرامی حصاری با کد ملی۰۰۸۰۰۳۰۰۲۵ (خارج از شرکاء) بعنوان عضو و رئیس هیئت مدیره و آقای مهرداد مومنی با کد ملی ۰۰۵۶۵۲۵۹۹۰(خارج از شرکاء) بعنوان عضو هیئت مدیره مجددا برای مدت ۲ سال انتخاب گردیدند. کلیه اوراق و اسناد بهادار و تعهدآور شرکت با امضای منفرد مدیرعامل (فاطمه قربانی) به همراه مهر شرکت معتبر می باشد.

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیرتجاری تهران (۳۲۲۰۳۹)

آگهی تغییرات شرکت پیشرو برج ایرانیان با مسئولیت محدود به شماره ثبت ۴۲۸۱۱۲ و شناسه ملی ۱۰۳۲۰۷۹۷۸۸۹

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۳۹۷،۰۷،۰۱ تصمیمات ذیل اتخاذ شد : - محل شرکت در واحد ثبتی تهران به آدرس تهران _ میدان بهارستان_ خیابان ابن سینا_ جنب پمپ بنزین_ مجتمع اداری و تجاری بهارستان_ طبقه چهارم_ واحد ۲۹_ کد پستی ۱۱۵۴۷۱۳۳۵۸ تغییر یافت و ماده مربوطه در اساسنامه بشرح فوق اصلاح گردید.

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیرتجاری تهران (۳۲۲۰۳۶)

آگهی تغییرات شرکت مهندسین مشاور ارم راد ایستا سهامی خاص به شماره ثبت ۳۸۷۴۹۰ و شناسه ملی ۱۰۳۲۰۳۷۸۷۳۵

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۳۹۷،۰۶،۰۳ تصمیمات ذیل اتخاذ شد : تعداد اعضا هیئت مدیره از ۱۰ نفر به ۹ نفر کاهش یافت و ماده مربوطه در اساسنامه به شرح فوق اصلاح گردید.

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیرتجاری تهران (۳۲۲۰۴۳)

اگهی فقدان سند مالکیت

وراث اقای مهدی امامی عباد با تسلیم دو برگ استشهاد محلی مصدق به مهر دفترخانه ۳۱ همدان مدعی است سند مالکیت ششدانگ پلاک ۹/۱۹۴۷ واقع در حومه بخش دو ذیل ثبت ۷۱۹۸۲ صفحه ۳۷۴ دفتر ۴۱۲ سابقه ثبت دارد و نزد کسی در بیع شرط هست و بعلت اسباب کشی مفقود گردیده .لذا به استناد تبصره الحاقی به ماده ۱۲۰ آئین نامه قانون ثبت بدینوسیله آگهی میشود تا هر کسی مدعی انجام معامله و یا وجود سند مالکیت نزد خود باشد از تاریخ انتشار این آگهی طی مدت ۱۰ روزبه اداره ثبت اسناد و املاک مراجعه و ضمن ارائه اصل سند مالکیت ویا سند معامله اعتراض کتبی خود را تسلیم نماید در صورت انقضا مدت واخواهی و نرسیدن اعتراض چنانچه اصل سند مالکیت ارائه نشود سند المثنی به تام متقاضی صادر و تسلیم خواهد شد. نزد بانک مسکن در رهن است و باستناد حصر وراثت ۱۰۶۶ -۹۴/۱۱/۲۶ شعبه ۱۱۸ شورای حل اختلاف و فرم نوزده ۹۴/۱۲/۲۰-۸۳۴۷۸ دارای برچسب مندرجات سند قطعی ۹۵/۲/۱۹-۷۲۱۷۵ دفتر ۳۱.

رئیس اداره ثبت اسناد واملاک ناحیه دو شهرستان همدان – موسی حنیفه م الف: ۳۶۲۹

مفقودی

سند کمپانی و برگ سبز خودرو پژو آردی ای ۱۶۰۰ به شماره پلاک ایران ۴۶ - ۳۹۴ د ۳۵ به رنگ یشمی - روغنی به شماره شاسی ۱۳۴۵۸۳۳۷ به شماره موتور ۱۱۷۸۴۰۵۴۳۵۴ مدل ۱۳۸۴ به نام بهزاد عینی بوررشتی فرزند قربان به شماره ملی ۲۵۹۳۲۲۰۵۵۴ مفقود و از درجه اعتبار ساقط می باشد تاریخ انتشار:۱۳۹۷/۰۹/۲۸

استان گیلان - رشت

آگهی ابلاغ اجرائیه کلاسه۹۷۰۲۳۵۸

بدینوسیله به مهین تاج حیدری ساکن کرج میدان رستاخیز کوی لاله پلاک ۲۸ واحد ۹ و هادی رجبی زنجانی و وحیده رجبی زنجانی و مهدی رجبی زنجانی همگی به نشانی کرج رجائی شهر فاز ۳ بلوک ۱ میدان توحید رستاخیز خ لاله پلاک ۲۸ طبقه دوم واحد ۳ وراث مرحوم عباس رجبی زنجانی بدهکاران پرونده کلاسه فوق که برابر گزارش مامور پست در مورخ ۹۷/۸/۱۳ در نشانی فوق شناخته نگردیده اید ابلاغ می گردد که شما مبلغ ۴۹۵۹۰۸۳۳۰ ریال اصل طلب و مبلغ ۷۲۰۸۴۴۰۴ ریال سود و مبلغ ۱۸۰۷۷۰۴۸۴ ریال جریمه تاخیر تا تاریخ ۹۷/۷/۱ جمعا به مبلغ ۷۴۸۷۶۳۲۱۸ ریال لازم الاجرا بابت سند رهنی شماره ۷۱۰۳۲ به بانک شهر بدهکار می باشید که بر اثر عدم پرداخت وجه بستانکار درخواست صدور اجرائیه نموده پس از تشریفات قانونی اجرائیه صادر و به کلاسه فوق در این اجرا مطرح می باشد لذا طبق ماده ۱۸/۱۹ آئین نامه اجرائی مفاد اسنادرسمی به شما ابلاغ می گردد از تاریخ انتشار این آگهی که تاریخ ابلاغ اجرائیه محسوب است فقط یک نوبت در روزنامه چاپ و منتشر می گردد ظرف مدت ده روز نسبت به پرداخت بدهی خود اقدام و درغیراینصورت بدون انتشار آگهی دیگری عملیات اجرائی طبق مقررات علیه شما تعقیب خواهد شد

م الف ۹۷/۲۸۳۳۳/ف معاون واحد اجرای ثبت کرج

آگهی مزایده اموال غیرمنقول پرونده اجرایی کلاسه ۹۴۰۰۱۳۲ گوگان

ششدانگ یک دستگاه آپارتمان واقع در طبقه اول به مساحت ۷۰۱/۵۴ متر مربع پلاک ۲۳۹۵/۷۱۷۲۴ قطعه اول تفکیکی مجزی شده از ۲۷۰۱۰ بخش ۱۰ تهران به انضمام پارکینگ شماره ۱ به مساحت ۱۰/۸۰ متر مربع شماره ثبت‌های ۳۲۰۵۳۴ الی ۳۲۰۵۳۷ صفحات ۲۷۰ الی ۲۷۶ دفتر ۱۹۲۴ مع الواسطه به موجب سند قطعی ۱۱۶۳۴۷ مورخ ۷۴/۱/۲۱ دفترخانه ۷۷ تهران به ایوب ابوالحسنی گاوگانی (راهن) انتقال یافته و طبق سند ۱۲۸۸۱ دفترخانه ۹۶ گوگان در رهن بانک تجارت می‌باشد است که نسبت به آن اجراییه صادر شده است با حدود: شمالا اول ۳/۸۱ متر دیوار و پنجره به فضای خیابان مرتضوی دوم که شرقی است ۴/۵۰ متر سوم ۲/۲۵ متر درب و دیواریست به راه پله اشتراکی شرقا به طول ۹/۲۰ متر دیوار به دیوار قطعه ۶۹ تفکیکی سابق جنوبا به طول ۶ متر دیوار و پنجره است به فضای حیاط غربا اول ۵/۳۰ متر دیوار به دیوار قطعه ۶۷ تفکیکی سابق دوم که شمالی است ۰/۷۰ متر سوم ۱/۴۰ متر چهارم که جنوبی است ۰/۷۰ متر دیوار و پنجره به فضای نورگیر پنجم ۶/۷۵ متر دیوار به دیوار قطعه ۶۷ تفکیکی سابق سقف با کف آپارتمان ۲ و کف با سقف پارکینگ اشتراکی است حدود پارکینگ: شمالا ۲/۴۰ متر شرقا ۴/۵۰ متر به محوطه مشاعی جنوبا ۲/۴۰ متر به پارکینگ ۲ غربا ۴/۵۰ متر دیوار به دیوار قطعه ۶۷ تفکیکی سابق فواصل ذکر نشده خط مستقیم مفروض است. که وفق نظریه کارشناس رسمی دادگستری تجدیدنظر طی وارده شماره ۵۰۵۷ مورخ ۹۷/۴/۳ آپارتمان مذکور به نشانی تهران خیابان جیحون انتهای خیابان مرتضوی نبش کوچه شهید مسعودی پلاک ۹۹۲ قدیم و ۸۵۲ جدید در طبقه اول ملک مورد تعرفه به نشانی فوق‌الذکر طبق بازدید بنایی است جنوبی و قدیمی ساز (بیش از ۳۵ سال) به صورت نیمه اسکلت و با نمای سیمان سیاه در دو طرف نماها و شامل سه طبقه هر طبقه یک واحد روی پارکینگ و فضای پارکینگ به صورت مشاع در اختیار واحدها بوده و دارای انباری می‌باشد پارکینگ در ادامه به حیاط مشجر موزاییکی در ارتباط می‌باشد واحد مذکور دارای یک اتاق در شمال و آشپزخانه بسته در وسط با سرویس‌های مجزا و سالن پذیرایی در جنوب واحد و در ارتباط با بالکن غیرمستقف مشرف به حیاط بوده که از طریقف راه پله فلزی با حیاط جنوبی در ارتباط می‌باشد. ضمنا واحد دارای انشعابات عمومی از جمله آب و گاز مشترک و برق مجزا می‌باشد و آپارتمان مذکور با در نظر گرفتن عوامل موثر و قدمت بنا و سایر عوامل به مبلغ ۱،۹۰۵،۰۰۰،۰۰۰ ریال معادل یکصدو نود میلیون و پانصد هزار تومان ارزیابی گردیده است که جهت وصول طلب بانک و هزینه دولتی کلاسه فوق در روز یکشنبه مورخ ۹۷/۱۰/۲۳ از ساعت ۹ الی ۱۲ ظهر در محل سالن مزایده زیرزمین اداره اجرای اسناد رسمی به نشانی تهران میدان ونک چهارراه جهان کودک پلاک ۳۰ ساختمان معاونت اجرای اسناد رسمی استان تهران سالن مزایده از طریق مزایده به فروش می‌رسد و مزایده از مبلغ یاد شده بالا شروع و به بالاترین قیمت پیشنهاد شده از طرف خریدار فروخته می‌شود ضمنا بدهی‌های مربوط به آب، برق و اعم از حق انشعاب و اشتراک و مصرف و نیز بدهی مالیاتی و عوارض شهرداری تا تاریخ مزایده اعم از اینکه رقم قطعی آنها معلوم شده یا نشده باشد بر عهده خریدار می‌باشد و هر گاه روز مزایده مصادف با تعطیلی غیرمترقبه باشد روز بعد از تعطیل جلسه مزایده در همان مکان و زمان برگزار خواهد شد ضمنا طبق اعلام بانک بستانکار به نامه وارده ۶۷۳۸-۹۷/۹/۱۸ پلاک ثبتی مورد مزایده فاقد بیمه می‌باشد

م.الف ۱۸۸۵۵ رئیس اداره اول اجرای اسناد رسمی - محمد احمدیان کلجه

آگهی تغییرات شرکت مهندسین مشاور ارم راد ایستا سهامی خاص به شماره ثبت ۳۸۷۴۹۰ و شناسه ملی ۱۰۳۲۰۳۷۸۷۳۵

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی بطور فوق العاده مورخ ۱۳۹۷،۰۶،۰۳ تصمیمات ذیل اتخاذ شد: آقای مهدی غیاثی ارس به شماره ملی: ۰۰۷۴۶۲۴۶۰۱ و خانم لیلا معمارزاده لطف آباد به شماره ملی: ۰۰۷۰۹۹۴۹۹۴ به ترتیب به سمت بازرس اصلی وعلی البدل شرکت برای مدت یکسال مالی انتخاب گردیدند خانم هاسمیک باباخانیان به شماره ملی: ۰۰۳۹۲۵۷۴۳۶ به سمت مدیرعامل و عضوهیئت مدیره و آقای هوشنگ کریمی به شماره ملی: ۲۹۹۰۳۲۴۱۰۰ به سمت رئیس هیئت مدیره و آقای رازمیک عزیزیانس به شماره ملی: ۰۰۳۹۱۰۴۵۲۴ به سمت نائب رئیس هیئت مدیره وآقای احمد قائعان به شماره ملی: ۲۹۹۰۳۲۶۹۵۲ و آقای روبیک سرخوشیان قزلجه به شماره ملی: ۰۰۵۰۰۸۹۱۲۹ و آقای ساسان سلیمان پور به شماره ملی: ۳۲۵۷۰۰۳۸۴۶ و آقای منوچهر کارگذاری به شماره ملی: ۱۰۶۲۸۴۲۹۵۲ و آقای اسمعیل غلامی به شماره ملی ۰۰۷۳۷۵۶۱۱۳ و آقای نبی غفورپورعنبران به شماره ملی: ۱۴۶۷۰۳۹۹۱۸به سمت عضو هیئت مدیره برای مدت ۲ سال انتخاب شدند

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری تهران (۳۲۲۰۴۸)

آگهی تغییرات شرکت کسب و کار نوین ایرانیان شرکت سهامی خاص به شماره ثبت ۴۰۹۴۲۶ و شناسه ملی ۱۰۳۲۰۶۱۱۶۵۲

به استناد صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۱۳۹۷،۰۵،۰۶ تصمیمات ذیل اتخاذ شد: - سمت اعضاء هیئت مدیره به قرار ذیل انتخاب گردیدند: آقای علیرضا صادقیان ۴۴۳۳۴۱۸۷۵۷ به سمت مدیرعامل و رئیس هیأت مدیره آقای سالار صادقیان ۴۴۲۰۶۰۵۴۵۶ به سمت نایب رئیس هیأت مدیره خانم بهناز صادقیان ۴۴۳۲۴۶۷۸۱۹ به سمت عضو هیأت مدیره انتخاب گردیدند. حق امضاء کلیه اوراق و اسناد بهادار و تعهدآور از قبیل چک و سفته و بروات و عقود اسلامی و قراردادها و نامه های عادی و اداری با امضاء رئیس هیأت مدیره بتنهایی همراه مهر شرکت معتبر خواهد بود.

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری تهران (۳۲۲۰۴۶)

آگهی تغییرات شرکت فراد رایان پرداز با مسئولیت محدود به شماره ثبت ۱۹۶۵۱۸ و شناسه ملی ۱۰۱۰۲۳۸۳۸۰۳

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی بطور فوق العاده مورخ ۱۳۹۷،۰۷،۱۸ تصمیمات ذیل اتخاذ شد: اعضای هیئت مدیره برای مدت نامحدود به شرح زیر انتخاب گردیدند. ـ آقای مجید فرید به شماره ملی ۱۳۷۲۹۱۱۲۲۷ به سمت مدیرعامل و عضو هیات مدیره - خانم لیلا شریفی به شماره ملی ۰۰۶۷۷۳۳۴۳۳ به سمت رئیس هیات مدیره و کلیه اسناد و مدارک و اوراق بهاء دار و تعهدآور با امضاء مشترک مدیرعامل و رئیس هیئت مدیره همراه با مهر شرکت معتبر می باشد

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری تهران (۳۲۲۰۴۴)

آگهی تغییرات شرکت گروه آرا شیوان با مسئولیت محدود به شماره ثبت ۳۴۵۷۵۲ و شناسه ملی ۱۰۱۰۳۹۰۰۸۰۸

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی مورخ ۱۳۹۷،۰۸،۲۸ تصمیمات ذیل اتخاذ شد: حبیب جیشی به شماره ملی ۲۰۰۲۶۶۸۲۶۴ به سمت رئیس هیئت مدیره سارا سالور به شماره ملی ۴۷۲۳۶۳۵۱۴۹ به سمت مدیر عامل و عضو هیئت مدیره سیامک صفابخش به شماره ملی ۰۰۵۹۹۱۳۵۷۶ به سمت نایب رئیس هیئت مدیره اردوان سهراب سالور به شماره ملی ۰۰۶۷۲۶۵۳۲۴ به سمت عضو هیئت مدیره برای مدت نامحدود انتخاب گردیدند.

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری تهران (۳۲۲۰۴۲)

آگهی تغییرات شرکت کسب و کار نوین ایرانیان شرکت سهامی خاص به شماره ثبت ۴۰۹۴۲۶ و شناسه ملی ۱۰۳۲۰۶۱۱۶۵۲

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی بطور فوق العاده مورخ ۱۳۹۷،۰۵،۰۶ تصمیمات ذیل اتخاذ شد: - اعضاء هیئت مدیره به قرار ذیل انتخاب گردیدند: آقایان علیرضا صادقیان کد ملی ۴۴۳۳۴۱۸۷۵۷ و سالار صادقیان به کدملی ۴۴۲۰۶۰۵۴۵۶ و بهناز صادقیان به کدملی ۴۴۳۲۴۶۷۸۱۹ بعنوان اعضاء هیأت مدیره برای مدت دو سال انتخاب گردیدند. - موسسه حسابرسی شاخص اندیشان حسابداران رسمی به شناسه ملی ۱۰۱۰۰۵۷۳۳۲۳ به سمت بازرس اصلی و آقای سیدمجتبی کاظمی به کدملی ۰۴۵۰۲۵۴۸۷۹ به سمت بازرس علی البدل برای مدت یکسال مالی انتخاب شدند.

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری تهران (۳۲۲۰۴۷)

آگهی تغییرات شرکت فراد رایان پرداز با مسئولیت محدود به شماره ثبت ۱۹۶۵۱۸ و شناسه ملی ۱۰۱۰۲۳۸۳۸۰۳

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۳۹۷،۰۷،۱۸ تصمیمات ذیل اتخاذ شد: خانم لیلا الوردی زاده نوبری به شماره ملی ۰۰۶۶۲۱۶۹۳۱ با دریافت ۲۰۰،۰۰۰،۰۰ ریال سهم الشرکه خود از صندوق از شرکت خارج گردیدند در نتیجه سرمایه شرکت از مبلغ ۱،۰۰۰،۰۰۰،۰۰۰ ریال به ۸۰۰،۰۰۰،۰۰۰ مبلغ ریال کاهش یافت و ماده مربوطه در اساسنامه اصلاح گردید اسامی شرکا و میزان سهم الشرکه آنان پس از کاهش سرمایه به شرح ذیل می باشد آقای مجید فرید به شماره ملی ۱۳۷۲۹۱۱۲۲۷ دارای ۴۰۰،۰۰۰،۰۰۰ ریال سهم الشرکه خانم لیلا شریفی به شماره ملی ۰۰۶۷۷۳۳۴۳۳ دارای ۴۰۰،۰۰۰،۰۰۰ ریال سهم الشرکه

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری تهران (۳۲۲۰۴۵)

اگهی حصر وراثت

ابوالفضل طهماسبی نژاد لجبینی به شماره شناسنامه ۱۶۹۲ به شرح درخواستی که به شماره ۸۰۶/۱۰/۹۷ این شعبه ثبت گردیده درخواست صدور گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان حیدر طهماسبی نژاد لجبینی به شماره شناسنامه ۳ در تاریخ ۹۷/۴/۲۸ در اقامتگاه دائمی خود فوت نموده و ورثه/ورثه حین الفوت وی عبارتند از: صونا اعتمادی فراقیه ش ش ۲۲۶ ت ت۱۳۱۵ص از سراب مادر و سریه ایمان زاده ش ش ۱۵ ت ت ۱۳۴۳ص از سراب همسر و یوسف طهماسبی نژاد لجبینی ش ش ۶۲۹۴ ت ت ۱۳۶۳ص از تهران فرزند و محسن طهماسبی نژاد لجبینی ش ش ۱۳۷۵۷ ت ت ۱۳۶۵ ص از تهران فرزند و خدیجه طهماسبی نژاد ش ش ۳۱۳۰۹ ت ت ۱۳۶۶ ص از تهران فرزند و مجید طهماسبی نژاد لجبینی ش ش ۵۰۷۹۷ ت ت ۱۳۶۷ ص از تهران فرزند و ابوالفضل طهماسبی نژاد لجبینی ش ش ۱۶۹۲ ت ت ۱۳۶۲ ص از تهران فرزند و محمدعلی طهماسبی نژاد لجبینی ش ش ۰۰۱۲۵۹۰۹۴ ت ت ۱۳۶۹ ص از تهران فرزند ولاغیر، اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را یک نوبت آگهی می نماید تا چنانچه شخصی اعتراضی دارد و یا وصیت نامه ای از متوفی نزد او می باشد از تاریخ انتشار آگهی ظرف یک ماه به این دادگاه تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد.

رئیس شعبه دهم شورای حل اختلاف بهارستان

۸۸۴

اگهی حصر وراثت

حمیدرضا غفوری به شماره شناسنامه ۴۳۱۰۲۹۵۳۱ به شرح درخواستی که به شماره ۷۰/۹۷ ح این شعبه ثبت گردیده درخواست صدور گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان اله یار غفوری به شماره شناسنامه ۱۶ در تاریخ ۹۷/۹/۱۱در اقامتگاه دائمی خود فوت نموده و ورثه/ ورثه حین الفوت وی عبارتند از: حمیدرضا غفوری ف اله یار ش ش ۴۳۱۰۲۹۰۵۳۱ ت ت ۶۹/۳/۱۵ فرزند متوفی و مهران غفوری ف اله یار ش ش ۵۵۲۶ ت ت۵۰/۹/۹ فرزند متوفی و محمد غفوری ف اله یار ش ش ۱۴۸۸ ت ت ۶۳/۴/۲۹ فرزند متوفی و منیر غفوری ف اله یار ش ش ۵۱۹ ت ت ۵۳/۵/۳ فرزند متوفی و مهری غفوری ف اله یار ش ش ۶۰۱ ت ت۵۷/۴/۱۶ فرزند متوفی و مریم غفوری ف اله یار ش ش ۹۶۱ ت ت۶۰/۴/۱۴ فرزند متوفی و زهرا غفوری ف اله یار ش ش ۳۳۴۹ ت ت ۶۴/۱۲/۱۱ فرزند متوفی و رقیه غفوری ف فتح اله ش ش ۲۹۰۲ ت ت ۳۱/۷/۲ همسر متوفی ولاغیر، اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را یک نوبت آگهی می نماید تا چنانچه شخصی اعتراضی دارد و یا وصیت نامه ای از متوفی نزد او می باشد از تاریخ انتشار آگهی ظرف یک ماه به این دادگاه تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد

قاضی شعبه دوم شورای حل اختلاف خرمدشت

۸۸۵

آگهی ابلاغ مفاد اجرائیه

به موجب دادنامه قطعیت یافته به شماره ۲۳۰/۹۷ مورخ ۹۷/۴/۲۴ قاضی محترم شورا در حوزه دوم شورای حل اختلاف مرکزی رباط کریم موضوع پرونده کلاسه ۶۶/۲/۹۷ محکوم علیه ها سیدعلی موسوی نژاد و قادر شاکری محکوم است به محکومیت تضامنی به پرداخت ۶۴۰۰۰۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته و خسارت تاخیر تادیه از تاریخ صدور گواهینامه عدم پرداخت ۹۶/۱۱/۱۵ لغایت یوم الوصول به انضمام هزینه دادرسی مبلغ ۱۶۹۷۵۰۰ ریال بابت چک مورد ادعا و نیم عشر دولتی در حق صندوق دولت در حق محکوم له الیاس فهیمی لذا مفاد اجرائیه طی یک نوبت به ترتیب مقرر در مادتین ۱۱۹/۱۱۸ قانون اجرای احکام مدنی آگهی می گردد ده روز پس از آن به موقع اجرا گذاشته می شود و براساس ماده ۹ قانون فوق الذکر برای عملیات اجرایی ابلاغ یا اخطار دیگری به محکوم علیه نخواهد شد مگر اینکه محل یا اقامتگاه خود را اعلام نماید

دبیرخانه حوزه دوم شورای حل اختلاف مرکزی شهرستان رباط کریم

۸۸۹

اجرائیه

مشخصات محکوم له الیاس فهیمی به نشانی رباط کریم فیصل اباد م نور ک شهید مهدی سلیمی پ ۱۲ مشخصات محکوم علیه نرجس ظاهری عبدی وند مجهول المکان محکوم به بموجب دادنامه ۲۱۲-۹۷- ۹۷/۴/۲۴ شورای حل ا ختلاف رباط کریم شعبه هشتم محکوم علیه محکوم است به اجرای مفاد دادنامه در حق خواهان و پرداخت نیم عشر دولتی در حق صندوق دولت

رئیس شعبه هشتم شورای حل ا ختلاف رباط کریم

۸۸۷

آگهی مزایده مرحله دوم

در خصوص پرونده ۹۷۱۵۷۳ اجرای احکام مدنی دادگستری شهرستان بهارستان محکوم علیه آقای محمدباقر و محمد تقی و محمدعلی و جعفر قلی همگی حیدری محکوم است به اقدام برابر اجرائیه در حق محکوم له خانم کبری حیدری که با تعرفه مالی توسط محکوم علیه توقیف و توسط کارشناس منتخب دادگاه ارزیابی گردیده است که قرار مزایده اموال توقیفی نیز به تاریخ ۹۷/۱۰/۲۵ به شنبه ساعت ۹ الی ۹/۳۰ در محل مزایده به نشانی نسیم شهر م هفت تیر دادگستری شهرستان بهارستان دفتر اجرای احکام مدنی برگزار می گردد علیهذا افرادی که مایل به شرکت در مزایده می باشند می توانند در تاریخ فوق الذکر مراجعه و فرد یا افرادی که بالاترین قیمت را پیشنهاد نماید به عنوان برنده مزایده شناخته خواهد شد مشخصات و قیمت پایه اموال توقیفی مورد مزایده مورد مزایده عبارت است از املاک واقع در نسیم شهر حد جنوبی جاده ساوه تهران کارخانه آجر حیدری ۱-ششدانگ پلاک ثبتی ۱۳۹/۱۶۶۸ به مساحت ۷۹۵ متر مربع مشتمل بر عرصه چهار دیواری و ۵ باب مغازه بدون سرقفلی و در اجاره شخص ثالث که به مبلغ ۲۷۸۲۵۰۰۰۰ تومان ارزیابی شده است ۲-ششدانگ پلاک ثبتی ۱۳۹/۱۶۷۰ به مساحت ۵۹۱/۵۰ متر مربع مشتمل عرصه چهار دیواری و سه باب مغازه که سرقفلی انها به غیر واگذار شده است ودر اجاره شخص ثالث می باشد که به مبلغ ۲۰۷۰۲۵۰۰۰ تومان ارزیابی شده است ۳-ششدانگ پلاک ۱۳۹/۱۶۶۶ به مساحت ۵۹۴ مترمربع مشتمل بر عرصه چهار دیواری و سه باب مغازه در اجاره شخص ثالث می باشد و ارزش ملک بدون سرقفلی به مبلغ ۲۰۷۹۰۰۰۰۰ تومان ارزیابی شده است ۴-ششدانگ پلاک ۱۳۹/۱۶۷۲ به مساحت ۶۰۱/۳۵ مشتمل برعرصه چهار دیواری و سه باب مغازه که سرقفلی به غیرواگذار شده است و در اجاره شخص ثالث است و به مبلغ ۲۱۰۴۳۷۵۰۰ تومان ارزیابی شده است ۶-ششدانگ پلاک ثبتی ۱۳۹/۱۶۶۷ به مساحت ۸۵۵ متر مربع مشتمل بر عرصه چهار دیواری دوباب مغازه در اجاره شخص غیر و ارزش ملک بدون سرقفلی به مبلغ ۲۵۶۵۰۰۰۰۰ تومان ارزیابی گردیده است ۶- ششدانگ پلاک ثبتی ۱۳۹/۱۶۶۹ به مساحت ۶۸۶ متر مربع که خانه های کارگری در این پلاک احداث گردیده است و به مبلغ ۲۰۵۲۰۰۰۰۰ تومان ارزیابی شده است ۷- ششدانگ پلاک ثبتی ۱۳۹/۱۶۷۱ یک قطعه زمین به مساحت ۵۵۰۰ متر که به مبلغ ۱۶۵۰۰۰۰۰۰۰ تومان ارزیابی شده است ماده ۱۲۹ قانون اجرای احکام مدنی ده درصد پیشنهادی نقدا از برنده مزایده اخذ و نامبرده مکلف است ظرف یکماه ازتاریخ مزایده باقیمانده ثمن مورد معامله را به صندوق دولت تودیع نماید درغیراینصورت ده درصد وصول شده به نفع صندوق دولت ضبط و مزایده تجدید خواهد شد متقاضیان می توانند پنج روز قبل از موعد مزایده به این اجرا مراجعه نمایند تا ترتیب بازدید انان از محل مزایده داده شود

مدیر دفتر اجرای احکام مدنی شورای حل اختلاف شهرستان بهارستان

۸۸۳

آگهی ابلاغ مفاد اجرائیه

به موجب دادنامه قطعیت یافته به شماره ۲۲۹/۹۷ مورخ ۹۷/۴/۲۴ قاضی محترم شورا در حوزه دوم شورای حل اختلاف مرکزی رباط کریم موضوع پرونده کلاسه ۶۸/۲/۹۷ محکوم علیه ها مسعود مظفرپور و نادر شاکری محکوم است به محکومیت تضامنی خواندگان به پرداخت ۵۲۲۵۰۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته و خسارت تاخیر تادیه از تاریخ صدور گواهینامه عدم پرداخت ۹۶/۹/۴ لغایت یوم الوصول بانضمام هزینه دادرسی به مبلغ ۷۳۵۶۲۰ ریال بابت پلاک مورد ادعا و نیم عشر دولتی در حق صندوق دولت در حق محکوم له الیاس فهیمی لذا مفاد اجرائیه طی یک نوبت به ترتیب مقرر در مادتین ۱۱۹/۱۱۸ قانون اجرای احکام مدنی آگهی می گردد ده روز پس از آن به موقع اجرا گذاشته می شود و براساس ماده ۹ قانون فوق الذکر برای عملیات اجرایی ابلاغ یا اخطار دیگری به محکوم علیه نخواهد شد مگر اینکه محل یا اقامتگاه خود را اعلام نماید

دبیرخانه حوزه دوم شورای حل اختلاف مرکزی شهرستان رباط کریم

۸۸۶

اگهی حصر وراثت

علی قارائی به شماره شناسنامه ۲ به شرح درخواستی که به شماره ۳/۹۷۰۵۳۰ این شعبه ثبت گردیده درخواست صدور گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان مرحومه صغری رحمتی به شماره شناسنامه ۶۶۰۶ در تاریخ ۹۴/۱۰/۱۹ در اقامتگاه دائمی خود فوت نموده و ورثه/ ورثه حین الفوت وی عبارتند از: علی قارائی ش ش ۲ فرزند متوفی و محرم قارائی ش ش ۳۹۸ فرزند متوفی و رجبعلی قارائی ش ش ۲۹۲ فرزند متوفی و عربعلی قارائی ش ش ۶ فرزند متوفی و نجفعلی قارائی ش ش ۵ فرزند متوفی و کبری قارائی ش ش ۸۹۲ فرزند متوفی و سلطان قارائی ش ش ۳۴۴ فرزند متوفی و زهرا قارائی ش ش ۴۴۱ فرزند متوفی ولاغیر، اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را یک نوبت آگهی می نماید تا چنانچه شخصی اعتراضی دارد و یا وصیت نامه ای از متوفی نزد او می باشد از تاریخ انتشار آگهی ظرف یک ماه به این دادگاه تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد

رئیس شعبه سوم شورای حل اختلاف شهر تاکستان عباس طاهرخانی

۸۹۰

اجرائیه

شماره اجرائیه: ۹۷۱۰۴۲۱۷۲۲۲۰۰۱۴۱ شماره پرونده: ۹۷۰۹۹۸۱۷۲۲۲۰۰۱۰۸ ش ب: ۹۷۰۱۱۳/ مشخصات محکوم له/ محکوم لهم ۱. حسن کاظمی فرزند عباسعلی نشانی استان گلستان- شهرستان گرگان- میدان شهرداری فروشگاه تماشا رایانه مشخصات محکوم علیه/ محکوم علیهم ۱. محمد باقر صباغی فرزند محمد ابراهیم نشانی- گلستان گرگان گرگانجدید ۳۰ مجتمع لاله (محکوم‌به): بموجب درخواست اجرای حکم مربوطه به شماره و شماره دادنامه مربوطه ۹۷۰۹۹۷۱۷۲۲۲۰۰۲۹۷ محکوم علیه محکوم است به پرداخت مبلغ ۲/۵۰۰/۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته وپرداخت خسارت تاخیر تادیه از تاریخ سررسید چک ۱۳۸۴/۱۱/۲۵ تا زمان اجرای حکم و پرداخت ۵۹۲۵۰۰ ریال بابت هزینه دادرسی درحق محکوم له و پرداخت نیم عشردولتی که برعهده محکوم علیه می باشد محکوم علیه مکلف است از تاریخ ابلاغ اجرائیه: ۱- ظرف ده روز مفاد آنرا بموقع اجرا گذارد (ماده ۳۴ قانون اجرای احکام مدنی) ۲- ترتیبی برای پرداخت محکوم به بدهد ۳- مالی معرفی کند که اجرا حکم و استیفا محکوم به از آن میسر باشد. چنانچه خود را قادر به اجرای مفاد اجراییه نداند باید ظرف سی روز کلیه اموال خود را شامل تعداد یامقدار و قیمت همه اموال منقول و غیر منقول به طور مشروح مشتمل بر میزان وجوه نقدی که به هر عنوان نزد بانکها و موسسات مالی و اعتباری ایرانی یا خارجی دارد به همراه مشخصات دقیق حسابهای مذکور و کلیه اموالی که او به هر نحو نزد اشخاص ثالث دارد و کلیه مطالبات او از اشخاص ثالث و نیز فهرست نقل و انتقالات و هر نوع تغییر دیگر در اموال مذکور از زمان یک سال قبل از طرح دعوای اعسار به ضمیمه دادخواست اعسار به مقام قضایی ارائه نماید والا به درخواست محکوم له بازداشت میشود (مواد ۸ و ۳ قانون نحوه اجرای محکومیت مالی ۱۳۹۴) ۴- خودداری محکوم علیه از اعلام کامل صورت اموال به منظور فرار از اجرای حکم حبس تعزیری درجه هفت را در پی دارد(ماده ۳۴ قانون اجرای احکام مدنی و ماده ۲۰ ق.م.ا و ماده ۱۶ قانون نحوه اجرای محکومیت مالی ۱۳۹۴) ۵- انتقال مال به دیگری به هر نحو با انگیزه فرار از ادای دین به نحوی که باقیمانده اموال برای پرداخت دیون کافی نباشد موجب مجازات تعزیری درجه شش یا جزای نقدی معادل نصف محکوم به یا هردو مجازات می شود (ماده ۲۱ قانون نحوه اجرای محکومیت مالی ۱۳۹۴) ۶- چنانچه صورت اموال پس از مهلت سی روز ارائه شود آزادی محکوم علیه از زندان منوط به موافقت محکوم له یا تودیع وثیقه یا معرفی کفیل توسط محکوم علیه خواهد بود(تبصره ۱ ماده ۳ قانون نحوه اجرای محکومیت مالی ۱۳۹۴)

قاضی شعبه ۱۳ شورای حل اختلاف شهید قدوسی گرگان - مرتضی اسعدی

مسئول دفترشعبه ۱۳ شورای حل اختلاف شهید قدوسی گرگان - پیرموذی

اجرائیه

مشخصات محکوم له/محکوم لهم: ۱-بانک مهر اقتصاد مدیریت استان گیلان بمدیریت اقای سید ضیاء ایمانی نشانی: رشت - بلوار شهید انصاری مدیریت شعب استان گیلان ۲- ابوالحسن باباپیا نام پدر: مهدی نشانی: استان گیلان - شهرستان لنگرود - لنگرود محکوم علیه/ محکوم علیهم: ۱- مهرداد باقری نشانی: گیلان - رشت استقامت ۱ کوچه فلاح کهن کوچه نگین ساختمان ششم طبقه ۲ واحد ۳ ۲- سید ملیحه مقیمی نشانی: گیلان - رشت ضیابری بعد از هلال احمر بالای داروخانه سروری ساختمان آوا طبقه ۱ مشخصات نماینده یا قائم مقام قانونی محکوم له/محکوم علیه: ابوالحسن باباپیا نام پدر: مهدی نشانی: گیلان - شهرستان لنگرود - لنگرود نوع رابطه: وکیل محکوم له/ محکوم لهم: بانک مهر اقتصاد مدیریت استان گیلان بمدیریت اقای سید ضیاء ایمانی محکوم به: بموجب درخواست اجرای حکم مربوطه به شماره ۱۳۹۷۰۳۴۰۰۰۴۹۲۵۴۷ و شماره دادنامه مربوطه ۹۶۰۹۹۷۱۳۲۵۸۰۱۱۰۰ حکم به محکومیت تضامنی خواندگان به پرداخت ۱۷۲۸۱۰۳۹۷ ریال (صدوهفتاد و دومیلیون و هشتصد و ده هزار و سیصد و نود و هفت ریال) بابت اصل خواسته به انضمام هزینه دادرسی به مبلغ ۲۷۰۲۵۰۰ ریال معادل دویست و هفتاد هزار و دویست و پنجاه تومان و خسارت تاخیر تادیه از زمان سررسید ۹۶/۰۶/۱۴ لغایت زمان اجرای حکم در حق محکوم له چنانچه محکوم علیه در فرجه قانونی مدلول حکم را اجرا ننماید وفق مقررات هزینه اجرای حکم از وی اخذ می گردد. تاریخ انتشار ۱۳۹۷/۰۹/۲۸

افشین طهماسبی - قاضی شورای حل اختلاف رشت

اجرائیه

مشخصات محکوم له/محکوم لهم: ۱-بانک مهر اقتصاد مدیریت استان گیلان بمدیریت اقای سید ضیاء ایمانی نشانی: گیلان - رشت بلوار شهید انصاری مدیریت شعب استان گیلان ۲- ابوالحسن باباپیا نام پدر: مهدی نشانی: گیلان - رشت خ رودباری کوچه عظیمی ساختمان نیما محکوم علیه/ محکوم علیهم: ۱- تقی عاشوری برمچی نام پدر: محمد نشانی: گیلان - رشت بلوار ولیعصر جنب اتاق بازرگانی مجتمع مسکونی افتاب ساختمان اول سمت چپ ۲- جواد عاشوری نشانی: گیلان - رشت بلوار ولیعصر جنب اتاق بازرگانی مجتمع مسکونی افتاب ساختمان اول سمت چپ ۳- مهدی حق پرست نام: محمدعلی نشانی: گیلان - رشت خیابان امام روبروی ترمینال فجر پلاک ۲۵۳ محکوم به: بموجب درخواست اجرای حکم مربوطه به شماره ۱۳۹۷۰۳۴۰۰۰۵۷۶۷۰۷ و شماره دادنامه مربوطه ۹۶۰۹۹۷۱۳۲۵۸۰۱۱۸۳ حکم بر محکومیت تضامنی خواندگان به پرداخت مبلغ ۱۰۱/۰۰۵/۹۶۱ ریال بابت اصل خواسته به انضمام هزینه دادرسی به مبلغ ۱/۷۴۳/۲۲۵ ریال و حق الوکاله وکیل طبق تعرفه قانونی و خسارت تاخیر تادیه از تاریخ استعلام ۹۶/۱۰/۱۱ لغایت اجرای حکم در حق محکوم له . چنانچه محکوم علیه در فرجه قانونی مدلول حکم را اجرا ننماید وفق مقررات هزینه اجرای حکم از وی اخذ می گردد. تاریخ انتشار ۱۳۹۷/۰۹/۲۸

افشین طهماسبی - قاضی شورای حل اختلاف رشت

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم

به اقای/ زهرا عزیزی جزیمق فرزند جانعلی شماره ابلاغنامه: ۹۷۱۰۱۰۱۷۲۵۴۰۳۶۷۵ شماره پرونده: ۹۷۰۹۹۸۱۷۲۵۴۰۰۵۶۳ ش بایگانی: ۹۷۰۵۸۱ خواهان / آقای حسن فغانی فرزند علیرضا دادخواستی به طرفیت خوانده / خانم زهرا عزیزی جزیمق فرزند جانعلی به خواسته مطالبه وجه چک ۲۵۰۰۰۰۰۰ ریال به شماره ۱/۰۵۸۵۵۳ مطرح که به این شعبه ارجاع وبه شماره پرونده کلاسه ۹۷۰۹۹۸۱۷۲۵۴۰۰۵۶۳ به شعبه ۱۴ شورای حل اختلاف شهید قدوسی شهرستان گرگان خ شهید بهشتی نوبخت ثبت ووقت رسیدگی آن مورخ ۱۳۹۷/۱۱/۳ و ساعت ۹ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می شود تا خوانده ظرف یک ماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه ثانی دادخواست و ضمائم را دریافت ودر وقت مقرر فوق جهت رسیدگی حاضر گردد.

مسئول دفتر شعبه ۱۴ شورای حل اختلاف مجتمع شهید قدوسی گرگان - لیلا جلالی

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم

به اقای/ حامد امانی رادمروج فرزند محمد شماره ابلاغنامه: ۹۷۱۰۱۰۱۷۲۵۴۰۳۶۷۶ شماره پرونده: ۹۷۰۹۹۸۱۷۲۵۴۰۰۵۶۵ ش بایگانی: ۹۷۰۵۸۳ خواهان / آقای حامد معصوم شاهی فرزند فتح اله باوکالت مهدی احمدی و زهره معصوم شاهی دادخواستی به طرفیت خوانده / حامد امانی راد مروج فرزند محمد به خواسته مطالبه وجه چک به مبلغ ۴۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال به شماره ۱۵۹۸/۰۶۳۰۴۱/۵۱ مطرح که به این شعبه ارجاع وبه شماره پرونده کلاسه ۹۷۰۹۹۸۱۷۲۵۴۰۰۵۶۵ به شعبه ۱۴ شورای حل اختلاف شهید قدوسی شهرستان گرگان خ شهید بهشتی نوبخت ثبت و وقت رسیدگی آن مورخ ۱۳۹۷/۱۱/۳ و ساعت ۹/۳۰ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی ازجراید کثیرالانتشار آگهی می شود تا خوانده ظرف یک ماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفترمراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه ثانی دادخواست و ضمائم را دریافت ودر وقت مقرر فوق جهت رسیدگی حاضر گردد.

مسئول دفتر شعبه ۱۴ شورای حل اختلاف مجتمع شهید قدوسی گرگان - لیلا جلالی

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم

به آقای/خانم آیت اله موسوی فرزند سید علی شماره ابلاغنامه: ۹۷۱۰۱۰۱۷۲۵۴۰۳۴۸۴ شماره پرونده: ۹۷۰۹۹۸۱۷۲۵۴۰۰۶۶۱ ش بایگانی: ۹۷۰۶۸۳ خواهان /آقای اسد رحیمی فرزند حبیب دادخواستی به طرفیت خوانده / آیت اله موسوی فرزند سید علی به خواسته مطالبه وجه سفته به مبلغ ۴۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال به شماره ۵۶۳۰۴۵ و ۴۹۹۲۰۷ و ۵۶۳۰۴۴ مطرح که به این شعبه ارجاع وبه شماره پرونده کلاسه ۹۷۰۹۹۸۱۷۲۵۴۰۰۶۶۱ به شعبه ۱۴ شورای حل اختلاف شهید قدوسی شهرستان گرگان خ شهید بهشتی نوبخت ثبت و وقت رسیدگی آن مورخ ۱۳۹۷/۱۱/۳ و ساعت ۱۰ تعیین که حسب دستوردادگاه طبق موضوع ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی ازجراید کثیرالانتشار آگهی می شود تا خوانده ظرف یک ماه پس ازتاریخ انتشار آگهی به دفترمراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه ثانی دادخواست و ضمائم را دریافت ودر وقت مقرر فوق جهت رسیدگی حاضر گردد.

مسئول دفتر شعبه ۱۴ شورای حل اختلاف مجتمع شهید قدوسی گرگان - لیلا جلالی

اخبار

مدیرکل تبلیغات اسلامی گلستان:

ضرورت فعالیت جهادی درحوزه مقابله با آسیب های اجتماعی

گرگان- خبرنگار فرصت امروز- حجت الاسلام نور الله ولی نژاد گفت: امروز رسالت متولیان حوزه فرهنگی، قرآنی و اجتماعی بسیار سنگین است و باید در راستای کاهش آسیب های اجتماعی اقدامی جهادی داشته باشند.مدیرکل تبلیغات اسلامی گلستان حجت‌الاسلام نور الله ولی نژاد در کارگاه آموزشی مبارزه با آسیب‌های اجتماعی که با حضور نخبگان مؤسسات و مراکز قرآنی، فرهنگی و اجتماعی برگزار شد عنوان داشت: خانواده‌ها باید از استحکام و اصولی برخوردار باشند که همه اعضای آن احساس آرامش کنند همچنین امروز وجود برخی از مشکلات باعث رنجش جامعه شده است که باید مورد بررسی قرار گیرد.مدیر کل تبلیغات اسلامی استان گلستان با بیان اینکه زندگی دارای یک فرمول است و باید آن را مدیریت کرد،گفت: مادران نقش اساسی در مدیریت خانواده و برطرف کردن برخی از مشکلات دارندوی افزود:مشکلاتی که گاهی در بین خانواده ایجاد می‌شود نمی‌توان با قوه قضائیه یا نیروی انتظامی برطرف کرد بلکه با چاره اندیشی می توان آن را از بین برد.در ادامه حجت‌الاسلام سایری عنوان داشت:آسیب های اجتماعی یکی از پدیده هایی است که مشکلاتی فرا روی جامعه‌ی امروزی ایجاد کرد و در اکثر خانواده‌های ایرانی جای گرفته است.

دیدار نماینده مردم نور و محمودآباد در مجلس شورای اسلامی با رییس دانشگاه علوم پزشکی مازندران

ساری – دهقان – نماینده مردم نور و محمودآباد در مجلس شورای اسلامی جهت بررسی مسائل حوزه سلامت شهرستان نور با حضور در دانشگاه علوم پزشکی مازندران با رئیس این دانشگاه دیدار و گفتگو کرد. دکتر علی اسماعیلی نماینده مردم شهرستان های نور و محمودآباد در مجلس شورای اسلامی در دیدار با دکتر سید عباس موسوی رییس دانشگاه علوم پزشکی مازندران در خصوص مسائل مرتبط با حوزه سلامت حوزه انتخابیه بحث و تبادل نظر شد . گفتنی است در این دیدار که معاونین امور اجتماعی ، درمان و توسعه مدیریت و منابع دانشگاه علوم پزشکی مازندران و معاون اجرایی معاونت بهداشتی این دانشگاه و مدیر شبکه بهداشت و درمان شهرستان نور نیز حضور داشتند گفتگو در خصوص پروژه بیمارستان جایگزین شهرستان نور ، تخصیص نیروهای تخصصی و رفع کمبودهای امکانات و تجهیزات مورد نیاز و مشکلات بهداشتی درمانی از جمله محورهای نشست امروز رییس دانشگاه با مسئولان شهرستان نور بود.

بارندگی های فصلی و مدیریت بحران شهرداری قدس

شهرقدس – محبوبه ابوالقاسمی – با توجه به آمار سازمان هواشناسی ،بارش کشور در شش ماهه دوم سال جاری در محدوده نرمال پیش بینی شده است این بدان معناست که الگوی بارش کشور در شش ماهه دوم سال دارای بیشینه بارش در فصل پاییز و زمستان است تداوم بارش ها در فصول بارندگی موجب آب گرفتگی معابر شده و تردد شهروندان با مشکل مواجه خواهد شد لذا شهرداری قدس جهت مقابله با مشکلات احتمالی ناشی از بارش باران و برف مبادرت به اتخاذ تصمیمات موثری نموده است . مسعود مختاری گفت :به منظور تسریع و تسهیل در رفع آبگرفتگی های سطح شهر و زیر گذرها به هنگام بارندگی های فصلی چهار عدد دستگاه پمپ لجن کش خریداری شده است . شهردار قدس افزود: این دستگاه ها در اختیار سازمان آتش نشانی و خدمات ایمنی و شهرداری مناطق قرار گرفته تا در مواقع مورد نیاز نسبت به حل و رفع مشکلات آبگرفتگی معابر سطح شهر اقدامات لازم را انجام دهند. وی عنوان کرد: یکی از معضلات مهم در خصوص جریانهای آب ناشی از بارندگی ها، میزان رسوبات و ذرات جامد و معلقی است که توسط این جریان ها حمل می شوند که پاکسازی و لایروبی آنها هزینه های زیادی را به شهرداری تحمیل می کند که همین مسئله ضرورت تأمین تجهیزات و امکانات برای رفع معضل آبگرفتگی و روان سازی ترافیک شهری را دو چندان کرده است.

شهریار در لیگ کشتی ، صاحب تیم خواهد شد

شهریار – خبرنگار فرصت امروز – رئیس اداره ورزش و جوانان شهرستان شهریاردر جمع خبرنگاران از حضور یک تیم در رشته کشتی در سال ۹۸ خبر داد. علیرضا صیفوری در این باره گفت: شهرستان شهریار در زمینه ورزش از پتانسیل خوبی برخوردار است و در سطح کشور مطرح می باشد که با برنامه ریزی های صحیح در پی ارتقاء هر چه بیشتر جایگاه فعلی هستیم. وی تصریح کرد: سعی می کنیم بزودی علاوه بر کشتی در رشته های فوتبال و والیبال هم تیمی در سطح استانی برای حضور در لیگ دسته یک معرفی کنیم. صیفوری با بیان اینکه سرانه ورزشی ما در حال حاضر ۴۲ سانتی متر است ، افزود: فعلا با استاندارد ملی ۵۸ سانتی متر فاصله داریم که بزودی با افتتاح پروژه های ورزشی که در حال احداث و تکمیل هستند، شاهد نزدیکی شدن به استاندارد کشوری خواهیم بود.

سرپرست سازمان ساماندهی مشاغل شهری و فرآورده های کشاورزی شهرداری سمنان خبر داد:

ابلاغ بیش از ۱۷۰ اخطار سد معبر در ۹ ماهه اول سال ۹۷

سمنان –زباری: افضلی سرپرست سازمان ساماندهی مشاغل از ابلاغ اخطار به ۱۰ واحد صنفی متخلف خبر داد و گفت: در راستای صیانت از حقوق شهروندی و اجرای قانون، به واحدهای صنفی متخلف که باعث مزاحمت و ایجاد سر و صدا و بر هم زدن آسایش شهروندان می شوند، اخطار جهت رفع مزاحمت صادر شـــده و در صورت تکرار تخلف پرونده آنها به کمیســـیون بند ۲۰ ماده ۵۵ قانون شهرداری‌ها ارجاع می‌شود. مدیرعامل ســـازمان ســـاماندهی مشاغل شهری شهرداری یادآور شد: از ابتدای ســـال ۹۷ تاکنون ۱۷۰ مورد اخطار به واحد صنفی متخلف در سطح شهر ابلاغ شده است که در حال بررسی می‌باشد. افضلی در پایان افزود: شماره تماس ۳۳۳۲۲۰۲۱ پل ارتباطی شهروندان با سازمان ساماندهی مشاغل شهری شهرداری سمنان است که در جهت اعلام سد معبر و مزاحمت های مشاغل شهری در سطح شهر می‌باشد.

طرح پایش مصرف گاز در ادارات خراسان رضوی آغاز شد

مشـــهد – صابر ابراهیم بای – مدیرعامل شرکت گاز خراسان رضوی گفت: طرح پایش ادارات دولتی در سطح این استان به منظور مصرف بهینه و ایمن گاز، آغاز شد. سید حمید فانی افزود: مطابق بخشـــنامه معاون اول رئیس جمهور همه سازمانها، موسســـات و شرکتهای دولتی، نهادهای انقلاب اسلامی، نیروهای مسلح و استانداری تا پایان سال موظف به رعایت کامل مصرف بهینه و ایمن گاز طبیعی هستند. وی ادامه داد: برای اجرای این بخشنامه رعایت دمای ۱۸ تا ۲۱ درجه سانتیگراد در فضاهای داخلی و بسته و دمای ۱۸ درجه سانتیگراد در راهروها و فضاهای عمومی سرپوشیده، روشن نمودن وسایل گرمایشی یک ساعت پیش از آغاز وقت اداری و خاموش نمودن آنها یک ساعت پیش از پایان وقت اداری، خاموش نمودن وســـایل گرمایشی در روزهای تعطیل و استفاده از دستگاههای گازسوز استاندارد با برچسب انرژی بالا در اولویت قرار دارد. مدیرعامل شرکت گاز خراسان رضوی گفت: انجام معاینه فنی کلیه موتورخانه ها توسط شرکتهای تایید صلاحیت شده (بر اساس ماده ۱۷ قانون هوای پاک)، سرویس و تعمیر دوره ای تجهیزات گازسوز از طریق متخصصان مجاز و نصب سامانه پایش هوشمند موتورخانه به منظور افزایش ضریب ایمنی و بازدهی وسایل گازسوز نیز جزو وظایفی است که باید توسط ادارات با جدیت پیگیری و دنبال شود.

در تقاطع غیرهمسطح ورزش اراک صورت گرفت

آغاز عملیات لوله‌گذاری جابه جایی کلکتور اصلی فاضلاب شهر

اراک– مینو رستمی – در راستای ادامه عملیات اجرایی و رفع معارضین پروژه تقاطع غیرهمسطح ورزش، عملیات لوله‌گذاری جابجایی کلکتور اصلی فاضلاب شهر در تقاطع غیرهمسطح میدان ورزش تحت نظارت معاونت امور زیربنایی و حمل و نقل شهری از دیروز آغاز گردیده است.

برگزاری دوره ی آموزش تکریم و جلب رضایت ارباب رجوع در سالن همایش های شهرداری بوشهر

بوشهر– خبرنگار فرصت امروز : در راستای ارتقاء سطح بینش علمی و فکـــری و همچنین آگاهی های نوین و راهبـــردی کارکنان پر مخاطب شـــهرداری مرکزی و نیز مناطق ۱ و ۲ و ســـازمان های وابســـته دورهٔ سه ســـاعته تکریم و جلب رضایت ارباب رجوع به همـــت واحد آموزش حوزهٔ برنامه ریزی و توسعهٔ شهرداری برگزار گردید در راستای ارتقاء سطح بینش علمی و فکری و همچنین آگاهی های نوین و راهبردی کارکنان پر مخاطب شهرداری مرکزی و نیز مناطق ۱ و ۲ و سازمان های وابسته دورهٔ سه ساعته تکریم و جلب رضایت ارباب رجوع به همت واحد آموزش حوزهٔ برنامه ریزی و توسعهٔ شهرداری برگزار گردید. در این دورهٔ سه ساعته پرسنل مربوطه با آخرین متدها و روش های نوین و علمی دورهٔ مزبور در زمینه گردش اطلاعات، مشتری مداری و پاسخگویی، آشنا گردیدند.

مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق تبریز خبر داد؛

اجرای ۹ پروژه به ارزش بالغ بر ۱۰ میلیارد ریال در امور برق باغمیشه

تبریز – ماهان فلاح: مدیرعامل شـــرکت توزیع نیروی برق تبریز از اجـــرای ۹ پروژه به ارزش بالغ بر ۱۰ میلیارد ریال توســـط امور برق باغمیشه خبر داد. به گزارش خبرنگار ما در تبریز، عادل کاظمی هدف اصلی اجرای پروژه‌های یاد شده را بهبود و افزایش پایداری شبکه توزیع برق عنوان کرد و افزود: این پروژه ها شامل احداث چندین پست هوایی، ساماندهی شبکه های فشار ضعیف، اصلاح پایه های فلزی، رفع حریم، ایجاد و افزایش قدرت مانور در شـــبکه زمینی ۲۰ کیلوولت و کاهش طول شبکه فشار ضعیف است. وی با تشریح پروژه عملیاتی انجام شده در خیابان توانیر، بیان کرد: این پروژه با ارزش بالغ بر یک میلیارد ریال شامل ۲۴۰ متر شبکه فشـــار ضعیف زمینی و ۲۸۰ متر شبکه فشار ضعیف هوایی و نصب یک دســـتگاه پست هوایی می باشد که توسط این امور به بهره برداری رسیده است. وی با اشاره به پروژه جاده تهران اظهار داشت: اصلاح پایه های فلزی پوسیده جاده تهران با هزینه بالغ بر دو میلیارد ریال به طول ۳۰۰۰ متر، برکناری تجهیزات روشنایی معابر و احداث ۳۰۰۰ متر شبکه روشنایی معابر جدید اقدامات انجام شده در این محل می باشد. مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق تبریز، اظهار داشـــت: احداث شبکه ۲۰ کیلوولت شبکه زمینی به متراژ یک هزار و ۱۱۰ متر در خیابان گلکار به ارزش بالغ بر دو میلیارد ریال و برکناری ۲۰ کیلوولت هوایی به متراژ ۴۳۵ متر و با اعتبار ۱۸ میلیون ریال توسط امور برق باغمیشه انجام شده است. کاظمی افزود: احداث شبکه فشار ضعیف هوایی به متراژ ۲۰۰ متر و شبکه فشار ضعیف زمینی به متراژ ۳۰ متر به ارزش بالغ بر ۱۱۰ میلیون ریال در کوی مهتاب غربی به بهره برداری رسیده است. مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق تبریز با تشریح پروژه عملیاتی انجام یافته در میدان رازی بیان کرد: این پروژه با ارزش بالغ بر ۱۷۱ میلیون ریال و به طول ۱۰۰ متر شبکه فشار ضعیف زمینی و ۳۰۰ متر فشار ضعیف هوایی به بهره برداری رسیده است. به گفته کاظمی همچنین یک دستگاه ترانسفورماتورهوایی به ارزش بالغ بر ۵۰۰ میلیون ریال در میدان رازی نصب و به بهره برداری رسیده است. وی در خصوص پروژه میدان رازی اظهار داشت: مبلغ کلی این پروژه بالغ بر یک میلیارد ریال است که با احداث شبکه ۲۰ کیلوولت زمینی و هوایی در این خیابان اجرا شده است. کاظمی با اشاره به احداث ۳۱ متر شبکه خط ۲۰ کیلوولت هوایی، در کوی نور ولیعصر گفت: یک دستگاه پست هوایی ۴۰۰ کیلوولت آمپر نیز به ارزش بیش از ۹۵۰ میلیون ریال در این کوی نصب شده است. وی ادامه داد: همچنین شبکه فشار ضعیف زمینی و هوایی به طول صد و ۶۰ متر و نیز شبکه ۲۰ کیلوولت هوایی به طول ۳۱۰ متر را در فلکه مصدق، احداث و بهره‌برداری رسیده است. همچنین وی افزود: نصب یک دستگاه پست هوایی و برکناری خطوط فشار ضعیف هوایی به متراژ ۱۰۰ متر در همین فلکه با هدف کاهش تلفات انجام شـــده است. مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق تبریز، با تاکید بر هدف کاهش طول شـــبکه فشـــار ضعیف و کاهش تلفات در فلکه بزرگ کوی ولیعصر بیان کرد: شبکه فشار ضعیف هوایی به متراژ ۲۰۰ متر و شـــبکه فشار ضعیف زمینی به متراژ ۱۰۰ متر توسط امور برق باغمیشـــه در این میدان احداث شده است. وی خاطرنشان شد: احداث شـــبکه ۲۰ کیلوولت زمینی به متراژ ۳۰ متر از دیگر اقدامات انجام شـــده در فلکه بزرگ ولیعصر می باشـــد. لازم به ذکر است جابه جایی ۷ اصله تیر از منطقه صعب العبور، رفع حریم و اصلاح شبکه به ارزش ۱۳۰ میلیون ریال نیز در جاده تهران، کوی سنگ شهر توسط این امور انجام شده است.

مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق آذربایجان غربی:

فروش بیش از ۲۵۸۶ میلیون کیلووات ساعت در آذربایجان غربی درشش ماهه اول سال جاری

ارومیه – رونق – اکبر حســـن بکلو مدیرعامل شـــرکت توزیع نیروی برق آذربایجان غربی از فروش بیش از ۲۵۸۶ میلیون کیلووات ساعت در آذربایجان غربی درشش ماهه اول سال جاری خبر داد . وی با تحلیل مقایسه مصرف انرژی در نیمه اول سال ۹۷ و ۹۶ گفت : مجموع فروش انرژی در نیم ســـال اول ۹۷ به عدد ۲۵۸۶ میلیون کیلووات ساعت رســـید که این میزان نسبت به مدت مشابه سال ۹۶ با فروش انرژی به میزان ۲۵۸۵ میلیون کیلووات ســـاعت، تنها ۰/۲۲ درصد افزایش دارد به بیانی دیگر تغییرات چندانی در افزایش انرژی مصرفی مشترکین در نیم سال اول سال ۹۷ نسبت به مدت مشابه سال ۹۶ مشاهده نمی شود. حسن بکلو افزود : این در حالی است که متوسط رشد مصرف انرژی در شش ماهه اول سال جاری نســـبت به سال گذشته در کشـــور حدود ۲ درصد بوده است و این اعداد نشان می دهد شرکت توزیع برق آذربایجان غربی در کنترل رشد مصرف و مصرف بی رویه برق، علیرغم افزایش تعداد مشترکین عملکرد قابل قبولی داشته است. ایشان از همکاری خوب و آگاهانه بخش دولتی و عمومی غیردولتی خبر داد و عنوان کرد : در تیرماه ســـال جاری در مقایسه با تیرماه سال گذشته، به میزان ۱۶ درصد متوســـط کاهش مصرف انرژی در تعداد ۱۰۲۸ مشترک دیماندی شامل دستگاه های دولتی و وابسته به دولت به ثبت رسیده است. مدیرعامل شـــرکت توزیع نیروی بـــرق آذربایجان افزود : این نتایج با توجه به ابلاغ دســـتور العمل های هیئت دولت، همکاری خوب مشترکین، اقدامات منجسم و مستمر مدیریت مصرف و پیک سایی، فعالیت های فرهنگی و اطلاع رسانی به مشترکین و تغییر ساعت کار اداری در تابستان بوده است .

صرفه جویی بیش از ۱۲۷ میلیارد ریالی پالایشگاه اصفهان در تامین قطعات مورد نیاز

اصفهان – قاســـم اسد– تا پایان ۸ ماه سال جاری و با همکاری متخصصان داخلی، در شـــرکت پالایش نفـــت اصفهان تعداد ۲۴۸ قطعـــه با تیراژ ۸۸،۰۰۷ عدد و با صرفه جویی حدود ۱۲۷ میلیارد ریال تولید شـــد. رئیس پشتیبانی ساخت داخل این شرکت با بیان اینکه تیراژ اقلام ساخته شده نسبت به مدت مشابه در سال گذشته بیش از ۴۰درصد رشد داشته است، اظهار داشت: در این مدت موفق به ســـاخت تعداد زیادی از انواع قطعات یدکی دستگاههای پالایشی شده ایم که این نشان از تخصص و همت صنعتگران ایرانی توانمند و پر تلاش دارد. سعید احترامیان تصریح کرد: در این ۸ ماهه ساخت قطعات یدکی با استفاده از توانمندیهای سازندگان داخل کشور بالغ بر ۱۸ میلیارد ریال، هزینه داشته و این در حالی است که اگر می خواستیم نیاز خود را از خارج کشور تامین نمائیم می بایست بیش از ۱۴۵ میلیارد ریال در نظر می گرفتیم. وی افزود: این واحد از سال ۱۳۸۰ شروع به کار نموده که در زمینه تامین قطعات دستگاههای پالایشی و به ویژه ماشین آلات دوّار از قبیل توربین، پمپ، کمپرسور، چرخ دنده و..... تا کنون فعالیت نموده اســـت. احترامیان همچنین اعلام نمود: تمرکز و اولویت واحد پشـــتیبانی ساخت داخل شرکت، بـــا تکیه برتوانمندی صنعتگران و متخصصان اصفهان بوده و حدود ۷۰٪ قطعات از این طریق تولید و درفرآیند عملیاتی قرار گرفته است. رئیس پشتیبانی ساخت داخل با بیان اینکه در حال حاضر با بیش از ۴۵۰ شرکت سازنده داخلی ارتباط داریم، گفت : تا کنون با این روش ساخت قطعات بسیار مهم و ارزشمندی انجام گرفته به طوری که با نمونه های خارجی قابل رقابت اســـت. به بیانی دیگر با وجود تحریم های ظالمانه و جهت دارصورت گرفته علیه کشـــور عزیزمان ایران، شرایط مطلوبی فراهم آمده تا ما بیش از گذشته بر توانمندیهای متخصصان و ســـازندگان داخلی تکیه کنیم و بسیج تمامی امکانات و تخصـــص و تجارب در کیفیت و ارتقا فعالیت ها ســـبب گردید تا ساخت قطعات خاص مذکور برای اولین بار برای پالایشگاه اصفهان انجام گرددو اکنون با قاطعیت می توان گفت تحریم دشمن تبدیل به فرصت در جهت خودکفائی و قطع وابستگی در کلیه امور و پیشرفت شده است.

پیام تسلیت شهردار قم به مناسبت سالروز ارتحال حضرت فاطمه معصومه سلام الله علیها

قم– خبرنگار فرصت امروز– خاک قم در دهم ربیع الثانی توفیق میزبانی میراث ولایت را یافت. یکی از الطاف زیبای تجلی نعمت های الهی، همجواری و همســـایگی در جوار بـــارگاه نورانی ائمه اطهار(ع) و در قم مضجع شـــریف حضرت فاطمه معصومه(س) اســـت که در توسعه بخشی به فضای معنوی و تبلیغ دین جایگاهی سترگ داشته و خاک قم توفیق میزبانی و امانت داری از این میراث ارزشمند امامت را برعهده گرفته است. تاریخ تمدن اسلامی همواره شاهد جلوه‌های ویـــژه تبیین معرفت دینی با هویت‌های اصیل بندگی بوده که تاثیر دامنه انعکاس ظهور و بروز اهتمام وافر آنان در ایام حیات و بعد از آن برای اعتلای پرچم آموزه‌های دینی ماندگار مانده و فهم این مهندسی ســـازه‌های هدایت بشـــری، نیازمند بینشی عمیق و معرفتی دقیق است و چنان مجاهدانه کوشیدند که فرازهای بلندمعانی در فرودهای الفاظی همانند وَبَذَلْتُمْ أَنْفُسَكُمْ فی مَرْضاتِه، وَصَبَرْتُمْ عَلی ما اَصابَكُمْ فـــی جَنْبِهِ تجلی یافت . درس آمـــوزی از گفتمان حضرت فاطمه معصومه(س) می‌بایســـت پیوست زندگی فردی و اجتماعی گردد و عطر زیبای عمل به این آیه شریفه الَّذِينَ آمَنُوا وَ هاجَرُوا وَ جاهَدُوا فِی سَبِیلِ اللَّهِ بِأَمْوالِهِمْ وَ أَنْفُسِهِمْ أَعْظَمُ دَرَجَةً عِنْدَ اللَّهِ وَ أُولئِكَ هُمُ الْفائِزُونَ را در زندگانی و وجود نازنین این بانوی بزرگوار شـــاهدیم . بی‌شـــک شکرانه هم جواری با مضاجع شریف ائمه اطهار(ع) و امامزادگان واجب التعظیم(ع) عمل به دســـتورات آن بزرگواران و تکریم و خدمت به زائرین و مجاورین خواهد بود.اینجانب ایام سوگواری این بانوی افتخار آفرین را تســـلیت گفته و برای خود و همگان بهره‌مندی و خوشـــه چینی از خرمن با برکت این سلاله پاک را که معراجی برای رسیدن به حقیقت نور علم توحیدی است آرزومندم و اقتدا به بارقه‌های امید در محراب بندگی ایشان را مسالت دارم.

پایدار سازی خطوط برق ماهشهر، سربندر و هندیجان

اهواز – شبنم قجاوند– برای مقابله با گرد و خاک و آلودگی های صنعتی، ۲۴۵ زنجیر مقره شامل ۱۶۴ زنجیر مقره کششی و ۸۱ زنجیر مقره عبوری بر روی خطوط انتقال و فوق توزیع شرکت برق منطقه ای خوزستان در شهر های ماهشهر، سربندر و هندیجان تعویض شد. مدیر امور بهره برداری جنوب شرق این شرکت گفت: ناحیه جنوب شـــرق، آلوده ترین ناحیه از نواحی ۹ گانه بهره برداری شـــرکت بوده که علاوه بر مشکل پدیده گرد و خاک با معضل آلودگی های بسیار زیاد ناشی از وجود ۲۳ مجتمع پتروشیمی فعال و فولاد خوزستان در سایت منطقه ویژه روبرو می باشد. حمیدرضا زرین جویی بیان کرد: لذا این امور با هماهنگی امور بهینه سازی معاونت بهره برداری اقدام به تعویض مقره های چینی با سیلیکونی بر روی خطوط ۱۳۲ کیلو ولت کرده است. وی هدف از تعویض مقره ها را تامین برق مطمئن و پایدار در ناحیه جنوب شرق دانست و افزود: با وجود شرایط سخت و آب گرفتگی های موجود، مجموع ۲۴۵ زنجیر مقره شامل ۱۶۴ زنجیر مقره کششی و ۸۱ زنجیر مقره عبوری بر روی خطوط انتقال و فوق توزیع شهر های ماهشهر، سربندر و هندیجان تعویض شد.

مدیرکل بیمه سلامت گلستان:

برگزاری نخستین رویداد هم‌اندیشی در عرصه بیمه سلامت

گـــرگان– خبرنگار فرصت امروز– مدیرکل بیمه ســـلامت استان گلستان از آغاز نخستین رویداد هم‌اندیشی در عرصه بیمه ســـلامت در ســـطح ملی از ۱۵ آذرماه جاری خبر داد و گفت: ۱۵ دی‌ماه امســـال آخرین مهلت برای ثبت ایده‌ها است.ســـیدمحمد حســـینی در نشست خبری با اصحاب رسانه استان گلستان که با موضوع نخستین رویداد هم‌اندیشی در عرصه بیمه سلامت برگزار شـــد اظهار کـــرد: حدود یک میلیـــون و ۳۰۰ هزار نفر از جمعیت استان گلستان تحت پوشش بیمه سلامت هستند که بیش از ۶۵ درصد جمعیت اســـتان را شامل می‌شودوی از برگزاری نخستین رویداد هم‌اندیشـــی در عرصه بیمه ســـلامت در سطح کشور خبر داد و گفت: این رویداد هم‌اندیشـــی از ۱۵ آذرماه جاری آغاز شده و تا ۱۵ دی‌ماه امســـال ادامه دارد.مدیرکل بیمه سلامت گلستان بیان کرد: تعداد زیادی بیمه شده در سطح کشور و استان ظرفیتی بالقوه و بالفعل محســـوب می‌شود و باید برای رفع خلأها و نواقص تلاش کنیم و راهکارهایی در این استا اندیشیده شود که برگزاری رویداد هم‌اندیشی به این مهم کمک می‌کند.حسینی با بیان اینکه نخستین رویداد هم‌اندیشی در عرصه بیمه سلامت برای مشارکت در ایده‌های نو است، افزود: علاقه‌مندان می‌توانند ایده‌های خود را در سایت www.shareidea.ihio.gov.ir ثبت کنند، این رویداد هم‌اندیشی یک مسابقه علمی است و در پایان افراد دارای ایده‌های برتر تجلیل می‌شوند.وی یادآور شد: در نخستین رویداد هم‌اندیشی در عرصه بیمه سلامت پیشنهادات و ایده‌ها در محورهای مختلف اعم از آموزش، پیشگیری و ارتقای سلامت، پوشش بیمه‌ای، قوانین، مقررات و فرایندها، کاربرد فناوری اطلاعات در نظام بیمه سلامت، مدیریت منابع، مصارف و سرمایه انسانی و نظارت بر خدمات بیمه سلامت از اســـاتید و دانشجویان دانشگاه‌های کشـــور، کارکنان و بیمه‌شدگان ســـازمان بیمه سلامت ایران، پزشکان و متخصصان، کارکنان مراکز تشـــخیصی و درمانی و دفاتر پیشـــخوان خدمات دولت جمع‌آوری می‌شـــود.مدیرکل بیمه ســـلامت گلستان؛ ارائه بهترین راهکار برای جلوگیری از هم‌پوشانی بیمه‌ای بیمه‌شدگان، ارائه بهترین مدل برای ترویج فرهنگ بیمه ســـلامت در کشـــور، ارائه بهترین راهکار برای تجمیع سازمان‌های بیمه‌گر پایه، طراحی روش‌های نوین برای شفاف‌ســـازی هزینه‌کرد مردم و جلوگیری از تخلفات احتمالی پزشکان طرف قرارداد،اندیشیدن راهکاری برای حذف دفترچه بیمه سلامت را از دیگر محورهای رویداد هم‌اندیشی عرصه بیمه سلامت برشمرد.

درنـــگ

بازاریابی شبکه اجتماعی به سبک Personal Branding در اینستاگرام

داشـــتن یک استراتژی برنامه‌ریزی‌شـــده بخش مهمی از برندسازی شخصی و همچنین بازاریابی شبکه اجتماعی محســـوب می‌شـــود. برای اینکه در شـــبکه‌های اجتماعی حضور داشته باشـــید و فروش خود را افزایش دهید باید از تمام پتانسیل‌های شبکه‌های اجتماعی استفاده کنید.

شبکه اجتماعی اینستاگرام در حال حاضر یکی از پرطرفدارترین شبکه‌های اجتماعی در ایران و جهان محســـوب می‌شـــود، بنابراین برندها برای ایجاد تعامل با مخاطبان خود به خوبی می‌توانند از این پلتفرم اســـتفاده کنند. انتشـــار تصاویر و ویدئوهایی که توجه مخاطبان را جلب کند، بخش مهمی از فعالیت شما در قالب بازاریابی شبکه اجتماعی در اینستاگرام است.

انتخاب هشـــتگ‌ها و کپشـــن‌های مناسب نیز باعث می‌شـــود مطالب شما بیشـــتر از قبل دیده شده و پیامی که در نظر دارید را به مخاطبان خود برســـانید. در اینجا به روش‌هایی اشـــاره می‌کنیم که شما را از رقبای‌تان متمایز می‌کند:

– بازاریابی شبکه اجتماعی با استفاده از پست‌های اسپانسر شده

در کنار پست‌های عادی که در صفحه اینستاگرام خود قرار می‌دهید، استفاده از پست‌های اسپانسر شـــده از طریق فیس‌بوک و یا در داخل خود اینســـتاگرام، به شما کمک می‌کند مزایای محصول خود را هرچه بیشـــتر نمایش داده و با اســـتفاده از هشتگ مشخص، افراد زیادی را به فالوورهای خود اضافه کنید.

– جذب مخاطب در محدوده‌های خاص

در حالی که کماکان بلاگ یکی از ابزارهای بســـیار خوب برای ارتباط با ســـایر برندها و سرویس‌هاست، امـــا اینســـتاگرام نیز پتانســـیل بالایی برای ارتباط با مشـــتریان به روش‌های مختلـــف و همچنین فروش محصولات دارد.

در هر یک از پســـت‌ها شـــما می‌توانید با استفاده از هشتگ یا لوکیشـــن‌های خاص، افراد حاضر در آن محدوده یا پروژه‌های خاصی از مخاطبان خود را به خرید آن محصول یا سرویس ترغیب کنید.

منبع: imarketor

مدرسه مدیریت

قبل از تجاری‌سازی ایده‌های‌تان مدل پذیرش فناوری را بشناسید!

امروزه دنیا با تغییرات گســـترده‌ای مواجه اســـت. ظهور گوشـــی‌های هوشـــمند، اینترنت پرســـرعت و دسترســـی آســـان به آن، افزایش آگاهی مصرف‌کنندگان و گسترش بی‌سابقه اســـتفاده از فضای مجازی و ... از جمله عواملی است که نیاز بشریت به تکنولوژی و معرفی نوآوری‌های جدید را آشکار می‌سازد!

TAMیا مدل پذیرش تکنولوژی (فناوری) در بررسی فناوری‌های نوین و شرایط تقاضا برای آن نوآوری جدید مورد استفاده قرار می‌گیرد.

به زبان ســـاده‌تر می‌توان گفت TAM میزان پذیرش محصولات و خدمات مبتنی بر فناوری و نوآوری را از دید مصرف‌کننده بررسی می‌کند.

این مدل بر ۳ اصل استوار است :

۱.سودمندی ادراک‌شده

در این رکن از TAM مصرف‌کننده یا مشـــتری فناوری جدید را از حیث نیاز خود بررســـی می‌کند. مشـــتری منفعت و سود خود را نسبت به آن محصول در نظر می‌گیرد! برای مثال با ظهور گوشی‌های هوشـــمند مصرف‌کنندگان نسبت به مزایا و فواید این فناوری جدید و نوآوری آگاهی یافته و به عنوان نیاز تلقی کردند و امروزه این گوشـــی‌های هوشـــمند جایگاه غیرقابل انکاری در بین عموم پیدا کرده است.

در بررسی این عنوان لازم است منحنی زمان پذیرش نوآوری را بشناسیم :

در این منحنی نوجویان گروهی ۲.۵درصدی هستند با ویژگی‌هایی چون ریسک‌پذیری بالا، سطح سواد و درآمد نســـبتا بالا و رقابت‌طلب و ... که به دنبال نوآوری و فناوری‌های جدید هســـتند. در تجاری‌سازی ایده‌ها این گروه به طوری جدی باید مورد بررسی قرار گیرد. در مقابل آنها واپسگرایان قرار دارند، گروهی که دیرتر از همه پذیرای نوآوری و فناوری جدید هســـتند و هنگامی که نسبت به آن محصول یا خدمات اطمینان کامل پیدا کردند و خطر و ریســـکی آنها را تهدید نکرد و گروه‌های دیگر از آن اســـتفاده کردند به سراغ آن فناوری می‌روند.

۲.سهولت استفاده ادراک‌شده

در این رکن به آســـانی اســـتفاده از محصولات یا به اصطـــلاح USERFRIENDLY بودن آن توجه می‌شود. برای مثال: بانکی در ایران برای برطرف‌سازی مشکلات پرداختی بازنشستگان خدمات بانکداری الکترونیکی را برای آن‌ها عرضه کرد، اما با مشـــکلات بیشـــتری مواجه شد. چراکه اکثریت بازنشستگان را افراد مســـن تشـــکیل می‌دهند و این گروه از افراد توانایی کار با فناوری‌های نوین را نداشتند لذا پذیرش فناوری با شکست مواجه شد.

اما در مقابل شـــرکت تولید چرخ‌های خیاطی کاچیران هنگام عرضه محصولات جدید خود به برگزاری کلاس‌های آموزشی و ارائهCDهای آموزشی و ... پرداخت و به راحتی چرخ خیاطی‌های نسل جدید مورد پذیرش افراد قرار گرفت.

۳.ریسک ادراک‌شده

هر چقدر فناوری‌های جدید با ریسک بیشتری برای مصرف‌کنندگان همراه باشد فناوری و نوآوری دیرتر پذیرفته می‌شود و در مقابل فناوری‌های جدید و نوآوری‌هایی که ریسک کمتری را برای مصرف‌کنندگان به همراه دارند، راحت‌تر مورد پذیرش مصرف‌کنندگان قرار خواهند گرفت.

می‌تـــوان گفـــت قبـــل از تجاری‌ســـازی ایده‌های‌مان بهتر اســـت نوآوری عرضه‌شـــده خـــود را از دید مصرف‌کنندگان ببینیم و خود را به عنوان مصرف‌کننده آن نوآوری و فناوری جدید در نظر بگیریم.

اگر محصولات و خدمات ما به عنوان یک نیاز و یک منفعت برای مشتری‌های‌مان مطرح نمی‌شود، قبل از عرضه محصولات آن نیاز را از طریق تبلیغات و ... ایجاد کنیم و ســـود حاصل از اســـتفاده نوآوری‌های جدیـــد را برای آن‌ها شـــرح دهیم. اگر نـــوآوری و فناوری‌های جدید ما نیاز به آمـــوزش و یادگیری برای مصرف‌کنندگان‌مان را دارد خدمات همراه آن نوآوری را نظیر دوره‌های آموزشـــی، بروشـــورهای آموزشی و تبلیغات و ... را اضافه کنیم و در نهایت ریســـک اســـتفاده از نوآوری و فناوری جدید عرضه‌شده را برای مصرف‌کنندگان به حداقل برسانیم.

فرصت امروز

روزنامـــه مدیریتـــی - اقتصـــادی

| چهارشنبه | ۲۸ آذر ۱۳۹۷ | شماره ۱۲۲۳ | صفحه ۱۶ |

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: هنر سرزمین سبز

دفتر مرکزی: میدان هفت تیر، خیابان لطفی، پلاک ۴۹

دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۳۴۱ - ۸۸۸۹۵۳۴۲

روابط عمومی: ۸۸۸۹۵۶۷۲ فکس تحریریه: ۸۸۸۵۳۹۱۹

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۹۳۶۶۵۱ امور مشترکین: ۸۸۹۳۵۳۴۹

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

WWW.FORSATONLINE.COM

INFO@FORSATONLINE.COM

تبلیغـات خلاق

مسیر موفقیـت

با ۲۳ جمله انگیزشی و آرامش‌بخش، بر استرس خود غلبه کنید

اضطراب معضلی است که هر روز با آن مواجه می‌شویم. زندگی برخی افراد بیشتر تحت تأثیر اضطراب است و برخی دیگر کمتر، اما وجـــود آن در زندگی‌های امروزی غیرقابل انکار اســـت. با ما همراه باشید تا چند جمله انگیزشی برای غلبه بر اضطراب بیان کنیم.

وجـــود اســـترس در محـــل کار و ســـرایت آن بـــه دیگر بخش‌هـــای زندگـــی اجتناب‌ناپذیـــر اســـت. در محل کار انتظـــارات زیـــادی از کارمنـــدان وجـــود دارد کـــه گاهی زندگی را بســـیار مشـــکل می‌کند. به احتمال زیاد شما هم طعم شـــیفت‌های طولانی، اضافه‌کاری‌های ســـخت و ... را چشـــیده‌اید. این فشارها از سوی محل کار به شما تحمیل می‌شود و زندگی را برای‌تان دشوار می‌کند. در ادامه مقاله، نقل قول‌هایی ارزشـــمند و آرامش‌بخـــش را برای‌تان بیان می‌کنیم که از این اضطراب می‌کاهد.

زندگی امروز و اضطراب‌های فراوان

پیامدهـــای اضطراب تمام زندگـــی ما را تحت تأثیر قرار داده اســـت. مطالعات علمی حاکی از آن اســـت که رابطه مســـتقیمی میـــان عوامل اســـترس‌زا در محـــل کار چون ســـاعت کاری زیاد و ســـلامت جســـمی وجـــود دارد. این عوامل ســـبب کاهش کیفیت نتایج کاری می‌شـــود، آمار تصادفات را افزایش می‌دهد، باعث افسردگی و فرسودگی شغلی می‌شود و در نهایت بهره‌وری را در سازمان کاهش می‌دهد.

میزان بالای اضطراب سبب کاهش توانایی فرد در کنترل چالش‌ها می‌شود و هرســـاله میلیاردها دلار از بهره‌وری را تحت تأثیر خود قرار می‌دهد. این موارد از پیامدهای منفی دنیای پراســـترس زندگی ما نیســـت. این میزان اضطراب و اســـترس که زندگی امروزی به او تحمیل می‌کند، روابط و اعتماد او را دچار چالش می‌کند. مهار کردن اســـترس، کار چندان ســـاده‌ای نیســـت اما با کمی تـــلاش و آگاهی قابل انجام اســـت. گام صحیح در این مســـیر، نحوه رویارویی با انواع مختلف اضطراب است.

اگـــر به دنبال راه‌هایی برای رهایی از اضطراب هســـتید، باید نحـــوه ادراک خود را تغییر دهیـــد. در واقع، مدیریت شـــرایط ســـخت و موقعیت‌های اســـترس‌زا اهمیت زیادی دارد. بایـــد بدانید طرز نگاه و درک‌تان از شـــرایط مختلف بســـیار حیاتی اســـت. شـــاید خواندن جملات انگیزشی را تکراری بدانید، اما لازم است بپذیرید جملات الهام‌بخش و انگیزه‌بخش می‌تواند شما را در مسیر دستیابی به اهداف و زندگی آرامش‌بخش قرار دهد.

بهترین جملات انگیزشی برای مقابله با اضطراب

دیپاک چوپرا: «اگر می‌خواهی همانند راهکارهای ناموفق گذشـــته نسبت به موقعیت‌های سخت واکنش نشان دهی، از خـــودت بپرس: می‌خواهی اســـیر گذشـــته‌ات باشـــی یا خواستار آینده‌ای شاد؟

اســـتیو مارابولـــی: «اگـــر یاد بگیـــری که بگـــذری، تمام اســـترس‌ها از تو دور می‌شوند. گذشـــتن بسیار مهم است، زیرا تو بر همه چیز کنترل نداری.»

زیـــگ زیگلار: «معمولاً جاده‌های پرپیچ و خم به بهترین مقاصد می‌رســـند. هنوز بهترین اتفاق زندگی‌ات رخ نداده است. پس منتظر باش.

مارتیـــن لوتر کینگ: «اگر نمی‌توانی پرواز کنی، بدو، اگر نمی‌توانی بدوی راه برو، اگر نمی‌توانی راه بروی ســـینه‌خیز برو، اما هرچه می‌کنی، به سمت جلو قدم بردار.

ضرب‌المثلی معروف: «کرم ابریشـــم همان وقتی که فکر می‌کرد دنیایش به پایان رسیده، تبدیل به پروانه شد».

برنه براون: «اگر اعتبارت را به بهای امنیت بدهی، نتیجه تجربـــه‌ات تنها اضطراب، افســـردگی، اختـــلال در تغذیه، اعتیاد، خشم، گناه، نفرت و غم خواهد بود.

مری انگل بریت: «اگر چیزی را دوســـت نداری، به دنبال تغییـــرش باش و اگر نمی‌توانی تغییرش دهی، نگرشـــت را نسبت به آن تغییر بده.»

بـــاب کِری: «مهربانیِ غیرمنتظره که همیشـــه از آن دور هســـتیم، تأثیرگذارترین و کم‌هزینه‌تریـــن عامل تغییر در انسان است.»

ایمی کادی: «نوع نگرش تو نسبت به خودت بسیار مهم است.»

لائو تسه: «وقتی آنچه هستم را رها می‌کنم به چیزی که می‌توانم باشم، تبدیل می‌شوم.

ضرب‌المثـــل ســـوئدی: «نگرانـــی معمـــولاً بـــه چیزهای کوچک، سایه‌ای عظیم می‌بخشد.»

گرتچـــن روبین: «بـــه گونه‌ای عمل کن کـــه می‌خواهی احساس کنی.»

مارتا گراهام: «هـــر آنچه دیگران درباره تو فکر می‌کنند، حقیقتاً به تو مربوط نیست.»

استیون. آر. کُووی: «برای تغییر نتیجه‌بخش خود قبل از هر چیز باید نگاه‌مان را تغییر دهیم.»

النـــور روزولت: «نباید خیلی نگران طرز تفکر دیگران در مورد خود باشـــید؛ کافی است بدانید آنها به ندرت به شما فکر می‌کنند.»

وین دابلیو.وایِر: «افراد بامحبت در دنیای عشق و محبت حضـــور دارند و افـــراد متخاصم هم در دنیای دشـــمنی و کدورت. جالب اســـت بدانید هر دو دنیا نیز مکان یکسانی است.»

جویـــس مِی یِر: «داشـــتن نگرش مثبت بـــه جای اینکه اجازه دهد شرایط، شـــما را تحت سلطه خود داشته باشد، شرایط را تحت سلطه شما قرار می‌دهد.»

ویلیام جیمز: «بهترین اسلحه در مقابل اضطراب، قدرت انتخاب ما در نوع تفکرمان است.»

هانس سِـــلی: «اضطـــراب ما را نمی‌کشـــد، بلکـــه نحوه برخوردمان با آن، ما را می‌کشد.»

وینی دِ پو (شـــخصیتی کارتونی): «گاهی نیاز نیست کار خاصی انجام دهیم، همین که باشـــیم، به حرف‌های ناگفته توجه کنیم و کسی را اذیت نکنیم کافی است.»

اِرما بامبِک: «نگرانی همانند گهواره‌ای است. شما را سوار می‌کند و حرکت می‌دهد اما به هیچ مقصدی نمی‌رسید.»

فـــرِد راجـــرز: «ای کاش می‌توانســـتید دریابید چقدر در زندگـــی افرادی کـــه می‌بینید، اهمیت داریـــد و چقدر در زندگی کسانی که حتی در رؤیا هم ندیده‌اید مهم هستید. بخشی از شما در هر ملاقات و برخورد با دیگران به یادگار می‌ماند.»

رالف والدو امرسون: «هیچ چیز جز خودت باعث آرامش تو نمی‌شود.»

اگـــر این جملات انگیزشـــی را قبول کنیـــد، عمیق‌تر به آنها خواهید اندیشـــید. باید بپذیرید گاهی جمله‌ای ســـاده می‌تواند باعث تغییری عظیم و انگیزه‌ای فوق‌العاده در شما شود. ما لایق بهترین‌ها هستیم. تنها باید باور کنیم.

منبع: inc/ucan