

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

ماجرای خرید و فروش وام‌های بانکی چیست؟

پشت پرده «وام‌فروشی»

فرصت امروز: اگر روزنامه همشهری را ورق بزنید و یا به سایت نیاوندی‌های آن مراجعه کنید حتما در بخش خدمات املاک با مواردی همانند «مشاوره وام» برخورد کرده‌اید. همینطور کافی است یکبار به هنگام خروج از شعب بانک‌های پرمشتری، نگاهی به اطراف بیندازید تا نام و نشانی از خریداران و ...



اقتصاد به مدار رشد بازگشت؛ بازارها به آرامش رسید

پایان بحران

شاید برای بسیاری از تحلیلگران و فعالان اقتصادی روشن باشد که در نیمه دوم سال ۱۳۹۸، ماه‌هایی با رشد و رونق اقتصادی نخواهیم دید، اما تحلیل‌ها نشان می‌دهد بازارها در ماه‌های آتی آرام‌تری را تجربه می‌کنند و تقریباً در هیچ بازاری با وجود نوسان‌ها، جهشی رخ نمی‌دهد. به گزارش خبرآنلاین، شیب نزولی شاخص‌های کلان اقتصادی در طول یک‌سال و نیم گذشته بر کسی پوشیده نیست. تشدید تحریم‌های اقتصادی توسط دونالد ترامپ، رئیس‌جمهور آمریکا در فصل ابتدایی سال گذشته باعث شد که بخش‌های مختلف اقتصادی تحت فشار سنگینی قرار گیرند؛ تا جایی که تمام دستاوردهای اقتصادی دولت روحانی همچون تکریمی شدن تورم، افزایش نرخ رشد اقتصادی و ثبات اقتصادی با چالش مواجه شود و در نهایت سال ۹۷ بنا به گزارش مرکز آمار ایران...

با حذف دلار از معاملات تجاری

زور آمریکا به اقتصاد ایران نرسید

مدیریت و کسب‌وکار



علی‌بابا از اولین ترانه مبتنی بر هوش مصنوعی خود با نام Hanguang ۸۰۰ رونمایی کرد

- ۱۰ اشتباه رایج در زمینه سئو سایت
- اکوسیستم اقتصاد دیجیتال شتاب گرفت
- چالش‌های بازاریابی برای همایش‌های کاری
- مهارت‌های اساسی بازاریابی دیجیتال در عصر مدرن
- برندسازی به شیوه مرکز گرا Core Branding
- کارمندان چگونه می‌توانند برای خودبرند شخصی ایجاد کنند

۸ تا ۱۶

رکود کم‌سابقه در معاملات ملک

عقبگرد قیمت در بازار مسکن



یادداشت

نباید کل نظام بانکی را درگیر روابط غیررسمی کنیم

کامران ندری

عضو هیات علمی پژوهشگاه پولی و بانکی

شرایط تحریم برای روابط بانکی بین‌المللی ایران مشکلات خاصی را ایجاد کرده است، اما روابط بانکی بین‌المللی ایران در شرایط عادی هم نیاز به اقداماتی دارد تا بانک‌های بین‌المللی را مجاب به ایجاد روابط مالی با ایران کند. بانک‌های ما باید در چارچوب روابط و مقررات بین‌المللی عمل نکنند، یعنی باید آن درجه از شفافیت و افشای اطلاعات که روابط بین‌المللی ما را به انجام آن ملزم می‌کند، بپذیریم، در غیر این صورت نمی‌توانیم با بانک‌های خوب دنیا کار کنیم. البته این ارتباطات دوطرفه است یعنی اینطور نیست که فقط بانک‌های ما ملزم به شفافیت باشند، بلکه از آن طرف بانک‌های خارجی هم باید در افشای اطلاعات بانکی مربوط به تراکنش‌ها همکاری کنند. اگر این شفافیت از جانب هر کدام از بانک‌های دو طرف وجود نداشته باشد، طرف دیگر می‌تواند روابط مالی را محدود کند. نکته بعدی این است که فعالیت‌های بانکی...

از ساختمان سیاست تا سیاست ساختمانی

گزارش اکونومیست از شکل ساختمان پارلمان‌های جهان

متوجه می‌شویم که گرچه شکل این ساختمان، عملکرد داخلی آن را تغییر نمی‌دهد، اما بر آن تأثیرگذار است. اگر ساختمان را به شکلی خاص بسازیم افراد را به شکلی خاص مقابل هم قرار دهیم تا بحث کنند، قطعاً بر نحوه بحث کردن آنها تأثیر خواهیم گذاشت؛ مسئله‌ای که به آن جامعه‌شناسی مکان می‌گویند. در همین راستا، دو معمار معروف، ساختمان‌های پارلمان‌های جهان را به پنج دسته مختلف تقسیم کرده‌اند. مجلس عوام نیکم‌ت‌هایی مقابل هم دارد و مستعمرات قدیمی بریتانیا مانند جامائیکا و اوگاندا هم همین‌طور هستند. آمریکا و بسیاری از کشورهای اروپایی در مجلس خود از یک شکل پروانه‌ای استفاده می‌کنند که به آن نیم‌چرخه هم می‌گویند. اگر دو حالت اول را با هم ترکیب کنیم به شکل سوم، یعنی نعلی یا L شکل می‌رسیم که در ایرلند و کنیا استفاده می‌شود. چهارمین دسته که یک دایره است، نادرتر است که در ایالت آلمانی راین شمالی استفاده می‌شود. پنجمین حالت هم حالت چینی و روسی است که شبیه یک تئاتر یا یک کلاس درس قدیمی است.

هیچ‌یک از دو شکل اول برای سیاست ساخته نشده‌اند. عوام انگلستان در اصل یک کلیسا بوده است. در اواسط قرن شانزدهم، اعضای پارلمان وارد کلیسای سنت استفان شدند. زمانی که این ساختمان در قرن نوزدهم به یک مجلس تبدیل شد، طرح آن حفظ شد. مهم‌ترین نیم‌دایره در مجلس‌ها، شورای ملی فرانسه است که در سال ۱۷۹۸ در بوریون ایجاد شد. این شکل از مجلس تحت تأثیر دانشکده جراحی در پاریس قرار دارد. در سال ۱۹۴۱، مجلس عوام توسط بمب نابود شد. دو سال بعد، نخست‌وزیر این کشور، وینستون چرچیل، گفت که این ساختمان باید دقیقاً به همان شکلی که بوده ساخته شود. او می‌گفت که نظریه‌پردازان سیاسی، نیم‌دایره‌ها را دوست دارند، اما این شکل از مجلس باعث می‌شود که سیاستمداران دائماً به گروه‌های مختلف سر بخورند. برای اینکه احزاب قدرتمند و مستقل از هم باقی بمانند، باید نیمکت‌هایی مقابل هم داشته باشیم. البته چرچیل می‌گفت این ساختمان باید حتی‌الامکان کوچک هم باشد، تا احتمال وقوع بحث‌هایی تند و داغ را بسیار بالا نبرد. حال که گویا این شکل ساختمان بر سیاست تأثیر بسزایی دارد، بهتر است که آن را جدی‌تر بررسی کنیم.

آیا اینکه نماینده‌های یک مجلس روبه‌روی هم بنشینند و با هم بحث کنند یا در کنار هم نشسته و حرف‌هایشان را به شخصی سوم بزنند، در نحوه تصمیم‌گیری آنها دارد؟ برای آشنایی بیشتر با این بحث حتماً گزارش اکونومیست از شکل ساختمان پارلمان‌های جهان را بخوانید. به گفته اکونومیست، در ماه آوریل بود که اعضای پارلمان انگلستان درباره اصلاحیه مالیات بحث می‌کردند که اب از یک لوله شکسته وارد مجلس عوام شد. این مسئله اصلاً جای تعجب نداشت. کاخ وست‌مینستر در سال ۱۸۷۰ ساخته شد و سال‌ها است که لوله‌کشی فرسوده دارد. مشکلات سازه‌ای و برقی هم دارد. اعضای پارلمان هم با خنده به بحث خود ادامه دادند، اما جاستین مدرز که عضو از حزب کارگر در مجلس است، می‌گوید این مسئله نمادی از این است که بسیاری از مردم هم پارلمان را به عنوان چیزی مصیبت‌زده می‌بینند. چند سال دیگر اعضای این مجلس باید جای خود را عوض کنند، البته سیاستمداران زیادی در جهان همین وضعیت را دارند. همین امسال بود که مجلس کانادا از بلوک مرکزی پارلمان به مدت ۱۰ سال نقل مکان کرد. اعضای پارلمان اتریش هم در کاخ هافبورگ وین ملاقات می‌کنند تا بازسازی ساختمان‌شان به پایان برسد. سیاستمداران هلندی هم آماده این هستند که ساختمان ۲۰۰ ساله بین‌هااف را ترک کنند. همین داستان در مصر، جامائیکا، تایلند و اوگاندا هم در حال وقوع است. هر یک از این کشورها هم طرح‌های مشخصی برای ساختن ساختمان جدید خود دارند، که این طرح‌ها هم به فرهنگ آن کشور و ایده‌ال‌های مردمش بازمی‌گردد. البته شباهت‌ها بیشتر از تفاوت‌ها هستند. به استثنای جامائیکا که قصد دارد مجلس خود را مانند یک استادیوم بسازد، باقی کشورها تا حد زیادی به کلیت معماری ساختمان قدیمی مجلس خود وفادار مانده‌اند. زمانی که وضعیت کانادا و بریتانیا را نگاه می‌کنیم متوجه می‌شویم که گویا تا حد بسیار زیادی تلاش شده تا شباهت‌های بسیاری حتی در ساختمان‌های موقت رعایت شود. بسیاری می‌گویند که انگلیسی‌ها احتمالاً در نهایت حتی همان رنگ‌ها را هم پیاده‌سازی کنند. اکونومیست معتقد است که این کشورها فرصت تغییر روش‌های سیاسی خود را از دست می‌دهند. اگر ساختمان‌های پارلمان در جهان را با هم مقایسه کنیم،



آنچه توانستیم لطف خدا بوده است

امکانات سامانه همراه بانک پاسارگاد:

- پشتیبانی از ساعت هوشمند سیستم عامل اندروید
- امکان ورود با اثر انگشت (حداقل نسخه اندروید ۶ باشد.)
- امکان ورود با تشخیص چهره در گوشی‌های آیفون

خدمات سپرده شامل:

- مشاهده فهرست و جزئیات سپرده‌ها
- مشاهده صورت حساب سپرده‌ها به همراه نمودار گردش سپرده
- امکان یادداشت‌گذاری بر روی گردش سپرده
- انتقال وجه داخلی و بین بانکی (پایا و ساتنا)
- انتقال وجه مستمر (دوره ای) داخل بانکی و بین بانکی
- پرداخت قبض یا سپرده

خدمات تسهیلات شامل:

- مشاهده فهرست و جزئیات تسهیلات
- مشاهده ریز اقساط تسهیلات
- پرداخت قسط

خدمات کارت شامل:

- دریافت موجودی کارت (کارت‌های بانک پاسارگاد)
- دریافت ده‌گردش آخر کارت
- پرداخت قبض همراه اول از طریق شماره موبایل
- انتقال وجه کارت به کارت (شتابی)
- انتقال وجه کارت به سپرده (سپرده‌های بانک پاسارگاد)
- پرداخت قبض (با امکان اسکن بارکد)
- خرید شارژ تلفن همراه (همراه اول، ایرانسل، رایتل و تالیا)
- تغییر رمز اینترنتی (رمز دوم) کارت (کارت‌های بانک پاسارگاد)
- مسدود نمودن کارت



همراه بانک پاسارگاد

- پرداخت اقساط دیگران
- نمایش آخرین ورودهای کاربر
- افزودن یادآور چک
- غیرفعال سازی رمز دوم کارت
- فعال سازی و غیرفعال سازی رمز یکبار مصرف کارت (رمز پویا)
- دریافت رمز یکبار مصرف کارت (خدمات کارت)
- امکان تبدیل شماره شبا به شماره سپرده و بالعکس
- جستجو و مسیریابی شعبه‌های بانک
- امکان مشاهده و پیگیری لیست تراکنش‌ها
- دریافت قابل گردش سپرده

۸۸۹۳۶۶۵۱



سازمان آگهی‌ها

یادداشت



نباید کل نظام بانکی را درگیر روابط غیررسمی کنیم

<div><div></div><div><div>کامران ندری</div></div></div>
عضو هیأت علمی پژوهشکده پولی و بانکی

شرایط تحریم برای روابط بانکی بین‌المللی ایران مشکلات خاصی را ایجاد کرده است، اما روابط بانکی بین‌المللی ایران در شرایط عادی هم نیاز به اقداماتی دارد تا بانک‌های بین‌المللی را مجاب به ایجاد روابط مالی با ایران کند. بانک‌های ما باید در چارچوب روابط و مقررات بین‌المللی عمل بکنند. یعنی باید آن درجه از شفافیت و افشای اطلاعات که روابط بین‌المللی ما را به انجام آن ملزم می‌کند، ببذیریم، در غیر این صورت نمی‌توانیم با بانک‌های خوب دنیا کار کنیم. البته این ارتباطات دوطرفه است یعنی اینطور نیست که فقط بانک‌های ما ملزم به شفافیت باشند، بلکه از آن طرف بانک‌های خارجی هم باید در افشای اطلاعات بانکی مربوط به تراکنش‌ها همکاری کنند. اگر این شفافیت از جانب هر کدام از بانک‌های دو طرف وجود نداشته باشد، طرف دیگر می‌تواند روابط مالی را محدود کند. نکته بعدی این است که فعالیت‌های بانکی نسبتاً پربسیک هستند و بانک‌های بین‌المللی برای انجام ایسن فعالیت‌ها از خطوط اعتباری مطمئن استفاده می‌کنند. مخصوصاً اگر روابط بین بانکی فراتر از نقل و انتقال منابع باشد و بخواهید از امکانات مالی استفاده کنید، طرف مقابل باید اطمینان لازم را از سلامت نظام بانکی ما به دست آورد. آنها منابع خود را فقط در اختیار خطوط اعتباری سالم قرار می‌دهند. در شرایط عادی اگر خطوط اعتباری معتبر و شفاف را در نظام بانکی خود نداشته باشیم، امکان برقراری ارتباط دوطرفه بین موسسات مالی کاهش می‌یابد یا هزینه ارتباطات مالی بالا می‌رود. یعنی ممکن است ارتباطات مالی برقرار باشد، اما به دلیل ریسک بالایی که متوجه طرف مقابل می‌شود هزینه روابط افزایش می‌یابد.

با همه این احوال، اکنون ما در شرایط عادی نیستیم و تحریم، موقعیت‌ات و خاصی را برای ما ایجاد کرده است. طبعاً روابط مالی ما تحت تاثیر تحریم قرار دارد. در این موقعیت، به نظر می‌رسد که ما باید از طرقی غیر از راه‌های رسمی، فعالیت‌های بانکی بین‌المللی خود را دنبال کنیم. البته این‌س به معنای این نیست که ما کل نظام بانکی خود را درگیر روابط غیررسمی کنیم. بلکه باید بخشی از نظام بانکی را که حدود ۲۰ تا ۳۰ درصد آن را شامل می‌شود، درگیر روابط غیررسمی کنیم تا در این شرایط هم ارتباطات خود را با بانک‌های بین‌المللی ادامه دهیم. به هر حال ما در شرایط تحریم نمی‌توانیم در چارچوب ضوابط و مقررات عمل کنیم، بنابراین می‌توان محتاطانه فعالیت‌های غیررسمی بانکی را دنبال کرد. البته اینکه این معاملات غیررسمی دقیقاً به چه طریقی انجام می‌شود مشخص نیست و این را باید از آنهایی که دستی بر آتش دارند و به صورت عملی بسا این مرادوات بانکی درگیرند، پرسید.

فراموش نکنیم که این فعالیت‌های بانکی غیررسمی در دنیا و کشورهای سرمایه‌دار هم بسیار متداول است. در نظام‌های اقتصادی بزرگ نیز همه چیز شفاف و روشن نیست و خیلی از کشورهای دنیا هم به خاطر بعضی مسائل سیاسی، از راه‌های غیررسمی معاملات بانکی خود را انجام می‌دهند، اما نکته اینجاست که ما نباید کل نظام بانکی را درگیر این روابط غیررسمی کنیم. وقتی این روابط غیررسمی به کل نظام بانکی تسری یابد، هزینه روابط مالی برای کل اقتصاد به شدت بالا می‌رود. این روش‌ها اصلاً عجیب و غریب نیست و در دنیا همه درگیر آن هستند، اما هزینه‌های آن از روش‌های رسمی و عادی بسیار بالاتر است. تحریم‌ها همچنین باعث شده تا برای نقل و انتقالات مالی به صرفای‌ها رو بیاوریم. در شرایط عادی طبیعتاً انجام دادن نقل و انتقالات مالیی از طریق بانک‌ها انجام می‌شود که هزینه‌های کمتری دارد، اما به هر حال روابط ما با دنیا هیچ‌وقت عادی نبوده است، همیشه مجبور بوده‌ایم معاملات بانکی را به طرق غیرمتعارف‌تری انجام بدهیم. امروز چون ارتباط شبکه بانکی از بانک‌های خارجی قطع شده است، صرفای‌ها اهمیت خاص و ویژه‌ای پیدا کرده‌اند. اکنون مهم‌ترین کانال نقل و انتقال مالی به خارج از کشور، صرفای‌ها هستند. کارایی و هزینه‌های نقل و انتقال وجوه در این شبکه از هزینه نقل و انتقال در نظام بانکی بین‌الملل بیشتر است، اما در شرایط فعلی چاره دیگری نداریم. البته این نکته هم حائز اهمیت است که صرفای‌ها هم شبکه محدودی را شامل می‌شوند. نقشه مبادلات ما از طریق صرفای‌ها هم روز به روز تغییر می‌کند. مثلاً مدتی با صرفای‌های امارات متحده کار می‌کردیم، اما مدتی است سختگیری‌های امارات در مورد مقررات مبارزه با پولشویی و رعایت الزامات اف ای تی اف بیشتر شده است که باعث شده نقل و انتقال مالی از مسیر امارات برای ما سخت شود. کانال‌های دیگری در شهرهای هرات و سلیمانیه برای انتقال وجوه باز شده، اما اگر آن کشورها هم مقررات اف ای تی اف را بیشتر رعایت کنند، شرایط برای ما باز هم دشوار می‌شود.

در کشور ما هم این تلقی باید اصلاح شود که اف ای تی اف مانع روابط بانکی ما با دنیاست. اف ای تی اف در تلاش است تا روابط مالی به صورت شفاف باشد. به هر حال مسائل سیاسی بین همه کشورها وجود دارد و اختلافاتی در هر زمینه‌ای دیده می‌شود. بعضی‌ها برای تحمیل خواسته خود می‌توانند از الزامات و مقررات استفاده کنند، اما ما هم باید در عرصه بین‌الملل بهتر بازی کنیم. باید بخشی از نظام مالی ما در همین چارچوب ضوابط بین‌الملل فعالیت کند، اما بخش دیگری از فعالیت‌ها را که حساسیت بیشتری دارد می‌توان خارج از نظام رسمی بین‌الملل دنبال کرد.

از آن طرف‌اگر کل نظام بانکی را از این تعاملات با اقتصاد بین‌الملل محروم کنیم، هزینه‌ها و تبعات زیادی به کل سیستم اقتصادی تحمیل می‌شود که ضرورتی ندارد. اینکه در عرصه بین‌الملل بازیگر فعالی باشیم، خیلی بهتر از برخورد‌های انفعالی و ستیزه‌جویانه است، لذا باز تاکید می‌کنم که می‌توانیم بحث و گفت‌وگو بسا دنیا را همچنان از طرق رسمی دنبال کنیم، ضمن اینکه دستگاه دیپلماسی ما تلاش کند تا چالش‌ها را هم با نظام بین‌المللی حل کند.

منبع: آینده نگر

اقتصاد امروز

اقتصاد به مدار رشد بازگشت؛ بازارها به آرامش رسید

پایان بحران



وی افزوده بود: «انتظار می‌رود که در شش ماه دوم سال جاری اقتصاد ایران دچار التهاب نشود و نوسانات قابل توجهی در متغیرهای اقتصادی نداشته باشیم. طبیعی است که این شرایط تا زمانی که ارز آرام است، آرام خواهد بود. اگر این شرایط آرام بماند، سرمایه‌گذاری‌ها از حوزه‌های تحریم‌پذیر (همانند طلا و دلار) به حوزه‌های ثابت (همانند بازار بورس، سپرده‌گذاری در بانک‌ها، سپرده‌گذاری در صندوق‌ها) تغییر جهت می‌دهند.»

چک برگشتی کم شد

در این میان، به طور معمول یکی از نشانه‌های بروز بحران یا ثبات در اقتصاد، تعداد چک‌های مبادله شده و برگشتی است. گزارش اخیر بانک مرکزی نشان می‌دهد در مرداد امسال در کل کشور ۷.۲ میلیون فقره چک به ارزشی بالغ بر ۸۶.۵ هزار میلیارد تومان مبادله شده که نسبت به ماه قبل از نظر تعداد ۰.۱ درصد و از نظر مبلغ ۱۳.۹ درصد کاهش داشته است. از ۷.۲ میلیون فقره چک مبادله‌شده در مردادماه سال جاری، ۶۶ میلیون فقره چک به ارزش ۷۵ هزار میلیارد تومان وصول و ۶۴۶ هزار فقره چک به ارزشی بیش از ۱۰ هزار میلیارد تومان برگشت داده شده است. تعداد چک‌های برگشتی در مردادماه امسال نسبت به ماه قبل ۹.۸ درصد کاهش داشته است.

این آمار نشان می‌دهد میزان وضعیت چک‌های برگشتی بهتر شده و علاوه بر این، شرایط اقتصادی نسبت به گذشته در وضعیت مناسب‌تری قرار دارد. تحلیل‌گران اقتصادی عنوان می‌کنند که کاهش قابل‌توجه چک‌های برگشتی نشان از «بازگشت ثبات به فضای اقتصاد کلان» دارد.

تجارت بدون تحریم

چگونگی تجارت خارجی در شرایط تحریم، موضوع دیگری است که اخیراً در اظهارات رئیس‌کل بانک مرکزی، چنین دیده می‌شود: «ما دنبال دور زدن تحریم نیستیم، اکنون در حال انجام تجارت بدون تحریم هستیم.»

وی در اظهارات اخیر خود با اشاره به اینکه تحریم بانک مرکزی از سوی آمریکا بیشتر رو جانی است، گفت: «آمریکا می‌گوید ما را با سرفصل دیگری تحریم کرده است، واقعیت این است که آمریکا مشکلات جدی را از نظر روابط بانکی برای ما ایجاد کرده، اما ایران راه‌های دیگری برای فعالیت پیدا کرده است.»

آخرین گزارش گمرک از وضعیت تجارت خارجی کشور نشان می‌دهد میزان تجارت خارجی کشور در پنج ماهه ابتدای سال جاری به ۳۵ میلیارد و ۵۳۹ میلیون دلار رسید. سهم صادرات قطعی کالاهای غیرنفتی کشور (به استثنای نفت خام، نفت کوره و نفت سفید و همچنین بدون احتساب صادرات از محل تجارت چمدانی) در این مدت بالغ بر ۶۰ میلیون و ۷۳۷ هزار تن به ارزش ۱۷ میلیارد و ۸۰۰ میلیون دلار بود.

بنا به این گزارش، پنج کشور عمده مقصد صادراتی ایران طی مدت مذکور به ترتیب چین، عراق، ترکیه، امارات متحده عربی و افغانستان بوده‌اند که مبلغی بالغ بر ۱۳ میلیارد و ۳۷۷ میلیون دلار را به خود اختصاص دادند.

سهم واردات کالا به ایران نیز طی پنج ماهه سال جاری به ۱۴ میلیون و ۱۲۶ هزار به ارزش ۱۷ میلیارد و ۷۳۹ میلیون دلار رسید. براساس این آمار، کشورهای چین، امارات متحده عربی، ترکیه، هند و آلمان در این مدت بالغ بر ۱۲ میلیارد و ۲۸۰ میلیون دلار کالا به ایران صادر کردند.

آینده بازارها چه می‌شود؟

در این شرایط، شاید برای بسیاری از کارشناسان، تحلیل‌گران و فعالان اقتصادی روشن باشد که در نیمه دوم سال ۱۳۹۸، ماه‌هایی با رشد و رونق اقتصادی نخواهیم دید، اما تحلیل‌ها نشان می‌دهد بازارها در ماه‌های آتی روزهای آرام‌تری را تجربه می‌کنند و تقریباً در هیچ بازاری با وجود نوسان‌ها، جهشی رخ نمی‌دهد. اگرچه در شرایط نااطمینانی موجود در فضای کشور نمی‌توان تحلیلی کاملاً فنی از شرایط بازارها داشت و باید منتظر اثر اتفاقات سیاسی و جهانی در بازارها بود که قطعاً اثرات بزرگ‌تری در بازار دارند، اما با توجه به شرایط موجود، به نظر می‌رسد ثباتی نسبی در تمامی بازارها شکل گرفته است؛ ثباتی که حاکی از آن است که جهش‌هایی از جنس سال ۹۷ در این بازارها رخ نمی‌دهد.

در روزهای پایانی شهریور، وزیر اقتصاد با اشاره به آخرین تحولات از رشد اقتصادی کشور، جدیدترین آمارها از رشد اقتصادی سه ماهه نخست سال جاری را ارائه کرد.

بر این اساس، رشد اقتصادی در بخش غیرنفتی در سه ماهه نخست امسال به مثبت ۰.۴ درصد رسیده است. فرهاد دژپسند متذکر شد: «براساس آماري که در هیات دولت ارائه شد، رشد بخش کشاورزی نیز در سه ماهه نخست ۹۸ بیش از ۶درصد بوده است.»

این در شرایطی است که رئیس‌کل بانک مرکزی در گزارشی در صفحه اینستاگرام خود اعلام کرد: «گزارش اخیر بانک مرکزی حاکی از بازگشت رشد به بخش غیرنفتی اقتصاد کشور است. در سه ماه اول سال ۹۸ بخش غیرنفتی که بخش مولد اقتصاد است، حدود ۰.۴ درصد نسبت به مدت مشابه ۹۷ رشد داشته است. هرچند این رشد کمتر از توان بالقوه است، ولی با توجه به رشد منفی سه فصل قبل از آن و در کنار شروع کاهش تورم، امیدوارکننده است.»

به گفته عبدالناصر همتی، «این مهم در سایه بازگشت آرامش و ثبات نسبی بازار ارز و تخلیه آثار شوک‌های خارجی ناشی از تحریم و فشار حداکثری، تحقق یافته است.»

وی تاکید کرد که «نظام بانکی خود را موظف به کمک به اقتصاد برای تداوم این رشد دانسته و به تازگی در جلسسه‌ای با حضور معاون اول و روسای بانک‌ها مصوب شده است که در نیمه دوم سال، حدود ۱۰۰ هزار میلیارد تومان تسهیلات برای بخش‌های پیشران اختصاص یابد.»

علی ربیعی، سخنگوی دولت نیز چندی پیش با استناد به گزارش رئیس کل بانک مرکزی به هیات وزیران، رشد در بخش‌های مختلف اقتصادی را مثبت اعلام کرد. وی با اشاره به گزارش بانک مرکزی گفت: «در بهار امسال بخش کشاورزی رشد بسیار خوب ۵.۵درصدی داشته است؛ اهمیت این موضوع آنجاست که در سه ماهه آخر سال گذشته بخش کشاورزی سه واحد منفی بود و اکنون رشد خوبی داشته که البته می‌توانسته ۹.۵درصد باشد.»

به گفته ربیعی، «در بخش صنعت و معدن نیز خوشبختانه از رشد منفی خارج شدیم و درست است که در حال حاضر صفر است، اما از حالت منفی خارج شده است. در این حوزه ۹ واحد رشد منفی داشتیم که عدد قابل توجهی است و صفر شدن آن علامت بسیار خوبی در رشد اقتصادی بدون نفت‌مان محسوب می‌شود.»

بازارها به آرامش رسید

در سوی دیگر، رصد تغییر و تحولات بازارها، از به آرامش رسیدن خرید و فروش و معاملات حکایت دارد؛ این در حالی است که نمودارهای قیمتی در سال گذشته رفتارهای دیگری از بازارها را نشان می‌داد. رشد چند برابری قیمت بسیاری از کالاها، محصول التهاب بازارها در سال گذشته بود، اما در نیمه اول ۹۸ بازارهای طلا، ارز، سکه، خودرو و مسکن تقریباً جذابیت خود را برای سرمایه‌گذاری از دست دادند. حتی شاهد بودیم که قیمت دلار ۱۲ درصد، سکه ۱۲.۴درصد و طلا ۴.۲درصد کاهش یافت.

رئیس‌کل بانک مرکزی در این خصوص با اشاره به اینکه کنترل کامل بر بازار داریم و نگرانی از این بابت وجود ندارد، هفته گذشته در حاشیه نشست هیات دولت در جمع خبرنگاران تاکید کرد: «در آینده این ثبات ادامه دارد.»

وی گفت: «کنترل کامل بر بازار ارز برقرار است. روند صادرات غیرنفتی ادامه دارد و عرضه مداوم ارز در نیما در حال انجام است.»

همتی متذکر شد: «دعای آرامش قبل از توفان که مطرح شده فقط باعث خالی کردن دل مردم می‌شود. اکنون روند خوبی حاکم شده و در آینده بهتر نیز می‌شود. هدف ما تامین ارز مسورد نیاز کالاهای ضروری است.»

پیش از این مرتضی ایمانی‌راه، اقتصاددان درباره اقتصاد ایران در شش ماهه دوم سال در یادداشتی اینستاگرامی نوشته بود: «در گفت‌وگوهای قبلی همیشه تاکید داشتم که در مقاطع خاصی در اقتصاد ایران، ارز کنترل اقتصاد را در دست می‌گیرد. سال‌های ۹۱ و ۹۷ وضع ما این چنین بود. در سال بعد، در هر دو مقطع به آرام‌شدن بازار ارز، سایر متغیرها نیز آرام شدند، در سال ۹۷ ارز هدایت متغیرهای اقتصادی را داشت و در شش ماهه اول سال ۹۸ با آرام شدن بازار ارز سایر متغیرها نیز آرام شدند.»

شاید برای بسیاری از تحلیل‌گران و فعالان اقتصادی روشن باشد که در نیمه دوم سال ۱۳۹۸، ماه‌هایی با رشد و رونق اقتصادی نخواهیم دید، اما تحلیل‌ها نشان می‌دهد بازارها در ماه‌های آتی روزهای آرام‌تری را تجربه می‌کنند و تقریباً در هیچ بازاری با وجود نوسان‌ها، جهشی رخ نمی‌دهد.

به گزارش خبرنگاران، شیب نزولی شاخص‌های کلان اقتصادی در طول یک‌سال و نیم گذشته بر کسی پوشیده نیست. تشدید تحریم‌های اقتصادی توسط دونالد ترامپ، رئیس‌جمهور آمریکا در فصل ابتدایی سال گذشته باعث شد که بخش‌های مختلف اقتصادی تحت فشار سنگینی قرار گیرند؛ تا جایی که تمام دستاوردهای اقتصادی دولت روحانی همچون تکریمی شدن تورم، افزایش نرخ رشد اقتصادی و ثبات اقتصادی با چالش مواجه شود و در نهایت سال ۹۷ بنا به گزارش مرکز آمار ایران، با نرخ تورم سالانه ۲۶.۹درصد، نرخ تورم نقطه به نقطه ۴۷.۵درصد، نرخ رشد اقتصادی منفی ۴.۹درصد با نفت و منفی ۲.۴درصد بدون نفت به پایان رسید. این در حالی است که این آمارها در پایان سال ۹۶ چنین دیده می‌شد: نرخ تورم سالانه ۸.۲درصد، نرخ تورم نقطه به نقطه ۷.۲درصد، نرخ رشد اقتصادی ۳.۷درصد با نفت و ۴.۳درصد بدون نفت.

اما به نظر می‌رسد رفتار شاخص‌های کلان اقتصادی در سال ۹۸ متفاوت شده است؛ اگرچه شاخص قیمت کالاها بنا به گزارش‌های رسمی همچنان رو به رشد است. براساس گزارش مرکز آمار ایران، نرخ تورم فروردین، اردیبهشت و خرداد ۹۸ به ترتیب ۲.۶، ۳.۰۶ و ۳۷.۶درصد بوده است. در ماه اول فصل تابستان نیز نرخ تورم به ۰.۴درصد رسید، اما از مردادماه آهنگ رشد تورم کند شد؛ به طوری که نرخ تورم مرداد ۴۲.۲درصد و شهریور ۴۲.۷درصد گزارش شد.

بروز نشانه‌های خروج از بحران؟

با وجود روند فزاینده نرخ تورم، اما به نظر می‌رسد نشانه‌های خروج از بحران اقتصادی در کشور در حال بروز است؛ شاید کند شدن شیب تورم، یکی از این نشانه‌ها باشد. موضوعی که معاون اقتصادی رئیس‌جمهور، محمد نهاوندیان نیز به آن اشاره می‌کند. وی در هفته ابتدایی شهریور امسال در جلسه مشترک ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی و شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی استان قم عنوان کرد: «نشانه‌های خروج از التهاب و بحران اقتصادی در کشور در ماه‌های اخیر مشهود است، وی، آشکار شدن نشانه‌های خروج از التهاب اقتصادی در ماه‌های اخیر را با کاهش نرخ تورم نقطه به نقطه، شاهد این موضوع دانست و گفت: «این نشان می‌دهد سخت‌ترین شرایط را پشت سر گذاشته‌ایم.»

نهاوندیان، «پیام روند مثبت شاخص‌های اقتصادی کشور در ماه‌های اخیر را بی‌نتیجه‌بودن ادامه فشار اقتصادی دشمنان دانست و تصریح کرد: شرایط حتماً تغییر می‌کند و به جهش در شاخص‌های اقتصادی امیدواریم.»

حسن روحانی، رئیس‌جمهوری نیز عصر چهارشنبه گذشته به وقت نیویورک، در گفت‌وگو با شبکه تلویزیونی ای‌بی‌سی‌نیوز آمریکا با اشاره به هدف آمریکا از اعمال تحریم علیه ایران، عنوان کرد: «مردم در فشار زندگی خواهند کرد، اما آنچنان اقتصاد ایران خود را با تحریم جدید آمریکا منطبق کرده که در سه ماه اخیر، مسیر رشد اقتصادی آغاز شده است؛ در حالی که در ماه‌های قبل، رشد اقتصادی منفی بود.»

وی در عین حال در سخنرانی خود در مجمع عمومی سازمان ملل تاکید کرد: «ما در ایران با وجود همه سنگانندازی‌های دولت آمریکا، به حرکت در مسیر رشد و سازندگی اقتصاد و جامعه ایران ادامه داده‌ایم.»

به گفته رئیس‌جمهوری، «اقتصاد ایران در سال ۲۰۱۷ بالاترین نرخ رشد اقتصادی در جهان را همراه با کاهش مستمر نرخ تورم تجربه کرد و امروز هم با وجود التهاب‌های ناشی از عوامل خارجی در یک سال و نیم گذشته، بار دیگر به مسیر رشد و ثبات بازگشته است.»

روحانی متذکر شد: «رشد تولید ناخالص داخلی ایران بدون نفت در ماه‌های اخیر مجدداً مثبت شده و تراز تجاری کشور همچنان مثبت است.»

اقتصاد ایران به مدار رشد بازگشت

در حالی رئیس‌جمهور از بهبود یکی از مهم‌ترین شاخص‌های کلان اقتصادی و به عبارتی، نرخ رشد اقتصادی خبر می‌دهد که هنوز جزئیاتی از آن به صورت رسمی توسط سازمان‌های آماری منتشر نشده است. البته

مرادوات مالی و تجاری غیردلاری ایران با سایر کشورها تاثیرپذیری اقتصاد ایران از تحریم‌ها را به حداقل رسانده و ارزش پول ملی را افزایش داده است. به گزارش ایسنا، هرچند که تحریم‌های آمریکا علیه ایران نتوانسته اقتصاد ایران را از پا دریاورد، اما مشکلاتی در زمینه تجارت خارجی ایران و تبادل کالا و ارز با سایر کشورها برای ایران ایجاد کرده است. آمریکا کوششیده تا با اعمال شددیدترین تحریم‌ها علیه ایران، ارتباط کشورمان را با اقتصاد جهانی به حداقل برساند، اما در این بین مذاکرات ایران با متحدانش سبب شده آمریکا تا حد زیادی در این موضوع ناکام بماند.

با توجه به خروج یک‌باره آمریکا از برجام و بازگشت تحریم‌ها، اقتصاد ایران تا مدتی دست‌خوش این تغییرات قرار گرفت و ارزش پول ملی کاهش یافت، اما اکنون با برقراری روابط تجاری با کشورهای دوست سبب شده تا بازار بار دیگر به آرامش برسد.

یکی از مهم‌ترین اقدامات ایران در این زمینه، برقراری روابط تجاری با سایر کشورها از طریق پول ملی دو کشور و در واقع کنار گذاشتن دلار از



راه و مسکن

توصیه وزیر راه و شهرسازی:

طبقه متوسط و پایین در پروژه اقدام ملی مسکن ثبت نام کنند

وزیر راه و شهرسازی گفت در شرایط آramش بازار ارز، کسانی که نیازمند واقعی هستند می‌توانند برای تهیه مسکن اقدام کنند.
محمد اسلامی در گفت و گو با ایسنا، درباره وضعیت بازار مسکن اظهار داشت: قیمت مسکن فقط تابع خود مسکن نیست بلکه تابع شرایط اقتصادی و قیمت ارز هم هست. وی ادامه داد: در شرایط فعلی آرامش به بازار رسیده است و افراد برای جلوگیری از کاهش ارزش پول خود آن را در بازارهای گوناگون حرکت نمی‌دهند، بنابراین در این شرایط کسانی که نیازمند واقعی مسکن هستند، می‌توانند برای تهیه مسکن اقدام کنند.
اسلامی همچنین خاطرنشان کرد: کسانی که طبقه متوسط و پایین یعنی جامعه هدف ما هستند، برای تهیه مسکن در پروژه اقدام ملی مسکن ثبت نام کنند و دیگران هم که استطاعت مالی دارند، می‌توانند خودشان برای تهیه مسکن اقدام کنند.

علت واژگونی قطار مسافربری زاهدان-تهران

ردپای پدیده پیچ‌زدی

از آخرین باری که سرقت ادوات ریلی دلیل واژگونی قطار اعلام شد چهار سال می‌گذرد اما از آن زمان تاکنون راه آهن جمهوری اسلامی ایران بارها با موضوع سرقت پیچ و پابندها مواجه بوده است که گاهی به ایجاد خسارت و گاهی به ایجاد یک فاجعه انسانی مواجه شده است.

به گزارش ایرنا، چهار سال پیش و پس از خروج قطار اتوبوسی گرگان –اینچبیسرون از ریل، رولاب عمومی راه آهن در اطلاعیه‌ای علت حادثه را سرقت پیچ‌های ریل از سوی سارقان اعلام کرد. باز شدن پیچ‌های ریل قطار با اقدام سارقان و جدا شدن خطوط ریلی در خط گرگان –اینچم‌برون تلفات انسانی نداشت اما خسارات زیادی را به این مسیر ریلی وارد کرد.
سال گذشته نیز در مسیر تهران– رشت و درحالی که تنها ۱۰ روز از افتتاح این مسیر ریلی می‌گذشت سارقان پیچ‌های سنگین محل اتصالات ریل راه‌آهن قزوین – رشت در محدوده رودبار را به سرقت بردند. در این مسیر ریلی شانس با مسافران بود و ناظران شرکت راه آهن توانستند با شناسایی به موقع و جاسازی مجدد پابندها اقدام به ایمن‌سازی مجدد مسیرو جلوگیری از بروز فاجعه کنند.
بریدن خطوط ریل راه‌آهن کرمانشاه که البته هیچ‌گاه به تایید مسئولان شرکت راه آهن نرسید و تنها به درج در نشریات محلی استان ختم شد نیز یکی از دلایل تأخیر در افتتاحیه قطار کرمانشاه در سال گذشته عنوان شد. گفته شده است پس از اتمام ریل‌گذاری کریدور غرب با دزدی ریل‌های حد فاصل بیستون به کرمانشاه بخشی از کار تکمیل این خط‌آهن عقب افتاد که پرونده قضایی آن هنوز در دادگستری استان کرمانشاه باز است. سارقان ریلی با آگاهی از ثنبات این اقدام خلاقکارانه، برای دست یافتن به پول بیشتر دست به سرقت می‌زنند، اما نکته اصلی این است که امکان سرقت پیچ و مهرهای ریل‌ها به راحتی وجود ندارد و توان بازکردن پیچ‌ها کار هر سارقی نیست و گاهی این اقدام نهایتا به شل شدن پابندها منجر می‌شود که اگر فورا پیچ‌ها سفت نشود بر اثر عبور قطارها ریل‌ها از هم باز شده و باعث بروز فاجعه می‌شوند.
مسیرهای ریلی به مراقبت‌های دائمی و همیشگی نیازمند است و البته مامورهایی دائم‌دار در راه آهن جمهوری اسلامی ایران موظف هستند از تمامی مسیرهای خطوط راه آهن بازدید داشته باشند تا اگر با بازشدگی پیچ‌ها مواجه بودند فورا اقدام به بازسازی مسیر داشته باشند.

هنوز علت واژگونی قطار مسافربری زاهدان – تهران که چهار روز پیش در منطقه شورو زاهدان از خط خارج شد مشخص نشده است و علت این حادثه در کمیسیون عالی سوانح در دست بررسی است اما محتمل‌ترین دلیل این حادثه مشکل اتصالات ریل عنوان شده است.
مهرداد تقی‌زاده، دبیر انجمن شرکت‌های حمل‌و نقل ریلی کشور نیز روز شنبه در گفت‌و گو با خبرنگار ایرنا، اعلام کرد که علت حادثه از ناحیه واگن و لکوموتیو نبوده است و باید برای این حادثه ریلی به دنبال دلیل دیگری بود. اگر این حادثه ریلی نیز به دلیل باز شدن پابندهای ریل چه از ناحیه سارقان و چه به دلیل حرکت قطارها باشد لازم است راه آهن جمهوری اسلامی ایران مراقبت بیشتری از محورهای ریلی کشور داشته باشد.
گفتنی است ریل‌بند یا تراورس به تنگه‌گاه بتونی یا چوبی یا فولادی می‌گویند که ریل‌ها روی آن بسته می‌شود و وظیفه‌اش ایجاد بستری برای ریل است تا نیروهای وارده از ریل را به زیرسازی منتقل می‌کند.

دبیر انجمن شرکت‌های هواپیمایی:

آژانس‌ها فروش اینترنتی بلیت اربعین ندارند

دبیرر انجمن شرکت‌های هواپیمایی اعلام کرد که بسا توجه به برخی سوءاستفاده‌های صورت‌گرفته از سوی برخی سایت‌های گمنام فروش بلیت هواپیما، تصمیم بر آن شد که بلیت هواپیما برای سفرهای اربعین از سوی آژانس‌های مسافرتی به صورت اینترنتی فروخته نشود و تنها ایرلاین‌ها بتوانند این کار را انجام دهند.
به گزارش ایسنا، چندی پیش برای سفرهای هوایی اربعین نرخ‌های اعلام شد و بر این اساس قرار بود در تاریخ‌های ۲۰ تا ۳۰ مهرماه قیمت پرواز رفت و برگشت تهران-نجف و تهران-بغداد ۲ میلیون و ۲۰۰ هزار تومان و قیمت پرواز رفت و برگشت مشهد-نجف و مشهد-بغداد نیز ۲ میلیون و ۸۰۰ هزار تومان باشد.البته قیمت بلیت یک‌طرفه این پروازها نیم‌بها بوده و مقرر شد پروازهای دیگر که از فرودگاه‌های کشور انجام می‌شود تابع نرخ بلیت با مبدا تهران باشد.
دبیر انجمن شرکت‌های هواپیمایی با بیان اینکه دفاتر فروش بلیت هواپیما برای سفرهای اربعین مشخص و اعلام شده است، درباره شیوه خرید بلیت این پروازها به ایسنا، گفت: با توجه به سوءاستفاده برخی سایت‌های گمنام فروش بلیت، براساس هماهنگی‌های صورت‌گرفته با سازمان هواپیمایی مقرر شد تا فروش بلیت به صورت اینترنتی نباشد و آژانس‌های مسافرتی نتوانند بلیت این پروازها را که در ایام مذکور نرخ ثابتی هم دارد، به صورت آنلاین بفروشند.
مقصود اسعدی‌سامانی با بیان اینکه براساس این تصمیم، زائران می‌توانند برای خرید بلیت پروازهای اربعین به دفاتر رسمی اعلام شده مراجعه کنند، افزود: شرکت‌های هواپیمایی داخلی که در این طرح قرار دارند و پروازهای فوق‌العاده برای خدمات‌رسانی به مسافران اربعین انجام می‌دهند، در سایت رسمی خود بلیت هواپیما را به صورت اینترنتی می‌فروشند و مردم می‌توانند از سایت این شرکت‌ها برای خرید آنلاین استفاده کنند.
به گفته وی، قیمت بلیت هواپیما برای زائران اربعین در تاریخ‌های ۲۰ تا ۳۰ مهرماه نرخ ثابت و اعلام‌شده‌ای دارد و اگر هر مسافری متوجه گرانفروشی از سوی یکی از فروشندگان شد، سریعا سازمان هواپیمایی را در جریان قرار دهد تا به سرعت با متخلف یا متخلفان برخورد کرده و نسبت به احقاق حقوق زائران اربعین اقدام کنیم.

عقبگرد قیمت در بازار مسکن



بعد از آغاز روند صعودی قیمت در ابتدای سال ۱۳۹۶ از اردیبهشت ماه ۱۳۹۷ بر سرعت تداوم رشد قیمت مسکن افزوده شد؛ به طوری که شاخص ماهیانه هفت تا هشت درصد را تجربه کرد و در اردیبهشت ماه ۱۳۹۸ با ۱۱.۴درصد به بالاترین میزان افزایش ماهیانه طی شش سال اخیر رسید. بعد سرعت رشد در ماه‌های خرداد و تیر کاهش پیدا کرد و در تیرماه به رشد ناچیز ۰.۴درصد رسید. مرداد و شهریور نیز شاخص کلی منفی ۳.۱ و ۱.۷درصد را نشان داد.

علت اصلی کسادی بی‌سابقه بازار مسکن به کوچ تقاضای مصرفی مربوط می‌شود. گذشته از کاهش شدید توان متقاضیان واقعی، انتظار برای افت بیشتر قیمت به تعلیق معاملات دامن زده است. کارشناسان انتظار دارند اواخر سال جاری با تقویت توان متقاضیان مصرفی و ایجاد ثبات نسبی قیمت، تعداد معاملات به تدریج افزایش پیدا کند.

بازگشت مسکن به کانال ۱۲ میلیون تومان

پس از آنکه در خردادماه میانگین قیمت مسکن شهر تهران وارد کانال ۱۳ میلیون تومان شد و حتی در تیرماه به ۱۳ میلیون و ۶۰۰ هزار تومان در هر متر مربع رسید، به دنبال کاهش قیمت در دو ماه اخیر متوسط قیمت‌ها به کانال ۱۲ میلیون تومان برگشت خورد. براساس اعلام دفتر اقتصاد مسکن در شهریورماه ۱۳۹۸ متوسط قیمت هر متر مربع آپارتمان در شهر تهران به ۱۲ میلیون و ۹۶۹ هزار تومان رسید که نسبت به ماه قبل ۱.۷درصد کاهش و نسبت به ماه مشابه سال قبل ۵.۹۷درصد افزایش یافت.
تعداد معاملات نیز افت محسوسی پیدا کرده است. در شهریورماه ۱۳۹۸ بالغ بر ۲۸۵۵ قرارداد خرید و فروش مسکن در شهر تهران به امضا رسیده که از کاهش ۱۵ و ۷۳درصد به ترتیب نسبت به ماه قبل و ماه مشابه سال قبل حکایت دارد.
ارزش ریالی این تعداد معاملات ۲۹۴۰ میلیارد تومان بوده که

۷ میلیون و ۹۰۰ هزار سالمند در ایران زندگی می‌کنند

«روزگار سپری‌شده مردم سالخورده»

بیشتر تشکیل می‌دهند. به عبارت دیگر ۹.۷درصد جمعیت کشور سالمند هستند که ۷۳.۳درصد آنان در مناطق شهری و ۲۶.۷درصد در مناطق روستایی سکونت دارند.

همچنین در همین سال مقدار شاخص پیری جمعیت برای مردان ۳۸ نفر سالمند در ۱۰۰ جمعیت نفر ۰-۱۴ ساله و برای زنان ۴۲ نفر بوده است که حاکی از پیرتر بودن جمعیت زنان در قیاس با مردان است. این شاخص برای مناطق شهری و روستایی در سال ۱۳۹۷ در بین ۱۰۰ جمعیت نفر ۰-۱۴ به سه‌ساله ترتیب حدود ۴۱ و ۳۷ نفر سالمند است که حاکی از پیرتر بودن جمعیت شهری در قیاس با جمعیت روستایی است. نسبت وابستگی کل که از حاصل تقسیم مجموع جمعیت ۶۵ ساله و بیشتر و زیر ۱۵ سال بر جمعیت ۶۴-۱۵ ساله ضرب‌بدر ۱۰۰ به دست می‌آید یکی از شاخص اندازه‌گیری پیری جمعیت است که به نحوی ارتباط میان افراد بالقوه فعال و مولد را با دو گروه از جمعیت جوان و پیر نشان می‌دهد. این شاخص برای جمعیت کشورها به‌صورت نسبت‌های وابستگی کل، جوانی و سالمندی محاسبه و تحلیل می‌شود.

در سال ۱۳۹۷، به ازای هر یکصد نفر جمعیت ۱۵ تا ۶۴ ساله بالقوه فعال کشور، حدود ۴۴ نفر به آنها وابسته هستند. این شاخص برای مناطق شهری و روستایی به ترتیب ۴۲ و ۵۲ نفر است. علاوه بر این، براساس برآورد انجام‌شده در سال ۱۳۹۷ از کل جمعیت کشور، ۹.۷درصد را جمعیت سالمندان به خود اختصاص داده‌اند، به‌سه عبارت دیگر در سال ۱۳۹۷ از هر ۱۰۰ نفر جمعیت کشور، حدود ۱۰ نفر

حقوق کارمندان در سال آینده چقدر افزایش می‌یابد؟

میزان افزایش حقوق کارمندان

جاری دولت قرار است از طریق سایر بخش‌ها یعنی مالیات، اوراق و یا احتمالا حذف بخشی از یارانه پنهان و سایر درآمدها تامین شود. اما اینکه در تغییرات جدید بودجه با توجه به کاهش درآمدهای نفتی و خروج آن از حقوق کارکنان، روند افزایش حقوق برای سال بعد چگونه خواهد بود، موضوعی است که گرچه هنوز کاملا مشخص نیست اما پیگیری آن از این حکایت دارد که احتمالا هزینه‌های جاری در بودجه سال آینده تغییر قابل توجهی نسبت به سال پیدا کند و در این شرایط درصـد افزایش حقوق کارکنان نیز اختلاف چندانی با امسال نخواهد داشت. برای سال جاری دولت حدود ۴۴۸ هزار میلیارد تومان منابع عمومی در بودجه داشت که با کاهش درآمدها دست به اصلاح زده و آن را تا ۳۸۶ هزار میلیارد تومان کاهش داد. در این بین هزینه‌های جاری که ۳۵۰ هزار میلیارد تومان از بودجه عمومی را تشکیل داده بود تا مرز ۳۰۰ هزار میلیارد تومان کم شد. از این رو در سال آینده نیز اگر هزینه‌های جاری حدود ۳۵۰ هزار میلیارد یا حدی بالاتر باشد، افزایش حقوق بالاتر از متوسط ۲۰درصد

میانگین قیمت مسکن شهر تهران در حالی شهریورماه امسال مجددا وارد کانال ۱۲میلیون تومان شد که سرعت رشد ماهیانه آن از میانگین ۵درصد به منفی ۲.۴درصد در دو ماه اخیر رسیده است.

به گزارش ایسنا، بازار مسکن شهر تهران دومین افت ماهیانه قیمت را تجربه کرد و خرید و فروش تقریبا قفل شده است. آمار نشان می‌دهد تعداد معاملات در شهریورماه به پایین‌ترین حد خود دست کم از سال ۱۳۹۰ تاکنون رسیده است. در شهریورماه ۱۳۹۸ فقط ۲۸۵۵ قرارداد خرید و فروش در تهران به امضا رسید که نسبت به ماه قبل و ماه مشابه سال قبل به ترتیب ۱۵ و ۷۳درصد کاهش یافت. این حجم اندک حتی نسبت به فروردین ماه نیمه تعطیل امسال که با نوسانات جوی و سیل همراه بود ۴۶درصد کاهش نشان می‌دهد.

با اینکه هنوز جزئیات قیمت و معاملات در مناطق مختلف شهر تهران منتشر نشده، شواهد گویای افت بیشتر قیمت در مناطق شمالی نسبت به مناطق جنوبی است. مردادماه امسال قیمت مسکن در ۱۸ منطقه از تهران با کاهش نسبت به ماه قبل همراه بود و تنها در چهار منطقه ۳، ۸، ۱۶ و ۲۱ رشد اندک قیمت به ثبت رسید. هم‌اکنون می‌توان با قطعیت بیشتری از سرایت رکود به کل مناطق پایتخت صحبت کرد. با این وجود تجربه نشان داده بعد از جهش‌های ماهیانه که در زمان رونق ادواری مسکن رخ می‌دهند، روند نزولی قیمت در زمان رکود به کندی صورت می‌گیرد. میانگین افزایش قیمت ماهیانه در یک سال اخیر ۵درصد بوده و در بعضی ماه‌ها مثل اردیبهشت امسال به رشد ۱۱.۴درصد نیز رسید. این در حالی است که کاهش قیمت در ماه‌های مرداد و شهریور امسال تنها ۳.۱ و ۱.۷درصد گزارش شد که نشان می‌دهد سرعت رشد آن از ۵درصد طی یک سال گذشته به منفی ۲.۴درصد طی دو ماه اخیر رسیده است.

سازمان برنامه و بودجه در گزارشی به مناسبت روز جهانی سالمندان به وضعیت رشد جمعیت سالمند ایران پرداخته و از آمار ۷ میلیون و ۹۰۰ هزار ی آنها خبر داده است.

به گفته سازمان برنامه و بودجه، درصد جمعیت سالمند از سال ۱۳۵۵ الی ۱۳۹۷ روندی صعودی داشته به‌طوری‌که براساس برآورد انجام‌شده تعداد جمعیت سالمند (۶۰ساله و بیشتر) سال در کشور ۱۳۹۷ به بیش از۷میلیون ۹۰۰هزار نفر رسیده است که نسبت به سال ۱۳۹۵، ۷.۰درصدافزایش داشته‌است. همچنین متوسط رشد سالیانه جمعیت در افراد سالمند در دوره ۱۳۹۵ الی ۱۳۹۷ حدود ۳.۴درصد شده است درحالی‌که این نسبت برای جمعیت کل کشور حدود ۱.۳درصد به‌دست آمده است.

شاخص پیری به تعداد افراد ۶۰ساله و بیشتر به ازای هر ۱۰۰ نفر جمعیت کمتر از ۱۵ سال (۱۴- ساله) اطلاق می‌شود که از تقسیم تعداد افراد ۶۰ ساله و بیشتر به تعداد افراد کمتر از ۱۵ سال ضرب در ۱۰۰ به‌دست می‌آید. این درحالی است که مقدار شاخص پیری جمعیت ایران در حدود از حدود دهه اخیر ۱۵ نفر در ۱۰۰ نفر به بیش از ۳۹ نفر یعنی به بیش از ۲.۶ برابر افزایش‌یافته‌است. به تعبیر دیگر در سال ۱۳۹۷ به ازای هر ۱۰۰ نفر جمعیت زیر ۱۵ ساله کشور، حدود ۴۰ نفر ۶۰ ساله و بیشتر در کشور زندگی می‌کنند. این به آن معناست که کشور در حال نزدیک‌شدن به میانسالی است و تقریباً به کشورهایی با ترکیب جمعیت پیری‌می‌پیوندد.

طبق برآوردهای انجام‌شده در سال ۱۳۹۷، جمعیت کل کشور برابر ۸۲۰۸۴ هزار نفر بوده است که ۷۹۲۳۳ هزار نفر را جمعیت ۶۰ ساله و

بانک نامه

معاون وزیر اقتصاد پاسخ داد

بانک‌ها در بازار مسکن اخلال ایجاد کرده‌اند؟

سوالی که در سال‌های اخیر همواره دغدغه مردم و بسیاری از کارشناسان بوده و البته همواره هم بدون پاسخ مانده، این است که بازیگران قدرتمند بازار مسکن چه گروه‌ها یا کسانی هستند؟ نگاهی به سری زمانی بخش مسکن و ساختمان در ایران نشان می‌دهد این بخش به جهت عدم کاربست ابزارهای مالیاتی، همواره مأوای سرمایه‌های سرگردانی است که به قصد بورس‌بازی به آن روی آورده و باعث ایجاد تقاضای سوداگرانه در این بازار می‌شوند، چنانکه مطابق سرشماری‌های رسمی مرکز آمار ایران و داده‌های آماری بانک مرکزی، در بازه زمانی ۱۳۸۵ تا ۱۳۹۵ بیش از ۷میلیون واحد مسکونی (بدون احتساب خانه‌های خالی از سکنه) به موجودی مسکن کشور افزوده شده، در حالی که فقط ۲٫۴ میلیون خانوار جدید دارای مسکن ملکی شده‌اند. در این میان، بانک‌ها همواره در مظان اتهام قرار داشته‌اند و کارشناسان همواره نسبت به حضور چراغ خاموش بانک‌ها در بازار مسکن هشدار داده‌اند.

در تازه‌ترین اظهارنظر نیز معاون وزیر اقتصاد درباره روند واگذاری اموال مزاد بانک‌ها با بیسان اینکه طبق قانون بانک‌ها اموال خود را به مزایده گذاشته‌اند و تکلیف قانونی خود را انجام داده‌اند، اما برای بخشی از این اموال، مشتری و خریداری نبوده است، گفت: هر مقدار از بنگاه‌ها و اموالی که واگذار نشود، بانک‌ها با یک مالیات مضاعفی جریمه می‌شوند.

محمدعلی دهقان دهنوی در گفت‌وگو با ایلنا، درباره تعیین تکلیف بنگاه‌های اقتصادی بانک‌ها نیز گفت: براساس قانون شرکت‌ها و بنگاه‌هایی که در مجموعه بانک‌ها فعال هستند در صورتی مجاز به ادامه کار در مجموعه بانکی هستند که فعالیت بانک داشته باشند و در غیر این صورت باید واگذار شوند.

معاون اقتصادی وزارت اقتصاد با بیان اینکه بانک مرکزی برخی از بنگاه‌های بانک‌ها را به عنوان فعالیت مجاز بانکی شناسایی کرده است، ادامه داد: نگهداری شرکت صرافی، شرکت کارگزاری و انواع شرکت‌هایی که جزو فعالیت‌های مجاز بانکی شناخته شده‌اند و برای بانک‌ها ایرادی ندارد، اما ممکن است بانکی سهام شرکت آزادراهی یا سهام یک شرکت پتروشیمی و… را خریداری کرده باشند که این شرکت‌ها ارتباطی با فعالیت بانکی ندارند و باید واگذار شوند.

دهقان دهنوی با اشاره به جریمه بانک در صورت عدم واگذاری اموال مزاد و بنگاه‌هایی که ارتباطی با فعالیت بانکی ندارند، افزود: هر مقدار از بنگاه‌ها و اموالی که واگذار نشود، بانک‌ها با یک مالیات مضاعفی جریمه می‌شوند. وی همچنین درباره علت تأخیر در این واگذاری‌ها گفت: فهرست درایی‌های مزاد بانک‌ها متفاوت است اما تاکنون بانک‌ها مقاومتی برای واگذاری اموال مزاد خود نداشتند و تمام بانک‌ها گزارش ارزش دارایی‌ها خود را منتشر کرده و به معاونت بانکی وزارت اقتصاد ارائه داده‌اند و به طور مستقیم نسبت واگذاری اموال اقدام می‌کنند. دهقان دهنوی درباره شرکت‌های ساختمانی برخی از بانک‌ها گفت: برخی از بانک‌ها شرکت ساختمانی تاسیس کرده‌اند که اساسا تولید مسکن توسط این شرکت‌ها اقدام مثبتی محسوب می‌شود، اما طبق قانون بانک‌ها باید از این فعالیت‌ها خارج شوند. وی ادامه داد: انتقادی که به عملکرد بانک‌ها در ورود به بخش مسکن مطرح بوده این است اینکه برخی از بانک‌ها مسکن را احتکار کرده‌اند و تعداد زیادی مسکن خریداری و نگهداری کرده‌اند که در دوره افزایش قیمت‌ها این واحدها را به فروش برسند، اما حجم آن به اندازه‌ای نبوده که در بازار مسکن تاثیرگذار باشد و گزارشی هم در این باره که بانک‌ها در بازار مسکن اخلال ایجاد کرده‌اند ارائه نشده است.

رتبه‌بندی محرمانه بانک‌ها در دستور کار بانک مرکزی «خوب‌ها» و «بدها» در نظام بانکی

بانک مرکزی طبقه‌بندی بانک‌ها را در حالی آغاز کرده که قرار نیست فهرست بانک‌های «خوب» و «بد» فعلا اطلاع‌رسانی شود، اما سپرده‌گذاران معتقدند که این اطلاع‌رسانی، راهنمای بزرگی برای آنها خواهد بود، زیرا از رتبه‌بندی علاوه بر اینکه می‌تواند تکلیف بانک‌ها را برای اصلاحات درونی مشخص کند، برای سهامداران و سپرده‌گذاران نیز به معنای شناسایی ریسک خواهد بود.

به گزارش مهر، عملکرد بانک‌ها طی سال‌های گذشته از جمله دغدغه‌های اصلی سیاست‌گذاران پولی و ارزی کشور بوده است. واقعبت آن است که نظام بانکی در ایران، اگر چه بار اصلی تأمین مالی اقتصاد را بر دوش می‌کشد، اما هنوز هم با استانداردهای دنیا در حوزه بانکداری فاصله بسیاری داشته و حتی در حوزه نظارت و تدوین صورت‌های مالی نیز اگرچه تلاش شده تا گام‌هایی برای نزدیک‌سازی به استانداردهای روز جهانی بردارد، اما این فاصله زیاد همچنان زیاد است. در این میان بانک مرکزی به عنوان سیاست‌گذار پولی و ارزی کشور، در دوره‌های مختلف زمانی تلاش کرد تا رتبه‌بندی بانک‌ها را در دستور کار قرار دهد و شاخص‌هایی برای آن طراحی و اجرا کند، اما هر بار به دلایلی نامعلوم، این رتبه‌بندی‌ها کنار گذاشته شدد و بانک‌ها باز هم به روالی که خود دوست داشتند و طبیعت بنگاهداری آنها می‌طلبید، بازگشتند.

آخرین باری که بانک مرکزی برای طبقه‌بندی و رتبه‌بندی بانک‌ها گام‌های جدی برداشت، زمان ریاست ولی‌الله سیف بود که در آن دوران، معاونت نظارت بانک مرکزی مامور شد تا سیستمی را برای رتبه‌بندی بانک‌ها طراحی کند. در واقع، اداره کل نظارت بر بانک‌ها و موسسات اعتباری بانک مرکزی باید شرایطی را فراهم می‌کرد تا بانک‌ها براساس استانداردهای تعریف‌شده از سوی بانک مرکزی حرکت کرده و در چارچوب‌های استاندارد در بازار بین بانکی، تعیین نرخ سود سپرده‌ها برای سپرده‌گذاران، ورود به مسائل بنگاهداری یا نظایر آن حرکت کنند. اما این رتبه‌بندی به سرانجام مشخصی نرسیده و یا اگر هم رسیده، بانک مرکزی ترجیح داده تا در مورد آن صحبتی به میان نیاورد. پس هنوز هم سهامداران و سپرده‌گذاران بانک‌ها نمی‌دانند که کدام بانک‌ها در فهرست بانک‌های خوب یا بد قرار می‌گیرند. یک مقام مسئول در نظام بانکی گفت: طبقه‌بندی بانک‌ها در حال انجام است و بانک مرکزی بنا به دستور رئیس کل بانک مرکزی فعلا اجازه اطلاع‌رسانی در مورد آن را ندارد؛ ولی کار در حال انجام است و با جدیت از سوی عبدالناصر همتی، پیگیری می‌شود و گزارشات مرتبط با آن از بانک‌ها گرفته می‌شود.

پشت‌پروا

ماجرای خرید و فروش وام‌های بانکی چیست؟

پشت پرده «وام‌فروشی»



افراد را می‌دانند و به راحتی وارد عمل می‌شوند، یکی از اشکالات اساسی این روند (وام‌فروشی)، این است که یک فرد با خرید وام از نقرات متعدد به یکباره وام کلانی را بدون آنکه رد و نشانی از خود در سیستم بانکی بخذارد، در دست می‌گیرد حتی اگر اقساط آن را هم به موقع و با روبه عادی پرداخت کند این فرد بدون طی کردن روند قانونی اخذ تسهیلات، یک شبه توانسته است مبلغ کلانی را به جیب بزند.»

به گفته این مدیر اسبق نظام بانکی، «خرید وام مسکن جوانان برای دلالتان یک جذابیت دیگر نیز دارد و آن هم درصد بازپرداخت آن به نظام بانکی است، همانطور که می‌دانید بازپرداخت تسهیلات مسکن جوانان ۹درصد است این در حالی استت که سود بازپرداخت وام مسکن چیزی حدود ۱۸درصد عنوان می‌شود. گزارش‌های دریافتی از نظام بانکی این موضوع را تایید می‌کند که دلالت نظام بانکی بیشتر از هر چیزی به سمت وام مسکن جوانان و وام مسکن اولی‌هاست.»

دریافت وام کلان بدون هیچ رد و نشان

علی کاظم‌پور، استاد دانشکده اقتصاد تبریز نیز به تبعات خرید و فروش امتیازات بانکی در جامعه اشاره کرده و می‌گوید: «اجرایی‌شدن یک روند غیرقانونی در کشور تبعات اجتماعی و اقتصادی زیادی را به دنبال دارد. به طور مثال در نظر بگیرید فردی وام مسکن ۸۰ میلیون تومانی را دریافت کرده است و آن را با مبلغ یا درصدی به خریدار وام، که به نوعی دلال است واگذار می‌کند. حال فرد خریدار حتی با تنظیم وکالت‌نامه این تعهد را به فرد گیرنده وام می‌دهد که از پرداخت اقساط سر باز زند، دو مشکل قانونی در این بین وجود دارد، یک اینکه از لحاظ شرعی مالیات و عوارض سیستم بانکی به نام فرد گیرنده وضع می‌شود و در صورت کلاهبرداری، گیرنده وام متضمن پرداخت سایر اقساط و افزونی مشکلات اقتصادی می‌شود.»

این استاد دانشگاه گفت: «دومین مشکل قانونی نیز ممنوعیت واگذاری امتیازات اخذشده از نظام مالی و بانکی کشور به فرد دیگر است. حتی فردی خود را تحت عنوان ضامن در معرض دلالتن وام قرار دهد نیز نوعی جرم محسوب می‌شود، چرا که این نوع کسب و کار، تجارت آسیب‌زا و مخل نظام اقتصادی کشور شناخته می‌شوند.»

کاظم‌پور به تبعات اجتماعی این روند نیز اشاره کرده و ادامه می‌دهد: «وام ازدواج، وام مسکن، وام خرید خودرو و سایر وام‌ها همگی برای پوشش خلأهای موجود در جامعه است، یعنی برای اجرای عدالت اجتماعی در کشور تسهیلاتی را در اختیار افراد کمتر برخوردار قرار می‌دهند تا آنها نیز به سطح خوبی از رفاه اجتماعی برسند. حال شما متصور شوید که باندبازان و خریداران وام که عمدتا افراد پردرآمد هستند روز به روز به ایجاد فاصله بین طبقات اجتماعی دامن می‌زنند، آن‌هم با سوءاستفاده از افراد کمتر برخوردار.»

در پایان باید گفت قوانین بانکی و همینطور جامعه در شکستگی این کسب و کار ممنوعه به یک اندازه مقصر هستند. شاید اگر نظام بانکی رسما اعطای تسهیلات را به سمت اعتبارسنجی پیش می‌برد این اتفاقات کمتر مشهود بود. نظرات بیشتر و مجازات‌های سنگین‌تر نیز می‌توانست مانع بروز چنین اتفاقاتی بانسد البته از آن طرف نیز نگاه منفی جامعه و قبح شمردن این موضوع می‌توانست دلالتان را نسبت به این موضوع دلسرد کرده و از ریشه دواندن وام‌فروشی در جامعه جلوگیری کند.

او در پاسخ به این سوال که چرا برخی از شرکت‌ها تحت عنوان «وام فوری» راهاندازی شده‌اند، گفت: «شاید به این دلیل است که برای حلال جلوه دادن و یا قانونی کردن این موضوع وکالت محضری و بیع‌نامه بین خود و فروشنده وام تنظیم می‌کنند و به نوعی به این نوع کسب و کار لباس قانونی می‌پوشانند.»

همچنین حسین تاجمیر ریاحی، مدیرکل دفتر حقوقی سازمان امور مالیاتی کشور که یکی از منتقدان جدی حساب‌های اجاره‌ای و این نوع مرادوات مالی است، گفت: «در سطح کشور از افرادی که هیچ استطاعت مالی ندارند برای افتتاح حساب استفاده می‌شود و از طرفی هم با شگردهای مختلف برای به‌بهر برداری از وام‌های کلان از این اسامی سوءاستفاده می‌کنند.»

وی در پاسخ به این سوال که به هنگام دریافت اقساط و یا مالیات از این نوع موارد به سرراف صاحب حساب بانکی یا فرد استفاده‌کننده از حساب بانکی می‌روید، گفت: «قانون تأکید جدی دارد که باید مالیات و سایر مطالبات از نام ثبت شده در نظام بانکی اخذ شود. به همین دلیل اگر فردی متوجه سوءاستفاده از نام وی برای افتتاح حساب یا دریافت وام با نام این حساب نشود، در آینده مالیات و مطالبات بانکی از وی کسر می‌شود.»

به گفته این مقام مسئول، «بارها از طریق سیستم‌های مختلف اطلاع‌رسانی به مردم این آگاهی را داده‌ایم که اقدام به افتتاح حساب با نام خود و استفاده دیگران نکنند، متأسفانه هم‌اکنون نیز در سازمان مالیاتی درگیر پرونده‌ای هستیم که زوج جوانی اقدام به افتتاح حساب برای فردی کرده‌اند و در قبال آن مبلغ ناچیزی را دریافت کرده‌اند و حال با معوقات و مطالبات بسیار زیادی درگیر شده‌اند. شاید نظام مالیاتی از اخذ مالیات از افراد بدون استطاعت مالی صرف نظر کند اما سیستم بانکی اینگونه نخواهد بود.» با شنیدن نظرات کارشناسی و همچنین مسئولان، این بار به سراغ نرم‌افزارهای خرید و فروش رقتیم و متأسفانه تعداد بسیار زیادی از این نوع خرید و فروش را شاهد بودیم؛ موضوعی که در چنین فضاهایی ششند گرفته و متأسفانه با هر روندی نمی‌توان جلوی آن را گرفت. جالب اینجاست که غیرقانونی بودن خرید و فروش وام، فعالان در این عرصه را زیر چتر حمایتی موسساتی با نام مشاوره‌های مالیاتی، گمرکی، سرمایه‌گذاری و بانکی برده و به هیچ عنوان نمی‌توان آنها را به صورت دقیق و جزئی پیدا و مورد مجازات قرار داد.

اگر بخواهیم بخش خرید و فروش یا به اصطلاح دلالتی وام مسکن را مجزا بررسی کنیم، می‌توان گفت که خرید و فروش این نوع وام ابتدا از طریق دفاتر مشاوره املاک باب شد که با غیرقانونی‌شدن آن، مشاوران املاک با روش‌های بسیار پیچیده و پنهان به این موضوع می‌پردانذ.

دلالتن به دنبال وام‌هایی با درصد بازپرداخت کمتر

مسعود عبدلی، مدیر اسبق یکی از بانک‌های دولتی نیز از تجربیاتش در بررسی علل وجود کسب و کاری با نام «تام‌فروشی» می‌گوید: «وام مسکن پر مخاطب‌ترین نوع تسهیلات برای افرادی است که می‌خواهند اقدام به خرید و فروش وام کنند. از این بین خرید وام مسکن جوانان که در سال گذشته تا سقف ۲۰۰ میلیون هم رسید برای آنها جذاب‌تر است.»

او ادامه داد: «دلالتن نظام تسهیلات هم به دو بخش تقسیم می‌شوند، افرادی که با سیستم بانکی در ارتباط بوده و جزییات دریافت وام توسط

فرصت امروز: اگر روزنامه همشهری را ورق بزیند و یا به سلیات نیازمندی‌های آن مراجعه کنید حتما در بخش خدمات املاک با مواردی همانند «مشاوره وام» برخورد کرده‌اید. همینطور کافی است یکبار به هنگام خروج از شعب بانک‌های پرمشتری، نگاهی به اطراف بیندازید تا نام و نشانی از خریداران و یا فروشنندگان غیررسمی تسهیلات بانکی مشاهده کنید؛ پدیده‌ای که به دلیل سختگیری‌های بانکی در اعطای تسهیلات و همچنین پرسود بودن خرید و فروش بانکی در بطن جامعه پدید آمده است؛ شغلی کاذب با نام «خرید و فروش وام» که سال‌هاست همانند سایر دلالتی‌ها در صنف مختلف، گریبانگیر شبکه بانکی کشور شده و ریشه‌های بسییاری دارد که یکی از عوامل بروز آن را می‌توان قطعاً سختگیری‌ها و پیچ و خم‌های فراوان برای دریافت وام دانست. زمانی که قشر عظیمی از جامعه برای دریافت تسهیلات موردنیاز خود با فراز و فرود زیادی رو به رو می‌شوند، طبیعی است که برای تهیه به‌موقع منابع مالی موردنیاز، به سمت استفاده از روندهای غیرقانونی پیش می‌روند.

در همین راستا، خیرنگار «باشگاه خبرنگاران جوان» در گزارشی میدانی به این پدیده پرداخته و سوزه گزارشش را از مشاهده یک آگهی نصب‌شده بر روی پل عابر پیاده در یکی از خیابان‌های تهران به دست آورد. او سپس با پیگیری موضوع، کوشید تا به پشت پرده ماجرای خرید و فروش وام‌های بانکی بپردازد و سرر از داستان بلند و دنباله‌دار این حربه و شگرد غیرقانونی دربیاورد.

پشت پرده معاملات زیرزمینی وام‌های بانکی

در این آگهی نوشته شده بود که «وام ازدواج شما را خریداریم» و چند شماره تلفن هم در ادامه آن آمده بود. این آگهی خبر از درخواست افرادی برای خرید وام ازدواج می‌داد و خیرنگار ما با یکی از شماره تلفن‌ها تماس گرفت تا دلیل نصب این آگهی که به نوعی روند غیرقانونی بود را جويا شود، برخلاف تصور اما نصاب این آگهی، زوج جوانی نبودند که در جست‌وجوی وام ازدواج‌شان به این آگهی پناهنده شده‌اند، بلکه خرید انواع وام مسکن و ازدواج مشغول هستند و البته حاضر به ادامه صحبت با خیرنگار ما نشدند. وجهه اصلی این موضوع، غیرقانونی بودن این نوع تجارت است، چراکه زمینه‌ساز اختلاس‌ها و کلاهبرداری‌هاست، چنانچه در ماده ۲ قانون تشدید مجازات کلاهبرداری و اختلاس نیز به این موضوع اشاره شده و خرید و فروش امتیازات دولتی و تجاری به هر نحوی منع و ارتکاب آن، جرم تلقی می‌شود.

خرید و فروش وام در قانون، جرم است

در همین زمینه، رضا نامدار، کارشناس حقوقی و بانکی در تشریح این موضوع و مجازات آن می‌گوید: «سال‌هاست که متأسفانه به علت عدم نظارت و یا گستردگی این عمل قبیح و خلاف قانون، نظام بانکی همچنان با این موضوع دست به گریبان بوده و ممکن است درصد زیادی از معوقات بانکی نیز به همین نوع کلاهبرداری‌ها بازگردد، چراکه تعداد زیادی از پرونده‌های قضایی در حوزه مالی به وام‌فروشی‌ها باز می‌گردد. البته در این بین باید نقش دولتی‌ها را هم جدی گرفت؛ اگر نظام پرداخت تسهیلات به سمت اعتبارسنجی حرکت کرده و تضمین دست و بال متقاضیان را نگیرد، قطعاً عموم جامعه در شرایط سخت زندگی به این نوع تأمین مالی روی نمی‌آورند.»

مبادله ۸۶ هزار میلیارد تومان چک در مردادماه

وضعیت چک‌های برگشتی در میانه تابستان

بالغیر ۷۵٫۷ هزار میلیارد تومان در مردادماه ۱۳۹۸ در کل کشور وصول شد که نسبت به ماه قبل از نظر تعداد و مبلغ به ترتیب ۵٫۷درصد و ۱۵٫۳درصد کاهش نشان می‌دهد. در این ماه و در کل کشور ۹۱٫۱درصد از کل تعداد چک‌های مبادله‌ای و ۸۷٫۵درصد از کل مبلغ چک‌های مبادله‌ای وصول شد. در این ماه در استان تهران بالغ‌بر ۲ میلیون و ۲۰۰ هزار فقره چک به ارزشی حدود ۴۰ هزار میلیارد تومان وصول شد. در ماه مورد بررسی در استان تهران از نظر تعداد ۹۱٫۹درصد و از نظر ارزش ۸۹٫۱درصد از کل مبلغ چک‌های مبادله‌ای وصول شده است.

در مردادماه ۱۳۹۸، در بین سایر استان‌های کشور بیشترین نسبت تعداد چک‌های وصولی به کل چک‌های مبادله‌ای در استان، به ترتیب به استان‌های گیلان (۹۳٫۴درصد)، البرز (۹۲٫۵درصد) و یزد (۹۲٫۱درصد) اختصاص یافته است و استان‌های کهگیلویه و بویراحمد (۸۵٫۵درصد)، چهارمحال و بختیاری و کرمان (هر کدام ۸۷٫۴درصد) و کردستان (۸۷٫۶درصد) پایین‌ترین نسبت تعداد چک‌های وصولی به کل چک‌های مبادله‌شده در استان را به خود اختصاص داده‌اند.

در ماه مورد بررسی، در بین سایر استان‌های کشور بیشترین نسبت ارزش چک‌های وصولی به کل ارزش چک‌های مبادله‌ای در استان به ترتیب به استان‌های کهگیلویه و بویراحمد (۹۱٫۶درصد)، کرمانشاه (۹۱درصد) و گیلان (۹۰٫۹درصد) اختصاص یافته است و استان‌های اصفهان (۷۳٫۲درصد)، سیستان و بلوچستان (۸۴٫۱درصد) و چهارمحال و بختیاری (۸۴٫۶درصد) کمترین نسبت ارزش چک‌های وصولی به کل ارزش چک‌های مبادله شده در استان را به خود اختصاص داده‌اند.

• چک‌های برگشتی: حدود ۶۴۷ هزار فقره چک به ارزشی بالغ‌بر ۱۰۸ هزار میلیارد ریال در مردادماه ۱۳۹۸ در کل کشور برگشت داده شده است



فونداسیون بازار پایه کجا ریخته شد؟

سرگذشت بازار پایه

زمستان سال گذشته بود که نخستین بار از مقررات جدید بازار پایه رونمایی شد. دوازدهم دی ۹۷ یعنی حدود ۹ ماه قبل، رسانه‌های خبر را پوشش دادند و بعد هم اسفند در دو نوبت از طریق اطلاعیه‌های فراپورس، اعلام عمومی شد. اطلاعیه‌ها تصریح می‌کرد که مقررات جدید در خرداد ۹۸ جنبه اجرایی خواهد گرفت.

به گزارش سنا، سازمان بورس و اوراق بهادار در جلساتی موضوع را با حضور فعالان بازار پایه به بررسی گذاشت و کانون نهادهای سرمایه‌گذاری بعد از جمع‌بندی دیدگاه‌ها مجدداً از عموم نظرخواهی کرد تا اگر ابهام و سوال و نقدی باقی است، پاسخ داده شود. بعد از آن بود که شورای عالی بورس با بررسی دیدگاه فعالان این بازار مقرر کرد، به جای دامنه نوسان یک ریال در روز و یک حراج هفتگی دامنه نوسان ۲، ۱ و ۳ درصد در بازارهای قرمز، نارنجی و زرد و تعداد حراج‌ها حداقل هفته‌ای یک حراج باشد. همچنین قیمت‌ها و مظنه‌ها به شکل شفاف قابل نمایش و مشاهده باشد. بنابراین، اساس تغییر مقررات بازار پایه که تا امروز اجرایی شده، مصوبه شورای عالی بورس بوده و فقط هم به تغییر دامنه نوسان محدود شده است. گذشته از این، شکل‌گیری بازار پایه منوط به قانون برنامه پنجم توسعه مبنی بر الزام شرکت‌های سهامی عام و دارای شمولیت ثبت نزد سازمان بورس است که اجازه معامله سهام در خارج از بورس‌ها را ندارند و اگر در بورسی پذیرش نشده‌اند، باید حتماً در بازار پایه قرار بگیرند.

بازار پایه، پوریسک و محبوب

همه چیز روشن و شفاف است. فراپورس ایران در نقطه شروع از سرمایه‌گذارانی که می‌خواهند به بازار پایه بپیوندند، می‌خواهد که بنابینه ریسک را مطالعه و با علم به موضوع وارد شوند تا به آنها یادآوری کند قدم به بازاری پوریسک گذاشته‌اند، با این همه در چنین بازار پوریسک البته پرسود و پولسازی آنجا که ابهامی در میان باشد، ناظر تلاش می‌کند با محدودسازی دامنه نوسان، بازار را مدیریت و از ریسک سرمایه‌گذار کم کند. این معادله در نهایت به کشف قیمت صحیح میدان می‌دهد تا سرمایه‌گذاران در فضای هیجانی خرید و فروش نکنند و معاملات از قیمت‌های واقعی فاصله نگیرند.

تغییر دامنه نوسان؛ از آغاز تا امروز

دامنه نوسان ۵درصدی فعلی در بورس تهران از سال ۷۸ برقرار بود. شورای عالی یا دبیرکل بورس به صورت قضاتی این دامنه را تعیین می‌کرد، اما بعد از نوسان‌های شدید در سال ۸۰ سه نوع دامنه نوسان ۱درصد، ۲.۵درصد و ۵درصد در نظر گرفته شد. در ادامه، این رقم به دفعات دستخوش تغییر شد و دامنه‌های ۲.۳، ۴، ۵ و مقاطع زمانی مختلف در بورس تهران در نظر گرفته شد. در بازار پایه اما پیش از اصلاح مقررات، دامنه نوسان بازارهای پایه الف و ب ۱۰درصد بود. بازار پایه ج هم بدون دامنه نوسان بود که با مصوبه شورای عالی بورس دامنه نوسان بازار پایه الف(زرد) ۳درصد، بازار پایه ب(نارنجی) ۲درصد و بازار پایه ج(قرمز) ۱درصد تعیین شد.

از طرفی بازار پایه بنا به دلایلی، چون حضور شرکت‌هایی که بعضاً با حکم قضایی دستور انحلال آنها صادر شده بود یا شرکت‌هایی که فاقد انتشار اطلاعات به موقع برای سهامداران بودند با ریسک بالایی مواجه بود. برخی نیز با به کارگیری شبکه‌های اجتماعی و مجاری غیرقانونی شروع به جوسازی برای سهام این نوع شرکت‌ها می‌کردند و همین باعث می‌شد تا ریسک‌های زیادی ناخواسته به فعالان بازار تحمیل شود. به همین دلیل تصمیم بر آن شد که دامنه نوسان قیمت از ۱۰درصد به یک، دو و سه درصد برای تابلوهای قرمز، نارنجی و زرد تقسیم‌بندی شود.

کاهش ریسک دامنه نوسان با وضع مقررات جدید
محدودیت نوسان برای بازارهای پوریسک ضروری است. زمانی که بازار با ریسک و ابهام روبه‌رو شود، آن قواعد کمک می‌کند سرمایه‌گذار در خرید و فروش دچار ضرر و زیان نشود. از طرفی دامنه نوسان روزانه قیمت سهام، مبنای تعیین قیمت نیست و در واقع قیمت سهام در بازار سرمایه به سودآوری و ارزش خالص دارایی‌های شرکت بستگی دارد. به این ترتیب اگر بتوان با افزایش دامنه نوسان قیمت سهام شرکت‌ها را افزایش داد، شرکت‌ها می‌توانند به جای افزایش تولید و بهره‌وری، تلاش خود را برای افزایش یا برداشتن دامنه نوسان قیمت مصروف کنند و از این طریق ثروت سهامداران را یک روزه بدون هیچ تغییری در سودآوری شرکت افزایش دهند. دامنه نوسان قیمت ۱۰درصدی در زمان افزایش قیمت سهام، رشد را تسریع می‌کند، اما در زمان افت قیمت سهام نیز می‌تواند باعث کاهش بسیار شدید در زمان خیلی کوتاه شود به نحوی که در فاصله‌ای کوتاه بخش اعظم ارزش سهام را از بین خواهد برد. بازار زرد، نارنجی و قرمز، این ریسک را تا حد قابل توجهی پایین می‌آورند.

دامنه نوسان پویا

تغییرات جدید بازار پایه اگرچه دیر هنگام اتفاق افتاد، اما فشاری بود بر شرکت‌های حاضر در این بازار تا سطح شفافیت را ارتقا دهند و از این پس صورت‌های مالی خود را به موقع منتشر کنند. این روند باعث خواهد شد که این شرکت‌ها جایگاه خود را ارتقا دهند و روند معاملاتی خود را بهبود ببخشند. در الگوی جدید، قرار نیست با دامنه نوسان‌های تا ۳ درصد اعمالی، سود شرکت‌ها کم شود و قیمت سهام شرکت‌ها بالا یا پایین رود؛ یعنی اگر سهمی واقعا ارزنده باشد و ظرفیت رشد را داشته باشد با همین دامنه نوسان ۳درصدی هم می‌تواند در طول یک سال تا ۴۰درصد رشد کند؛ چراکه در تغییرات جدید، دامنه نوسان کاملاً پویا است.



شاخص بورس تهران در رکوردی جدید، قله ۳۲۰ هزار واحد را فتح کرد

عبور از مدار ۳۲۰

بندرعباس، پالایش نفت اصفهان و پتروشیمی شیراز هر کدام به ترتیب ۱۱۰، ۸۰ و ۳۴ واحد در کاهش شاخص‌ها تأثیرگذار بودند.

در گروه خودرو ساخت قطعات بیش از ۶۵۰ میلیون سهم و اوراق مالی به ارزش بیش از ۱۹۵ میلیارد تومان داد و ستد شد؛ به طوری که این گروه بیشترین ارزش معاملات را به خود اختصاص داد. خودرویی‌ها عمدتاً با رشد قیمت مواجه بودند و تعدادی از سهم‌های آنها با صف خرید روبه‌رو شد.

گروه فلزات اساسی پس از خودرویی‌ها بیشترین ارزش معاملات را به خود اختصاص دادند به طوری که توانستند ۲۷۶ میلیون سهم به ارزش بیش از ۱۹۲ میلیارد تومان را معامله کنند. در این گروه نیز تعداد بیشتر سهم‌ها با رشد قیمت رو به رو بودند. گروه‌های شیمیایی، بانک‌ها و کانه‌های فلزی پس از این دو گروه توانستند بیشترین ارزش معاملات را داشته باشند.

ارزش معاملات بورس تهران در مجموع به ۲۲۱ میلیارد تومان رسید و حجم معاملات رقم ۴.۷ میلیارد سهم و اوراق مالی را تجربه کرد. تعداد معاملات این بازار نیز به عدد ۵۱۱ هزار و ۸۳۱ رسید. درنهایت، روز گذشته دربورس تهران ۲۸۴ سهم با رشد قیمت و ۶۱ سهم با افت قیمت روبه‌رو شدند.

در فراپورس نیز ۱۳۱ سهم رشد و ۶۶ سهم افت کردند. آیفکس با حدود ۸۰ واحد رشد توانست به عدد۴۲۴۷ برسد. ارزش معاملات این

شاخص بورس تهران در نخستین روز هفته از کانال ۳۲۰ هزار واحد عبور کرد و مسیر رکوردشکنی‌های خود را ادامه داد. شاخص هم‌وزن نیز با ۲۴۱۳ واحد افزایش به رقم ۹۳هزار و ۹۶۴ واحد رسید. شاخص بازار اول به کانال ۳۲۲ هزار واحدی وارد شد و شاخص بازار دوم نیز عدد ۶۴۹ هزار و ۵۲۲ واحد را ثبت کرد. آیفکس نیز عدد ۴۲۴۷ واحد را ثبت کرد. به اعتقاد کارشناسان، گزارش‌های ماهانه شهریورماه شرکت‌ها، انتظار سهامداران از رشد قیمت‌ها در بازار را افزایش داده است و این موضوع می‌تواند یکی از دلایل رشد قیمت‌ها در بازار باشد. این انتظارات سبب شده نقدینگی جدیدی وارد بازار سهام شود.

درست زمانی که شاخص بورس در مسیر افزایشی قرار گرفت، پیش‌بینی نخست کارشناسان بورس برای شاخص، کانال ۳۰۰ هزار واحد بود که در چند روز گذشته بورس تهران قادر به فتح قله نخست پیش‌بینی‌ها شد، اما بعد از عبور شاخص بورس از کانال ۳۰۰ هزار واحد، مقاومت بعدی شاخص، کانال ۳۲۰ هزار واحد اعلام شد که روز گذشته بورس تهران در ادامه رکوردشکنی‌های خود با هم به قله دیگر پیش‌بینی‌ها دست یافت.

صدرنشینان نخستین روز هفته

به گزارش ایسنا، شرکت‌های فولاد مبارکه اصفهان، مخابرات تهران و توسعه معادن و فلزات هر کدام به ترتیب ۷۴۳، ۲۶۵ و ۲۴۳ واحد تأثیر افزایشی روی شاخص‌های بازار داشتند، اما در طرف مقابل پالایش نفت



آگهی مناقصه عمومی

نوبت اول

شماره: ۱۶۶۳۵

تاریخ: ۹۸/۷/۶

شهرداری ریاط کریم در نظر دارد به استناد مجوز شماره ۹۸/۸۷۶ مورخ ۹۸/۰۶/۲ شورای محترم اسلامی شهر امور مربوط به صدوربیمه تکمیلی درمان گروهی پرسنل خود و سازمانهای تابعه با تعداد تقریبی ۲۵۰ نفر را به شرکت های بیمه ای معتبر و واجد شرایط و دارای مجوز تأیید صلاحیت از بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران برای مدت یکسال از طریق مناقصه عمومی به شرح ذیل واگذار نماید.

شرایط:

- ۱- شهرداری در رد یا قبول هر یک از پیشنهادات مختار است.
- ۲- ارائه سوابق کاری مرتبط با موضوع مناقصه الزامیست.
- ۳- هزینه درج دو نوبت آگهی برعهده برندگان مناقصه می باشد.
- ۴- به پیشنهاد مشروط ،محدوش و فاقد سپرده لازم جهت شرکت در مناقصه ترتیب اثر داده نخواهد شد.
- ۵- مبلغ تضمین شرکت در مناقصه می بایست براساس شرایط مندرج دراستناد مناقصه بصورت فیش واریزی به حساب شهرداری و یا ضمانت نامه معتبر بانکی بدون قید و شرط ارائه گردد.
- ۶- سپرده برندگان اول، دوم و سوم مناقصه تا انعقاد پیمان نزد شهرداری نگهداری ودر صورتی که حاضر به انعقاد قرارداد نشوند سپرده آنان به ترتیب ضبط می شود.
- ۷- محل،مهلت ونحوه دریافت اسناد مناقصه:متقاضیان شرکت در مناقصه می توانند حداکثر ۱۰روز پس از تاریخ انتشار آگهی نوبت دوم ضمن پرداخت مبلغ ۱۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال به حساب شماره ۱۰۶۶۲۴۸۱۹۰۰۴ شهرداری بابت خرید اسناد مناقصه به امور پیمان های این شهرداری واقع در ریاط کریم،بلوار امام خمینی(ره) - شهرداری ریاط کریم مراجعه واسناد مناقصه را دریافت نمایند.
- ۸- سایراطلاعات و جزئیات در اسناد مناقصه مندرج می باشد. ۱۳۴/ص/۹۸

اصغر پارسا - سرپرست شهرداری ریاط کریم

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۸/۷/۱۲

تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۸/۷/۱۲



تجدید آگهی ارزیابی کیفی مناقصه‌گران

نوبت اول

موضوع مناقصه: راهبردی، نگهداشت، تعمیر و سرویس مجتمع مکانیزه گوگرد

(اتبارهای شماره ۲ و ۳ و تأسیسات وابسته) شماره مناقصه ۹۸/۱۲

نوع مناقصه	مناقصه عمومی یک مرحله‌ای
نام و نشانی مناقصه‌گزار	سازمان منطقه ویژه اقتصادی انرژی پارس - استان بوشهر، عسلویه، ساختمان همایش‌های خلیج فارس
مبلغ برآورد اولیه	۹۹,۰۶۷,۸۱۸,۰۳۱ ریال
نوع و مبلغ تضمین شرکت در فرایند ارجاع کار	ضمانتنامه بانکی یا وجه نقد به مبلغ ۳,۹۵۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال (که قابل تعدیل به مدت سه ماه یا در خواست مناقصه‌گزار بوده و پس از تأیید در مرحله ارزیابی کیفی، بایستی همزمان با تحویل پیشنهادها ارائه گردد)
شرایط شرکت در مناقصه	دارا بودن گواهینامه صلاحیت ایمنی پیمانکاران از اداره کل تعاون، کار و رفاه اجتماعی دارا بودن گواهی صلاحیت حداقل در یکی از موارد ذیل: ۱- ۲- حداقل رتبه ۴ در رشته نفت و گاز از سازمان برنامه و بودجه کشور ۲-۲- حداقل رتبه ۴ تأسیسات و تجهیزات از سازمان برنامه و بودجه کشور ۳-۳- گواهی صلاحیت از اداره کل تعاون، کار و رفاه اجتماعی در گداهای تعمیر و نگهداری و امور تأسیساتی
نحوه دریافت اسناد اعلام ارزیابی کیفی مناقصه‌گران	۱- نشانی اینترنتی WWW.PSEER.IR ۲- JHTC@ETS.MFOPRG.IR - تلفن: ۰۷۴۱۴۷۲۱۵۰ ۳- دبیرخانه کمیسیون مناقصات
آخرین مهلت تحویل مدارک	ساعت ۱۲:۰۰ روز سه شنبه مورخ ۹۸/۰۷/۲۳
محل تحویل مدارک	استان بوشهر، عسلویه، سازمان منطقه ویژه اقتصادی انرژی پارس، ساختمان همایش های خلیج فارس، طبقه اول، دبیرخانه کمیسیون مناقصات - تلفن: ۰۷۴۱۴۷۲۱۵۰ - نمابر: ۰۷۴۱۴۷۲۱۵۵ - تهران، خیابان جمهوری، بین شیخ هادی و حافظ، کوچه یغما، ساختمان مرکزی هشتم ترک ملی نفت ایران - طبقه سوم، اتاق ۳۳۶ - تلفن: ۰۲۱-۶۶۷۰۹۲۹۸

روابط عمومی سازمان منطقه ویژه اقتصادی انرژی پارس

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۸/۷/۱۲

تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۸/۷/۱۲

شماره مجوز: ۱۳۹۸/۴۰۵۱



آخرین وضعیت مجوز پرورش عقرب در کشور

رئیس سازمان دامپزشکی کشور گفت تاکنون مجوز پرورش عقربی در کشور صادر نشده است و متقاضیان در ابتدا باید مجوزهای لازم را از محیط زیست و وزارت بهداشت بگیرند. علیرضا رفیعی‌پور در گفت و گو با باشگاه خبرنگاران جوان، درباره آخرین وضعیت مجوز پرورش عقرب اظهار داشت: متقاضیانی که به دنبال سرمایه‌گذاری و بهره‌مندی از مزیت‌های نسبی برخی از حشرات یا حیوانات هستند، ضمن دریافت مجوز از سازمان دامپزشکی باید از سایر دستگاه‌ها همچون محیط زیست و وزارت بهداشت مجوزهای لازم را داشته باشند. وی افزود: متقاضیان سرمایه‌گذار در زمینه پرورش عقرب، مار و موارد مشابه ابتدا باید مجوزهای لازم را از محیط زیست و وزارت بهداشت دریافت کنند و سپس سازمان دامپزشکی مجوزهای لازم در حوزه خود را برای آغاز کار اقتصادی به سرمایه‌گذاران می‌دهد. رفیعی‌پور درباره مدت‌زمان دریافت صدور مجوز پرورش عقرب از سازمان دامپزشکی گفت: در حوزه دامپزشکی، متقاضیانی که مدارک و مستندات آنها برابر با دستورالعمل‌ها باشد، به سبب سیستمی بودن بلافاصله صدور پروانه یا مجوز توسط سیستم انجام می‌شود.

رئیس سازمان دامپزشکی در پایان درباره تعداد صدور مجوزهای پرورش عقرب بیان کرد: تاکنون مجوز پرورش عقربی در کشور صادر نشده است.

این گزارش می‌افزاید: نوپا بودن این صنعت و عدم نیاز به مکان بزرگ و سرمایه زیاد برای پرورش در کنار قیمت بالای زهر آن در دنیا موجب شده در گوشه و کنار کشور برخی افراد اقدام به طرح پرورش عقرب و تجارت سم کنند، در حالی که رئیس سازمان دامپزشکی می‌گوید تاکنون مجوزی برای پرورش عقرب صادر نکرده که این امر نشان از قاچاق این صنعت دارد.

افزایش ۵۰۰ تومانی قیمت ذرت در بنادر شمالی

مدیرعامل تعاونی‌های کارخانجات خوراک دام، طیور و آبزیان از افزایش ۵۰۰ تومانی ذرت در بنادر شمالی خبر داد و گفت این امر منجر به افزایش ۴۰ درصدی هزینه‌های تولید شده است. حسین کیهانی در گفت و گو با باشگاه خبرنگاران جوان، درباره آخرین وضعیت بازار نهاده‌های دامی اظهار داشت: با توجه به عدم تخصیص ارز به موقع به واردات علوفه نوساناتی در حوزه نهاده‌ها صورت گرفته است. وی از افزایش ۵۰۰ تومانی ذرت در بنادر شمالی خبر داد و گفت: قیمت هر کیلو ذرت از یک هزار و ۳۵۰ به یک هزار و ۸۵۰ تومان رسیده که این امر منجر به افزایش ۳۷ تا ۴۰ درصدی هزینه‌های تولید شده است.

کیهانی ادامه داد: از زمانی که علوفه را از اختیار وزارت جهاد کشاورزی خارج کردند و اختیارات بازرگانی وزارت جهاد را به صمت دادند، این نوسانات در حوزه نهاده‌ها اتفاق افتاد چراکه وزارت صمت تخصصی نیست و از حوزه دامپروری اطلاع ندارند. به گفته این مقام مسئول، با واگذاری وظایف وزارت جهاد به وزارت صمت و عدم تخصیص به‌موقع ارز به واردات علوفه نوساناتی را در بازار ایجاد کرده که امیدواریم در ماه‌های آتی از این بحران جلوگیری شود. وی با اشاره به دلایل افزایش ۴۰ درصدی قیمت سبوس گفت: اتخاذ تصمیمات نادرست وزارت صمت و ستاد تنظیم بازار با دلیل اصلی افزایش ۴۰ درصدی قیمت سبوس در خرداد اعلام کرد، در حالی که اواخر سال گذشته قیمت این محصول ۴۰ تا ۵۰ درصد افزایش یافته بود. کیهانی ادامه داد: با توجه به نامتغاری دامداران به رئیس جمهور و درخواست کمک از ایشان و ورود رئیس جمهور و معاون امر به این حوزه قیمت سبوس در جلسه ستاد تنظیم بازار در تاریخ ۳۰ شهریور از یک هزار و ۲۵۰ به یک‌هزار تومان کاهش یافت که این امر در تعدیل هزینه‌های تولید و بار مالی دامداران تاثیرگذار است.

مدیرعامل تعاونی‌های کارخانجات خوراک دام، طیور و آبزیان در پایان تصریح کرد: از مسئولان امر تقاضا داریم که امور مربوط به نهاده‌های دامی را به وزارت جهاد برگردانند و در غیر این صورت به سبب اتخاذ تصمیمات نادرست وزارت صمت شاهد نابودی صنعت دامپروری کشور خواهیم بود.

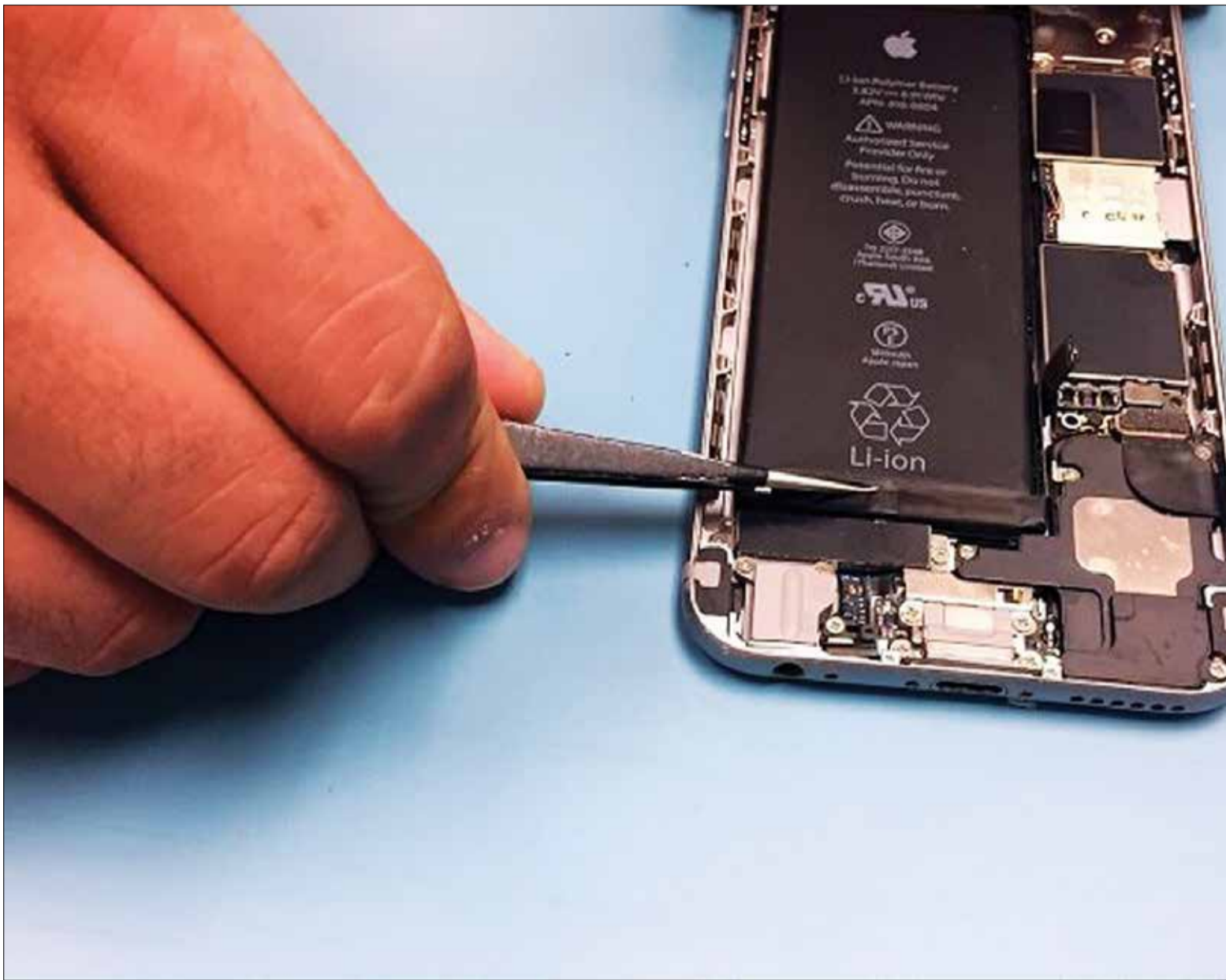
تولید فولاد ایران از ۱۷ میلیون تن گذشت

رشد ۶ درصدی با وجود تحریم آمریکا

انجمن جهانی آهن و فولاد اعلام کرد تولید فولاد ایران در هشت ماهه نخست سال جاری میلادی با رشد ۴٫۴ درصدی نسبت به مدت مشابه سال قبل به ۱۷٫۱۸۸ میلیون تن رسید. به گزارش تسنیم، انجمن جهانی آهن و فولاد در جدیدترین گزارش خود از رشد ۴٫۴ درصدی تولید فولاد ایران در هشت ماهه نخست سال جاری میلادی خبر داد. تولید فولاد ایران که در هشت ماهه نخست سال ۲۰۱۸ بالغ بر ۱۶٫۱۵۲ میلیون تن گزارش شده بود در هشت ماهه نخست سال جاری میلادی به ۱۷٫۱۸۸ میلیون تن افزایش یافته است.

رشد بیش از ۶ درصدی تولید فولاد ایران طی سال ۲۰۱۹ در حالی است که دولت آمریکا با خروج از توافق هسته‌ای تحریم‌ها بر اقتصاد ایران از جمله تحریم بر صنعت فولاد را بازگردانده است. دونالد ترامپ، رئیس جمهوری آمریکا در اوایل ماه مه ۲۰۱۹ با صدور یک فرمان اجرایی صنایع فولاد، آهن، مس و آلومینیوم ایران را تحریم کرد. این فرمان که هشت ماهه صادر شد درآمد صادرات صنایع فلزی ایران را هدف قرار داده است. تولید فولاد جهان در هشت ماهه نخست سال جاری میلادی نسبت به مدت مشابه سال قبل رشد ۴٫۴ درصدی داشته و به ۱۲۴۰ میلیون تن رسیده است. براساس این گزارش در هشتمین ماه سال جاری میلادی تولید فولاد ایران ۲٫۲ میلیون تن بوده است که این رقم نسبت به مدت مشابه سال قبل رشد ۶٫۷ درصدی داشته است. ایران در اوت سال قبل ۲٫۰۶۲ میلیون تن فولاد تولید کرده بود.

اپراتورها گوشی ایرانی را باندل می‌کنند



شده است.

برخی از کاربران قرار می‌دهند و در زمان تحویل گوشی به مشتریان شرایطی را تعیین می‌کنند و هزینه آن را به صورت اقساطی حساب می‌کنند.

معمولا همراه این گوشی پکیجی موجود است که تا پایان اقساط می‌توانند از گوشی استفاده کنند؛ مثلا گوشی را با سیم‌کارت در اختیار کاربران قرار می‌دهند و مشتریان به هیچ وجه نمی‌توانند سیم‌کارت را عوض کنند و از خدمات تماس و اینترنت این سیم‌کارت تا زمانی می‌توانند استفاده کنند که اقساط گوشی را به‌صورت کامل و سر وقت پرداخت کرده باشند، در صورتی که به شرایط باندلینگ عمل نکنند، بعد از محدودیت زمانی که تعیین شده، گوشی از رجیستر خارج شده و دیگر قابل استفاده نیست.

طبق اظهارات آذری‌چهرمی، در صورتی که اپراتورها بتوانند گوشی ایرانی را برای مشتریان خود باندل کنند، بدین معناست که هر اپراتور با در اختیار قرار دادن گوشی ایرانی، مشترک را ملزم به استفاده از امکانات اپراتور خود می‌کند و اما به ازای آن، می‌توان گوشی تلفن همراه را با شرایطی از جمله دریافت اقساطی، خریداری کرد و این موضوع می‌تواند موجب افزایش سهم گوشی‌های ایرانی در بازار شود.

آذری‌چهرمی همچنین خاطرنشان کرد: با رئیس کل بانک مرکزی و وزیر صنعت تفاهم کردیم که یک خط اعتباری ۲۰۰ میلیاردی را برای تحریک بازار موبایل داخلی اختصاص بدهند تا با قرار دادن این پول در اختیار اپراتورها، آنها بتوانند گوشی ایرانی را برای مشتریان باندل کنند.

خط تولید این گوشی در حال حاضر ۱۵ هزار دستگاه است که فکر می‌کنم می‌توان خط ۱۰۰ هزارتایی برای آن راه انداخت؛ با این شیوه می‌توانیم سهم گوشی ایرانی را به سهم قابل قبولی در بازار برسانیم و مشکلات را حل کنیم، به این شکل دیگر وابستگی به ارز نخواهیم داشت. باندل گوشی به چه صورت است؟

به گزارش ایسنا، عرضه گوشی‌های باندل با سیم‌کارت اپراتورهای معتبر در سراسر دنیا، یکی خدماتی است که سال‌هاست در کشورهای پیشرفته در حال انجام است. باندلینگ گوشی مجموعه‌ای از چند کالا به همراه قیمت آنها در یک بسته به همراه گوشی است که توسط اپراتورها به مشتریان داده می‌شود. برخی از اپراتورها از بسته‌های باندلینگ گوشی استفاده می‌کنند؛ به گونه‌ای که گوشی‌هایی با برندهای مختلف را به همراه خدمات اینترنتی و تماس خود، در یک بسته باندلینگ در اختیار

در صورتی که اپراتورها بتوانند گوشی ایرانی را برای مشتریان خود باندل کنند، مشترک ملزم به استفاده از امکانات اپراتور خود می‌شود و در مقابل، تلفن همراه ایرانی با امکاناتی از جمله خرید قسطی در اختیارش قرار می‌گیرد.

به گزارش ایسنا، موضوع گوشی ایرانی مدت زیادی است که مطرح شده و چند سال پیش هم گوشی‌هایی که به نحای مختلف در داخل تولید شده بودند، در بازار موجود بوده است. اخیرا نیز محمدجواد آذری‌چهرمی -وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات- از برطرف شدن ایرادات گوشی تلفن همراه تولیدکننده داخلی خبر داد و گفت: ایرادهایی که در این گوشی وجود داشت، توسط تولیدکنندگان ایرانی حل شده و نسخه آخر گوشی، انصافا خوب و قابل رقابت با نوع خارجی‌اش است.

او همچنین عنوان کرد که این امکان وجود دارد که پس از اینکه این گوشی به خط تولید رسید، به خبرنگاران دولت داده شود تا پس از بررسی، ایراداتش را اعلام کنند و درباره قیمت تمام‌شده این گوشی تلفن همراه اظهار داشت: قیمت تمام‌شده گوشی ایرانی ۲ میلیون و ۸۰۰ هزار تومان است که با نمونه ۶ میلیونی خارجی خود قابل رقابت است، دوربین این گوشی ارتقا یافته و سرعت پردازش سیستم آن خیلی خوب

انجام معاملات ایران و قزاقستان از طریق پول ملی دو کشور

کشورهای عضواتحادیه اوراسیا صورت پذیرد.

حجتی با اشاره به سرمایه‌گذاری در بخش زیرساخت‌ها و حمل و نقل پیشنهاد خواهرخواندگی بنادر آکنائو قزاقستان و بندر امیرآباد ایران - که به ترتیب در شمال و جنوب دریای خزر قرار دارد - را مطرح و بر استفاده از بنادر نوشهر و انزلی و اتصال به راه آهن سرخس و آب‌های گرم برای انتقال کالاهای قزاقستان از مسیر ایران اعلام آمادگی کرد. تولید روغن، آبیاری و انتقال آب، پرورش ماهی و صادرات خرما و عرضه محصولات باغی از دیگر موضوعاتی مطرح بین وزرای کشاورزی ایران و قزاقستان بود.

زیان یک هزار و ۸۰۰ تومانی تولیدکنندگان در فروش هر کیلو قارچ

مجموع صادرات به ۳۰ هزار تن برسد.

افشار ادامه داد: در فصل گرما به سبب مشکلات حمل و نقل توفیق چندانی در صادرات نداشتیم که با هماهنگی‌های صورت‌گرفته مبنی بر سیستم حمل یک‌سره تا مرز عراق در نظر داریم ماهانه حداقل ۳ هزار تن قارچ صادر شود.

رئیس انجمن پرورش‌دهندگان قارچ خوراکی در پایان تصریح کرد: با توجه به گرمای هوا در فصل تابستان، صادرات افت چشمگیری داشته است، از این رو با همکاری وزارت جهاد کشاورزی در صد رفع آن هستیم، ضمن آنکه مشکل تخلیه و بارگیری در مرز عراق همچنان رفع نشده است تا بتوانیم با کامیون‌های یخچالدار، صادرات بدون توقف از مبدأ به مرز داشته باشیم.

تولیدکنندگان خرد و کلان قزاقستان است. وزیر کشاورزی قزاقستان با برشمردن ظرفیت‌ها و توانایی‌های دو کشور بر استفاده از دانش و تجربیات متخصصان ایرانی و انتقال تجربیات تاکید کرد. وزیر جهاد کشاورزی هم گفت: تاکنون بین ایران و قزاقستان یکصد سند همکاری امضا شده است که بسیاری از آنها اجرایی نشده و فقط مفاد آن در روی کاغذ باقی مانده است.

محمود حجتی با اشاره به موانع بانکی، خواستار معاملات از طریق پول ملی دو کشور شد و گفت: با پیوستن ایران به اتحادیه اقتصادی اوراسیا این امکان وجود دارد که معاملات از طریق پول ایران و پول

وزیر جهاد کشاورزی جمهوری اسلامی ایران گفت این امکان وجود دارد که معاملات ایران و قزاقستان از طریق پول ایران و پول کشورهای عضواتحادیه اوراسیا صورت پذیرد.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان به نقل از وزارت جهاد کشاورزی، محمود حجتی که به قزاقستان سفر کرده است در نخستین روز حضور خود با ساسپارخان عمرف وزیر کشاورزی قزاقستان دیدار و راه‌های توسعه همکاری دو کشور را مورد بررسی قرار دادند.

در این دیدار، وزیر کشاورزی قزاقستان با اشاره به توانمندی‌های ایران در عرصه تولید گفت: بازار ایران نخستین بازار هدف برای

رئیس انجمن پرورش‌دهندگان قارچ خوراکی گفت با توجه به شرایط کنونی بازار، قارچ‌کاران در فروش هر کیلو قارچ با زیان یک هزار و ۸۰۰ تومانی روبه‌رو هستند.

محمدحسن افشار، در گفت و گو با باشگاه خبرنگاران جوان، درباره آخرین تحولات بازار قارچ اظهار داشت: با توجه به بازگشایی مدارس و کاهش تقاضا، قیمت قارچ در بازار افت چشمگیری داشته است.

وی نرخ کنونی هر کیلو قارچ را ۱۰ هزار تومان اعلام کرد و گفت: قیمت تمام‌شده هر کیلو قارچ ۱۱ هزار و ۸۰۰ تومان است که با این وجود قارچ‌کاران در فروش هر کیلو قارچ با زیان یک هزار و ۸۰۰ تومانی روبه‌رو هستند.



عدم ارسال قطعات موردنیاز خودروسازان به دلیل تحریم‌ها مصداق فورس‌ماژور قرارداد است

دبیر انجمن خودروسازان ایران در پی اظهارات اخیر وزیر صنعت درخصوص تاخیر خودروسازان درعمل به تعهدات خود، گفت خودروسازی را سراغ نداریم که عامدانه از تحویل خودرو خودداری کند؛ در قراردادهای ذکر شده که خودروسازان در صورت تاخیر در تحویل باید علاوه بر سود مشارکت، درصدی جریمه نیز پرداخت کنند، بنابراین عدم تحویل عمدی تعهدات، کاری عاقلانه نیست، ضمن اینکه دپوی خودروهای تولیدی ریسک بسیار بالایی دارد.

به گزارش خبرنگار خبر خودرو، وزیر صمت هفته گذشته اعلام کرد که اگر شرکت خودروسازی با وجود داشتن امکانات لازم به تعهداتش عمل نکند، به تعزیرات معرفی خواهد شد، اما در مواردی که خودروسازی به دلیل مسائل تحریمی و عدم دریافت بهموقع قطعه به تعهداتش عمل نکرد قضیه متفاوت خواهد بود.

احمد نعمت‌بخش دبیر انجمن خودروسازان ایران در این رابطه اظهار داشت: هیچ خودروسازی را سراغ نداریم که عامدانه از تحویل خودرو خودداری کند؛ در قراردادهای ذکر شده که خودروسازان در صورت تاخیر در تحویل باید علاوه بر سود مشارکت، درصدی جریمه نیز پرداخت کنند، بنابراین عدم تحویل عمدی تعهدات، کاری عاقلانه نیست، ضمن اینکه دپوی خودروهای تولیدی ریسک بسیار بالایی دارد.

دبیر انجمن خودروسازان ایران افزود: بررسی مسئولان ثابت کرد که هیچ خودروسازی دست به احتکار خودرو نزده و خودروهایی که در پارکینگ‌ها مانده‌اند، دارای نقص هستند، البته عدم تحویل به موقع تعهدات، درخصوص خودروسازانی که به دلیل مسائل تحریمی و عدم دریافت به موقع قطعه، قادر به تحویل به موقع نبوده‌اند متفاوت است و این خودروسازان به تعزیرات معرفی نشدند، البته ۹۹درصد تعهدات معوق و خودروهای موجود در پارکینگ‌ها به این دسته اختصاص دارد.

نعمت‌بخش افزود: ایران خودرو و سایپا و خودروسازان بخش خصوصی برخی تعهدات معوق دارند که به دلیل تحریم و عدم تامین بهموقع قطعه و کمبود نقدینگی رخ داده است.

دبیر انجمن خودروسازان ایران گفت: وقتی خودروساز به دلیل تحریم و عدم تامین قطعه قادر به تحویل بهموقع تعهدات نبوده قضیه متفاوت است چراکه این مساله در ید اختیار طرف ایرانی نیست و این مساله دقیقاً مصداق فورس‌ماژور قرارداد محسوب شده و مانند یک بلای آسمانی است و قضیه در اختیار خودروسازان نبوده است.

مازاراتی هم به جمع برقی‌ها می‌پیوندد!

این روزها اکثر خودروسازان در حال حرکت به سمت ساخت خودروهای برقی هستند؛ مازراتی نیز از این قاعده مستثنی نیست. به گزارش پایگاه خبری «مصر خودرو»، طبق گفته مازراتی، قرار است یک سری تغییرات اساسی در این شرکت رخ دهد. خودروهای آینده این برند از سیستم هیبریدی و حتی کاملاً برقی در آینده برخوردار خواهند شد. مازراتی همچنان اصالت خود را حفظ خواهد کرد و محصولات را در ایتالیا به تولید خواهد رساند. در بین محصولات جدیدی که قرار است رونمایی شود، مدل گیلیبی هیبرید نیز وجود دارد اما متأسفانه کمپانی، اطلاعات دقیق و بیشتری در مورد این خودرو منتشر نکرده است.

یک خودروی اسپرت نیز در راه است که احتمالاً ظاهر و مشخصاتی شبیه به نمونه مفهومی **Alfieri** خواهد داشت. مازراتی قصد دارد تغییراتی در کارخانه خود در مدناى ایتالیا اعمال کند تا به ساخت پیشرفته‌الکتریکی برای خودروها بپردازد. یک کراس‌اوور جدید نیز قرار است تولید شود که احتمالاً نسخه جدید لوانته است. نسخه‌های جدیدی از گرن توریزمو و گرن کبریو تولید خواهند شد که پروسه ساخت آنها در کارخانه تورین انجام می‌شود. طبق گزارشی که به دست آمده، مازراتی نسخه‌های جدیدی از لوانته، گیلیبی و کوآتروپورته را در سال ۲۰۲۰ روانه بازار می‌کند. محصولات جدید مازراتی که در سال ۲۰۲۰ عرضه خواهند شد از سیستم دستیار جاده‌ای جدید و هوشمند که در طبقه‌بندی سطح ۲ قرار دارد بهره می‌برند. در آینده این سیستم به حالتی خواهد رسید که نیازی به قرارگیری دست روی فرمان نخواهد داشت ضمن اینکه تغییر خط نیز انجام خواهد شد. مازراتی زمان‌بندی دقیقی برای ارائه این سیستم جدید اعلام نکرده است و باید منتظر ماند و دید که تغییرات اساسی مازراتی از چه تاریخی اتفاق خواهد افتاد.

تاکنون فقط ۱۰درصد از مالکان خودرو از کارت سوخت شخصی استفاده کرده‌اند

اجرای طرح گام به گام استفاده از کارت سوخت با هدف الزام به یکپارچگی کاربرد آن با رعایت مصالح مردم و به دور از تنش عملیاتی می‌شود.

مسعود رضایی، مدیر سامانه هوشمند سوخت در گفت‌وگو با خبرنگار سرمد نیز با اعلام این خبر گفت: سامانه هوشمند سوخت از نظر سخت‌افزاری و نرم‌افزاری کاملاً به روزرسانی شده است و این امکان وجود دارد که حتی از همین امروز کلیه دارندگان خودرو را ملزم به استفاده از کارت سوخت خودشان در جایگاه‌ها کنیم.

وی افزود: در ۱۰ روز اول این طرح را گام به گام اجرا کردیم، تمام سخت‌افزارها و نرم‌افزارها برنامه‌ریزی و به‌روز رسانی شده و کارت‌های سوخت خام به تعداد خیلی بیشتری از مقدار موردنیاز وجود دارد و درباره دریافت قطعات موردنیاز نیز هیچ مشکلی نیست.

رضایی درباره اینکه آیا در مراحل بعد الزامی برای استفاده از کارت سوخت شخصی به مردم اعمال می‌شود یا خیر گفت: بسیاری از مردم پس از وقفه استفاده از کارت سوخت طی سالیان اخیر، کارت خود را مفقود یا خراب کرده‌اند، اجازه استفاده از کارت سوخت جایگاه‌داران به همین خاطر داده شد که ۴ یا ۵ میلیون نفری کارت سوخت نداشتند به مشکلی برخوردند، اما اجرای گام به گام این طرح به زودی به استفاده یکپارچه از کارت سوخت انجام خواهد شد.

آیا گره کور ۷۰۰۰ خودرو دیوشده در انبارهای گمرک باز می‌شود؟



بخش کمی از این کالاها، به‌مرحله رسوب رسیده‌اند، اما در اخبار از کلمه رسوب برای تمامی کالاهای موجود در انبارهای گمرک استفاده می‌شود که از نظر کارشناسی این نوع نگرش به‌کالاهای موجود در گمرک صحیح نیست.»

میراشرفی در رابطه با خودروهای پلاکتلیف مانده در گمرک ادامه داد: «تعیین وضعیت این خودروها از شرح وظایف این سازمان خارج است. در این خصوص پیشنهادهای مختلفی به‌هیات‌دولت ارائه کردیم و این انتظار وجود دارد که دولت هرچه سریع‌تر در صدد حل این مشکل برآید.» این درحالی است که مهرداد جمال‌ارونقی معاون‌فنی‌وامور گمرکی گمرک با اشاره به‌تأمین این سازمان درخصوص تعیین تکلیف خودروهای مانده در انبارهای گمرک گفت: «گمرک دو پیشنهاد برای ایجاد راهکار برای خروج این خودروها از انبارهای گمرک به‌وزارت اقتصاد و هیات‌دولت ارائه کرده است.» وی پیشنهاد گمرک به‌وزیر اقتصاد درخصوص خودروهای متروکه را اینطور تشریح کرد: «نخست اینکه اجازه خروج به‌یک‌هزار و ۴۸۰دستگاه خودرو را طبق مصوبه بدهند و آنها ترخیص شوند و دوم اینکه گمرک موافقت خودش را جهت‌تعمید مجدد مصوبه‌ای که براساس آن سایر خودروهایی که اظهار نشده‌اند و عملیات گمرکی آنها انجام شده است، اعلام کند.»

پیشنهاد انجمن واردکنندگان خودرو برای آزادسازی واردات خودروهای هیبریدی

آلایندگی کمتری درکلانشهرها برخوردار است و به‌دلیل آنکه آلودگی کمتری دارد، صرفه‌جویی گسترده‌ای در میزان ارز مصرفی درخصوص واردات داروهای بیماری‌های تنفسی به‌نبال دارد.»

وی در ادامه افزود: «تبادل به‌نفت اتکا داشته باشیم؛ ایران هم مانند دیگر کشورهای در سراسر جهان باید برنامه‌ای برای خروج خودروهای فسیلی ازسطح کشور داشته باشد.»

واردات خودروهای هیبرید خطری برای تولید داخلی ندارد

رمضانی بیان کرد: «هنوز در داخل کشور اقدام جدی در مورد تولید، راه‌اندازی و توزیع خودروهای هیبریدی انجام نشده است و گویا مشکل اصلی قیمت تمام‌شده باتری آنهاست. حتی خودروهایی که قرار است تولید شوند و باتری آنها وارد شود، قیمت تمام‌شده بسیار بالایی دارند و به‌صرفه نخواهند بود.»

ایسن کارشناس صنعت‌خودرو در ادامه افزود: «بر این اساس، شرکت‌های دانش‌بنیان باید در حوزه تولید خودرو ورود پیدا کنند تا مرحله تجاری‌سازی نهایی شود. در این صورت، این خودروها مشابه خودروهای وارداتی در کشور طراحی خواهند شد، اما درحال‌حاضر هیچ‌کدام از این دیدگاه‌ها عملی نشده است.»

ترخیص شوند و یک‌هزار و ۴۸ دستگاه خودرو سواری به‌رغم اینکه برای آنها پروانه هم صادر شده است، صاحبان‌شان موفق نشده‌اند کالای خود را از گمرکات خارج کنند و طبق قانون، گمرکات موظفند این کالاها را متروکه اعلام کنند.»

گمرک تلاش خود را برای ترخیص دیوشده‌ها انجام داد

میراشرفی درخصوص وضعیت ترخیص کالاها اظهار داشت: «کالاهایی که در محوطه‌ها، بنادر و مناطق آزاد و ویژه بود با هشت پیشنهادی که ابتدای سال جاری از سوی وزارت امور اقتصادی و دارایی ارائه شده بود، تعیین تکلیف شد.» رئیس گمرک در ادامه افزود: «ازجمله کالاهایی که در این راستا تعیین تکلیف شد خودروهای دیوشده بود که تا ۱۶تیرماه تعداد ۶هزار و ۵۳۰دستگاه از گمرک ترخیص شده و ۳۴۰دستگاه نیز اظهار شده‌اند، اما بنابه‌دلایلی نتوانسته‌اند به‌مرحله صدور پروانه برسند.» وی با بیان اینکه امکان ترخیص همین تعداد از خودروها دستاورد پیشنهادهای گمرک بود، گفت: «مباحث زیادی در رابطه با رسوب کالا در بنادر و گمرکات عنوان می‌شود؛ درحالی‌که در بیشتر مواقع، بحث مربوط بهموجودی با رسوب اشتباه گرفته می‌شود. به‌عنوان مثال در بندر شهیدرجایی نزدیک به ۵.۵میلیون TEU کانتینر ظرفیت وجود دارد. باین‌وجود

خودروهای مانده در گمرکات جنوبی کشور تنها مورد توجه مالکان آنها نیستند؛ برخی سازمان‌ها و نهادهای دولتی نیز در انتظار متروکه اعلام شدن این خودروها هستند.

به گزارش پدال نیوز، مهدی میراشرفی، رئیس کل گمرک درخصوص پیگیری حقوق مالکان خودروهای در گمرک مانده گفت: «زردیک به ۹۰درصد آنچه در گزارش مجلس در مورد تخلفات گمرک آمده، ناشی‌از پیگیری‌های مجدانه خود گمرک در بحث پیگیری و مبارزه با قاچاق بوده است.» وی همچنین درخصوص آمار رسوب کالا در انبارهای گمرک معتقد است: «باید موجودی انبارهای گمرک را با رسوب کالا اشتباه بگیریم. سرمایه قابل توجهی از ثروت‌های مردمی در بخش‌های مختلفی همچون خودرو پلاکتلیف است که این سازمان هم متمایل است هرچه سریع‌تر این مشکل ازسوی هیات دولت برطرف شود.» این درحالی است که مهرداد جمال‌ارونقی، معاون فنی و امور گمرکی سازمان گمرک با ارائه دو پیشنهاد به وزارت اقتصاد و هیات‌دولت خواستار تعیین تکلیف وضعیت این خودروها شده است. وی با اشاره به‌اینکه گمرک موظف است لیست کالاهای متروکه را به‌سازمان جمع‌آوری و فروش اموال تملیکی اعلام کند، گفت: «با اتمام مهلت ترخیص خودروها در تاریخ ۱۶تیر ۹۸، هنوز ۲۴۰دستگاه خودرو نتوانسته‌اند پروانه الکترونیکی گمرکی دریافت و

«خودرو ابزاری نیست که از آن انتظار کاهش مصرف بنزین را داشته باشیم، اما اگر خودروهایی با رنج ترکیبی سیکل شش لیتر را هدف‌گذاری کنیم، حداقل اثر ۳۰ تا ۴۰درصدی در کاهش مصرف بنزین را شاهد خواهیم بود و غلظت آلاینده‌ها نیز کاهش پیدا می‌کند.»

کاهش اشتغال بخش واردات خودرو از ۱۷هزار به ۳هزار نفر

دادفر باتشریح وضعیت واردات خودرو در کشور گفت: «ممنوعیت واردات، تمام شرکت‌های فعال در این‌زمینه را تحت‌تاثیر خود قرار داده است، چراکه اکثر شرکت‌های واردکننده خودرو فعالیت‌های‌شان تعدیل شده و فعالیت ۱۷هزار نفر نیروی انسانی به ۳هزار نفر کاهش پیدا کرده است و آنها اکنون از بیمه بیکاری استفاده می‌کنند و این برای فضای کسب‌وکار و اشتغال اصلا مساعد نیست.»

این در حالی است که مهناز رضانی، کارشناس صنعت خودرو درخصوص آزادسازی واردات خودروهای هیبرید و پلاگین‌هیبرید معتقد است: «اولین نیاز پیش‌رانه خودروهای پلاگین‌هیبرید برق است و برق هم در ایران در مقیاس انبوه با هزینه بسیار پایین تولید می‌شود. مسلماً مصرف برق نسبت به‌مصرف سوخت فسیلی از

اگر خودروهایی با رنج ترکیبی سیکل شش لیتر را هدف‌گذاری کنیم، حداقل اثر ۳۰ تا ۴۰درصدی در کاهش مصرف بنزین را شاهد خواهیم بود و غلظت آلاینده‌ها نیز کاهش پیدا می‌کند.

به گزارش پدال نیوز، موضوع خودروهای هیبرید می‌تواند از چند منظر مسود توجه دولتمردان قرار گیرد؛ ابتدا آنکه این خودروها جایگزین مناسبی برای خودروهای صرفاً بنزینی هستند و باتوجه به‌برخورداری از موتور دوم برقی، به‌صورت خودشارژنیمی‌از پیمایش خود را بدون‌مصرف بنزین انجام می‌دهند. حال اگر این خودروها پلاگین هیبرید باشند، امکان شارژ برقی از بیرون را نیز دارند و می‌توانند بدون وابستگی به‌بنزین حرکت کنند. بر این اساس، این خودروها آلودگی کمتری نسبت به‌خودروهای دیگر دارند. حضور خودروهای هیبرید در ناوگان حمل‌ونقل عمومی می‌تواند تا میزان قابل توجهی از آلاینده‌های تولیدشده توسط خودروهای عمومی شهری با سوخت فسیلی بکاهد. در همین‌زمینه، انجمن واردکنندگان خودرو پیشنهاد آزادسازی واردات خودروهای هیبرید را مطرح کرده‌اند.

مهدی دادفر، دبیر این انجمن درخصوص این پیشنهاد می‌گوید:

خصوصی‌سازی صنعت خودرو موجب افزایش کیفیت و کاهش قیمت خودرو می‌شود

نظرات می‌کند و سرمایه‌گذاری بخش خصوصی و رقابت وجود دارد و در حوزه تحقیق و توسعه و طراحی نیز سرمایه‌گذاری شده است. عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی گفت: در طرح ساماندهی خودرو پیشنهاد شد که ظرف سه سال دولت از صنعت خودرو خارج شود و به نظارت بپردازد و زمینه رقابت سالم را در امر خودروسازی فراهم سازد که رفع ایرادات شورای نگهبان در دستور اولین جلسه کمیسیون صنایع و معادن قرار دارد.

مقدسی گفت: خصوصی‌سازی‌های ناموفق گذشته که موجب شده شرکت‌ها یا خصولتی شوند و یا به ناهل واگذار شوند موجب یک بدبینی نسبت به مساله خصوصی‌سازی شده، در صورتی که اصل ۴۴ یک اصل مترقی در قانون اساسی است اما به خوبی عمل نشده و با روش معقول و نظارت ویژه یقیناً شرایط بهبود می‌یابد.

نماینده مردم اراک، خنداب و کمیجان در مجلس شورای اسلامی افزود: فضای حوزه خودرو باید رقابتی باشد، شاید در شرایط فعلی که سیاست‌های انقباضی ارزی داریم مصلحت نباشد اما باید به سمتی حرکت کنیم که خصوصی‌سازی در شرایط مناسب محقق شود و رقابت افزایش یابد و با شرکت‌های خارجی معتبر قراردادهای محکم و بی‌نقص ببندیم به نحوی که روح حاکم بر قراردادهای مساله انتقال

عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی پیرامون خصوصی‌سازی صنعت خودرو اظهار داشت بخش خصوصی سعی می‌کند بهره‌وری را افزایش دهد و انگیزه لازم برای تحول را دارد، همچنین فضای رقابتی حاکم بر بخش خصوصی موجب افزایش کیفیت و کاهش قیمت خودرو می‌شود و در این فضا ضرورتی برای رانت وجود نخواهد داشت. سید مهدی مقدسی درخصوص موانع تحقق خصوصی‌سازی صنعت خودرو گفت: یک دلیل منطقی و اقتصادی برای این مساله وجود دارد که چرا باید دخالت دولت در صنعت خودرو کاهش یابد و خودرو به سمت رقابت‌ها در بخش خصوصی حرکت کند؛ دلیل این است که دولت‌ها هیچ‌گاه در امر اقتصاد موفق نبوده‌اند و هر جا میزان دخالت دولتی در امر اقتصاد بیشتر باشد مشکلات بیشتر خواهد بود، البته ساماندهی بخش خصوصی و وجود قوانین متنق و انجام نظارت‌های لازم در کنار این موضوع ضروری است. نماینده مردم اراک، خنداب و کمیجان در مجلس شورای اسلامی افزود: صنعت خودرو کشور دچار یک بیماری مزمن است، صنعت خودرو کره جنوبی امروز در دنیا جایگاه خود را یافته و بخشی از بازار دنیا را در اختیار دارد و علت آن است که دخالت دولت این کشور در صنعت خودرو به حداقل ممکن رسیده و دولت

کسب و کارهای خانگی بهترین گزینه برای جوانان

مدیرکل ترویج، آموزش و تحقیقات تعاونی‌های وزارت کار گفت اگر کسب و کارهای خرد و خانگی در قالب تعاونی‌های پشتیبان و تامین نیاز ساماندهی شوند، موجب کاهش قیمت تمام‌شده کالا و حل مشکل بازاریابی و فروش محصولات می‌شوند. مسـلم‌خانی با تاکید بر نقش موثر و جایگاه تعاونی‌ها در شرایط رکود تومی ناشی از تحریم‌ها گفت: در تمام کشورهای دنیا از تعاونی‌ها به عنوان الگویی برای غلبه بر شرایط سخت استفاده می‌شود تا هم به تجمیع سرمایه‌های خرد و هم به ساماندهی و ساماندهی منابع انسانی منجر شود؛ لذا الگوی تعاونی در همه جای دنیا این دو رسالت را بر دوش دارند که اندوخته‌ها و دارایی‌های اندک مردم را مدیریت و تبدیل به سرمایه‌های بزرگ کنند و در اختیار پروژه‌های عمرانی و خدماتی و کسب و کار قرار دهند.



دریچه

۵ راه که انگیزه اعضای تیم را بالا ببریم و به موفقیت برسیم

می‌شود. تحقیقات نشان می‌دهد اثرات مثبت دور کاری کارمندان می‌تواند:

- بهره‌وری آنها را ارتقا دهد
 - به کارایی‌شان بیفزاید
 - سطح استرس آنها را کاهش دهد
 - روحیه آنها را تقویت کند
 - تعامل بین آنها را افزایش دهد تا به کارشان متعهدتر شوند
 - آمار جایگزینی کارمندان را پایین بیاورد
 - هزینه‌های کلی را کاهش دهد
 - اثرات محیط زیستی مثبتی به ارمغان آورد
- اگر به کارمندان‌تان اجازه دهید بر مبنای دور کاری ساعت کاری منعطفی داشته باشند، در پدیده‌ای جهانی وارد می‌شوید که خیلی‌ها می‌گویند مبنای روش کاری در آینده است؛ خصوصا کارمندان جوان که اگر محیط کاری‌شان انعطاف‌پذیر، سرگرم‌کننده و رضایت‌بخش باشد، نگرش بهتری به مدیر و شرکت خود خواهند داشت.
۴. **محیطی سرگرم‌کننده برای استراحت کارمندان فراهم کنید**
- فضای استراحت کارمندان جایی است که آنها به ذهن‌شان آرامش می‌دهند، استراحت می‌کنند و در کنار هم قهوه می‌نوشند. این مکان باید سرگرم‌کننده و پرنرزی باشد تا در زمان‌هایی که مشغول وظایف سخت و طاقت‌فرسا هستند، به آنجا بروند تا کیفیت کارشان بهبود پیدا کند و انگیزه‌شان بالاتر رود.

باید فضایی مهیا کنید که در آن کارمندان‌تان به آرامش برسند. برای مدتی که از کار فاصله می‌گیرند، ذهن‌شان را سرو سامان بدهند و از استرس‌های کاری دور شوند. توصیه می‌کنیم در اتاق استراحت میز تنیس بگذارید تا کارمندان بتوانند در گروه‌های دو یا چند نفره به بازی‌های مهیج بپردازند و کمی هم فعالیت فیزیکی داشته باشند.

قرار گرفتن کارمندان در چنین فضایی باعث می‌شود:

- حال و هوای کارمندان بهتر شود.
 - جایی داشته باشند که بتوانند در هنگام مشکلات کاری به آنجا بروند و ذهن‌شان را سامان دهند.
 - سلامت عمومی کارمندان بهتر شود.
 - می‌توانید تیم کاری مفیدتری در کنار خود داشته باشید.
- اتاق استراحت فضای خوبی است که کارمندان می‌توانند بعد از ۸ یا ۹ ساعت کار، به آنجا بروند و روحیه‌شان را تجدید کنند.

۵. **قدردانی خود را نشان دهید**

وقتی شرکت به دستاورد خوبی می‌رسد، بهتر است موضوع را با کارمندان‌تان در میان بگذارید و این موفقیت را با هم جشن بگیرید. باید در هر فرصتی به کارمندان نشان دهید ارزش واقعی آنها را می‌دانید و نه تنها در زمان موفقیت شرکت، بلکه در موقعیت‌های دیگری چون سالروز تولد، ازدواج و ترفیع گرفتن‌شان جشنی برپا کنید.

هر حرکت کوچکی از جانب شما، برای کارمندان ارزشمند است. قدردانی از آنها یا تایید اینکه کارشان را خوب انجام داده‌اند، نتایج بسیار مثبتی دارد. باعث می‌شود برای تلاش بیشتر انگیزه داشته باشند و تعهد کاری بیشتری هم از خود نشان دهند. برای نشان دادن قدردانی نسبت به تیم خود، می‌توانید بعد از تمام شدن روز کاری آنها را به یک فنجان قهوه دعوت کنید یا حتی برنامه یک شام دسته‌جمعی را بریزید.

منبع: entrepreneur/ucan

علی‌بابا از اولین ترانه مبتنی بر هوش مصنوعی خود با نام Hanguang ۸۰۰ رونمایی کرد

علی‌بابا، بزرگ‌ترین شرکت تجارت الکترونیکی چین، از اولین ترانه استنتاجی مبتنی بر هوش مصنوعی خود با نام هانگوانگ ۸۰۰ (Hanguang ۸۰۰) رونمایی کرد. به گزارش زومیت، سسال گذشته علی‌بابا در پی آن بود تا اولین پردازنده هوش مصنوعی خود را راهی بازار کند. در آن زمان گفته شد که پردازنده مذکور به‌منظور توسعه کسب‌وکار این شرکت در حوزه ابری و اینترنت اشیا مورد استفاده قرار خواهد گرفت. بالاخره، غول اینترنتی علی‌بابا اولین ترانه استنتاجی مبتنی بر هوش مصنوعی خود را رونمایی کرد. این ترانه که دارای واحد پردازش عصبی است با نام هانگوانگ ۸۰۰ (Hanguang ۸۰۰) معرفی شده است و می‌تواند با مصرف انرژی بهینه عملکرد وظایف یادگیری ماشین را به طرز چشمگیری سریع‌تر و با انرژی بیشتری بهبود ببخشد. این ترانه در کنفرانس سسالانه محاسبات فضای ابری علی‌بابا موسوم به Apsara Computing Conference در شهر هانگژو چین رسماً معرفی شد. ترانه مبتنی بر هوش مصنوعی هانگوانگ ۸۰۰، در حال حاضر برای بهبود قابلیت‌های سلسله‌ها و فروشگاه‌های اینترنتی تجارت الکترونیک علی‌بابا مثل بهبود جست‌وجوی محصول و ارائه توصیه شخصی بهتر به مشتریان مورد استفاده قرار گرفته است و در آینده نیز از طریق خدمات علی‌بابا کلاود (Alibaba Cloud) در دسترس مشتریان قرار خواهد گرفت.

علی‌بابا برای روشن‌تر شدن نحوه عملکرد این ترانه گفت، برای نمونه یکی از پلتفرم‌های تجاری این شرکت به نام Taobao در حالت معمول برای دسته‌بندی عکس‌های حدود یک میلیون محصول و نمایش دادن آنها در پیشنهاد‌های شخصی‌سازی شده معمولاً یک ساعت زمان لازم دارد؛ در حالی که به کمک ترانه هانگوانگ ۸۰۰، این عملیات در تنها پنج دقیقه انجام می‌شود. غول اینترنتی علی‌بابا در حال حاضر از این ترانه در بسیاری از کسب‌وکارهای خود که به پردازش ماشین نیاز دارد، استفاده می‌کند. همچنین قرار است از ترانه هانگوانگ ۸۰۰، در بخش‌های دیگر کسب‌وکار علی‌بابا از جمله ترجمه خودکار در سایت‌های تجارت الکترونیک، تبلیغات و همچنین بهبود سرویس‌های پشتیبانی مشتری نیز استفاده شود.

علی‌بابا هنوز اطلاعات دقیقی از زمان در دسترس قرار گرفتن این ترانه به مشتریان کلاود منتشر نکرده است، با این وجود پیش‌بینی می‌شود که این ترانه به شرکت‌های چینی کمک خواهد کرد تا وابستگی خود را به ایالات متحده کاهش دهند. همچنین، این ترانه در جنگ تجاری آمریکا با چین و سخت‌تر شدن همکاری با شرکت‌های آمریکایی، به علی‌بابا کمک خواهد کرد تا به بازارهای بین‌المللی وارد شود و باعث رشد این شرکت در بازارهای خارج از چین خواهد شد. اگر چه به گفته گروه تحقیقاتی سنس‌زوی، علی‌بابا در چین پیشرو بوده است، اما خارج از مرزهای این کشور در منطقه آسیا - اقیانوسیه پشت سر شرکت‌های بزرگی چون آمازون، مایکروسافت و گوگل حرکت می‌کند.

ترانه هانگوانگ ۸۰۰ توسط بخش T-Head شرکت علی‌بابا ساخته شده است که پروژه‌های توسعه ترانه‌های ابری و رایانش مرزی (edge computing) را در آکادمی تحقیق و توسعه جهانی علی‌بابا با بیش از ۱۵ میلیارد سرمایه‌گذاری به نام DAMO Academy رهبری می‌کند. بخش T-Head همچنین، سخت‌افزار و الگوریتم‌های ترانه را برای اپلیکیشن‌های تجاری مانند اپلیکیشن‌های خرده‌فروشی و لجستیک علی‌بابا توسعه داده است.

جف ژانگ، مدیر ارشد فناوری علی‌بابا در بیانیه‌ای گفت:

راه‌اندازی ترانه هانگوانگ ۸۰۰، گامی مهم در دستیابی به فناوری‌های نسل بعدی است و باعث افزایش توانایی‌های محاسباتی خواهد شد که ضمن بهبود راندمان انرژی، ابزاری برای گسترش کسب‌وکار خواهد بود.

او در ادامه افزود: در آینده‌ای نزدیک، قصد داریم با فراهم آوردن دسترسی از طریق تجارت ابری به محاسبات پیشرفته، به کمک این ترانه جدید مشتریان خود را مجهز به استفاده از این فناوری در هر زمان و هر مکان بکنیم.

علی‌بابا، بزرگ‌ترین شرکت تجارت الکترونیکی چین، پیش‌تر نیز اولین ترانه اختصاصی خود را در اوایل سال جاری با نام شوانتی ۹۱۰ (Xuantie ۹۱۰) مبتنی بر معماری RISC-V رونمایی کرده بود که دیگر دستاورد بخش T-Head بود. کار روی این ترانه به مجموعه دستورالعمل سخت‌افزار متن‌باز RISC-V به‌عنوان پروژه‌ای در دانشگاه برکلی آغاز شده بود. ترانه شوانتی ۹۱۰، برای اپلیکیشن‌های اینترنت اشیا با بار دستورالعمل‌های سنگین مانند رایانش مرزی، شبکه‌سازی و سیستم‌های رانندگی خودکار ایجاد شده است.

زیرمجموعه تحقیق و توسعه علی‌بابا یعنی Damo Academy با بسیاری از دانشگاه‌های سراسر جهان مانند برکلی همکاری می‌کند. پژوهشگران در این برنامه با هدف خدمت‌رسانی به ۲ میلیارد مشتری و ایجاد ۱۰۰ میلیون شغل تا سال ۲۰۲۵ روی مباحثی چون یادگیری ماشین، امنیت شبکه، محاسبات بصری و پردازش زبان طبیعی متمرکز هستند.

خوشه‌های همگرایی در اقتصاد تعاون محور

در بسیاری از کشورهای پیشرفته جهان، از ایده‌های جوانان، کنسرسیوم‌هایی شکل می‌گیرد که گاهی بخشی از اقتصاد جهان را متحول می‌کنند و این کنسرسیوم‌ها، زنجیره تولید و اشتغال را تکمیل می‌کنند و این مدل می‌تواند در تعاونی‌ها نیز نقش‌آفرین باشد.

در کشورهای اروپایی ایجاد هرگونه شرکتی با مشارکت جمعیت بالای مجاز باید در بهبود کسب و وضع اقتصادی افراد گروه اثرگذار باشد و بدون ایجاد هدف غایی در شخص منحصر به فرد تمامی افراد از وسایل و امکانات به صورت یکسان برخوردار شوند.

در ایران نیز براساس اصول اقتصادی قانون اساسی جمهوری

اسلامی ایران، اقتصاد تعاونی در کنار بخش خصوصی و دولتی به صورت یکی از بخش‌های سه‌گانه اقتصاد ایران تعیین شده است.

استان‌های کوچکی مانند چهارمحال و بختیاری که نرخ بالای بیکاری دارد، نیازمند توسعه و همگرایی در بخش اقتصاد تعاون محور است. به گزارش ایرنا، گاهی از فصل‌ها به ویژه فصل

زمستان که طرح‌های عمرانی متوقف می‌شود نرخ بیکاری در چهارمحال و بختیاری به بالای ۲۰ درصد می‌رسد، اما در این زمینه چه ایده‌هایی باید اجرا شود تا نرخ بیکاری بالاتر نرود؟ برخی از جوانان جویسای کار برای ایجاد اشتغال حاضر به تشکیل تعاونی و همگرایی نیستند و بیشتر تمایل دارند که شغل خود را به صورت انفرادی ایجاد کنند یا به دنبال اشتغال از پیش تعریف شده در نهاد اقتصاد هستند.

برخی از این جوانان به تشکیلات

تعاونی در حوزه اقتصاد به عنوان یک شریک نگاه می‌کنند که قرار است درآمد حاصل از این اشتراک را نصف کند در حالی که تعاونی‌ها یک اقتصاد همگرا هستند.



۲ مهمان جدید در بازار شرکت‌های کوچک و متوسط

سارا سادات اخلاقی، مدیر پذیرش فرابورس گفت شرکت صنعتی و معدنی سستیران و شرکت کیا الکترو سرق در مرحله پذیرش مشروط قرار دارند و در صورتی که این‌های مدنظر هیات پذیرش از سوی آنها رعایت شوند، موفق به پذیرش قطعی و درج نماد معاملاتی در این بازار خواهند شد.

معرفی شرکت‌های تازه پذیرش‌شده به گزارش سنا، اخلاقی با ارائه اطلاعاتی کلی از فعالیت این دو شرکت، درخصوص «کیا الکترو سرق» گفت: زمینه فعالیت این شرکت تولید انواع الکتروهای جوشکاری بوده و موضوع پذیرش آن در تابلو رشد بازار SME اولین بار در تاریخ ۲۶ مردادماه سال جاری در هیات پذیرش فرابورس مطرح و با آن موافقت شده است. مدیر پذیرش فرابورس سرمایه شرکت کیا الکترو سرق را ۱۶۱ میلیارد ریال و میزان عرضه سهام مصوب در عرضه اولیه را

نیز ۱۰ درصد اعلام کرد. وی همچنین در تشریح شرکت صنعتی و معدنی سستیران بیان کرد: این شرکت در تاریخ ۱۳ شهریور امسال در جلسه هیات پذیرش فرابورس برای پذیرش در تابلو رشد مطرح و با آن موافقت شده و

فعالیت این شرکت در حوزه تولید لعاب کاشی و سرامیک بوده و سرمایه شرکت ۲۰ میلیارد ریال است. اخلاقی میزان عرضه سهام شرکت را در بازار سهام ۱۰ درصد عنوان کرد و گفت: سهامدار عمده شرکت صنعتی

و معدنی سستیران، شرکت صنایع سرماآفرین با درصدمالکیت ۷۷ درصد بوده، اما به دلیل اینکه این شرکت سهامی عام است، باید مراحل ثبت را نزد سازمان را طی کند. وی در رابطه با تغییرات مدنظر فرابورس درخصوص مقررات بازار SME نیز بیان کرد: تغییرات پیش‌رو با هدف انعطاف‌پذیری و کارایی بیشتر بازار خواهد بود و در نظر داریم تا مواردی نظیر فرآیند پذیرش این شرکت‌ها، سقف و کف‌های سرمایه‌های شرکت‌ها برای ورود به بازار، نحوه ورود سرمایه‌گذاران و مواردی از این دست را اصلاح کنیم، اما با این حال تحقیقات و مطالعات ما هنوز در حال

انجام است و کارشناسان بازارپژوهی فرابورس، همچنان مشغول بررسی بورس‌های مختلف دنیا با هدف تغییر قوانین و دستورالعمل‌های فعلی این بازار به منظور رشد و توسعه بیشتر هستند.





۱۴ میلیون نیروی کار زیر پوشش قانون کار در کشور فعال هستند

مدیرکل بازرسی و نظارت وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی گفت ۱۴ میلیون نیروی کار زیر پوشش قانون کار در بیش از یک میلیون و ۳۰۰ هزار کارگاه در کشور فعال هستند که بیش از ۲۶ هزار و ۶۰۰ مورد در کارگاه‌های بالای ۵۰ نفر و ۱۳۸ هزار مورد در کارگاه‌های بین ۱۱ تا ۵۰ نفر فعالیت می‌کنند که این موضوع نشان می‌دهد کارگاه‌های با مقیاس کوچک پوشش اشتغال بیشتری دارند. به گزارش ایسنا، دکتر علی مظفری جمعه شب پنجم مهرماه در آیین اختتامیه اولین استارت‌آپ ویکند ایمنی مجتمع مس سرچشمه اظهار داشت: سازمان بین‌المللی ایمنی کار که مقررات حوزه ایمنی و بهداشت کار را مصوب می‌کند بیش از ۱۰۰ سال تأسیس آن می‌گذرد و بیش از ۱۸۰ کشور جهان عضو آن هستند.

یادداشت



به مناسبت روز جهانی کار

سفر، کسب‌وکار من است

داستان بوم و سعی می‌کردم داستان آدم‌های شهرهای مختلف را بشنوم. یادگرفتن زبان‌ها و لهجه‌های مختلف، اعتمادبه‌نفس مرا بالا برد و زندگی در بطن مردم، جهان‌بینی مرا دگرگون کرد.

سفر به عراق و دیدن آن سرزمین تاریخی، میل به خواندن تاریخ را در او شعله‌ور می‌کند و مطالعه، اهمیت شناخت «خود» را در جان او می‌کارد: «آدمی که خودش را بشناسد راحت‌تر مشکلات را از سر راهش برمی‌دارد و به هدفش می‌رسد.»

توصیه او به سفر اولی‌ها چنین است: «اول، خودتان را بشناسید. دوم: دو برنامه داشته باشید که اگر برنامه یک به هم خورد سفرتان خراب نشود و برنامه دو را پیاده کنید. سوم: جست‌وجو کنید هم پیش از سفر، هم در سفر و هم بعد از سفر. من یک شعار دارم: عشق، جسارت، احتیاط. برای اینکه سفرتان کم‌هزینه‌تر شود، به‌روز بودن خیلی مهم است. حواس‌تان به تخفیف‌ها باشد از بلیت هواپیما گرفته تا قیمت هتل‌ها و ... رعایت کردن قوانین کشورها هم از خرج‌های ناخواسته جلوگیری می‌کند. زبان کشور مقصد را یاد بگیرید تا کمتر سرتان کلاه بگذارند و با عکاس‌ها دوست شوید که برکات زیادی دارد.»

او از این می‌گوید که چطور شهری یا کشوری فقط و فقط با یک بنا، شهره جهان شده‌اند اما ما با این گنجینه‌های بی‌شمار هنوز که هنوز است در خم یک کوچه‌ایم: «در کشورهای جهان سوم به میراث تاریخی آنطور که باید و شاید توجه نمی‌شود. در کشورهای دیگر که گاهی فقط یک بنا دارند آنقدر از این بنا محافظت می‌شود که بیابیبین و نه فقط از جسم بنا محافظت می‌شود بلکه روح آن و قصه‌هایی که درباره آن بنا ساخته شده هم از کودکی به بچه‌ها آموزش داده می‌شود تا همه در حفظ تاریخ و میراث کشورشان سهیم باشند. متأسفانه از ناگاهی است یا کینه یا سیاست، ما هنوز به این درجه نرسیده‌ایم که قدر و قیمت داشته‌هایمان را بدانیم.»

جالب‌ترین خاطره سفرش را این‌گونه تعریف می‌کند: «یک‌بار از مرز عراق تا مرز پاکستان با دوچرخه سفر کردم. قرار بود به شهری برسم و میزبانی منتظر بود اما بین راه خسته شدم و به یکی از روستاها رفتم. وارد مسجدشان شدم و اجازه گرفتم که شب را آنجا بمانم، چون می‌دانستم در مسجد اهل سنت اتاقی برای مهمان هست. به من اجازه دادند اما چند دقیقه که گذشت همسر خادم مسجد آمد و گفت شما مهمان مایید و باید به منزل ما بیایید.»

مرا به خانه بردند، دوچرخه‌ام را وسط اتاق پذیرایی گذاشتند و همه زنان روستا یکی‌یکی می‌آمدند، می‌نشستند، سوالاتی مثل اینکه چند سال داری؟ چرا تنها سفر می‌کنی؟ و ... از من می‌پرسیدند، یک چایی هم می‌خوردند و می‌رفتند. بعد دوباره یک دسته دیگر می‌آمدند و دور اتاق می‌نشستند و با تعجب از من سؤال می‌پرسیدند! پشت در هم جواب‌های مرا برای مردهایشان تکرار می‌کردند.

به من گفتند: حمام کن، خسته‌ای، لباس‌هایت را می‌شویم و لباس محلی‌شان را به من دادند. شام به منزل دیگری رفتم و صبح همه آمدند و با کلی لقمه و خوراکی بدرقه‌ام کردند! قول هم گرفتند که یک‌بار دیگر بروم و بیشتر بمانم. این جالب‌ترین خاطره من است.»

این خانم جهانگرد، کل زندگی را یک سفر می‌داند: «ما آدم‌ها از زمانی که به دنیا می‌آییم تا زمانی که از دنیا می‌رویم در سفریم. با دیدن آدم‌ها و مکان‌های مختلف تغییر می‌کنیم، عوض می‌شویم و از همه مهم‌تر خودمان را می‌شناسیم. خوب، اگر خودمان را درست شناسیم سفر ما به مقصد نمی‌رسد.»

۱۲ سال آژگار هر روز سر ساعت پنج‌ونیم بیدار می‌شده، ورزش می‌کرده، قهوه می‌خورده و سر کار می‌رفته اما یک‌بار همه‌چیز را رها می‌کند تا جهان را با سفر کردن بشناسد.

به گزارش ایسنا، او ۳۸ ساله است. هم سابقه تدریس در مدرسه را دارد و هم کارمندی بیمارستان اما هیچ‌چیز به‌اندازه «سفر» که در فرهنگ واژگان او مترادف با «زندگی» است، او را به دنیا و بیشتر از همه، به خودش گره نزده. سحر طوسی، داستان جهانگرد شدنش را این‌گونه برای خبرنگار ایسنا، روایت می‌کند:

«سال‌ها مجبور بودم هر روز صبح زود از خواب بیدار شوم، ورزش کنم، قهوه بخورم و سر کار بروم اما حتی همان سال‌ها هم روزهای پنجشنبه با کوله‌پشتی سر کار می‌رفتم و بعد از هر یک ساعت، سوار اتوبوس می‌شدم و سفر می‌کردم. طوری برنامه‌ریزی می‌کردم که شب جمعه سوار اتوبوس باشم و صبح شنبه دوباره با کوله‌پشتی، سر کار. برای سفرهای طولانی‌تر هم مرخصی بدون حقوق می‌گرفتم، اما بعد از ۱۲ سال دیگر تحمل این وضعیت را نداشتم. از یک‌طرف دلم به حقوق خوش بود اما از طرف دیگر، تلخی یک زندگی روزمره کامم را زهر می‌کرد.

نشستم و دیدم که من چقدر هر روز کارهای تکراری می‌کنم و حرف‌های تکراری می‌زنم؛ منی که هر لحظه ممکن است دیگر نباشم یا اگر شانس بیاورم و پیر شوم، باید غروب‌ها به این صبح تا عصرهای از دست‌رفته فکر کنم و بعد مثل همه موسفیدها، این رسم کهن را به‌جا بیاورم و به جوان‌های دوروبرم بگویم: «قدر جوانی‌تان را بدانید.»

بله من آن زمان هم سفر می‌کردم، اما سفر نبود، سکسک بود! در حدی که دلم خوش باشد فلان مکان را دیده‌ام.

یک‌بار رفتم تربت‌حیدریه تا از نزدیک شاهد مراحل زعفران‌چینی باشم. دو روز مرخصی داشتم و نتوانستم صفر تا صد این کار را ببینم؛ اتفاقی که در شفت هم برایم تکرار شده و حسرت دیدن همه مراحل برداشت برنج را به دلم گذاشته بود. در سفرنامه‌ها می‌خواندم که جهانگردها گاهی یکی دو سال در سفر بوده‌اند و به خود می‌گفتند: نگاه کن، همه چیزت نصف‌نیمه است؛ هم کارت و هم سفر. راستش را بخواهید، فکر می‌کردم حقوقی که می‌گیرم رشوه‌ای است برای اینکه آرزوهایم را فراموش کنم! تصمیم ترک کار مدت‌ها ذهنم را مشغول کرده بود اما می‌گفتم باید تا پیدا کردن یک شغل جایگزین صبر کنم.

گذشت و گذشت تا اینکه در جشنواره گل نرگس شرکت کردم و بعد، اتفاقی به شیراز و حافظیه رفتم. آقای حافظ، با این بیت، کار مرا یکسره کرد:

غلام همت آنم که زیر چرخ کبود/ ز هر چه رنگ تعلق پذیرد، آزاد است

من دیگر به تهران برنگشتم! یک ماه شیراز ماندم و از همان‌جا راهی سفر فلیپین شدم، چه کارمند بدی!

این خانم جهانگرد، تنها و آهسته سفر می‌کند و برای این کار دلایلی هم دارد: «اولین سفرهای من با شرکت در تورهای طبیعت‌گردی آغاز شد. خیلی خوش می‌گذشت اما وقتی برمی‌گشتم می‌دیدم فقط کمی خندیده‌ام و یک عالم کوله‌کشی کرده‌ام. برای همین تصمیم گرفتم تنها سفر کنم. مقصد اولین سفر تنهایی من ترکیه بود. هم سخت بود، هم خوش گذشت. همراهی نداشتم برای همین با آدم‌های آن کشور حرف زدم و ترکی یاد گرفتم. آنجا فهمیدم چه کلمات مشابهی بین ما و ترک‌ها هست. برگشتم و در ایران هم تنها سفر کردم. من عاشق



دستورالعمل نظارت بر تاکسی‌های اینترنتی ابلاغ شد

کشور، وزارت صمت، وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات، معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، تاکسی‌های آنلاین و شهرداری‌ها تهیه و تدوین شده است.

سخنگوی وزارت کشور تصریح کرد: طبق این دستورالعمل فعالیت تاکسی‌های اینترنتی در کشور رسمیت بیشتری خواهد یافت و همچنین در آن ضوابط مشخص و دقیقی برای شرکت‌ها، رانندگان و خودروها تعیین شده است به نحوی که ۱۰ ضابطه برای رانندگان و خودروهای فعال در شرکت‌های حمل و نقل هوشمند و اینترنتی در نظر گرفته شده است.

سامانی اضافه کرد: از این پس شرکت‌های فعال در حوزه تاکسی‌های اینترنتی و سایر شرکت‌هایی که قصد ورود به حوزه حمل و نقل هوشمند را دارند شاهد رقابت عادلانه‌تر در این حوزه خواهند بود و مردم هم به تبع این رقابت عادلانه از خدمات باکیفیت‌تری بهره‌مند خواهند شد.

سخنگوی وزارت کشور از ابلاغ دستورالعمل نظارت بر تاکسی‌های اینترنتی خبر داد و گفت طبق این دستورالعمل فعالیت تاکسی‌های اینترنتی در کشور رسمیت بیشتری خواهد یافت.

به گزارش مهر به نقل از پایگاه اطلاع‌رسانی وزارت کشور، سید سلمان سامانی سخنگوی وزارت کشور از ابلاغ دستورالعمل نظارت بر فعالیت ارائه‌دهندگان خدمات هوشمند مسافر توسط وزیر کشور خبر داد.

وی افزود: این دستورالعمل در اجرای تأکیدات ریاست محترم جمهور، وزیر محترم کشور و دولت در حمایت از استارت‌آپ‌ها و نظام‌مند کردن روابط فی‌مابین شهرداری‌ها با شرکت‌های ارائه‌دهنده خدمات هوشمند مسافر (تاکسی‌های اینترنتی) تهیه و ابلاغ شد.

معاون هماهنگی وزارت کشور یادآور شد: دستورالعمل نظارت بر فعالیت ارائه‌دهندگان خدمات هوشمند مسافر سرانجام پس از مذاکرات گسترده و برگزاری جلسات کارشناسی متعدد توسط وزارت



افزایش ۱۰ برابری ظرفیت نوآوری در دانشگاه امیرکبیر

دانشگاه گفت: براساس این برنامه قرار است دانشگاه در سال ۱۴۰۴ جزو ۱۰۰ دانشگاه برتر دنیا و به عنوان دانشگاه نسل سوم فعالیت کند.

معمدی گفت: این دانشگاه در چهار رتبه‌بندی مطرح دنیا شرکت و رتبه‌های خوبی را کسب کرده است.

وی افزود: دانشگاه نسل سوم دانشگاه‌هایی هستند که در چرخه اقتصادی و توسعه کشور نقش بسزایی دارند. ما این موضوع را هدف قرار دادیم تا بتوانیم فارغ‌التحصیلان کارآمدتر داشته باشیم.

رئیس دانشگاه صنعتی امیرکبیر خاطرنشان کرد: فارغ‌التحصیلان این دانشگاه باید در کنار تحصیل مهارت‌های لازم را داشته باشند.

معمدی تأکید کرد: در بحث نوآوری طی پنج سال گذشته ظرفیت دانشگاه حدود ۱۰ برابر افزایش یافته و در سال تحصیلی جدید برنامه داریم ظرفیت نوآوری و فناوری دانشگاه را دو برابر کنیم.

دکتر سید احمد معمدی در مراسم آغاز سال تحصیلی دانشجویان جدیدالورود دانشگاه صنعتی امیرکبیر گفت دانشگاه صنعتی امیرکبیر جزو قدیمی‌ترین دانشگاه‌های کشور به شمار می‌رود. قدمت یکی از

فاکتورهای مهم در حوزه‌های علمی است و دانشگاه‌های بزرگ کشور نیز قدمت زیادی دارند. به گزارش مهر، رئیس دانشگاه صنعتی امیرکبیر اظهار داشت: ویژگی دانشگاه‌های پلی‌تکنیک این است که علم را به صورت کاربردی‌تر دنبال می‌کنند که دانشگاه صنعتی امیرکبیر نیز این رویه را دنبال می‌کند. معمدی عنوان کرد: یکی از ویژگی‌های دانشگاه صنعتی امیرکبیر سیاسی و اجتماعی بودن فارغ‌التحصیلان است، بنابراین فارغ‌التحصیلان ما یک‌بعدی نیستند و بیشترین مدیران کشور فارغ‌التحصیلان این دانشگاه هستند.

وی اضافه کرد: دانشگاه‌های بزرگ دنیا نیز به بحث مدیریت و فعالیت‌های اجتماعی می‌پردازند. رئیس دانشگاه صنعتی امیرکبیر با اشاره به برنامه راهبردی این



کارمندان چگونه می توانند برای خود برند شخصی ایجاد کنند

به قلم: ژوزف لو نویسنده حوزه برندینگ و کسب وکار
مترجم: امیر آل علی

برای بسیاری از افراد برند شخصی محدود به کارت ویزیت است. در این رابطه توجه داشته باشید که برندینگ نسبت به گذشته بسیار پیشرفته و پیچیده تر شده است و این امر در رابطه با برندهای شخصی نیز کاملا صادق است، با این حال این امر مختص به گذشته بوده و در جهان حال حاضر، با توجه به افزایش چشمگیر تعداد افرادی که در زمینه برند شخصی فعالیت دارند، دیگر نمی توان با تکیه بر این اقدام، به دنبال ایجاد برند شخصی قدرتمند برای خود باشید. درواقع هدف از انجام این امر، ایجاد تمایز با سایرین است. به همین خاطر در اختیار داشتن یک کارت ویزیت، ابتدا نمی تواند به تنهایی در این زمینه به شما کمکی کند. اگرچه هر فردی می تواند برای ایجاد یک برند شخصی اقداماتی را انجام دهد، با این حال انجام آن در محیط کاری، خود دارای اهمیت بالاتری خواهد بود. علت این امر به این خاطر است که زمینه رشد سریع شما را فراهم خواهد کرد. در این رابطه توجه داشته باشید که در زمینه ایجاد هر برندی، باید توجه داشته نقطه پایانی برای آن وجود ندارد. به همین خاطر باید اقداماتی که قصد معرفی آن را داریم، تنها برای یک بار تلقی نکنید. در همین راستا و در ادامه به بررسی پنج مورد منتخب، خواهیم پرداخت.

۱- به فرصت های مناسب پاسخ مثبت دهید

در هر کسب وکاری، فرصت های متعددی وجود دارد که افراد با مورد توجه قرار دادن آنها می توانند خود را به نسبت سایرین متمایز کرده و در صدر توجهات قرار گیرند. این امر در حالی است که به عقیده بسیاری از افراد، این امر نتیجه‌ای را به همراه نداشته و تنها حجم کاری آنها را افزایش خواهد داد. علت این بهانه ها ناشی از نگاه کوتاهمدت و عدم آگاهی از روش ها و مزیت های ایجاد برند شخصی است. برای مثال یک فروشنده می تواند با انجام تحقیقات میدانی و بررسی عملکرد فروشندگان مختلف، به ایده‌ای برای متفاوت کردن خود دست پیدا کند. به همین خاطر همه چیز به خودتان بستگی خواهد داشت. درواقع اگر در زمینه ایجاد برند شرکت، افراد مختلفی فعالیت کرده و تاثیرگذار هستند، در زمینه برند شخصی، تنها خودتان باید تمامی اقدامات لازم را حداقل در ابتدای کار انجام دهید. با کسب شهرت می توان از سایرین برای عملکردی بهتر استفاده کرد، با این حال بهتر است که قبل از انجام هر اقدامی، با خود کاملا صادق بوده و آینده موردنظر خود را به تصویر بکشید. این امر باعث خواهد شد تا به خوبی بدانید که در چه مسیری باید گام بردارید. فراموش نکنید که ایجاد برند شخصی، به معنای توانایی انجام هر کاری نبوده و ضروری است تا بر روی یک موضوع، کاملا متمرکز شوید.

۲- در کنفرانس ها سخنرانی کنید

تا زمانی که صحبت نکنید، افراد به خوبی شما را نخواهند شناخت. فراموش نکنید که در اکثر کنفرانس ها، شرکت ها و افراد مختلفی حضور دارند که تحت تاثیر قرار دادن آنها می تواند زمینه شناخته شدن را برای شما به همراه داشته باشد. در این رابطه فراموش نکنید که هیچ فردی، یک سخنران فوق‌العاده به دنیا نیامده است و شما با آموزش و تمرین می توانید در این زمینه به موفقیت های چشمگیری دست پیدا کنید. در این رابطه فراموش نکنید که سخنرانی شما خود بیانگر متمایز بودن تان از سایر افراد شرکت بوده و اعتماد به نفس و شایستگی شما را به اثبات می رسانند. در نهایت نیز مدیران، همواره از این دسته از کارمندان خود حمایت می کنند که خود یک مزیت بزرگ است.

۳- ذهنی پرسشگر داشته باشید

بدون شک افرادی که سوال می کنند، بیش از سایرین در ذهن باقی خواهند ماند. این امر نه تنها به افزایش سطح اطلاعات شما کمک خواهد کرد، بلکه تفاوت و دقت شما را نیز نشان خواهد داد. به همین خاطر توصیه می شود که قبل از حضور در هر مکانی، چند سوال خوب را آماده کنید تا با مطرح کردن آن، برای چند دقیقه در مرکز توجهات قرار گیرید. در این رابطه به خاطر داشته باشید که هیچ فردی نمی تواند با آرام ماندن، به شهرت برسد و با این حال توجه داشته باشید که افراد براساس کیفیت سوالات، در رابطه با شما قضاوت خواهند کرد. به همین خاطر تنها باید مواردی را مطرح کنید که اهمیت زیادی را داشته و بحث پراکنج محسوب می شوند. به عنوان نکته پایانی، ذکر این مورد ضروری است که همواره باید قبل از مطرح کردن پرسش خود، اسم و سمت خود در شرکت را مطرح کنید تا افراد به خوبی شما را در خاطر داشته باشند.

۴- با همکاران خود ارتباط فوق‌العاده‌ای داشته باشید

محبوب بودن در شرکت، خود از جمله مواردی است که باعث خواهد شد تا امکان ایجاد برند شخصی وجود داشته باشد. فراموش نکنید که اگر قادر به کسب محبوبیت در محیط کوچکی به مانند یک شرکت نباشید، بدون شک در جامعه نیز نمی توانید به این هدف دست پیدا کنید. به همین خاطر افراد نیز با باید به عنوان یک جامعه کوچک در نظر گرفت و مهارت های برندسازی را با آنها تمرین کرد. فراموش نکنید که ارتباطات خوب، باعث خواهد شد تا افراد به صورت ناخودآگاه به عنوان مبلغ های شما رفتار کنند. در نهایت فراموش نکنید که نباید تصور کنید که اگر تاکنون در این رابطه موفق عمل نکرده‌اید، شانسی برای یک شروع مجدد را نخواهید داشت.

۵- از افراد تاثیرگذار کمک بگیرید

بسیاری از افراد می توانند به شهرت سریع تر شما کمک کنند. برای مثال روزنامه نگارها از جمله این افراد محسوب می شوند. همچنین ارتباط برقرار کردن با برترین های عرصه کاری خود نیز از دیگر اقداماتی است که می تواند شهرت اولیه را برای شما به همراه داشته باشد، با این حال توجه داشته باشید که این موارد تنها باعث جذب طرفدارانی خواهد شد، با این حال در صورتی که برنامه‌ریزی‌ای برای نگه داشتن آنها نداشته باشید، بدون شک تمامی این اقدامات تنها نتایج مقطعی را به همراه خواهد داشت. در نهایت فراموش نکنید که با توجه به این امر که لینکدین شبکه اجتماعی تخصصی در زمینه کسب وکار محسوب می شود، شما می توانید با حضور موثر در آن، به شهرت موردنظر خود دست پیدا کنید، با این حال فراموش نکنید که خلاقیت و نوآوری، کلید اصلی در زمینه برندسازی سریع خواهد بود. به همین خاطر ضروری است تا به دنبال اقداماتی متفاوت باشید.

منبع: forbes

چگونه برندمان را از رقبا متفاوت سازیم؟

برندسازی به شیوه مرکز گرا Core Branding



باشیم، سطح تمایل آنها برای تعامل با ما افزایش خواهد یافت. پرسش اصلی در اینجا نحوه علاقه‌مندس‌ی مخاطب به تعامل با برندهاست. بی‌تردید مشتریان به هر برندی تمایل پیدا نمی کنند. در این میان خلاقیت هر برند در ایجاد ارتباط با مشتریان حرف اول را می‌زند. متأسفانه هنوز هم بسیاری از برندها الگوهای سنتی تعامل با مشتریان را دنبال می کنند. در نتیجه مشتریان تمایل چندانی به تعامل با آنها نشان نمی دهند. دنیای کسب و کار به صورت روزمره در حال تغییر و تحول است، بنابراین ما هم باید در پی ایجاد تغییرات اساسی در نحوه کسب و کارمان باشیم. در غیر این صورت به سرعت از جریان کسب و کار کنار خواهیم رفت.

برندسازی امروزه بدل به نوعی علم شده است، با این حساب اتکا بر شیوه های سنتی هیچ جای توجیحی ندارد. در عوض ما باید به دنبال راهکارهای تازه، خلاقانه و تضمین‌شده باشیم. بی‌شک تضمین یک راهکار امر عجیبی به نظر می رسد. در این حوزه ترکیب تجربیات قبلی سایر برندها و ایده های نوآورانه رمز موفقیت ما خواهد بود.

استفاده عملی از برندسازی مرکزگرا

اکنون ما با شیوه برندسازی مرکزگرا آشنا شده‌ایم. به این ترتیب پیش‌نیازهای اساسی برای کاربر این روش در اختیار ما قرار دارد. رمز موفقیت در بازار کنونی کسب و کار امکان ایجاد تمایز برای برندمان است. به این ترتیب ما باید شیوه‌های خاص خود را توسعه دهیم. فقط در این صورت مشتریان تفاوت میان ما و دیگران را حس خواهند کرد. مشکل اغلب برندهای تازه‌کار ناتوانی در زمینه جلب نظر مشتریان است. به این ترتیب حتی با گذشت سال ها از فعالیت شان هم به تعداد مشتریان دلخواه دست پیدا نمی کنند.

بدون تردید بسیاری از مخاطب های این مقاله پس از پایان مطالعه آن به سراغ کارهای دیگری می روند، بنابراین شانس فراموشی تکنیک های مورد بحث در اینجا بسیار بالاست. امیدواری من توجه شما به این تکنیک ها و تامل بر روی شان است. این امر قوه خلاقیت شما را فعال خواهد کرد. در نتیجه الگوی برندسازی مرکزگرا را با نیازهای برندمان هماهنگ خواهید کرد. امروزه کمتر شیوه‌ای به صورت یکسان در تمام کسب و کارها قابل پیاده‌سازی است. به همین خاطر ما باید در خودمان توانایی شخصی‌سازی الگوهای مختلف برندسازی را تقویت کنیم.

جف جی هانتز به منظور طراحی الگوی برندسازی مرکزگرا تجربه سال های فعالیت در بازار کسب و کار و مطالعه را با هم ترکیب کرده است. از نظر وی ایجاد ارتباط معنادار با مخاطب هدف مهم ترین گام در راستای برندسازی موفق است. اشتباه بسیاری از برندها تلاش برای پیاده‌سازی وارونه الگوی مورد بحث است. به این ترتیب آنها با گام چهارم کار را شروع می کنند. نکته مهم در اینجا توجه به شیوه برنامه‌ریزی برای برندسازی است. رعایت اولویت و نظم مراحل ضامن موفقیت نهایی برند ما خواهد بود.

منبع: influencive

تخصصی کسب و کار مشاهده کرده‌اید. نکته مهم در اینجا شیوه انتخاب کانال های ارتباطی برای تعامل با مخاطب هدف است. امروزه مخاطب برندها به شیوه های مختلفی با آنها ارتباط برقرار می کنند. تا همین چند دهه پیش منبع اصلی آشنایی مردم با برندها تبلیغات چاپی و تلویزیونی بود، با این حال اکنون وضعیت به طور کلی فرق کرده است. ظهور شبکه های اجتماعی تغییر بنیادی در فرآیند تبلیغات و از همه مهم تر برندسازی شرکت ها ایجاد کرده است. امروزه بدون فعالیت مناسب در شبکه های اجتماعی امکان موفقیت در حوزه برندسازی و به طور کلی کسب و کار وجود نخواهد داشت.

اشتباه برخی از برندها در زمینه فعالیت در کانال های ارتباطی (به طور ویژه شبکه های اجتماعی) تلاش برای حضور در تمام پلتفرم هاست. این امر موجب ناتوانی آنها در زمینه مدیریت اکانت های شان می شود. از نقطه نظر برندسازی حضور در تمام شبکه‌های اجتماعی یک هدف یا مزیت رقابتی نیست. مزیت ما باید در دو یا در نهایت سه شبکه اجتماعی محبوب میان مشتریان حضور فعال داشته باشیم. حضور در سایر شبکه های اجتماعی بیشتر نوعی ولخرجی بی‌نتیجه محسوب می شود.

گام سوم: اهمیت ارتباط مفهومی با سلیقه مخاطب

فروش محصولات و خدمات مختلف در دنیای کسب و کار کار چندان ساده‌ای نیست. مشتریان به منظور خرید از یک برند ابتدا باید احساس نیاز به آن را داشته باشند. بدون تردید احساس نیاز مشتریان به محصولات مختلف همیشه شکل نمی گیرد، بنابراین ما باید گاهی اوقات نیاز موردنظر را در مشتریان ایجاد کنیم. بسیاری از محصولات مختلف در سراسر جهان نه به خاطر نیاز مستقیم مشتریان، بلکه به علت تبلیغات و فعالیت مناسب شرکت ها به فروش می رسند. تفاوت میان برندهای برنده، موفق و مشهور با برندهای شکست‌خورده در همین نکته نهفته است. ما باید توانایی شناخت سلیقه مخاطب و استفاده از آن برای ایجاد نیازهای تازه در آنها را داشته باشیم. در غیر این صورت شانس فروش محصولات مان به شدت کاهش پیدا می کند. چالش اصلی پیش روی برندها شیوه ایجاد ارتباط مفهومی با سلیقه مشتریان است. در این میان شیوه‌های سنتی دیگر کاربرد چندانی ندارد. به همین خاطر باید به دنبال راهکارهای تازه برای رفع چالش موجود باشیم. استفاده از فناوری های تازه یکی از راهکارهای مناسب در این راستا محسوب می شود. به عنوان صاحب یک کسب و کار باید اطلاع دقیقی از ابزارهای موجود در حوزه کاری مان داشته باشیم. این امر فرصت جلب نظر مشتریان به شیوه‌ای تاثیرگذار را می دهد. گام نخست در این فرآیند شناخت سلیقه مخاطب هدف است. بی‌تردید مخاطب هدف یک گروه یکپارچه محسوب نمی‌شود. به همین خاطر باید به تنوع مخاطب هدف و گروه‌بندی های مختلف درونی آن توجه لازم را داشته باشیم. به این ترتیب شانس ما برای کسب موفقیت در حوزه برندسازی بیشتر خواهد شد.

گام چهارم: اهمیت جلب نظر و تعامل مشتریان

اگر ما شیوه های ارتباطی مناسبی برای تعامل با مخاطب هدف داشته

ترجمه: علی آل علی

ایجاد تمایز میان برندمان با رقبا در بازار رقابتی مدرن کار بسیار دشواری است. هر سال بسیاری از برندهای تازه تاسیس به دلیل ناتوانی در رقابت با سایر برندها اعلام ورشکستگی می کنند. نکته مهم ماجرا درگیری تمام کارآفرینان با این مسئله به صورت روزانه است. به این ترتیب مسئله بقا در بازار کسب و کار بدل به چالشی طاقت‌فرسا شده است.

در این مقاله به منظور یافتن راهکاری عملی برای مشکل فوق همراه با جف جی هانتز به گفت‌وگو پرداخته‌ایم. جف یکی از کارشناس های حرفه‌ای در عرصه برندسازی است. همکاری با شمار بالایی از برندهای مشهور در مقیاس جهانی از جف فردی حرفه‌ای و در عین حال دقیق ساخته است. مزیت اصلی توصیه های جف سادگی شان است. البته چنین امری به معنای بی‌نیازی از دقت و تداوم در انجام آنها نیست. ما در اینجا با شیوه مخصوص جف به نام برندسازی از مرکز (Core Branding) مواجه هستیم. شاید در نگاه نخست این مفهوم اندکی عجیب به نظر برسد، با این حال جف از آن برای سرهم‌بندی چهار بخش مختلف برندسازی استفاده می کند. در ادامه تلاش مقاله کنونی روشن ساختن شیوه برندسازی جف هانتز خواهد بود.

گام نخست: ایجاد ارتباط

نخستین نیاز هر برندی ایجاد ارتباط نزدیک و عمیق با مخاطب هدفش است. نحوه داوری مردم از برندها براساس نوع رفتارشان با مشتریان صورت می گیرد. به این ترتیب آداب رفتاری ما نقش مهمی در جلب نظر مخاطب بازی می کند. بسیاری از مشتریان به جای توجه به محصولات و کیفیت خدمات بیشتر به دنبال دریافت احترام هستند. امروزه کیفیت خدمات و محصولات اغلب برندها در سطح یکسانی قرار دارد، با این حساب سایر المان ها نقش اساسی در تصمیم‌گیری مشتریان را بازی می کند.

توصیه جف در این بخش تلاش برای رفتار براساس واقعیت های موجود است. ما نباید تصویر بسیار آرمانی از برندمان بسازیم. این امر موجب ناتوانی ما در زمینه برآورده ساختن انتظارات مخاطب هدف خواهد شد. بدون شک خلاقیت فرآینده برندها در ایجاد ارتباط با مشتریان نقش مهمی در جلب نظرشان دارد. به همین خاطر باید همیشه نقش سازنده خلاقیت را به یاد داشته باشیم. متأسفانه بسیاری از برندها در عمل هیچ‌گونه تفکری در مورد فرآیند برندسازی شان نمی کنند. بالطبع با این اوضاع فرآیند ایجاد ارتباط با مخاطب نیز دستخوش تغییر می‌شود. بی‌تردید بهره‌گیری از تکنیک کنونی و ترکیب آن با خلاقیت منحصر به فرد برندمان وضعیت ما را بهتر خواهد کرد.

گام دوم: حضور در تمام شبکه های اجتماعی ممنوع

بدون تردید توصیه کنونی را بارها و بارها در رسانه‌ها و سایت های

ایستگاه بازاریابی



۵ تکنیک برتر بازاریابی همایش ها

چالش های بازاریابی برای همایش های کاری

به قلم: تامی ویهر کارشناس تبلیغات و برگزاری همایش

ترجمه: علی آل علی

منافع برگزاری یک همایش کاری در زمینه های مختلف بر هیچ کس پوشیده نیست. به طور معمول برترین برندها در هر عرصه ای با برگزاری همایش های کاربردی اقدام به توسعه جایگاه شان می کنند. در حوزه بازاریابی نیز آژانس های بزرگ به صورت سالانه همایش ها و گردهمایی های متعددی برگزار می کنند. به این ترتیب امکان معرفی آخرین دستاوردهای حوزه بازاریابی به مشتریان و هم اندیشی بیشتر با دیگر آژانس ها فراهم می شود. بدون تردید در هر حوزه ای امکان بهره مندی از مزیت های برگزاری همایش وجود دارد، با این حال چالش اصلی نحوه بازاریابی برای همایش مان است. در نگاه نخست برگزاری یک همایش کار چندان دشواری به نظر نمی رسد، با این حال حوزه بازاریابی به دلیل سرعت بالای تغییر ترندها حالت خاصی دارد. من در ادامه این مقاله به بررسی برخی از ترندهای مهم در عرصه برگزاری همایش و بازاریابی برای آن خواهم پرداخت.

اهمیت محل برگزاری همایش

محل برگزاری همایش نقش تعیین کننده ای دارد. بسیاری از علاقه مندان به حوزه کاری ما به دلیل مسیر نامناسب همایش ها از حضور در آنها صرف نظر می کنند. به نظر من انتخاب محیطی با سهولت دسترسی از طریق وسایل حمل و نقل عمومی اهمیت بسیار زیادی دارد. برخی از موسسه های خیریه اقدام به برگزاری همایش های خود در محیط های تاریخی می کنند. این امر از نظر روانی بر روی افراد تاثیر مثبتی دارد. به این ترتیب تمایل آنها به پرداخت کمک به خیریه ها افزایش خواهد یافت. نکته مهم در اینجا تفاوت میان حوزه کسب و کار و امور خیریه است. بر این اساس محل برگزاری همایش ما باید طراحی و معماری مدرنی داشته باشد. حوزه بازاریابی امری مربوط به گذشته نیست. بر این اساس باید نسبت به استفاده از محیط های الهام بخش مدرن نهایت تلاش مان را کنیم. وقتی در مورد محل برگزاری همایش فکر می کنیم، باید نسبت به نحوه تاثیر گذاری آن بر روی مخاطب نیز به خوبی فکر کنیم. در غیر این صورت امکان دستیابی به موفقیت برای ما فراهم نخواهد شد.

نقش موثر سازمان های خیریه

اهدای بخشی از درآمد حاصل از بلیت فروش به امور خیریه همیشه ایده جذابی محسوب می شود. امروزه مردم بیش از هر زمان دیگری به فکر حل و فصل مشکلات اجتماعی هستند. حضور فعال شرکت ها در این زمینه موقعیت مناسبی برای تقویت انگیزه و جلب نظر مشتریان فراهم می کند. درست به همین خاطر اغلب برندهای بزرگ نقشی فعال در امور خیریه بازی می کنند. به هر حال حضور در دنیای کسب و کار فقط معطوف به درآمدزایی نیست. گاهی اوقات باید نسبت به مشکلات اجتماعی و به طور کلی دغدغه های مشتریان نیز احساس نگرانی کنیم. در غیر این صورت جلوه انسانی برندان با خطر مواجه خواهد شد. امروزه درک کلی بسیاری از مردم از برندها نوعی هویت خشک و ماشینی است. به همین خاطر ما باید نهایت تلاش مان را در راستای تغییر این نوع ذهنیت انجام دهیم. ایده من در اینجا مشارکت با یک یا چند سازمان خیریه برای برگزاری همایش است. به این ترتیب با حضور خیریه ها در مراسم امکان جمع آوری مقدار قابل توجهی بودجه برای ساماندهی امور عام المنفعه وجود خواهد داشت.

ارزیابی اطلاعات مربوط به همایش های قبلی

همیشه امکان درس گرفتن از تجربیات قبلی وجود دارد. اغلب بازاریاب های حرفه ای پیش از برگزاری همایش اقدام به بررسی و تحلیل اطلاعات مربوط به همایش های قبلی شان می کنند. بدون تردید هیچ همایشی کامل نیست. به همین خاطر همیشه نیاز به بازبینی همایش های قبلی برای بهبود کیفیت مراسم های بعدی وجود خواهد داشت. خوشبختانه امروزه ابزارهای بسیار مفیدی برای گردآوری اطلاعات وجود دارد. به این ترتیب افراد امکان دسترسی به اطلاعات کاربردی در مورد سلیقه مشتریان و ترندهای برتر در حوزه برگزاری همایش را خواهند داشت. استفاده از این ترندها به کیفیت هرچه بهتر همایش ما کمک شایانی خواهد کرد.

یکی از راهکارهای ساده برای یافتن المان های برتر در حوزه برگزاری همایش مشاهده نحوه فعالیت رقابتست. بدون شک ما تنها شرکت فعال در زمینه برگزاری همایش در حوزه کسب و کارمان نیستیم. همین امر بدل به مزیتی برای ما خواهد شد. توصیه من در مورد زمان بندی برگزاری همایش انتخاب آخرین زمان ممکن است. به این ترتیب امکان مشاهده نحوه فعالیت رقبا و درس گرفتن از اشتباهات احتمالی آنها وجود خواهد داشت. به علاوه، حضور در مراسم رقیما موجب آشنایی بیشتر ما با مشتریان خواهد شد. به این ترتیب ما شناخت بهتری از آنها خواهیم داشت. نتیجه امر اینکه در زمان برگزاری همایش مان امکان تاثیر گذاری بیشتر ما بر روی آنها فراهم می شود. یکی از نکات مهم در خصوص برگزاری همایش های چند روزه اهمیت روزهای نخست است. همیشه بازدیدکنندگان در روزهای اول انگیزه بیشتری برای حضور در همایش دارند. این امر با گذشت زمان کاهش چشمگیری خواهد یافت. به همین خاطر ما باید برنامه های اصلی مان را همان روزهای نخست برگزار کنیم.

ضرورت طراحی اپ کاربردی برای مراسم

امروزه به لطف توسعه شیوه های ارتباطی نحوه اطلاع رسانی برندها نیز تغییر شگرفی کرده است. دیگر خبری از ارسال نامه پستی برای افراد به منظور دعوت به همایش نیست. در عوض تمام امور حالت الکترونیکی گرفته است. توصیه من در این بخش طراحی یک اپ کاربردی برای همایش مان است. به این ترتیب امکان بارگذاری تمام اطلاعات مربوط به مراسم ها و سخنرانی های مختلف در آن اپ وجود دارد. خبر خوش برای برندهای علاقه مند به طراحی اپ برای همایش شان شروع ما به صرف هزینه بالاست. امروزه با کمک ابزارهای کمکی بدون نیاز به اطلاع از علم برنامه نویسی امکان طراحی اپ وجود دارد. البته شاید طراحی اپ به تنهایی تاثیرگذار نباشد. به همین خاطر باید به فکر فعالیت در شبکه های اجتماعی نیز باشیم. این امر از طریق ساخت اکانتی مستقل برای مراسم و استفاده از هشتگ اختصاصی صورت خواهد گرفت. به این ترتیب مراسم ما تفاوت آشکاری با نحوه فعالیت رقیبا خواهد داشت. در حوزه بازاریابی همین تفاوت های به ظاهر ساده سرنوشت برندها را مشخص می سازد. همانطور که مشاهده می کنید، برنامه ریزی و بازاریابی برای یک مراسم تخصصی امر دشواری است. به همین خاطر استفاده از تکنیک های کاربردی ضروری خواهد بود. در این زمینه توصیه های مقاله حاضر نقش موثری خواهد داشت. نکته مهم نگاه به این تکنیک ها به عنوان شروع راه است، بنابراین هرگز جست و جو برای تکنیک های بهتر را متوقف نکنید.

منبع: influencive



چگونه بازاریاب دیجیتال بهتری باشیم؟

مهارت های اساسی بازاریابی دیجیتال در عصر مدرن

۲. مفهومی به نام مدیریت شبکه های اجتماعی

آیا شما نیز گشت و گذار در فیس بوک، اینستاگرام و توئیتر را دوست دارید؟ آیا تا به حال نسبت به نحوه نمایش تبلیغات هماهنگ با سلیقه تان در این پلتفرم ها فکر کرده اید؟ به طور معمول تبلیغات نمایشی در شبکه های اجتماعی هماهنگی بالایی با سلیقه ما دارد. مشاهده این نوع محتوای تبلیغاتی به هیچ وجه تصادفی نیست این امر ناشی از موفقیت برندها در زمینه مدیریت شبکه های اجتماعی است. امروزه با پیشرفت فناوری امکان تحلیل عملکرد کاربران در شبکه های اجتماعی در مقیاسی وسیع وجود دارد. به علاوه، پلتفرم های اجتماعی نیز اطلاعات عمومی (بدون نقض حریم خصوصی کاربران) را در اختیار برندها قرار می دهند. نتیجه این امر افزایش توانایی برندها در زمینه تولید محتوای تبلیغاتی هماهنگ با سلیقه مشتریان است.

مهارت مورد بحث در اینجا، علاوه بر دسترسی به اطلاعات دقیق، نیازمند خلاقیت نیز هست. استفاده از اطلاعات پیرامون کاربران یک نکته کاملا جدا از خلاقیت بازاریابی است. متأسفانه بسیاری از برندها صرفا بر روی استفاده از اطلاعات دقیق تمرکز دارند. به این ترتیب تبلیغات آنها بیشترین شباهت مقالات آموزشی است. ترکیب مناسب میان اطلاعات کاربردی و عنصر خلاقیت موجب ایجاد هیجان برای مخاطب خواهد شد. به این ترتیب مخاطب هدف تمایل بیشتری به همکاری با برند ما و در نهایت خرید از آن نشان خواهد داد.

خوشبختانه یادگیری مهارت مدیریت شبکه های اجتماعی از طریق شرکت در کلاس های آنلاین امکان پذیر است. مزیت اصلی چنین کلاس هایی تنوع وسیع ساعت های برگزاری شان است. به این ترتیب دیگر نیازی به برهم زدن ساعت کار برای شرکت در کلاس ها نخواهد بود. بهترین پلتفرم های آموزشی در این زمینه Udemy و HubSpot هستند. شرکت در کلاس های مجازی این دو موسسه مهارت های ما به عنوان بازاریاب دیجیتال را به شدت افزایش خواهد داد.

۳. ضرورت تحلیل دقیق داده ها

هنگامی که نوبت به ارزیابی وضعیت کمپین های دیجیتال می رسد، هیچ امری به اندازه گردآوری داده ها و از همه مهم تر تحلیل آنها ضروری نیست. هیچ بازاریابی بدون ارزیابی وضعیت قبلی کمپین های شرکت توانایی بهبود سطح کیفیت کمپین های بعدی را نخواهد داشت. به همین خاطر بسیاری از برندها در عمل به سوی استفاده از اطلاعات طبقه بندی شده می روند. این امر به معنای پرداخت هزینه های گزاف به آژانس های بازاریابی برای دریافت اطلاعات مربوط به کمپین های مان است. اگر ما توانایی تحلیل درون شرکتی کمپین ها را داشته باشیم، دیگر نیازی به پرداخت هزینه های گزاف نخواهد بود. بی تردید این فرآیند در نگاه نخست بسیار دشوار به نظر می رسد، با این حال اگر تمرکز کافی بر روی آن صورت گیرد، امکان یادگیری آن وجود خواهد داشت. نکته مهم در اینجا استفاده از تجربیات دیگران است. این امر ما را در مقایسه با دیگر رقبا به شدت جلو خواهد انداخت. متأسفانه بسیاری از بازاریاب ها در تلاش برای تجربه همه امور هستند. این امر زمان و انرژی زیادی از آنها خواهد گرفت. به علاوه، هزینه های چنین شیوه ای نیز همیشه سرسام آور خواهد بود.

یکی از ابزارهای بسیار مفید برای ارزیابی داده های مربوط به

به قلم: نیکول لیگونه کارشناس بازاریابی دیجیتال

ترجمه: علی آل علی

بازاریابی دیجیتال یکی از حوزه های پر از رقابت در دنیای کسب و کار محسوب می شود. ترندها در این حوزه به سرعت تغییر می کنند. به همین خاطر بازاریاب ها باید در کمترین زمان ممکن نسبت به سازگاری با ترندهای جدید اقدام کنند. در غیر این صورت حجم انتظارات آنها را از دور رقابت خارج خواهد کرد. بی تردید فعالیت در چنین فضای پر از رقابت و استرس برای هر فردی دشوار خواهد بود. به همین خاطر من در این مقاله به بررسی برخی از مهارت های ضروری برای موفقیت به عنوان بازاریاب دیجیتال خواهم پرداخت. پیش از بررسی این نکات باید تعریف دقیقی از بازاریابی دیجیتال داشته باشیم.

بازاریابی دیجیتال چیست؟

اصطلاح بازاریابی دیجیتال به الگوی خاصی از بازاریابی در پی رشد فناوری های نوین اشاره دارد. بر این اساس بازاریاب ها با استفاده از ابزارهای دیجیتال اقدام به فروش هر نوع محصولی می کنند. نکته مهم در این زمینه توجه به دستگاه های هوشمند است. رایانه های شخصی، گوشی های هوشمند و اخیرا تلویزیون های هوشمند گزینه ای اصلی برای بازاریابی دیجیتال محسوب می شود. استراتژی درست در حوزه بازاریابی دیجیتال به برندها در زمینه جلب نظر مشتریان تازه و حفظ خریدارهای فعلی شان کمک می کند. برخلاف تصور رایج، وظیفه اصلی حوزه بازاریابی امری فراتر از صرف فروش بیشتر محصولات است. در اینجا هدف ما برقراری رابطه ای نزدیک و عمیق با مشتریان خواهد بود. با توجه به توضیح مختصر در مورد بازاریابی دیجیتال اکنون نوبت به بررسی پنج تکنیک و مهارت کاربردی برای موفقیت در این عرصه می رسد.

۱. اهمیت مدیریت سئو

پهنه سازی موتورهای جست و جو یا به اختصار «سئو» یکی از مهارت های اساسی در زمینه بازاریابی دیجیتال محسوب می شود. افزایش مهارت در این حوزه موجب توانایی بیشتر برندان برای جلب نظر مشتریان می شود. فرآیند مدیریت سئو در تلاش برای استفاده از تکنیک های کاربردی به منظور نمایش محتوای آنلاین برندها در رتبه های بهتر موتورهای جست و جو است. مهم ترین موتور جست و جو در دنیای کنونی گوگل است. به همین خاطر اغلب برنامه های مدیریت سئو با تمرکز بر این پلتفرم ساماندهی می شود.

مفهوم مدیریت سئو فرآیندهای پرشماری را دربر می گیرد. از توانایی نگارش متن جذاب گرفته تا استفاده از کلیدواژه های مناسب، شخصی سازی محتوا و آشنایی با ترندهای محلی، همگی در دامنه مدیریت سئو قرار دارد. بدون تردید شروع فرآیند یادگیری مدیریت سئو همراه با دشواری های خاصی خواهد بود. به هر حال هیچ کس یک شبه این مهارت را یاد نمی گیرد. به همین خاطر باید صبر و حوصله زیادی از خود نشان دهیم.

بی تردید امکان توضیح بیشتر در مورد مدیریت سئو در این مقاله کوتاه وجود ندارد. خیر خوش برای علاقه مندان به این حوزه وجود شمار بالایی از مقالات مفید در فضای آنلاین است. همچنین شرکت در کلاس های آموزشی مدیریت سئو نیز گزینه منطقی خواهد بود.

رهبری

چه تغییری در انتظار فروش آنلاین مواد غذایی است؟ آینده خرده‌فروشی های آنلاین در حوزه مواد غذایی

به قلم: راهیس سافیی نویسنده مستقل و کارشناس امور کسب و کار آنلاین ترجمه: امیر آل علی

صنعت فروش آنلاین مواد غذایی به سرعت در حال رشد و توسعه است. امروزه شمار هرچه بیشتری از مردم علاقه‌مند به خرید محصولات موردنیازشان از طریق فروشگاه‌های اینترنتی هستند. در این میان برخی از برندهای آنلاین اقدام به فروش دامنه هرچه وسیع تر محصولات می‌کنند. نمونه بارز این امر آمازون است، با این حال برخی دیگر به صورت متمرکز در یک حوزه فعالیت دارند. نکته مهم درخصوص صنعت فروش آنلاین مواد غذایی افزایش دید علاقه مردم و عقب ماندن برندهای فعال در این حوزه از یافتن داده‌های به‌روز است. اکنون سهم صنعت فروش مواد غذایی از بازار خرده‌فروشی آنلاین ۵۵٫۵ درصد است. این رقم در مقایسه با فروش آنلاین لوازم منزل (۱۸٫۹ درصد) و عرصه پوشاک (۱۰ درصد) در جایگاه مناسبی قرار ندارد.

چرا سهم مواد غذایی از بازار آنلاین اندک است؟

بی‌شک برای بررسی این موضوع امکان گردآوری دلایل متعددی وجود دارد. یکی از دلایل اصلی در این زمینه مربوط به نحوه پدید آمدن نیاز به مواد غذایی است. به طور معمول مردم به صورت ناگهانی به مواد غذایی نیاز پیدا می‌کنند. در چنین شرایطی اغلب افراد مراجعه حضوری به فروشگاه را به انتظار برای رسیدن سفارش آنلاین ترجیح می‌دهند. این امر به خوبی دلیل درآمد سرشار فروشگاه‌های مواد غذایی را توضیح می‌دهد.

یکی دیگر از دلایل عمده گرایش مردم به خرید حضوری مواد غذایی مربوط به بخش ارسال سفارش‌ها از سوی فروشگاه‌های آنلاین است. بسیاری از مواد غذایی در صورت ارسال دیر هنگام کیفیت خود را از دست می‌دهند. این امر سرعت بالای خرده‌فروشی‌های آنلاین در رساندن سفارشات به دست مشتریان را طلب می‌کند. متأسفانه بسیاری از برندها با تعلل در این زمینه موجب کاهش کیفیت مواد غذایی می‌شوند. به این ترتیب مشتریان از کیفیت نهایی محصول رضایت کافی را نخواهند داشت. این امر تجربه‌ای نامناسب برای مشتریان از خرید آنلاین پدید خواهد آورد.

نظر من در زمینه دلیل عدم تمایل شمار عظیمی از مردم به خرید آنلاین در حوزه مواد غذایی با ایده‌های قبلی اندکی متفاوت است. به نظر من اغلب مردم تمایل به تجربه حس خرید حضوری در مورد مواد غذایی را دارند. مشاهده خوراکی‌هایی که می‌خریم، لذت بی‌واسطه‌ای را پدید می‌آورد. این امر در مورد خرید آنلاین به هیچ‌وجه امکان‌پذیر نیست. به عنوان دلیل پایانی نیز باید به عملکرد کند برندهای آنلاین در زمینه ارتقای کیفیت فروشگاه‌ها اشاره کرد. بسیاری از فروشگاه‌های تخصصی در زمینه مواد غذایی انقدر کند عمل کرده‌اند که فروشگاه‌هایی نظیر المارتر در عمل اقدام به راه‌اندازی بخش فروش آنلاین مواد غذایی کرده‌اند. براساس آمارهای رسمی امکان انتظار برای پیشرفت سهم حوزه مواد غذایی از بازار فروش آنلاین تا ۱۰ درصد در سال ۲۰۲۲ وجود دارد. این امر به معنای ارزش ۱۳۳٫۸ میلیارد دلاری فروش آنلاین مواد غذایی خواهد بود. با توجه به این رقم بزرگ ورود هرچه بیشتر برندها به این عرصه انکارناپذیر خواهد بود.

افزایش علاقه مشتریان به خرید آنلاین در طول سال‌های اخیر اگرچه بسیاری از مردم تجربه‌های بسیار بدی در زمینه خرید آنلاین مواد غذایی داشته‌اند، اما در کل میزان تمایل مردم به خرید آنلاین مواد غذایی در آمریکا رو به رشد است.

براساس پژوهش موسسه Influencive بر روی مشتریان بازار آمریکا ۲۳ درصد از مردم دست‌کم یک‌بار برای خرید آنلاین مواد غذایی تلاش کرده‌اند. از این میان بسیاری از مردم افزایش کیفیت خدمات فروشگاه‌ها در طول سال‌های اخیر را تایید می‌کنند. این امر به معنای درس گرفتن برندهای آنلاین از تجربه نامناسب گذشته‌شان است. به این ترتیب در طول سال‌های آینده شمار طرفدارهای خرید آنلاین مواد غذایی افزایش چشمگیری خواهد داشت. نکته مهم روند جهانی این تحول است. امروزه تقریباً در تمام کشورها فروشگاه‌های آنلاین مواد غذایی وجود دارد. اکنون با استفاده از سرویس‌های حمل و نقل پیشرفته امکان ارسال سفارش‌ها در کمترین زمان ممکن وجود دارد. نتیجه این امر افزایش تمایل بسیاری از مردم نسبت به خرید آنلاین مواد غذایی مورد نیازشان است.

خرید آنلاین بیشتر نوعی عادت است

تفاوت معناداری میان افراد علاقه‌مند به خرید حضوری مواد غذایی و مشتریان آنلاین وجود دارد. آنهایی که علاقه‌مند به خرید آنلاین هستند، علاقه کمتری به ماجراجویی دارند. همچنین آنها تمایل به کسب عادت‌های پایدار نیز دارند. این دست از افراد علاقه بیشتری به خرید از برندهای مشهور یا دست‌کم برندهای مورد علاقه‌شان نشان می‌دهند. اگرچه امروزه یافتن محصولات تازه بسیار ساده و راحت است، اما افراد حاضر در این دسته شخصیتی تمایل چندانی به خرید محصولات تازه ندارند.

یکی از دلایل اصلی علاقه مشتریان به خرید آنلاین عدم تمایل به مواجهه با فضای شلوغ فروشگاه‌های فیزیکی است. در زمینه بسته‌بندی محصولات نیز برندهای آنلاین دست برتر را دارند. این برندها به طور معمول بسته‌بندی‌های بسیار زیبا و جذابی برای سفارش مشتریان به کار می‌گیرند. فاکتورهای مذکور نقش اصلی در افزایش تمایل مشتریان به خرید آنلاین مواد غذایی را بازی می‌کند. بدون تردید تفاوت میان ویژگی‌های شخصیتهای مشتریان بسیار مهم است. با این حال همچنان امکان تاثیرگذاری بر روی افراد بی‌علاقه به خرید آنلاین وجود دارد. کلید موفقیت در فروش آنلاین مواد غذایی تلاش برای نمایش جزئیات هرچه دقیق‌تر از محصولات است. به این ترتیب نظر دامنه وسیع‌تری از مشتریان به محصولات آنلاین جلب خواهد شد.

جمع‌بندی‌نهایی

اگرچه اکنون سهم صنعت مواد غذایی از فروش آنلاین اندک است، با این حال شمار هرچه بیشتری از افراد در تلاش برای ثبت نخستین سفارش‌های خود هستند. این امر به معنای افزایش شمار مشتریان خواهد بود. مزیت اصلی فروشگاه‌های آنلاین عدم نیاز به کارمندان فراوان است. به این ترتیب بودجه آنها برای سرمایه‌گذاری بر روی ارائه کیفیت برتر به مشتریان افزایش چشمگیری خواهد یافت. به علاوه، با صرف‌جویی در هزینه‌های جاری امکان ارائه تخفیف‌های گسترده به مشتریان نیز وجود دارد. بدون تردید در چند سال آینده خرده‌فروشی‌های آنلاین مواد غذایی مشتریان بیشتری به دست می‌آورند. به این ترتیب شاید شاهد پایان سلطه فروشگاه‌های واقعی بر عرصه مواد غذایی باشیم. البته این امر نیازمند تلاش گسترده خرده‌فروشی‌های آنلاین و درس گرفتن از اشتباهات گذشته است. در جمع‌بندی کلی، آینده روشنی برای صنعت فروش آنلاین مواد غذایی قابل مشاهده است، بنابراین شاید ورود به این عرصه اقدام استراتژیک و تاثیرگذار شما در سال جاری باشد.

منبع: influencive



۱۰ اشتباه رایج در زمینه سئو سایت

دست پیدا کنید. به زبانی ساده، لینک‌سازی را باید به مانند آسانسوری دانست که شما را به طبقه موردنظر خواهد رساند. این امر باعث خواهد شد تا جست‌وجوهای کاربران هدفمندتر باشد. در این رابطه توجه داشته باشید اگر یک مطلب جدید را منتشر کنید ولی لینک داخلی در درون سایت شما برای آن ایجاد نشده باشد، بدون شک مخاطب دسترسی لازم را به آن نخواهد داشت. این امر درست به مانند یک طبقه جدید در درون یک برج خواهد بود که هیچ‌گونه راه ارتباطی به آن وجود ندارد. به همین خاطر ضروری است تا این امر را مورد توجه جدی خود قرار داده و اصول آن را فرسا بگیرید. برای مثال یکی از راهکارها برای ایجاد لینک داخلی، تکنیک مرزبندی محتواها است. بدون شک بدون آگاهی لازم شما در این زمینه هیچ موفقیتی را به دست نخواهید آورد.

۳- عدم انتخاب تیتريهای مناسب

تیتري نخستین موردی است که مخاطب با آن مواجه خواهد شد. به همین خاطر بسیار مهم است که موردی را انتخاب کنید که کاملاً جذاب باشد و افراد را به مطالعه آن سوق دهد، با این حال اهمیت تیتري تنها برای خواننده نبوده و این امر می‌تواند در زمینه سئو سایت نیز تاثیرگذار باشد. برای مثال ترتیب قرارگیری کلمات بسیار مهم بوده و ضروری است از پرکاربردترین آنها شروع کنید. همچنین استفاده از کلمات کلیدی و تگ عنوان در HTML نیز از دیگر مواردی است که شانس موفقیت شما را افزایش خواهد داد. برای آگاهی کامل از نحوه انجام این کار توصیه می‌شود تا مطالعه کافی را داشته باشید.

۴- عدم توجه به توضیحات متا

توضیحات متا چکیده‌ای از محتوای سایت محسوب می‌شود که اگرچه از دید مخاطب پنهان است، با این حال به درک بهتر موتورهای جست‌وجوگر کمک خواهد کرد. این امر کمک خواهد کرد تا در جست‌وجوهای افراد، شما شانس بالاتری برای دیده‌شدن را داشته باشید. در این رابطه فراموش نکنید که اکثر افراد نتایج جست‌وجوی خود را به صفحه نخست محدود کرده و این امر باعث می‌شود تا توجه به این نکات کاملاً ضروری باشد. در این رابطه فراموش نکنید که شما با محدودیت کلمه مواجه هستید، به همین خاطر توصیه می‌شود که کلمات کلیدی را اولویت قرار دهید. این امر در نهایت به افزایش نرخ کلیک بر روی مطالب منجر خواهد شد که خود افزایش ترافیک سایت و بالا رفتن رتینگ را به همراه دارد.

۵- عدم توجه به قابلیت گوشی تلفن همراه

گوشی‌های تلفن همراه دارای ابعاد متفاوتی هستند. در این رابطه اگر قابلیت Mobile vieport را برای آن ایجاد نکرده باشید، عملاً هیچ مخاطبی را از طریق تلفن همراه به دست نخواهید آورد. در این رابطه توجه داشته باشید که امروزه بیشتر افراد از طریق تلفن‌های همراه خود به جست‌وجو در فضای اینترنت می‌پردازند. به همین خاطر بسیار مهم است که به این امر توجه داشته باشید. در این رابطه مهم‌ترین اقدامی که باید انجام دهید، تعریف کدهای CSSهای دقیق و متفاوت است تا دیگر نوع گوشی‌های تلفن همراه و ابعاد آن به مشکلی تبدیل نشود. برای این امر نیز ضروری است تا مقالات مرتبط با این بحث را مورد مطالعه

قرار داده و یا از فردی حرفه‌ای کمک بگیرید. ۶- سرعت پایین سایت

یکی از فاکتورهای مهم در زمینه سئو سایت، سرعت بالای آن محسوب می‌شود. این امر برای مخاطبان نیز بسیار مهم خواهد بود. طبق تحقیقات انجام‌شده اگر یک سایت بیش از سه ثانیه زمان را برای بالا آمدن نیاز داشته باشد، بیش از نیمی از کاربران از آن خارج خواهند شد. برای این امر چندین راهکار وجود دارد. بهینه‌سازی کدهای HTML و فشرده‌سازی فایل‌ها نظیر تصاویر، از جمله راهکارهای موجود محسوب می‌شود. همچنین برای بررسی میزان پیشرفت و سرعت سایت خود نیز می‌توان از ابزار page speed گوگل استفاده کرد، با این حال برای افزایش سرعت سایت، راهکارهای تخصصی‌تری نیز وجود دارد. به همین خاطر توصیه می‌شود تا به‌روزترین مقالات در این زمینه را مورد بررسی قرار دهید.

۷- عدم توجه به محتوای تکراری

یکی از اشتباهات بزرگ که به سئو سایت شما لطمه‌ای جدی را وارد خواهد کرد، استفاده از مطالب دیگر سایت‌ها است. در واقع شما باید تنها محتواهای منحصر به فرد خود را مورد توجه قرار داده و تنظیمات آن نظیر انتخاب و ترتیب قرارگیری کلمات کلیدی را انجام دهید. در نهایت توجه داشته باشید که تکراری بودن برخی از مطالب درون سایت نیز از دیگر موارد مخرب محسوب می‌شود.

۸- به‌روزرسانی نکردن مداوم

موتورهای جست‌وجوگر اهمیت ویژه‌ای را به به‌روزرسانی سایت‌ها نشان می‌دهند. به همین خاطر بسیار مهم است که در این زمینه کاملاً فعال باشید. در این رابطه فراموش نکنید که همواره نیازی به اضافه‌کردن مطالب جدید نبوده و با ویرایش و بهبود مطالب قدیمی نیز می‌توان در این رابطه اقدام کرد. در نهایت فراموش نکنید که همواره برای بهبود سئو سایت، روش‌های جدیدتری معرفی می‌شود. به همین خاطر توصیه می‌شود که از قسمت اخبار گوگل، جدیدترین مطالب در زمینه سئو را پیگیری کنید.

۹- وجود تصاویر شکسته

همه ما در برخورد با سایت‌های مختلف، متوجه تصویری می‌شویم که به خوبی به نمایش گذاشته نشده و در اصطلاح به آنها شکسته گفته می‌شود. این امر نه‌تنها کاربر را ناامید خواهد ساخت، بلکه در زمینه سئو سایت نیز کاملاً مضر خواهد بود. به همین خاطر ضروری است تا تصاویر را پس از بارگذاری، مورد بررسی مجدد قرار دهید.

۱۰- تعداد کلمات پایین

گوگل همواره به مطالب طولانی‌تر توجه بیشتری را نشان می‌دهد. به همین خاطر ضروری است تا یک استاندارد مشخصی را داشته باشید. در این رابطه فراموش نکنید که بیش از حد طولانی بودن نیز مفید نخواهد بود و مخاطب را خسته خواهد کرد. در نهایت فراموش نکنید که همواره باید اولویت خود را بر روی استفاده از مطالب سایت‌های معتبر قرار دهید. این امر بدون شک برای مخاطبان نیز دارای ارزش بالاتری خواهد بود.

منبع: searchenginejournal

مترجم: امیر آل علی

به علت اهمیت بهینه‌سازی موتورهای جست‌وجو، همواره در این رابطه صحبت‌های متعددی می‌شود. به همین خاطر در حال حاضر این اقدام، برای تمامی برندها اهمیتی کاملاً حیاتی پیدا کرده است. فراموش نکنید که این امر در زمینه تبلیغات آنلاین شما نیز کاملاً تاثیرگذار بوده و شانس موفقیت شما را به نحوی چشمگیر افزایش خواهد داد. در این رابطه لازم است تا روش‌ها، کاملاً براساس نتایج تحقیقات باشد. در غیر این صورت ممکن است برای تمامی برندها، نتیجه یکسانی را به همراه نداشته و این امر بدون شک مخرب خواهد بود. در واقع روش‌هایی که قصد معرفی آنها را داریم، طی یک دوره تحقیقات کامل به دست آمده و عدم رعایت آنها باعث خواهد شد تا ۸۰ درصد تبلیغات آنلاین شما با شکست مواجه شود. در واقع حتی بهترین محتواهای تولیدشده نیز در صورتی که اصول سئو در آن رعایت نشده باشد، بدون شک شانس دیده‌شدن کمی را خواهند داشت. در همین راستا و در ادامه به بررسی ۱۰ اشتباه رایج در زمینه سئو سایت خواهیم پرداخت.

۱- عدم کاهش کدهای ۴XX

کدهای وضعیت HTTP درواقع استانداردهایی برای پاسخ‌دهی محسوب می‌شوند. این کدها کمک می‌کنند تا مشکلات موجود راحت‌تر شناسایی و در نهایت رفع شود. اگرچه این امر برای مخاطبان ممکن است بی‌معنا به نظر برسد، با این حال برای سئوکارها بسیار مهم است. در این رابطه رایج‌ترین کدها، ۴XX است که وجود یک خطا و عدم امکان قبول درخواست را نشان می‌دهد. تحت این شرایط مخاطب قادر به دسترسی به صفحه موردنظر نخواهد بود. در این رابطه با توجه به تعداد بالای کدهای وضعیت HTTP مانند خطای ۵۰۳ یا بیابانگر شلوغ‌بودن بیش از حد سرور که منجر به قطع موقتی شده است و یا در هنگام به‌روزرسانی نشان داده خواهد شد. به همین خاطر ضروری است تا با انواع کدهای ۴XX، آشنا شوید.

۲- Forbidden: ۴۰۳

این کد بیانگر آن است که مشاهده محتوای درخواستی برای کاربر ممنوع است. علت اصلی این پیام به خاطر این است که کاربران، اکانت لازم برای ورود به این بخش را در اختیار ندارند، با این حال توصیه می‌شود که شرایطی را فراهم‌آوردید که مخاطب با این صفحه مواجه نشود. در غیر این صورت ممکن است مراجعه به سایت برای آن‌ها به تجربه تلخ تبدیل شود.

۳- Not Found ۴۰۴

بدون شک پربازدیدترین کد، مربوط به همین بخش است. این امر برای تمامی کاربران یکسان بوده و بیانگر وجود مشکل و یا پاک شدن صفحه است. در این رابطه فراموش نکنید که مخاطب این کد را نیز نباید تا حد امکان مشاهده کند. به همین خاطر ضروری است تا برای رفع آن سریعاً اقدام کنید. برای این امر بازنشتر مطلب با یک URL جدید، می‌تواند کاملاً سودمند باشد.

۴- عدم پیگیری و رفع لینک‌های داخلی شکسته

در ابتدا لازم است تا نسبت به مفهوم لینک‌سازی داخلی، به اطلاعاتی

معاون طرح و توسعه آب منطقه ای مازندران خبر داد :

بهره برداری از دوسد لاستیکی لاریم و پازوار تا پایان سال در استان مازندران



ساری -دقیقا**؛** به گزارش خبرنگار مازندران روابط عمومی آب منطقه ای مازندران آقای مهندس حیدر داودیان معاون طرح و توسعه شرکت آب منطقه ای مازندران با اشاره به پتانسیل آبی استان در زمینه آب های سطحی به ضرورت مهار آب های سطحی در استان پرداخت و گفت: یکی از روش های مینم و کم هزینه برای مهار آب های سطحی احداث سد های لاستیکی است. وی افزود: این سد ها علاوه بر جلوگیری از تداخل آب شسور دریا و آب شیرین، آب رودخانه ها را به گونه ای مهار می کنند که کشاورزان بتوانند از آب جمع شده پشت این سد ها براحتی بهره برداری کنند.داودیان مزیت اصلی این سد را عدم انباشت رسوبات پشت سد های لاستیکی دانست و گفت: برخلاف سد های بزرگ، هیچ رسوبی پشت این سد های جمع نخواهد شد و عمر مفید این سد ها براساس عمر لاستیک تعیین می گردد که عمر مفید این سازه ها معمولا بین ۲۵ تا ۳۰ سال است پس از آن با تعویض لاستیک می توان دوباره از آن ها بهره برداری کرد. معاون طرح و توسعه آب منطقه ای به اولین سد لاستیکی ساخته شده در مازندران در سال ۱۳۳۵ اشاره کرد و گفت: در حال حاضر ۵ سد لاستیکی با ظرفیت ۴ میلیون متر مکعب در دست بهره برداری است؛ همچنین ۴ سد لاستیکی در دست اجراست که در سال ۹۸ حداقل ۲ مورد از آن یعنی سد لاستیکی لاریم که عملیات نصب لاستیک آن به پایان رسیده و سد لاستیکی پازوار که لاستیک آن در حال نصب است به بهره برداری می رسد در صورت تامین مالی آن شالاهه ۲ سد دیگر نیز در نیمه اول سال آینده به بهره برداری خواهد رسید. ایشان از جمله اهداف دیگر این سد ها را گردشگری و سازگار با محیط زیست برشمرد و گفت: ضمن آنکه رسوبی در پشت این سد ها انباشت نمی شود با احداث کانال ماهی رو امکان عبور موجودات آبیزی به بالاست و پدین دست نیز فراهم می شود.داودیان تصریح کرد: علاوه بر احداث سد لاستیکی اقدامات مهندسی رودخانه در بالادست و پایین دست سد نیز انجام می شود که این اقدام موجب تسهیل در عبور جریان بویژه عبور سیلاب خواهد شد و در بالاست امکان ذخیره آب بیشتری را فراهم می کند. داودیان در پایان تاکید کرد: باتوجه به برافراشته شدن سد لاستیکی در زمان بهره برداری و همچنین ارتفاع متوسط سد های لاستیکی بین ۳ تا ۵ متر و شیب کم رودخانه؛ از مجاورین این سد ها خواست در زمان بهره برداری نسبت به رعایت این مقررات بویژه مباحث ایمنی توجه و عنایت لازم داشته باشند تا آن شالاهه شاهد وقوع حوادث ناگوار و با مشکل خاصی برای آنها نباشیم.

جنگل پیمایی و پاک سازی منطقه حفاظتی گونه شمشاد قرن آباد توسط کارکنان اداره کل منابع طبیعی و آبخیزداری استان گلستان به مناسبت هفته دفاع مقدس

گرگان - خبرنگار فرصت امروز: به گزارش پایگاه اطلاع رسانی اداره کل منابع طبیعی و آبخیزداری به مناسبت هفته دفاع مقدس کارکنان این اداره کل با هماهنگی و همکاری دفتر نمایندگی ولی فقیه و امور فرهنگی این اداره کل در روز پنجشنبه مورخ ۴ مهر سال جاری اقدام به جنگل پیمایی و پاکسازی در منطقه حفاظت شده گونه شمشاد قرن آباد گرگان نمودند.در این مراسم مدیرکل و مفتی قوتی و آبخیزداری و همچنین کارکنان این اداره کل حضور داشتند.ابوبالط قزل سفلو مدیرکل این اداره کل با تاکید بر این اقدام فرهنگی افزود: "این گونه اقدامات گامی مثبت در جهت حفاظت گونه مهم شمشاد بوده و در گامی وسیع تر در جهت حفظ و توسعه فضای سبز و فرهنگ سازی در این زمینه می باشد."

برگزاری اولین دوره نمایشگاه خط ونقاشی بمناسبت هفته دفاع مقدس در مخابرات منطقه گلستان

گرگان - خبرنگار فرصت امروز: اولین دوره نمایشگاه خط ونقاشی بمناسبت هفته دفاع مقدس در مخابرات منطقه گلستان برگزار شد به گزارش روابط عمومی مخابرات منطقه گلستان نمایشگاه یک روزه با موضوع هفته دفاع مقدس در محل مرکز شهید صلیبی مخابرات شهرستان گرگان برگزار گردید.در این نمایشگاه که با حضور مدیر مخابرات منطقه گلستان افتتاح گردید آثار هنری ۱۵ نفر از همکاران و فرزندان همکار در معرض نمایش قرار گرفت.گفتنی است این نمایشگاه با تلاش آقای حسینی اصل برگزار و در پایان نیز به تعدادی از آثار برتر جوایزی اهداء گردید.

معاون شهرسازی و معماری اداره کل راه و شهرسازی:

سامانه پنجره واحد سرمایه گذاری، گامی در راستای تحقق توسعه پایدار اقتصادی

قزوین - خبرنگار فرصت امروز: سامانه پنجره واحد الکترونیک سرمایه گذاری روزه ایی به توسعه اقتصادی و گامی موثر در راستای شفاف سازی و سالم سازی می باشد.
به گزارش اداره ارتباطات و اطلاع رسانی اداره کل راه و شهرسازی استان قزوین، محسن اسماعیلی با بیان اینکه پنجره واحد سرمایه گذاری و کارآفرینی با رفع موانع موجود و افزایش اشتغال و تولید، روزه ایی به توسعه اقتصادی است گفت: سامانه پنجره واحد الکترونیک سرمایه گذاری، گامی موثر در راستای شفاف سازی و سالم سازی و اقدامی امید بخش برای سرمایه گذاران می باشد.
معاون شهرسازی و معماری اداره کل راه و شهرسازی بیان داشت: در همین راستا در چهارمین جلسه کار گروه زیربنایی، توسعه روستایی، عشایری، شهری و آمایش سرزمین و محیط زیست، موضوع اجرای سامانه پنجره واحد الکترونیک و چگونگی چرخه اجرایی آن در جلسه مطرح و مصوب گردید. وی در ادامه بیان داشت : در این سامانه که با هدف کمک به توسعه اقتصادی و اطلاع رسانی مناسب به سرمایه گذاران داخل و خارج و بررسی و رفع موانع و تسهیل امر سرمایه گذاری طراحی شده است، امور اجرایی مربوط به سرمایه گذاران بطور مستمر تا حصول نتیجه پیگیری می شود.
اسماعیلی همچنین اظهار داشت: با توجه به عزم استان مبنی بر اجرای طرح سامانه پنجره واحد در جهت کاهش مدت زمان صدور مجوز پروژه های سرمایه گذاری، موضوع در جلسات کارشناسی با حضور نماینده اداره اقتصاد و دارایی و اداره کل جذب و حمایت از سرمایه گذار و اعضا گروه کارشناسی کار گروه زیربنایی مطرح شد. وی افزود: چرخه ممکن به منظور اخذ مجوزات الکترونیکی و چگونگی تکمیل استعلامات و راهکارهای جذب سرمایه گذار، با همکاری دبیرخانه تبصره ۱ ماده ۱۰ دفتر جذب و حمایت از سرمایه گذاری استاندارد و اداره اقتصاد و دارایی استانداری در دبیرخانه کارگروه در مرحله تدوین و ابلاغ میباشد.
اسماعیلی بیان داشت: در همین راستا مقرر گردید در جهت بالا بردن قابلیت سامانه و تسریع در روند پاسخگویی، اداره کل جذب و حمایت از سرمایه گذاری، بر اساس پاسخ دستگاه های ذیربط، شاخص های سرمایه گذاری را احصا و جهت اعمال در سامانه، موضوع را به دبیرخانه کارگروه گزارش و دستگاه های ذیربط نیز محدودیت های سازمانی خود را در پهنه استان، به منظور باز گذاری در سامانه، به دبیرخانه اعلام نماید.
محتسین لینا معرفوی سرپرست دبیرخانه کمیسیون های تخصصی اداره اظهار داشت: با توجه به شرایط خاص اقتصادی کشور و شرایط مناسب استان که مستعد جذب سرمایه گذاران می باشد، ضروری است در جهت جذب سرمایه گذاری ها در سطح استان و تسریع در روند صدور مجوزات، کلیه دستگاه های مرتبط با فرایند صدور مجوز سرمایه گذاری، با هدف کارآمدسازی اطلاعات و رعایت دقیق قوانین و مقررات، همکاری لازم را در جهت اجرای سامانه داشته باشند. وی افزود: از مزایای این سامانه میتوان به این نکته اشاره کرد که دارای مزایایی از جمله کاهش اتلاف منابع انسانی و هزینه ها، کاهش خطای غیر عمد، انجم امور به صورت منسجم، امنیت بیشتر، حذف تشریفات اداری، شفاف سازی و از بین بردن انحصار اطلاعات می باشد را داشته باشند.

شهردار رشت در گردهمایی شهرداران و روسای شوراهای اسلامی گیلان: ساخت اتوبان در محدوده کمربندی خروجی رشت به تهران الزامی است

رشت- زینب قلیپور: شهردار رشت با اشاره به طولانی بودن مسیر کمربندی خروجی شهر به سمت تهران با اشاره به تردد خودروهای سنگین و افزایش میزان استهلاک اسفالت این مسیر گفت: برای ساخت ۱۵ کیلومتر اتوبان در این مسیر با وزیر راه و شهرسازی مذاکره شده است.
دکتر ناصر حاج محمدی در همایش شهرداران و روسای شورای اسلامی استان گیلان که صبح امروز پنجشنبه چهار مهر ماه امسال در تالار اجتماعات استانداری گیلان با حضور استاندار و معاونان وی برگزار شد، از مطالبات ۵۰۰ میلیارد تومانی شهرداری رشت از دستگه های اجرای خبر داد و گفت: وصول این مبالغ راهگشای بسیاری از کارهای شهری است.وی بر ضرورت ایجاد درآمدهای پایدار برای شهرداری رشت تاکید کرد و گفت: تحقق پروژه های شهری منابع مالی پایدار لازم است و دریافت مطالبات از طریق لایز مانی می تواند به ایجاد این درآمد کمک کند.شهردار رشت با بیان اینکه نیروی انتظامی در زمره اولین نهادهایی بود که در زمینه پرداخت طلب شهرداری کمک کرد، از این نهاد قدردانی نمود.حاج محمدی همچنین در باره درآمد پایدار شهرداری ها گفت: باید از ظرفیت بخش خصوصی در این زمینه استفاده شود. وی جذب سرمایه گذار را از راه های دیگر درآمذاری برای شهر برشمرد و ادامه داد: باید برای این تحقق این موضوع گامهای مطلوبی به کمک استانداری گیلان برداشته شده است.شهردار رشت کسب درآمد شهرداری از راه کمیسیون ماده ۱۰۰ را نادرست قلمداد کرد و گفت: تاکنون شهرداری ها از محل تخلفات ساختمانی ارتزاق و درآمذاری می کردند که این امر نه به نیکواری بلکه باید به مرور زمان، اصلاح شود.حاج محمدی با اشاره به صدور رای نسیانیهایی نسبتی نیز خطری نشان کرد.هر چند جاری صادر می شود اما در عمل نمی توان به تخریب این سازه ها پرداخت چون امروز این مساله به چالشی مهم تبدیل شده است.وی افزود: صادر نشدن پروانه ساخت برای املاک نسقی مشکلات فراوانی را به وجود آورده که باید برای این موضوع مهم چاره ای اندیشیده شود و از گسترش اینگونه ساخت و سازه ها جلوگیری به عمل آید.شهردار رشت با اشاره به مشکلات عدیده ای که در پی انسداد حساب شهرداری از سوی برخی پیمانکاران و دستگه های اجرایی به وجود آمد، خواستار حمایت استاندارد و دیگر دستگه های مربوطه شد.وی همچنین با اشاره به فاصله موجود بین کمربندی خروجی شهر نیز گفت: خیابانهای رشت به ویژه میدان گیل تا امامزاده هاشم به دلیل تردد خودروهای سنگین از بافت خیابانی خوبی برخوردار نیستند. از اینرو از وزیر راه و شهرسازی تقاضا شده است که ۱۵ کیلومتر از این کمربندی به اتوبان تبدیل شود.گفتنی است در این همایش اسماعیل حاجی پور رئیس شورای اسلامی شهر رشت نیز در سخنانی بر لزوم کار و فعالیت شورایی تاکید کرد و دکتر ارسلان زارع استاندار گیلان نیز با اشاره توفیقات شهرداران به ویژه در نیمه نخست سال پیش، از همکاریها و مشارکت مردم و تعاملات روسای شوراهای در انجام کارها قدردانی کرد.

۳۷۰۷۴: سامانه پرداخت تلفنی قبوض گاز در خراسان رضوی

مشهد - صابر ابراهیم بای: مدیربهره برداری شرکت گاز استان گفت: مشترکین گاز طبیعی در خراسان رضوی می توانند قبوض گاز خود را با استفاده از سامانه تلفنی ۳۷۰۷۴ پرداخت کنند.
حسن افتخاری هدف از این اقدام را تکریم ارباب جوع و کاهش مدت زمان پاسخگویی به شهروندان عنوان کرد. وی افزود: مشترکین گاز طبیعی در خراسان رضوی می توانند از طریق کارت بانکی دارای رمز دوم و شماره تلفن گزنی ۳۷۰۷۴، نسبت به ثبت شناسه قبض و دریافت خدمات غیرحضوری پرداخت قبوض گاز اقدام کنند.
افتخاری ادامه داد: در کنار اجرای طرح حذف کافتی قبوض گاز راهکارهای الکترونیکی ساده ای برای آرامش و راحتی شهروندان اندیشیده شده است.
مدیربهره برداری شرکت گاز استان گفت: با راه اندازی و استفاده شهروندان از سامانه تلفنی ۳۷۰۷۴ دیگر نیازی به مراجعه افراد به پایانه های الکترونیکی مانند خودپرداز، وب کیوسک، پایانه های فروشگاهی و شعب بانکی برای پرداخت هزینه گازها وجود ندارد.
خراسان رضوی پس از تهران بزرگ، بیشترین حجم تعداد مشترکین گاز طبیعی کشور را به خود اختصاص داده است.

قم - خبرنگار فرصت امروز: شهردار قم گفت: شهرداری تا پایان سال پروژه های متعددی را افتتاح خواهد کرد.
مسیر روگذر تقاطع ولیعصر(عج) بزودی افتتاح می شود و کل پروژه در دهه فجر به بهره برداری می رسد.
به گزارش روابط عمومی شهرداری قم، دکتر سیدمرتضی سقائیان نژاد در آیین افتتاح و بهره برداری از مجموعه ورزشی سردار شهید اکبر غلامپور که همزمان با هفته دفاع مقدس به عنوان نخستین رویداد کنگره ملی ۶هزار شهید استان قم در سالن همایش مجتمع فرهنگی حضرت معصومه(س) برگزار شد، با اشاره به همزمانی ایام محرم و هفته دفاع مقدس اظهار کرد: این مجموعه ورزشی در این ایام به نام یک شهید نامگذاری شده که نشانه های زیادی برای ما دارد؛ حسین(ع) عنوان کردند که به دنبال احیای سیره جدم هستم و سیره حسین بن علی هم سیره رشد است.
شهردار قم با تاکید بر اینکه اسلام بزرگترین سرمایه ای بود که پیامبر برای گذاشت، تصریح کرد: حسین(ع) قیام کرد که از این سرمایه حراست کند و با حرکت خود و اهل بیتش این سرمایه را زنده کرد اگر امروز در هر کوی و برزنی نام حسین(ع) و نام شهیدا را می بینیم به خاطر همین حرکت است.
سقائیان نژاد با اشاره به بخشی از زندگی نامه



شهید غلامپور، گفت: این شهید وقتی ترکش می خورد و به زمین می افتد با نام یحسین جان خود را از دست می دهد، وی با تاکید بر اینکه شهیدا چراغ های هدایت هستند، گفت: انقلاب اسلامی برگرفته از فرهنگ شهادت و رشد آن به خاطر خون شهیدا بوده و امروز نمایش نام شهیدا در کوی و برزن ها برای این است که این فرهنگ از یاد نرود.
شهردار قم با اذعان به اینکه شهرداری ها از گان های عمومی، مستقل،

معاون صنایع کوچک شرکت شهرکهای صنعتی آذربایجان غربی:

سه دفتر تخصصی در برج خدمات فناوری و کسب و کار شهرک فناوری ارومیه شروع بکار کرد



ارومیه-روقن: امیر شهسوار جلالت با اشاره به سفر معاون صنایع کوچک سازمان صنایع کوچک و شهرکهای صنعتی ایران به آذربایجان غربی به جهت افتتاح نمایشگاه تخصصی عسل در ارومیه، اظهار کرد: در حاشیه این سفر دفتر کلینیک کسب و کار و دفتر خوشه ها و انجمن های فراگیر و همچنین دفتر کنسرسیونم های صادراتی و شرکتهای مدیریت صادرات نیز شروع بکار کردند. وی با بیان اینکه دفتر کلینیک کسب و کار با هدف ارائه مشاوره های تخصصی به واحدهای تولیدی و کارشنایی موارد راجعی از سئناد تسهیل و رفع موانع تولید به بهره براری رسید، اذعان داشت: این دفتر با ۵ دپارتمان در زمینه های عرضه یابی و بهره وری و سیستم های مدیریت و کیفیت و بازاریابی و برند و امورات بیمه ای و بانکی و مالی و نیز امور فناوری و دانش بنیان افتتاح شد.
شهسوار گفت: این کلینیک با مجوز سازمان صنایع کوچک و شهرکهای صنعتی ایران ایجاد شد و ۲۲ مشاور در زمینه های مختلف در آن همکاری خواهند کرد، وی در ادامه افزود: تاکنون

نقش بارز بهره برداران در صنعت آبفا، تولید ارزش از منابع و افزایش بهره وری در استفاده از تاسیسات است



اصفهان - قاسم اسد: مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان اصفهان در جمع فعالان در واحد بهره برداری گفت: تولید ارزش از منابع و افزایش بهره وری در استفاده از تاسیسات نقش بارز بهره برداران در صنعت آبفا می باشد.چرا که ضعیف ترین استراتژیک راهبردی در واحد بهره برداری نداشتن برنامه برای تامین پایدار خدمات به شیوه نوین به مشترکین می باشد.
مهندس هاشم امینی با اشاره به اینکه تاسیسات منابع در اختیار بهره برداران قرار می گیرد تا شاهد ارائه خدمات بهینه به مردم باشیم، خاطر نشان ساخت: در چند سال اخیر شرکت آبفا استان اصفهان در رغم چالش های مالی اقدام تهبیه و یکبارگی تاسیسات و تجهیزات نوین در صنعت آبفانمود.بنابراین از بهره برداران انتظار می رود به بهترین شکل ممکن از این تجهیزات در راستای خدمت رسانی مطلوب به مردم استفاده نمایند. وی واحد بهره برداری آبفا را به بخش اوزانس شرکت تشبیه نمود و اعلام کرد: مردم از فعالان در صنعت آبفا توقع خدمات پایدار در هر شرایطی را دارند، پس بهره برداران حتی هنگام وقوع حوادث غیر مترقبه باید با رفع سریع حادثه درصدد ارائه خدمات مستمر باشند.
مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان اصفهان: بر خوردرای بهره برداران از دانش روز را خواستار شد و خاطر نشان ساخت: فعالان در واحد بهره برداری به جهت افزایش بهره وری باید از دانش روز

معاون مرکز جهانی یونسکو در اجلاس راه ابریشم :

آثار همدان در یونسکو ثبت می شود



کننده بود، افزود: مسامندهی و نظم ششمین اجلاس جهانی راه ابریشم به میزبانی همدان بسیار چشمگیر و قابل توجه بود.فنگ با بیان اینکه در این اجلاس موفقیت اولین سایت جهانی راه ابریشم توسط ایران بسیار خوشحال

رئیس مطالعات انرژی و تحلیل سیستم های پالایشگاه گاز ایلام عنوان کرد:

شهر دار قم: مسیر روگذر تقاطع ولیعصر(عج) بزودی افتتاح می شود

غیردولتی و از دل مردم هستند، اظهار کرد: به همین خاطر یکی از افتخارات شهرداری اکتا به مردم است؛ اعتماد مردم برای شهرداری ها بسیار با ارزش است.
سقائیان نژاد با اشاره به تحریم های مختلفی که علیه کشور اتفاق افتاده است، افزود: بودجه شهرداری قم از ۸۰۰ میلیارد تومان به بیش از ۲ هزار میلیارد تومان رسیده است و این نشان می دهد که در شهرداری نگرانی در خصوص تحریم ها نیست و این خوداکنایی به پاس خون شهیدا است.وی با بیان اینکه منطقه ۶ قم یکی از مناطق محروم این شهر است، گفت: تلاش شهرداری بر این است که محرومیت مناطق را به مرور به حداقل برساند.
شهردار قم تصریح کرد: شهرداری تا پایان سال پروژه های متعددی را افتتاح خواهد کرد؛ مسیر روگذر تقاطع ولیعصر(عج) بزودی افتتاح می شود و کل پروژه در دهه فجر به بهره برداری می رسد و بزگزتر فردوسی هم در دستور کار افتتاح است.
سقائیان نژاد با اشاره به ورود ۱۱۰ دستگاه اتوبوس جدید به نواگان حمل و نقل عمومی قم، افزود: این هدف گسترش همکاری های مردم به شهرداری بسیار ناچیز است اما ما تلاش داریم همواره خدمات مطلوب و شایسته ای به مردم ارائه کنیم.

معاون صنایع کوچک شرکت شهرکهای صنعتی آذربایجان غربی:

سه دفتر تخصصی در برج خدمات فناوری و کسب و کار شهرک فناوری ارومیه شروع بکار کرد

های خاتمه یافته تأسیس شده است، گفت: در استان خوشه عرقیات گیاهی و نقل و بیمشک و نیز خوشه سنگ خاتمه یافته اند و خوشه عسل و نیز خوشه فرآور ی محصولات باغی نیز در مرحله اجرا می باشد و خوشه صنعتی میل در مرحله انجام مناقسه برای شروع عملیات اجرایی و پیاده سازی است.
شهسوار در ادامه تصریح کرد: دفتر کنسرسیونم های صادراتی و شرکتهای مدیریت صادرات سومین دفتر به بهره برداری رسیده در جریان سفر معاون صنایع کوچک سازمان صنایع کوچک و شهرکهای صنعتی ایران می باشد که در راستای توسعه بازار محصولات تولیدی از جمله محصولات کلیدی در حوزه های عسل و عرقیات گیاهی و محصولات باغی و سنگ و فرش و میل پروژه ریزی شده است. وی افزود: این دفتر با هدف گسترش همکاری های مشترک شرکت های مدیریت صادرات در استان و توسعه فعالیتهای B۲B و استفاده از پتانسیل های مرزی استان برای گسترش صادرات محصولات به همسایگان خواهد بود.

نقش بارز بهره برداران در صنعت آبفا، تولید ارزش از منابع و افزایش بهره وری در استفاده از تاسیسات است

مناطق و شهرستانهای استان خواستار شد و بیان کرد:در حال حاضر میزان آب بدون درآمد در استان اصفهان حدود ۱۶ درصد می باشد که کمترین میزان در کشور محسوب می شود.اما با این وجود بعضا در برخی شهرستانها رقم آب بدون درآمد بیش از حد متعارف است که باید این روند مهار شود. در ادامه این نشست رئیس گروه نگهداری، تعمیرات بخش آب-ششکبه های توزیع و مخازن شرکت مهندسی آب و فاضلاب کنوربا اشاره به بازدیدیی که از تاسیسات صنعت آبفا در کشور زاین داشتند گفت:ارائه خدمات پایدار در صنعت آبفا زاین بر مبنای پیاده سازی و تمرکز بر استقرار مدیریت دارایی صورت می گیرد.
معصومه مهدی بادی افزود: مدیریت دارایی در زاین بر اساس برنامه ریزی، تعیین استراتژیک افزایش بهره وری و تولید ارزش انجام می شود که در این میان طرح ریزی دقیق به منظور اصلاح بازسازی شبکه آب برای رسیدن به میزان هدر رفت به صفر مد نظر قرار گرفته است. وی با اشاره به کاهش میزان هدر رفت آب در شهر هیروشیمیا زاین بیان کرد: بعداز حمله شیمیایی به شهر هیروشیمیا در جنگ جهانی دوم، میزان هدر رفت آب در سال ۱۹۴۹ در این شهر بیش ۵۶/۷ درصد بوده است این درحالیست که با برنامه ریزی درزمینه اصاح شبکه های فرسوده این رقم در سال ۲۰۱۸ به کمتر از ۲/۶۷ درصد رسیده است.

شده عنوان کرد: با وجود فرهنگ و زبان های مختلف در کشورهای حاشیه راه ابریشم همکاری فوق العاده ای بین آنها برای ثبت زنجیرهای آثار این جاده شکل گرفته است.وی اظهار کرد : هدف اصلی اجلاس جهانی راه ابریشم کنولسیون بین المللی و اجتماعی بوده که عملی شده است، و توجه به صنایع دستی کشورهای مسیر جاده ابریشم از نتایج مهم ششمین اجلاس جهانی راه ابریشم است.فنگ تصریح کرد: مترجمان به بهترین نحو پل ارتباطی را بین تمام کشورهای حاشیه جاده ابریشم ایجاد کردند

اجلاس جهانی گردشگری یکم تا هفتم مهرماه با حضور ۴۰ مهمان از ۱۴ کشور در همدان در حال برگزاری است.این مهمانان از کشورهای فرانسه، ازبکستان، آذربایجان، چین، روسیه، کرهجنوبی، ژاپن، بوتان، ترکیه، سوئیس، قرقیزستان، تاجیکستان، قزاقستان و نیپال هستند

رئیس مطالعات انرژی و تحلیل سیستم های پالایشگاه گاز ایلام عنوان کرد:

پالایشگاه گاز ایلام، پیشرو در زمینه استقرار سامانه یکپارچه تحقق اهداف استراتژیک

از پالایشگاهها و پایش میزان تحقق اهداف در سطح صنعت پالایش گاز کشور عنوان کرد.
رئیس مطالعات انرژی و تحلیل سیستم های پالایشگاه گاز ایلام اظهار داشت: از دیگر مزایای این سامانه، فراهم شدن امکان بررسی و مقایسه عملکرد وضعیت پالایشگاهها در سطح داخلی و مقایسه عملکرد صنعت پالایش گاز کشور با صنایع پیشرو جهانی می باشد که در نتیجه بستر لازم را برای بهبود و ارتقاآه شاخصهای استراتژیک فراهم می نماید. وی تصریح کرد: پالایشگاه گاز ایلام از ابتدای استقرار این سامانه، با پیگیری و تلاش مستمر موفق گردید شرکت پیشرو در زمینه ایجاد ارتباط و ارسال اطلاعات شاخصهای استراتژیک از سامانه داخلی به سامانه مدیریت هماهنگی و نظارت بر تولید شرکت ملی گاز باشد.

خدمتی دیگر از نفت و گاز مسجدسلیمان برای تحقق یک خواسته ی دیرینه

آغاز عملیات احداث پلهای جاده ورودی شهر مسجدسلیمان



وی با اشاره به برخی از این پروژه ها گفت : طرح اسفالت محلات و مناطق شهر مسجدسلیمان - تکمیل منزل طرح ۱۴۰۰ واحدی شهرک ولیعصر (عج) که از پیشرفت بالای ۵۰ درصد برخوردارند و تعیین و تکلیف جیلایی منازل واقع در مناطق آلوده به نشت نفت و گاز با اعتبار ۱۲۵ میلیارد تومان از جمله این پروژه های

اهواز - شبنم قباوند: عملیات احداث ۲ دستگاه پل بزرگ بتنی جهت انجام تعریض و ایمن بخشی جاده ورودی شهر مسجدسلیمان آغاز شد. این آیین با حضور علی عسگر ظاهری نماینده مردم در مجلس شورای اسلامی - علی اسکندری دادستان عمومی و انقلاب - قیاد ناصری مدیرعامل شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان - رسول کریمی نژاد رئیس اداره راه و شهرسازی - میرزام جاشین سپاه ناصحه مسجدسلیمان و جمعی دیگر از مسئولین شهری برگزار شد.
نماینده مردم مسجدسلیمان در مجلس شورای اسلامی طی سخنانی در این مراسم از نقش و عملیات صنعت نفت در عمران و توسعه شهر مسجدسلیمان تقدیر و تشکر کرد و گفت: طی ۱ سال گذشته شرکت نفت و گاز مسجدسلیمان به جهت خدمت به مردم پروژه های مختلفی را تعریف و به مرحله ای اجرا در آورده است. وی با اشاره به علاقمندی وزیر نفت به مسجدسلیمان گفت: با حمایت و عنایت ایشان اعتبارات مناسبی جهت اجرای پروژه های مختلف در این منطقه تخصیص یافته است.

مجلس شورای اسلامی ادامه داد: در بخش ورزش - توسعه اماکن ورزشی - پشتیبانی از تیم فوتبال نفت مسجدسلیمان و انجام پروژه بازسازی و مرمت استادیوم شهید بهنام محمدی جهت کسب نظر فدراسیون فوتبال و حفظ و استمرار میزبانی از بازی های خانگی این تیم به منظور حضور پرشور جوانان و نوجوانان ورزش دوست این شهر در استادیوم خودشان - تعمیر و مرمت مدارس و سایر عرصه های این شرکت بخوبی توانسته در حوزه مسئولیت های اجتماعی خدمات شایان توجهی را به شهروندان ارائه نماید.
مدیرعامل شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان نیز طی سخنانی اظهار داشت: ایمن سازی جاده ورودی شهر مسجدسلیمان یکی از دغدغه های دیرینه هیأت مدیره این شرکت و یک خواسته ی عمومی می باشد که امروز با همت همکاران در مدیریت مهندسی و ساختمان و همکاری اداره راه و شهرسازی عملیات احداث ۲ دستگاه پل بزرگ بتنی آن آغاز می شود.

با امضای تفاهم‌نامه زیست‌بوم کارآفرینی دیجیتال

اکوسیستم اقتصاد دیجیتال شتاب گرفت



رشد محصولات «ایران ساخت»

همچنین در پایان این مراسم تفاهم‌نامه همکاری میان ستاد فرهنگ‌سازی اقتصاد دانش‌بنیان معاونت علمی و ستاد توسعه فناوری‌های اقتصاد دیجیتال و هوشمندسازی و شرکت دانش‌بنیان مطهرنت پارس منعقد شد. امضای این تفاهم‌نامه در راستای کمک به گسترش زیست‌بوم کارآفرینی اقتصاد دیجیتال و حمایت از رشد محصولات ایران ساخت، کمک به بازار فریلنسرها و تعدیل قیمت‌های بازار با استفاده از ظرفیت‌های بخش خصوصی انجام شد.

فرهنگ‌سازی اقتصاد دانش‌بنیان و کمک به زیست‌بوم کارآفرینی، کمک به هم‌افزایی و آگاهی‌بخشی قابلیت‌های زیست‌بوم کارآفرینی، همکاری در برگزاری نشست‌ها، رویدادها و برگزاری کارگاه‌های آموزشی مهارت‌محور و مهارت‌افزایی و آموزش‌های تخصصی و کاربردی از موضوعات این تفاهم‌نامه همکاری است.

براساس این گزارش، این اکوسیستم قصد دارد بازار و اشتغال پایدار را با آموزش، توانمندسازی، تسهیلگری و تضمین بازار ایجاد کند. در این مراسم، دو بخش از اجزای این اکوسیستم شامل «اپ بازار» و «پوت کمپ زعفران» رونمایی شد.

پروژه «اپ بازار» یکی از مهمترین پروژه‌های اکوسیستم کارآفرینی اقتصاد دیجیتال است که در آن تولیدکنندگان اپلیکیشن و متقاضیان ساخت نرم‌افزار موبایل حضور دارند و می‌توانند در این بستر ایجاد شده بسا یکدیگر ارتباط برقرار کنند. در این اپلیکیشن افراد آموزش‌دیده با زعفران و همچنین سایر فریلنسرها و تولیدکنندگان اپلیکیشن‌های موبایل می‌توانند حضور داشته باشند.

در پوت کمپ زعفران نیز افراد علاقه‌مند یا دارای دانش برنامه‌نویسی ابتدایی می‌توانند تحت آموزش برنامه‌نویسی اپلیکیشن‌های موبایل با SDK زعفران کد قرار گیرند و با استفاده از این SDK به کدنویسی بپردازند. در این پوت کمپ شرکت دانش‌بنیان نرم‌افزار گستر زعفران قصد دارد تا ۱۰۰ نفر را به صورت حضوری ۱۰۰۰ نفر را به صورت غیرحضوری آموزش دهد.

دیجیتال و هوشمندسازی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری بیان کرد: یک زیست‌بوم برای شکل‌گیری باید سه عنصر کلیدی را دارا باشد. این عناصر قوانین و مقررات (زمین بازی)، بازیگران توانمند (همچون نیروی انسانی، استارت‌آپ‌ها و شرکت‌های دانش‌بنیان) و شبکه همکاری مناسب میان بازیگران را شامل می‌شود. برای رونق زیست‌بوم کارآفرینی باید زنجیره‌ای از اقدامات انجام شود تا کارآفرینی معنا پیدا کند. وجود صاحبان ایده در این فرآیند اصل مهم است.

محمدی ادامه داد: نیروی انسانی موجود در کشور برای رونق این زیست‌بوم باید توانمند و صاحب مهارت شوند، بنابراین پیش از ورود به مرحله شتابدهی و سرمایه‌گذاری ریسک‌پذیر باید اقداماتی انجام شود. یکی از آنها توانمندسازی دانش‌آموزان در حوزه دیجیتال است. زیرا ۱۰ سال آینده این حوزه تبدیل به مهارت‌های پایه‌ای می‌شود، بنابراین برای این حوزه و ارتقای مهارت برنامه‌نویسی دانش‌آموزان با همکاری ستاد فرهنگ‌سازی اقتصاد دانش‌بنیان از طرح ملی دارکوب حمایت کردیم.

وی همچنین عنوان کرد: پس از آن نیز با برگزاری بوت کمپ‌های مختلف در مسیر توانمندسازی دانشجویان و سایر فعالان این حوزه قرار گرفتیم. بوت کمپ‌ها دوره‌های مهارت محور تخصصی کوتاه‌مدت هستند که افراد در آنها دارای مهارت تخصصی می‌شوند و در انتهای دوره آن افراد با ایده اولیه خود قدرت خلق ثروت را دارند. در بوت کمپ زعفران نیز مسیر مهارت‌آموزی و ورود به کارآفرینی هموار می‌شود.

دبیر توسعه فناوری‌های اقتصاد دیجیتال و هوشمندسازی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری به برنامه «اپ بازار» نیز اشاره کرد و گفت: این برنامه نخستین اپلیکیشن برای رفع نیاز فعالان این حوزه از یک سو و نمایش توانمندی افراد از سوی دیگر است تا همکاری میان صاحبان تقاضا و توسعه‌دهندگان را شاهد باشیم.

در ادامه این مراسم امیر سرکندی، مدیرعامل شرکت دانش‌بنیان مطهرنت پارس نیز توضیحاتی درباره این شرکت ارائه داد.

بازار از یک سو نیازها و تقاضاها از سوی دیگر افراد توانمند برای رفع آن معرفی می‌شوند. البته در کنار آن، این شرکت دانش‌بنیان مشاوره‌های فنی و تخصصی نیز به افراد و بازار متقاضی ارائه می‌دهد.

کریمی همچنین درباره بوت کمپ زعفران توضیحاتی ارائه داد و گفت: برای توسعه زبان برنامه‌نویسی زعفران در کشور قطعاً وجود نیروی انسانی توانمند در این حوزه نخستین نیاز است. این بوت کمپ با هدف مهارت‌افزایی جوانان در حوزه برنامه‌نویسی در دوره‌های کوتاه‌مدت و میان‌مدت راه‌اندازی شده است و نوید افزایش مهارت‌های پایه‌ای و تخصصی و دیجیتال این جوانان را در آینده‌ای نزدیک می‌دهد. بوت کمپ زعفران امکان آموزش حضوری ۱۰۰ نفر و غیرحضوری ۱۰۰۰ نفر را انجام می‌دهد تا این افراد با توانمندی خود وارد بازار برنامه‌نویسی کشور شوند و کسب و کاری راه‌اندازی و آن را ارتقا دهند.

مشاور معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری با بیان اینکه رونق زیست‌بوم نوآوری و فناوری در کشور ایجاد بازار و اشتغال برای نیروی جوان را به همراه دارد، گفت: زیست‌بوم اقتصاد دیجیتال در کشورهای پیشرفته از درآمدزایی و ارزش افزوده بالایی برخوردار است. در کشور ما هنوز به خوبی این زیست‌بوم شکل نگرفته است و این اقدام معاونت علمی و فناوری در راستای رونق آن است و برای این کار از شرکت‌های دانش‌بنیان و استارت‌آپ‌ها حمایت می‌کند و خود در اجرا ورودی ندارد. همانطور که امروز با حمایت از این شرکت دانش‌بنیان و خلاق گامی برای ارتقای زیست‌بوم کارآفرینی اقتصاد دیجیتال برداشته شد تا با محصولی ایران ساخت این امر تحقق یابد.

کریمی افزود: به طور خلاصه ما در زنجیره تولید اقتصاد دیجیتال مراحل آموزش‌های پایه‌ای، توانمندسازی و ارتقای مهارت، ایجاد بازار کار و تولید محتوا توسط شرکت‌ها و افراد و در نهایت تسهیلگری، امکان و کمک به صادرات این محتواها و اپ‌ها را مدنظر قرار دادیم و به دنبال تکمیل این زنجیره هستیم.

رونق زیست‌بوم کارآفرینی با وجود صاحبان ایده محقق می‌شود در ادامه نیز مهدی محمدی، دبیر توسعه فناوری‌های اقتصاد

نخستین زیست‌بوم کارآفرینی اقتصاد دیجیتال با حمایت ستاد فرهنگ‌سازی اقتصاد دانش‌بنیان و ستاد توسعه فناوری‌های اقتصاد دیجیتال و هوشمندسازی و شرکت دانش‌بنیان مطهرنت پارس رونمایی شد.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، پرویز کریمی دبیر ستاد فرهنگ‌سازی اقتصاد دانش‌بنیان معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری در این نشست بیان کرد: مطهرنت پارس از نخستین شرکت‌های دانش‌بنیان در حوزه دیجیتال است که صاحب طرح‌ها و ایده‌های خلاقانه خوبی است. ستاد فرهنگ‌سازی اقتصاد دانش‌بنیان برای توسعه و کمک به رشد و ارتقای زیست‌بوم کارآفرینی اقتصاد دیجیتال به حمایت از این شرکت‌های دانش‌بنیان پرداخت.

کریمی ادامه داد: در این برنامه علاوه بر رونمایی از زیست‌بوم کارآفرینی اقتصاد دیجیتال، تفاهم‌نامه‌ای نیز میان ستاد فرهنگ‌سازی اقتصاد دانش‌بنیان و ستاد توسعه فناوری‌های اقتصاد دیجیتال و هوشمندسازی و شرکت دانش‌بنیان مطهرنت پارس منعقد می‌شود تا توسعه این زیست‌بوم با شتاب بیشتر انجام شود.

حمایت معاونت علمی از اشتغال پایدار جوانان

مشاور معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری با اشاره به حمایت معاونت علمی و فناوری از کسب و کارهای نو همچون استارت‌آپ‌ها در کنار حمایت از تحقیقات مرز دانش و تجاری‌سازی فناوری‌ها و شرکت‌های دانش‌بنیان گفت: معاونت علمی همواره در تلاش است تا از ایجاد اشتغال پایدار برای جوانان حمایت کند تا با استفاده از توانمندی و خلاقیت نیروی انسانی نوآوری شاهد رونق زیست‌بوم نوآوری و نوآوری در کشور باشیم.

دبیر ستاد توسعه فرهنگ‌سازی اقتصاد دانش‌بنیان معاونت علمی و فناوری همچنین ابراز داشت: در این رونمایی نیز دو برنامه «اپ بازار» و «پوت کمپ زعفران» به عنوان دو بخش از اجزای زیست‌بوم اقتصاد دیجیتال رونمایی شدند. در پروژه «اپ بازار» تلاش می‌شود تا برای افراد توانمند حوزه برنامه‌نویسی بازار جدیدی ایجاد شود. در این اپ

بررسی ۵ تکنیک کاربردی در حوزه سرمایه‌گذاری

چگونه سرمایه‌گذار موفق باشیم؟

ترجمه: علی آل‌علی: امروزه عرصه سرمایه‌گذاری بدل به یکی از حیاتی‌ترین امور اقتصادی در سراسر دنیا شده است. بدون حضور سرمایه‌گذارها در عرصه کسب و کار امکان تحقق بسیاری از استارت‌آپ‌ها وجود ندارد. به همین خاطر اغلب برندها در تلاش برای جلب سرمایه‌گذار تازه و حفظ آنها برای مدت‌زمان طولانی هستند. نکته جالب در این میان عدم توجه بسیاری از افراد به سلامت مالی شان است. این امر به معنای وجود تعادل در فعالیت مالی است. بی‌توجهی به این نکته در بسیاری از موارد موجب ورشکستگی و حتی خلق بدهی‌های هنگفت از سوی سرمایه‌گذارها می‌شود. به گزارش موسسه سلامت مالی در آمریکا ۲۸ درصد از مردم از سلامت مالی برخوردار نیستند. همچنین به گزارش موسسه Pew ۵۴ درصد از مردم آمریکا بیش از درآمدشان مشغول ولخرجی هستند. این امر در مورد سرمایه‌گذارهای حرفه‌ای نیز صادق است. به این ترتیب بسیاری از سرمایه‌گذارها و برندها در عمل پس از مدت کوتاهی با مشکلات عمده در حوزه مالی مواجه می‌شوند.

نگرانی‌های حوزه مالی تقریباً همه افراد را درگیر می‌سازد. این امر ارتباط چندانی با سطح درآمد ما ندارد. به همین خاطر باید نهایت توجه را نسبت به وضعیت مدیریت مالی مان داشته باشیم. در این مقاله هدف اصلی من بررسی شیوه‌های کاهش ریسک‌های مالی و افزایش آگاهی مان پیرامون وضعیت مالی مان است. در این راستا به بررسی پنج نکته مهم خواهیم پرداخت.

۱. اهمیت ارزیابی مقدار خرج مان

به عنوان یک سرمایه‌گذار به صورت‌حساب‌های اخیرتان نگاه کنید. برداشت شما از آنها چیست؟ در یک نگاه ساده باید میزان هزینه نهایی مان را محاسبه کنیم. این امر بیانگر هرگونه هزینه ما در حوزه سرمایه‌گذاری و کسب و کار است. مشخص ساختن حوزه-های صرف درآمدمان کمک زیادی به برنامه‌ریزی دقیق خواهد کرد. متأسفانه بسیاری از سرمایه‌گذارها در عمل نسبت به این امر توجه کافی را ندارند. نکته جالب اینکه سهولت این امر نیاز به استخدام مشاور مالی را نیز به حداقل می‌رساند. به عنوان یک سرمایه‌گذار مقدار پرداختی‌های ما در طول ماه تقریباً ثابت است، بنابراین با بررسی وضعیت یک ماه امکان محاسبه مخارج تمام سال مان امکان‌پذیر خواهد بود. نکته مهم در اینجا توجه به عدم تجاوز سطح هزینه‌های مان از میزان درآمدمان است. به این ترتیب همیشه وضعیت مالی مناسب و باثباتی خواهیم داشت.

۲. اهمیت تعادل در کارت‌های بانکی

امروزه خدمات بانکی توسعه بسیار زیادی یافته است، بنابراین اغلب کارآفرینان و سرمایه‌گذارها در عمل امکان بهره‌مندی از امکانات گسترده‌ای را دارند. یکی از این امکانات پرداخت هزینه‌ها در صورت کسری حساب مان است. برخی از بانک‌ها به منظور حمایت از سپرده‌گذارهای خود اقدام به پرداخت چک‌های شان در صورت کسری حساب می‌کنند. نکته مهم در اینجا ضرورت بازپرداخت بدهی مان به بانک در پایان هر ماه است. در غیر این صورت وضعیت حساب ما خطرناک خواهد شد. بانک‌ها به طور معمول فرصت دو ماهه‌ای به سپرده‌گذارها برای ایجاد تعادل در حساب شان می‌دهند. اگر ما نسبت به این فرصت و کسری حساب مان آگاهی نداشته باشیم، احتمال اعلام ورشکستگی مان از سوی بانک وجود دارد. این امر به سرعت اعتبار ما در عرصه کسب و کار را از بین خواهد برد. توصیه من در اینجا بررسی مداوم صورت‌حساب‌های مان است. به طور معمول این بازرسی ماهانه صورت می‌گیرد، با این حال توصیه من بررسی وضعیت حساب هر دو هفته یکبار است. این امر احتمال بروز هرگونه خطایی را کاهش می‌دهد.

۳. اهمیت پس‌انداز برای روزهای بارانی

بدون تردید چالش‌های مالی یکی از امور رایج در کسب و کار محسوب می‌شود. این امر تا حد زیادی در اختیار برندها نیست. در حوزه سرمایه‌گذاری نیز گاهی اوقات مشکلات پیش‌بینی‌نشده‌ای روی می‌دهد. به همین خاطر باید همیشه مقدار مشخصی از بودجه مان را به عنوان پس‌انداز ذخیره کنیم. در بسیاری از موارد همین پس‌اندازها موجب نجات کارآفرینان می‌شود. در دنیای امروزه مواجهه با شکست در حوزه مالی بسیار دشوار خواهد بود. به همین خاطر باید نسبت به پس‌انداز مقدار مناسبی از درآمدمان توجه داشته باشیم. بسیاری از اهداف در دنیای کسب و کار نیازمند سرمایه‌گذاری کلانند. این امر موجب ترغیب سرمایه‌گذارها به اختصاص تمام درآمدشان می‌شود به این ترتیب در عمل هیچ پس‌اندازی برای روزهای بارانی باقی نمی‌ماند. توصیه من احتیاط در زمینه سرمایه‌گذاری است. به این ترتیب دست‌کم احتمال ورشکستگی و مواجهه با بحران‌های مالی به شدت کاهش خواهد یافت. در این زمینه نیازی به تدوین برنامه‌های سخت و سخت نیست. پس‌انداز ۱۰ درصد از درآمدمان به صورت ماهانه گزینه منطقی خواهد بود. به این ترتیب پس از گذشت ۱۰ ماه به اندازه درآمد یک ماه مان پس‌انداز خواهیم داشت. ادامه این روند در بلندمدت موجب پدید آمدن صندوق پس‌انداز عظیمی می‌شود.

۴. اهمیت استفاده از خدمات بیمه

صنعت بیمه در طول چند دهه گذشته توسعه بسیار زیادی یافته است. امروزه تقریباً هر فردی در حوزه کسب و کار خود را بیمه می‌کند. به این ترتیب در مواجهه با خطرهای احتمالی خیالش راحت خواهد بود. این توصیه در حقیقت ادامه تکنیک قبلی است. در اینجا ما دیگر نیازی به پس‌انداز شخصی نخواهیم داشت. در عوض با پرداخت هزینه کمتر در مواقع موردنیاز از حمایت مالی گسترده شرکت‌های بیمه بهره‌مند خواهیم شد. به طور معمول شرکت‌های بیمه در قبال دریافت مبالغ اندک حمایت مالی گسترده‌ای انجام می‌دهند. این امر شامل پرداخت ۴۰۰ دلار حق بیمه در مواقع موردنیاز در ازای پرداخت هر ۲۰ دلار است. نکته مهم در این میان پرداخت هزینه فقط در صورت مواجهه برندگان با مشکلات مالی است، بنابراین مزیت پس‌انداز شخصی مان امکان استفاده از مبلغ مورد نظر در هر زمانی است.

۵. به خودتان متعهد باشید

فعالیت در حوزه سرمایه‌گذاری درست مانند رفتن به باشگاه ورزشی است. در این حوزه تداوم تعهدمان حرف اول را می‌زند. بسیاری از افراد پس از تجربه‌ای کوتاه مبنی بر حضور در باشگاه ورزشی قید آن را می‌زنند. به همین خاطر هیچ‌وقت به تناسب اندام مورد نظرشان دست نخواهند یافت. موفقیت در حوزه سرمایه‌گذاری نیز دقیقاً به همین شکل است. بدون تعهد به خودمان امکان موفقیت در این حوزه وجود ندارد، بنابراین باید برنامه‌ای دست‌کم پنج ساله برای حضور در حوزه سرمایه‌گذاری داشته باشیم. توصیه من در اینجا مشورت با کارشناس‌های سرمایه‌گذاری یا افراد ماهر در این حوزه است، بنابراین ما تصویر واضحی از فرآیند سرمایه‌گذاری و مهارت‌های پیش‌نیاز آن به دست می‌آوریم. اگر شما به اندازه کافی نسبت به موفقیت در حوزه سرمایه‌گذاری از خود تعهد نشان دهید، کسب موفقیت امر دشواری نخواهد بود. متأسفانه بسیاری از سرمایه‌گذارها در انتظار موفقیت کوتاه‌مدت و عظیم هستند. به همین خاطر با گذشت اندک زمانی نسبت به ادامه کار دچار شک و تردید خواهند شد.

منبع: [influencive](http://influencive.com)



موفقیت و ۵۰ اقدام ضروری (۱)

چگونه به فردی موفق تبدیل شویم

در نهایت در صورتی که شرایط برای مطالعه کتاب‌های چاپی مهیا نیست، بهتر است تا نسخه‌های صوتی آن را مورد استفاده قرار دهید. با این اقدام امکان استفاده از بسیاری از زمان‌های مرده، مهیا خواهد شد.

۴- خاطرهنویسی کنید

این امر نه تنها یک یادگاری ارزشمند را برای شما به همراه خواهد داشت، بلکه در زمینه افزایش خلاقیت و خالی کردن ذهن نیز کاملاً مفید است، با این حال ضروری است تا برای اقدام خود محدودیت زمانی تعیین کنید تا تنها به مواردی بپردازید که اهمیت بالایی را در طول روز شما داشته است. به عقیده نویسنده معروف گرگ مک کیون، تلاش در زمینه نویسندگی، حتی اگر بسیار محدود و شامل خاطرات روزانه نیز باشد، در عملکرد ذهن و میزان خلاقیت فرد، تاثیر معجزه‌آسایی را به همراه خواهد داشت.

منبع: SUCCESS.com

به قلم: پنج‌مین هاردی روانشناس
مترجم: امیر آل‌علی

بدون شک همه افراد خواهان موفقیت هستند، با این حال برنامه‌ریزی بسیاری از افراد با مشکلات بسیار جدی مواجه بوده و همین امر باعث می‌شود تا به موفقیت دلخواه خود دست پیدا نکنند. در این رابطه آگاهی از مواردی که باید در زندگی خود رعایت کنید، اقدامی بسیار سودمند خواهد بود. درواقع بدون در اختیار داشتن یک سبک زندگی درست، شرایط برای پیشرفت مهیا نخواهد شد. در همین راستا و در ادامه به بررسی ۵۰ اقدام ضروری خواهیم پرداخت.

۱- مصرف کافئین را متوقف کنید

اشتباه بزرگ بسیاری از افراد این است که تصور می‌کنند مصرف روزانه چند فنجان قهوه، انرژی لازم را در آنها ایجاد خواهد کرد، با این حال واقعیت این است که هر چیزی باید تعادل درست خود را داشته باشد. بدون شک کافئین

نیز از جمله مواردی محسوب می‌شود که در صورت مصرف بیش از حد، مشکلات جدی‌ای را برای سلامت افراد به همراه خواهد داشت و نتایج تحقیقات نیز درستی این مطلب را اثبات می‌کند. برای مثال اختلال در میزان خواب افراد، از جمله رایج‌ترین آنها محسوب می‌شود. به همین خاطر لازم است تا از وابسته شدن خود به آن جلوگیری کنید. درواقع استاندارد رایج برای مصرف این نوشیدنی، دو لیوان در هفته است. در نهایت توصیه می‌شود تا از سایر دمنوش‌ها استفاده کرده و با این اقدام، سلامت خود را تضمین کنید. درواقع شما تنها زمانی می‌توانید برای موفقیت خود تلاش کنید که شرایط ذهنی و بدنی شما برای این امر آماده باشد.

۲- از اهمیت مراقبه غافل نشوید

شما باید توجه کافی را نسبت به خود داشته باشید. بدون شک مراقبه کمترین اقدامی است که هر فرد می‌تواند برای خود انجام دهد. این امر شما را به آرامش جسمی و ذهنی خواهد رساند که مدتی پیش یکی از روش‌های رایج آن محسوب می‌شود. فراموش نکنید که تمرین‌های آن نیز کاملاً ساده و بدون نیاز به امکانات خاصی بوده و به همین خاطر در هر ساعتی از روز قابل اجرا خواهد بود. بدون شک به هر میزانی که آرامش بیشتری داشته باشید، استرس‌های ناشی از کار کمتری را تجربه خواهید کرد. در این رابطه آنتونی رابینز در یکی از مصاحبه‌های خود عنوان کرده است که بهترین تمرینی که برای بهبود عملکرد خود انجام می‌دهد، مراقبه است. به همین خاطر نباید این امر را تنها برای کسب آرامش مفید تلقی کنید. در آخر فراموش نکنید که اعمال مذهبی نیز از جمله راهکارها در راستای مراقبه محسوب می‌شوند.

آگهی مناقصه عمومی



شهرداری قم در نظر دارد پروژه ذیل را با مشخصات و شرایط کلی زیر از طریق مناقصه عمومی به شرکتهای واجد شرایط واگذار نماید.

عنوان پروژه	برآورد اولیه (ریال)	مقایسه برآورد ۱۳۹۸	حدداقل رتبه مناقصه‌گر	مدت اجرا	ضمانتنامه (ریال)	مبلغ	هزینه خرید اسناد (ریال)
احداث مجموعه فرهنگی ورزشی منطقه سه قم	۴۴,۲۰۴,۶۷۷,۴۰۸	اینه و تأسیسات برقی و مکانیکی	رتبه ۱۵ اینه و ساختمان	۸ ماه	۱,۶۶۰,۳۰۰,۰۰۰	۳,۳۲۰,۰۰۰	

شرایط:

مبلغ هزینه خرید اسناد مناقصه می‌بایست به شماره حساب ۴۰۹۲۹۹۶۰۷ بانک ملت به نام شهرداری قم واریز گردد (هزینه خرید اسناد مناقصه غیر قابل استرداد می‌باشد)

نوع ضمانتنامه شرکت در مناقصه پروژه‌های فوق یک یا ترکیبی از ضمانتنامه‌های ذیل قابل ارائه می‌باشد:

۱- ضمانتنامه بانکی در وجه کارفرما (با حداقل سه ماه اعتبار)

۲- ارائه اصل فیش واریز وجه نقد به شماره حساب ۱۰۰۳۰۰۴۳۰۰۵۴ بانک شهر به نام شهرداری قم

۳- ضمانت نامه‌های مذکور در بندهای الف) ب) پ) ج) ح) ماده ۴ آیین نامه تضمین معاملات دولتی به شماره ۵۰۶۵۹/ت/۱۳۳۴۰۲/هـ مورخ ۱۳۹۴/۹/۲۲

۴- مطالبات بلوکه شده پیمانکار از شهرداری قم

ارائه گواهینامه صلاحیت از سازمان برنامه و بودجه کشور

۵- ارائه گواهینامه تأیید صلاحیت ایمنی پیمانکاری از وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی الزامی می‌باشد.

برندگان اول و دوم مناقصه هر گاه حاضر به انعقاد قرارداد نشوند سیرده آنان به ترتیب ضبط خواهد شد.

شهرداری در رد یا قبول هر یک از پیشنهادات مختار است.

سایر اطلاعات و جزئیات در اسناد مناقصه موجود می‌باشد.

حداکثر مهلت خرید اسناد مناقصه و ارائه پاکات پیشنهاد قیمت تا ۱۰ روز پس از انتشار آگهی نوبت دوم می‌باشد.

مبلغ پیشنهادی می‌بایست از حیث مبلغ مشخص، معین و بدون ابهام بوده و در پاکت لاک و مهر شده تسلیم گردد.

پیشنهاد دهندگان باید یک نسخه از اسناد مناقصه را دریافت و با قید قبولی و بدون قید و شرط، امضا کرده و به پیشنهاد خود ضمیمه نمایند. عدم انجام این مهم از جانب هر یک از مناقصه‌گران باعث حذف آنان از فرایند مناقصه می‌گردد.

طبق شرایط خصوصی پیوست اسناد، این پروژه فاقد پیش پرداخت می‌باشد.

طبق شرایط خصوصی پیوست اسناد، این پروژه فاقد تعدیل می‌باشد.

هزینه درج آگهی‌ها بر عهده برنده مناقصه می‌باشد.

محل توزیع اسناد:

حضور: قم- بلوار امام موسی صدر- ساختمان شهرداری مرکز- بلوک B - طبقه دوم- معاونت فنی و عمرانی شهرداری قم- اداره هماهنگی و برنامه ریزی امور عمرانی- شماره تماس: ۰۲۵-۳۶۱۰۴۵۸۵

غیر حضوری: مراجعه به سامانه مناقصه گران شهرداری قم به نشانی Peyman.Qom.ir و خرید اسناد به صورت الکترونیکی

توجه: مناقصه گران محترم در صورت خرید اسناد مناقصه به صورت الکترونیکی از سامانه، باید یک نسخه از آن را چاپ نموده و با قید قبولی شرایط کارفرما، تمامی صفحات آنرا مهر و امضا نموده و در داخل پاکت مربوطه قرار دهند.

- محل تحویل پاکات: قم- بلوار امام موسی صدر - ساختمان شهرداری مرکز - بلوک A - طبقه ششم - اداره حراست و امور محرمانه

www.Qom.ir

تاریخ انتشار نوبت اول: ۸۸/۷/۲۷
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۸۸/۷/۲۷

اداره کل ارتباطات و امور بین‌الملل شهرداری قم