

نقشه برداری های هوایی و تکمیل اطلاعات باشیم. به گفته وی، نقشه برداری هوایی از استان که در رابطه با بخش های مختلف مانند ذخایر معدنی، ذخایر آبی، گسل های زلزله و غیره، در حال انجام است، تا پایان نیمه نخست امسال به پایان می رسد و اطلاعات پس از جمع بندی، اعلام می شود.

باید در رابطه با این که در چه مناطقی چه معدنی داریم، مطالعات تفصیلی را آغاز کنیم اما اطلاعات اولیه از ذخایر خوبی در بحث کانی های فلزی در جنوب استان وجود دارد و در نقاط مختلف معادن مس و در یک نقطه هم معدن طلا شناسایی شده است. وی اظهار کرد: برای ارائه اطلاعات تکمیلی در این رابطه، باید منتظر تمام شدن

اسعدی- رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت خراسان شمالی از شناسایی معدن طلا در استان طی نقشه برداری های ژئوفیزیک هوایی خبر داد. «بجایی نیکدل» به خبرنگار ما گفت: نقشه برداری های هوایی از استان از شرق آغاز شد و کار نقشه برداری تا اسفراین تمام و بالگرد از شیروان به جاجرمد منتقل شده است. وی بیان کرد:

رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت خبر داد:

شناسایی معدن طلا در استان

یادداشت

استراتژی ارتقای کسب و کار

خرده فروشی به ویژه در سال های اخیر و با ظهور غول های تجارت الکترونیک به یک چالش تبدیل شده است. احتمالاً چنین جمله ای به گوشتان آشنا باشد: «خرده فروشی مرده است»؛ اما چگونه می توان خرده فروشی را از میان این همه فروشگاه های زنجیره ای، نجات و به بازار خرده فروشان، رونق و کار و کاسبی آن ها را ارتقا داد؟

کارشناسان برای نیل به این هدف، راهکارهای مختلفی را پیشنهاد می کنند که از جمله آن ها می توان به شناخت مشتری، اهمیت دادن به چینش محصولات و بازارپردازی، بسته بندی، چینش هوشمندانه و بهترین محصولات، بسته بندی محصولات مکمل، شخصی سازی تجربه خرید مشتریان، ارائه پیشنهادهای چندگانه، اطلاع رسانی به مشتریان، پذیرش دیجیتال بیسم و باصالت و قابل اعتماد بودن اشاره کرد.

شاید شناخت مشتری، به نظر نکته ای بدیهی باشد، اما بسیاری از مصرف کنندگان حاضرند در ازای یک پیشنهاد ویژه یا مثلاً تخفیف یا هرگونه چاشنی فروش، اطلاعات شخصی شان را در اختیار فروشندگان بگذارند و در عوض فروشندگان هم می توانند از این اطلاعات سود ببرند.

تحقیقات حاکی از وجود رابطه مستقیم میان قابل رؤیت بودن قفسه ها و میزان خرید است. محصولاتی که در انتها و وسط راهرو چیده می شوند بیشتر موجب جلب توجه خریداران خواهند شد. زمانی که محصولات خود را درون مغازه می بینید، این نکته استراتژیک را فراموش نکنید.

همچنین تحقیقات نشان می دهند بسته بندی اثر قابل توجهی روی تصمیم به خرید مشتری ها دارد. باتوجه به این که بسیاری از تصمیمات به خرید در همان محل فروشگاه گرفته می شود، بسته بندی عامل بسیار مهمی است که نباید در استراتژی فروش نادیده گرفته شود.

به عقیده کارشناسان، واژه «دیجیتال» امروزه موارد بسیاری را شامل می شود. شبکه های اجتماعی، ایمیل ها، اپلیکیشن های تلفن های هوشمند و همچنین اپلیکیشن های فروشگاه های، همگی در بستر «دیجیتال» هستند. خرده فروشان باید همه این ابزارها را مدنظر داشته باشند و درباره آن ها اطلاعات به دست آورند و سپس بر اساس آن ابزار مناسب کسب و کار خود را انتخاب کنند.

چالش های احیای صنعت پخش

شیری

کالاها افزایش می یابد در حالی که با ادغام این گونه فروشگاه ها می توان هزینه توزیع را کاهش داد.

وی فعالیت شرکت های پخش به شکل سنتی را از دیگر چالش های این صنعت در استان می داند و ادامه می دهد: به منظور رقابتی شدن نظام توزیع باید فروشگاه ها قیمت های روز را روی محصول درج کنند.

وی بازاریابی، بازاری رسانی و توزیع کالا را از وظایف مهم صنعت پخش مطرح و خاطرنشان می کند: وظیفه شرکت های پخش فقط حمل و نقل نیست.

یک عامل پخش مواد غذایی در این باره می گوید: برای تحقق شعار سال در رابطه با حمایت از تولید داخل باید صنعت پخش با توجه به استانداردهایی که قانون تعیین کرده است حرکت کند چون اگر کاری در چارچوب قانون نباشد به هدف مورد نظر دست نخواهیم یافت.

وی که به ذکر نام خود در این گزارش تمایلی ندارد، به وجود شرکت های زیرپله ای در زمینه صنعت پخش اشاره می کند و می افزاید: در حال حاضر شرکت هایی که به صورت رسمی فعالیت دارند و از کارخانه های داخلی کالا خریداری و توزیع می کنند مشخص هستند بنابراین باید شرکت های هم وجود دارد که گاهی گوی را از بخش مجاز می رباید و مانع تحقق اهداف کلان کشوری می شود.

یک عامل پخش که دل پری از نامناسب بودن بازار توزیع دارد، می گوید: حمایت از کالای ایرانی باید از بخش های کلان شروع و فرهنگ سازی شود تا به مراحل جزئی از جمله شرکت های پخش برسد.

وی می افزاید: از آن جایی که شرکت های رسمی با پرداخت عوارض و مالیات تحت نظارت کامل هستند، فعالیت هایی در چارچوب قانون انجام می دهند اما شرکت هایی که از مراکز غیررسمی کالاهای غیرمجاز را در بازار توزیع و پخش می کنند به نوعی مختل کننده اهداف هستند.

به گفته وی، باید قوانین نظارتی دقیق تر و شدیدتری در راستای حمایت از کالای ایرانی نه تنها در شرکت های پخش بلکه در تمام زمینه ها در نظر گرفته شود.

وی با تأکید بر ضرورت ارزش آفرینی اقتصادی در صنعت پخش و توزیع اضافه می کند: با توجه به گسترش و پراکندگی خرده فروشی ها و فروشگاه های زنجیره ای، هزینه توزیع

۶۶

صنعت توزیع و پخش با توجه به رسالتی که بر دوش دارد می تواند با حمایت دولت، مشکلات موجود را برطرف کند



شرکت ها نمی توانند کالاهای خود را در بازار عرضه کنند. یک کارشناس بازار، راه اندازی فروشگاه های عرضه مستقیم کالاهای ایرانی، دانش بنیان کردن شرکت های پخش و استفاده از استراتژ آپ ها را ضروری می داند

ایرانی، دانش بنیان کردن شرکت های پخش و استفاده از استراتژ آپ ها را ضروری می داند زیرا صنعت پخش علاوه بر اشتغال آفرینی، می تواند دست دلالان و واسطه ها را نیز از بازار کوتاه کند.

«روحانی» با اشاره به شعار حمایت از کالای ایرانی، رونق صنعت پخش را در عرضه تولیدات داخلی و همچنین رقابت پذیر کردن کالاهای ایرانی مؤثر می داند.

به گفته وی، با توجه به گسترش و پیچیدگی های کنونی اقتصاد، صنعت پخش هم جایگاه منحصر به فردی یافته که امروزه سهم این صنعت از درآمد های ملی رو به افزایش است.

وی اظهار می کند: صنعت توزیع و پخش با توجه به رسالتی که بر دوش دارد می تواند با حمایت دولت، مشکلات موجود را برطرف کند.

وی همچنین با بیان این که توزیع و پخش امروزه به علمی تخصصی و غیرقابل انکار تبدیل شده است، می گوید: برای بهبود جایگاه صنعت پخش و نحوه توزیع علمی و

اقتصادی باید برنامه ریزی دقیقی انجام شود تا سودآوری و سرمایه گذاری در زنجیره عرضه توسعه بیشتری داشته باشد.

معاون امور بازرگانی سازمان صنعت، معدن و تجارت خراسان شمالی نیز هدف از ایجاد شرکت های پخش را کم رنگ کردن و حذف واسطه های بین تولید و توزیع ذکر و خاطرنشان می کند: بنکداران، میانبری برای کوتاه کردن مسیر تولید تا مصرف و از این نظر قطعاً در قیمت تمام شده کالا نیز مؤثر هستند.

«صدرزاده» با اشاره به ورود کالای بهداشتی قاچاق و غیرمجاز اظهار می کند: وقتی تمام شرکت های پخش از یک مبدأ رسمی کالا را به دست مصرف کننده برسانند مشکلی پیش نخواهد آمد اما اگر شرکت هایی به صورت غیرمجاز فعالیت داشته باشند این امر قاچاق کالا را نیز به همراه خواهد داشت. به گفته وی، در حال حاضر حدود ۳۵ شرکت پخش رسمی در استان فعالیت دارند و منکر فعالیت شرکت های غیررسمی هم نیستیم به همین دلیل همواره گشت های مشتری با نمایندگان تعزیرات، صنعت، معدن و تجارت و انجمن شرکت های پخش داریم که با متخلفان در این بخش برخورد می شود.

فکر بزرگ برای بنگاه های کوچک

شیری- بنگاه های کوچک اقتصادی می توانند مقدمه پیشرفت و توسعه اقتصادی منطقه باشند با همین هدف باید فکری بزرگ برای بنگاه های کوچک داشته باشیم.

یک کارشناس بررسی مسائل اقتصادی در استان که به گفته خودش از سال ۱۳۵۰ فعالیتش را در بخش اقتصادی استان آغاز کرده است، گفت: با توجه به این که امسال به عنوان «حمایت از کالای ایرانی» نام گذاری شده انتظار می رود برنامه ریزی هایی نیز برای تحقق این شعار انجام شود. «معظمی» افزود: در حالی که هزینه های تولید در استان پایین است اما هزینه های جاری بالاست و همین مسئله باعث شده تولید مقرون به صرفه و رقابت پذیر نباشد.

وی اظهار کرد: اگر در حال حاضر در خانواده ها، کارگاه ها و بنگاه های کوچک ایجاد اشتغال شود، با توجه به حداقل سرمایه ای که وجود دارد، تولید تقویت می شود اما چون عرضه مستقیم انجام نمی شود و تولیدات به دست دلال ها می افتد نمی توانیم رقابت کنیم.

وی سودهای دورقمی بانک ها و فشار مالیات را عاملی برای مقرون به صرفه نبودن تولید ذکر و خاطرنشان کرد: وقتی این گونه مشکلات همواره وجود داشته باشد رقابت پذیری تولیدات نیز به حداقل می رسد بنابراین باید کارگاه های کوچک را با سرمایه های شخصی راه اندازی و شرایط رقابت را ایجاد کنیم.

وی با بیان این که بخش خصوصی بازوان اجرایی تولید و سرمایه گذاری هاست، مسئولان از بخش خصوصی فاصله گرفته اند و تا زمانی که در کنار هم برای رفع مشکلات چاره اندیشی نکنند، کاری از پیش نخواهند برد چون بخش خصوصی توانایی و تجربه دارد و می تواند اقتصاد را بهتر بچرخاند.

آگهی مناقصه

شهرداری پیش قلعہ در نظر دارد برابر مصوبه شماره ۷ مورخه ۱۳۹۷/۰۱/۱۵ شورای اسلامی شهر بخشی از امورات خدماتی و نظافتی سطح شهر را به شرکت پیمانکار واجد شرایط واگذار نماید .

لذا از متقاضیان دعوت می شود جهت دریافت اسناد مناقصه حداکثر تا تاریخ ۹۷/۰۱/۲۳ به شهرداری مراجعه و پیشنهادات خود را تحویل نمایند .

متقاضیان می بایست مبلغ ۱۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال به عنوان سپرده شرکت در مناقصه را به حساب شماره ۰۱۰۲۴۲۱۶۳۴۰۰۰ نزد بانک صادرات بنام شهرداری پیش قلعہ واریز و اصل فیش واریزی را به همراه درخواست کتبی ضمیمه نمایند و در صورتیکه برندگان اول و دوم هر کدام حاضر به انعقاد قرارداد نباشند سپرده ایشان به نفع شهرداری ضبط می گردد.

شهرداری در رد یا قبول پیشنهادات مختار می باشد .

هزینه چاپ آگهی بر عهده برنده مناقصه می باشد .

روز خوش - شهرداری پیش قلعہ

۹۷۰۰۲۸۵۳

کمیسیون نظارت مرکز استان

هیات اجرایی انتخابات اتحادیه های صنفی شهرستان شیروان

آگهی فراخوان ثبت نام در انتخابات هیات مدیره اتحادیه صنف خیاطان مردانه، زنانه و فرش دستباف

در اجرای ماده ۸ آیین نامه اجرایی انتخابات هیات مدیره اتحادیه های صنفی و تبصره ۲ ذیل آن موضوع تبصره ۳ ماده ۲۲ قانون نظام صنفی و نظر به اتمام عمر قانونی هیات مدیره آن اتحادیه، بدین وسیله از داوطلبین شرکت در انتخابات هیات مدیره اتحادیه صنف مذکور دعوت به عمل می آید با در دست داشتن مدارک ذیل، از تاریخ ۱۳۹۷/۰۱/۱۶ لغایت ۱۳۹۷/۰۱/۳۰ به مدت ۱۵ روز به دبیرخانه انجمن نظارت بر انتخابات اتحادیه های صنفی مستقر در اداره صنعت، معدن و تجارت شهرستان شیروان واقع در خیابان بیست متری هاشمی از ساعت ۱۱ الی ۱۳ مراجعه و نسبت به تکمیل فرم ثبت نام اقدام نمایند. ضمناً کلیه داوطلبان می بایست پس از ثبت نام حضوری در دبیرخانه نسبت به ثبت اطلاعات در پنجره واحد اصناف کشور به آدرس asnafiranianair اقدام نمایند.

مدارک لازم جهت ثبت نام:

- ۱- اصل و تصویر پروانه کسب معتبر ۲ برگ ۲- اصل و تصویر از تمام صفحات شناسنامه ۲ نسخه
- ۳- اصل و تصویر کارت ملی ۲ برگ ۴- اصل و تصویر اعتبارنامه (برای افرادی که سابقه عضویت در هیات مدیره را دارند) ۵- سه قطعه عکس ۳×۴ جدید ۶- اصل و تصویر مدرک تحصیلی دیپلم برای افراد فاقد سابقه عضویت در هیات مدیره

هیات اجرایی انتخابات اتحادیه های صنفی شهرستان شیروان

۹۷۰۰۲۸۶۰

مشتری خراسان شوید:

مزایای ویژه مشترکین:

***توزیع رایگان**

***عدم محاسبه تعطیلات رسمی**

***عدم تغییر قیمت طی دوره اشتراک ، در صورت افزایش**

***نصب صندوق با تسهیلات ویژه**



آدرس: فخر طالقانی - نبش چهارراه بسیج تلفن: ۰۷۱۰۳۳۳۳۳۳۳

www.khorasannews.com

۹۷۰۰۲۷۳۳