روزنامه مدیریتی - اقتصادی

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

پنجشنبه
۲۸ دی
۱۳۹۶

Thu. 18 Jan 2018
۳۰ ربیع‌الثانی ۱۴۳۹ - سال چهارم
شماره ۹۸۲ - ۱۶ صفحه - ۱۵۰۰ تومان
www.forsatnet.ir

طرح ترافیک جدید در «بن‌بست»

در حالی معاون حمل و نقل و ترافیک شهرداری تهران طی هفته‌های اخیر خبر از موافقت اولیه اعضای شورای شهر تهران با طرح جدید ترافیک داده بود...

۷

یادداشت

فراز و فرودهای تورم در ایران

محمد عدلی
کارشناس اقتصادی

اقتصاد ایران پس از رکود چهارساله وارد دوران رشد شده است، اما برای پایداری دوران رشد با موانع زیادی مواجه است. بسیاری از این چالش‌ها از دیرباز بر پیکره اقتصاد پنجه افکنده و کار را به جایی رسانده که گذشتن از کنار آنها غیرممکن شده است. طی دوره‌های گذشته بحران‌هایی نظیر بدهی دولت، کسری بودجه و بزرگی دولت وجود داشته و از دولتی به دولت بعد منتقل شده است. برخی از این چالش‌ها به نقطه انتهایی خود نزدیک شده‌اند و چاره‌ای جز حل آن باقی نمانده است. اصلاح نظام بودجه دولت یکی از این بحران‌هاست که ماموریت آن بر دوش دولت دوازدهم و مجلس دهم است.

رشد بالای نقدینگی و نرخ تورم بالا به عنوان پدیده‌های تاریخی اقتصاد ایران از دهه ۵۰ خود را به اقتصاد تحمیل کرده‌اند و تاکنون دولت‌ها نتوانسته‌اند آن را درمان کنند. این شاخص‌ها در برخی دولت‌ها بیشتر کنترل شده که نمونه آن تک‌رقمی شدن نرخ...

۲

اول بهمن‌ماه، زمان آغاز به کار معاونت اقتصادی وزارت امور خارجه

دیپلماسی به خدمت اقتصاد می آید

۲

رشد ۱۳,۶ درصدی نقدینگی طی ۸ ماه امسال

رونمایی بانک مرکزی از آخرین وضعیت متغیرهای پولی

حجم نقدینگی در پایان آبان‌ماه به ۱۴۲۴ هزار میلیارد تومان رسیده که بیانگر رشد ۲۲.۶ درصدی آن نسبت به همین دوره در سال گذشته و همچنین رشد ۱۳,۶ درصدی از ابتدای امسال بوده است. بر اساس جدیدترین جداول آماری که بانک مرکزی آن را منتشر کرده است، نقدینگی از آبان‌ماه سال گذشته تا پایان آبان‌ماه امسال ۲۲,۶ درصد رشد داشته است. سهم پول از این حجم نقدینگی ۱۷۰۵,۹ هزار میلیارد ریال است که نسبت به آبان پارسال ۱۳,۹درصد و در هشت ماه امسال ۴,۶ درصد رشد یافته در حالی که شبه‌پول با ۱۲۵۳۸,۸ هزار میلیارد ریال بخش اعظم این نقدینگی را شکل می‌دهد. میزان شبه پول در ترکیب نقدینگی کشور...

۴

رئیس‌کل بانک مرکزی در دیدار سفیر آلمان در ایران:

بانک‌های آلمانی می‌خواهند در ایران شعبه بزنند

۴

مدیریت و کسب‌وکار

- کارآفرینان چگونه با عادت‌های بد خود کنار بیایند
- وقت شما چقدر می‌ارزد؟
- بازاریابی مصرفی (B2C) چیست؟
- انواع بازاریابی که باید بشناسید
- ۱۰ گام یک تبلیغ تلویزیونی جذاب
- جلوگیری از ۳ عامل مهم در برندینگ

۸ تا ۱۶

بیل گیتس:
وقت خداحافظی با فلج اطفال برای همیشه فرا رسیده است

پاسخ رئیس‌جمهور به منتقدان فضای مجازی

عدم درک درست از فضای مجازی موجب شکاف نسلی می‌شود

رئیس‌جمهور با بیان اینکه فضای مجازی با سرعت فوق‌العاده زندگی فردی، خانوادگی، اجتماعی و اقتصادی را دربرمی‌گیرد و مفاهیم اشتغال را به‌ویژه در حوزه خدمات به شدت تغییر می‌دهد، گفت: دولت باید تلاش کند در حوزه توسعه اقتصاد فضای مجازی از جهان عقب نماند.

به گزارش «فرصت امروز» از پایگاه اطلاع‌رسانی ریاست‌جمهوری، حجت‌الاسلام حسن روحانی در جلسه روز چهارشنبه هیات دولت با بیان اینکه فهم دقیق از تأثیرگذاری گسترده فضای مجازی در اقتصاد، فرهنگ، توسعه کسب و کار و اشتغال، دگرگونی زندگی مردم و آینده این تأثیرگذاری بسیار حائز اهمیت است، اظهار داشت: این فضا با سرعت فوق‌العاده زندگی فردی، خانوادگی، اجتماعی و اقتصادی را دربر می‌گیرد و مفاهیم اشتغال را به‌ویژه در حوزه خدمات به شدت تغییر می دهد.

وی خاطرنشان کرد: بهره‌مندی مؤثر از این فضا با تأکید بر تقویت حاکمیت ملی و تلاش برای افزایش ظرفیت‌های بومی و پیشگیری از آسیب‌ها نیازمند سرمایه‌گذاری‌های بیشتر در آن است. روحانی با یادآوری اینکه عدم درک درست از سرعت تحولات فضای مجازی و تأثیرات آن موجب شکاف نسلی می‌شود، تصریح کرد: دولت باید تلاش کند در حوزه توسعه اقتصاد فضای مجازی از جهان عقب نماند. وی همچنین با تأکید بر لزوم تحرک بیشتر در این فضا و از جمله توسعه خدمات الکترونیک و به ویژه دولت الکترونیک، خواستار افزایش این‌گونه خدمات با استفاده از ظرفیت‌های آن برای کاهش هرچه بیشتر هزینه‌ها شد.

همچنین هیات دولت به بررسی گزارش مرکز ملی فضای مجازی درخصوص«اقتصاد مجازی» پرداخت.

در گزارش مرکز ملی فضای مجازی موضوعاتی از قبیل بررسی وضعیت موجود فضای مجازی، روندها و آینده فضای مجازی، تغییر الگوی پیشرفت، اصول کارکرد نظام اقتصادی غربی در فضای مجازی، تلاش دولت‌ها جهت کسب جایگاه خود در فضای مجازی و وضعیت جمهوری اسلامی ایران در این فضا مورد بررسی قرار گرفته است. بر اساس این گزارش، ۶۲درصد از حجم اقتصاد فناوری ارتباطات و اطلاعات ایران و توزیع آن را اپراتورها و ۳۸درصد مابقی را سایر شرکت‌ها تشکیل می‌دهند. این گزارش می افزاید که تاکنون ۱۳۲ هزار و ۸۳۴ شغل توسط ۲۱ استارت‌آپ در ایران ایجاد شده است.

در ادامه جلسه، تعدادی از پیشنهادهای دستگاه‌های اجرایی پس از بحث و بررسی به تصویب هیات وزیران رسید.

با شعار «بخش خصوصی، حکمرانی ملی، دیپلماسی اقتصادی»

دوازدهمین همایش اتحادیه صادرکنندگان فرآورده‌های نفت، گاز و پتروشیمی برگزار شد

دوازدهمین همایش سالیانه اتحادیه صادرکنندگان فرآورده‌های نفت،گاز و پتروشیمی با شعار «بخش خصوصی، حکمرانی ملی، دیپلماسی اقتصادی» ۲۶ دی‌ماه در مرکز همایش‌های صدا وسیما برگزار شد.

به گزارش «فرصت امروز»، عباسعلی اسلامی رئیس هیات مدیره اوپکس در ابتدای همایش، با بیان اینکه یکی از مشکلات اصلی صادرکنندگان فرآورده‌های نفتی و پتروشیمی برای ورود به بازارهای جدید، نبود اطلاعات کافی است، گفت: متاسفانه در حال حاضر در کشور تمامی دستگاه‌هایی که دستی بر تجارت خارجی دارند به صورت سلولی عمل می‌کنند و عملاً اطلاعات جامعی از فعالیت‌های تجاری کشور وجود ندارد.

او با اشاره به اینکه هیچ مکانیزم مشخصی برای استفاده از این اطلاعات در دسترس نیست، پیشنهاد کرد: اگر این اطلاعات در اختیار بخش خصوصی قرار گیرد ما می‌توانیم نرخ تبدیل اطلاعات خام به اطلاعات کاربردی را افزایش داده و در اختیار تجار قرار دهیم.

اسلامی مهم‌ترین چالش پیش‌روی صادرکنندگان فرآورده‌های نفتی و پتروشیمی را نبود سازمان رگلاتوری دانست و افزود: اگرچه شورای رقابت با ایجاد نهاد تنظیم مقررات و قوانین در حوزه نفت و گاز موافقت کرده و دولت موظف به تشکیل یک سیستم رگلاتوری شده است، اما دولت تاکنون از این کار سر باز زده و با آن مخالفت کرده است.

رئیس هیات مدیره اتحادیه صادرکنندگان فرآورده‌های نفت، گاز و پتروشیمی تاکید کرد: دولت برای رفع سوءتفاهم‌ها و ایجاد شفافیت باید هر چه سریع‌تر با اتحادیه و ذی‌نفعان جلسه‌ای بگذارد تا در این خصوص برنامه‌ریزی دقیق‌تری انجام شود.

او یکی دیگر از موانع بخش خصوصی در زمینه نفت، گاز و پتروشیمی را مشکلات در جذب سرمایه‌گذاری خارجی دانست و افزود: سرمایه‌گذار خارجی نیازمند زیرساختارهای نرم‌افزاری، تعدیل قوانین و توسعه زیرساخت‌های حقوقی و اجرایی است و از دولت می‌خواهیم هر چه سریع‌تر با تعدیل قوانین و وضع سیاست‌ها و قوانین شفاف این موانع را بردارد.

دو پنل تخصصی در همایش

در ادامه دوازدهمین همایش اتحادیه صادرکنندگان فرآورده‌های نفت، گاز و پتروشیمی دو پنل تخصصی برگزار شد؛ یکی ساختار یک حکمرانی خوب با تنظیم قوانین رگولاتوری و حمایت از بخش خصوصی و اجرای یک دیپلماسی اقتصادی برای دست‌یابی مطلوب به بازارهای بین‌المللی در بخش صادرات نفت، گاز و پتروشیمی به ریاست دکتر حسینی و با حضور معاون واگذاری سهام سازمان خصوصی‌سازی، دبیر شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی، مدیر امور بین الملل نفت و نایب‌رئیس مرکز ملی رقابت و پنل دیگری به ریاست دکتر گلچین و با حضور مدیرانی از دفتر مبارزه با قاچاق فرآورده‌های نفتی، دفتر صادرات گمرک، سازمان حمایت از تولید و مصرف‌کنندگان و سازمان امور مالیاتی که به بیان مشکلات صادرکنندگان مشتقات نفتی پرداخته شد.

همچنین جذب سرمایه‌گذاری خارجی و لزوم تدوین آیین‌نامه‌ای تضمینی برای توسعه این بخش، نهادینه شدن مقررات رگولاتوری در صنعت صادرکنندگان فرآورده‌های نفتی، مشکلات بخش خصوصی در صادرات فرآورده‌ها اعم از گاز، قیر، روغن و ... از جمله موضوعات مهم در این همایش بود که با سخنرانی دکتر زمانی‌نیا معاون امور بین‌الملل و بازرگانی وزارت نفت، دکتر شیوا رئیس شورای ملی رقابت و دکتر سلطانی نایب‌رئیس اتاق بازرگانی صنایع و معادن و کشاورزی بررسی و تبیین شد.

اما از مهم‌ترین برنامه‌های این همایش، سخنرانی دکتر عراقچی معاون حقوقی و بین‌الملل وزارت خارجه بود که نسبت به ایجاد معاونت اقتصادی در وزارت خارجه جهت حمایت از صادرات با فعال نمودن دیپلماسی اقتصادی تاکید کرد و گزارش آن در صفحه ۲ آمده است.

گفتنی است اتحادیه صادرکنندگان نفت، گاز و پتروشیمی (اوپکس) از سال ۱۳۸۲ آغاز به‌کار کرده و درحال حاضر بیشتر از ۳۰۰ شرکت فعال در حوزه صادرات مشتقات نفتی عضو این اتحادیه بوده و بزرگ‌ترین تشکل صنفی و صادرات بخش خصوصی کشور محسوب می‌شوند.

سال ۱۳۹۷ چند روز تعطیل دارد؛ ۷۷، ۷۹ یا بیشتر؟

آنچه درباره تقویم سال ۱۳۹۷ باید بدانید

سال آینده ۵۲ روز جمعه، ۲۵ تعطیل رسمی در طول هفته و ۵ روز بین‌التعطیلین دارد. در واقع، سال ۱۳۹۷ دارای ۵۲ روز جمعه است و در طول سال، ۲۵ روز دیگر هفته تعطیل رسمی است. بنابراین ۷۷ روز در سال آینده قطعا تعطیل است؛ اما ۵ مورد «بین‌التعطیلی» وجود دارد که ممکن است افزایش روزهای تعطیل سال آینده را به دنبال داشته باشد.

به گزارش خبرآنلاین، آغاز و پایان سال ۱۳۹۷ با میلاد امیرالمؤمنین (ع) مقارن شده است. سال قمری به‌طور متوسط ۳۵۴ روز و سال شمسی ۳۶۵ روز است. همین اختلاف ۱۱ روزه طول سال شمسی و قمری است که سبب می‌شود ماه‌های قمری روی تقویم شمسی جابه‌جا شوند و در برخی سال‌های شمسی، یک مناسبت قمری دو بار تکرار شود.

بر اساس محاسبات کارشناسان مرکز تقویم مؤسسه ژئوفیزیک دانشگاه تهران، سال ۱۳۹۷ هجری شمسی ساعت ۱۹:۴۵:۲۸ روز سه‌شنبه ۲۹ اسفند ۱۳۹۶، مقارن با ۲ رجب‌المرجب ۱۴۳۹ هجری قمری و ۲۰ مارس ۲۰۱۸ میلادی تحویل می‌شود.

در سال آینده دو رویداد نجومی مهم در پهنه ایران قابل‌مشاهده خواهد بود؛ یکی ماه‌گرفتگی کلی که گرفت کلی رأس نیمه‌شب جمعه ۵ مرداد آغاز می‌شود و ساعت ۱:۴۳ بامداد شنبه ۶ مرداد به پایان می‌رسد. دومی، ماه‌گرفتگی کلی دوشنبه ۱ بهمن است که ساکنان نواحی غربی ایران می‌توانند بخش‌هایی از گرفت جزئی را هنگام طلوع خورشید و غروب ماه، ببینند.

روزهای تعطیل

سال ۱۳۹۷ دارای ۵۲ روز جمعه است و در طول سال، ۲۵ روز دیگر هفته تعطیل رسمی است. برخی از مناسبت‌های تعطیل رسمی با روز جمعه مقارن شده‌اند و برخی دیگر در آخر هفته یا اول هفته واقع شده‌اند. ماه‌های فروردین با ۷ روز، خرداد با ۴ روز و آبان و شهریور با ۳ روز تعطیل (غیر از جمعه)، دارای بیشترین روزهای تعطیل هستند. ماه‌های مهر و دی هم جز روزهای جمعه، تعطیلی دیگری ندارند.

با احتساب ۲۵ روز تعطیل رسمی در طول هفته، تعداد روزهای تعطیل سال به ۷۷ روز می‌رسد، اما با بررسی توالی روزهای تعطیل سال می‌توان متوجه شد که پنج مورد از این تعطیلی‌ها، تنها یک روز با آخر هفته فاصله دارد و ممکن است شرایط «بین‌التعطیلین» در مورد آنها صدق کند. این موارد عبارتند از:

پنج‌شنبه ۱۳ اردیبهشت: بین تعطیلی‌های چهارشنبه ۱۲ اردیبهشت و جمعه ۱۴ اردیبهشت

پنج‌شنبه ۱۷ خرداد: بین تعطیلی‌های دوشنبه ۱۴، سه‌شنبه ۱۵، چهارشنبه ۱۶ خرداد و جمعه ۱۸ خرداد

پنج‌شنبه ۱ شهریور: بین تعطیلی‌های چهارشنبه ۳۱ مرداد و جمعه ۲ شهریور

شنبه ۳ آذر: بین تعطیلی‌های جمعه ۲ آذر و یک‌شنبه ۴ آذر

یک‌شنبه ۲۱ بهمن: بین تعطیلی‌های جمعه ۱۹ بهمن، شنبه ۲۰ بهمن و دوشنبه ۲۲ بهمن

در شرایطی که بسیاری از کارشناسان نسبت به تعداد زیاد تعطیلی‌های رسمی هشدار می‌دهند و کاهش آنها را به نفع پیشرفت کشور می‌دانند، تجربه سال‌های گذشته نشان داده است که روزهای ۱۷ خرداد و ۲۱ بهمن از پتانسیل بیشتری برای تعطیل شدن نسبت به دیگر نامزدهای بین‌التعطیلی برخوردارند؛ بنابراین دور از ذهن نیست که با اعلام تعطیلی این روزها، تعداد روزهای تعطیل سال ۱۳۹۷ به ۷۹ برسد و سیل تحلیل‌ها در مورد ویژگی‌های عجیب ارقام سال «۱۳۹۷» در شبکه‌های اجتماعی به راه بیفتد!

سازمان آگهی‌ها ۳۶۶۵۱ ۸۸۹

یادداشت

فراز و فرودهای تورم در ایران

محمدعدلی
کارشناس‌اقتصادی

اقتصاد ایران پس از رکود چهارساله وارد دوران رشد اقتصادی شـده اسـت، اما برای پایداری دوران رشد با موانع زیادی مواجه اسـت. بسـیاری از این چالش‌ها از دیربـاز بر پیکره اقتصاد پنجه افکنده و کار را به جایی رسـانده که گذشتن از کنار آنها غیرممکن شده است. طی دوره‌های گذشـته بحران‌هایی نظیر بدهی دولت، کسـری بودجه و بزرگی دولت وجود داشته و از دولتی به دولت بعد منتقل شده است. برخی از این چالش‌ها به نقطه انتهایی خود نزدیک شده‌اند و چاره‌ای جز حل آن باقی نمانده است. اصلاح نظام بودجه دولت یکی از این بحران‌هاسـت که ماموریت آن بر دوش دولت دوازدهم و مجلس دهم است.

رشـد بـالای نقدینگی و نرخ تـورم بالا بـه عنوان پدیده‌های تاریخـی اقتصاد ایران از دهه ۵۰ خود را به اقتصاد تحمیل کرده‌اند و تاکنون دولت‌ها نتوانسته‌اند آن را درمـان کنند. این شـاخص‌ها در برخی دولت‌ها بیشتر کنترل شـده که نمونه آن تک‌رقمی شدن نرخ تورم در دولت حسـن روحانی اسـت که البته بخشی از این دسـتاورد به دلیل کاهش تقاضا در کشور است چراکه نقدینگی در سـال‌های اخیر رشد سالانه بالای ۲۰ درصد را تجربه کرده است.

گـزارش معاونت امور اقتصادی وزارت امور اقتصادی و دارایـی در مـورد رابطه نقدینگی و تـورم در اقتصاد ایران نشان می‌دهد پس از سال ۱۳۶۸ و با پایان جنگ تحمیلی، سیاسـت‌های اقتصادی به اجرا گذاشته‌شده برای آزادسـازی و تعدیل اقتصـادی، منجر به افزایش دوباره نرخ تورم شد، به طوری که در سال ۱۳۷۰ تورم از ۹ درصد به ۲۰ درصد رسـید و تا سـال ۷۴ رکورد نرخ ۴۹ درصدی را به جای گذاشت. رشد نقدینگی هم همچنان بـه روند افزایش خود ادامه داد، به طوری که بیشترین درصد افزایش نقدینگی، بین سال‌های ۱۳۷۲ تا ۱۳۷۶ به وقوع پیوست و طی چهار سال نقدینگی با ۲۲۵ درصد افزایش تقریبا سـه برابر شد. پس از سال ۱۳۷۶، روند افزایشـی نقدینگی متوقف شـد و رشـد نقدینگی رو به کاهش نهاد، به طوری که در سـال‌های ۱۳۷۹ و ۱۳۸۰ به دنبال رونق اقتصادی و بهتر شـدن وضع بودجه دولت و اعمال مجموعه‌ای از سیاست‌های اصلاحی و تعدیل انتظارات تورمی، نرخ تورم در کشور کاهـش یافت و به حدود ۱۱.۴ درصد در سـال ۱۳۸۰ رسید. در حالی که در سال ۱۳۸۱ به دلیل اجرای برخی سیاست‌ها، نظیر حرکت به سمت تک‌نرخی کردن ارز و اعمال سیاست‌های پولی و مالی انبساطی، نرخ تورم مجدداً افزایش یافت و از ۱۱.۶ درصد در سال ۱۳۸۰ به ۱۵.۸ درصد در سال ۱۳۸۱ رسید.

گزارش وزارت اقتصاد نشان می‌دهد طی سال ۱۳۸۳ نرخ تورم تقریباً ثابت ماند و سرانجام در سال ۱۳۸۴ با اتخاذ سیاسـت‌های انقباضی از سوی دولت، به حدود ۱۰.۴ درصد رسـید. در سـال ۱۳۸۵ با افزایش قیمت جهانی نفت خام و افزایش درآمد دولت، دولت با اعمال سیاسـت‌های پولی انبسـاطی و تزریق منابـع فراوان دلاری و ریالی به طرح‌های عمرانی سراسـر کشـور و افزایش اعطای تسهیلات بانکی، موجب رشد نقدینگی سرگردان در سطح جامعه و متعاقباً رشد تورم شد. نرخ تورم به ۱۸.۴ درصد در سال ۱۳۸۶ و ۲۵.۴ درصد در سال ۱۳۸۷ رسید. با توجه به تجربه نرخ رشد پایه پولی بالا در سال‌های ۱۳۸۶ و ۱۳۸۷ و به تبع آن مواجهه با نرخ تورم بالا در سـال ۱۳۸۷، در سال ۱۳۸۸ نرخ رشد پایـه پولی نزدیک منفی ۱۰ درصد برای مقابله با تورم سال‌های گذشـته در دستور کار قرار گرفت تا تورم به ۱۰.۸ و ۱۲.۴ در سال‌های ۱۳۸۸ و ۱۳۸۹ کاهش یابد.

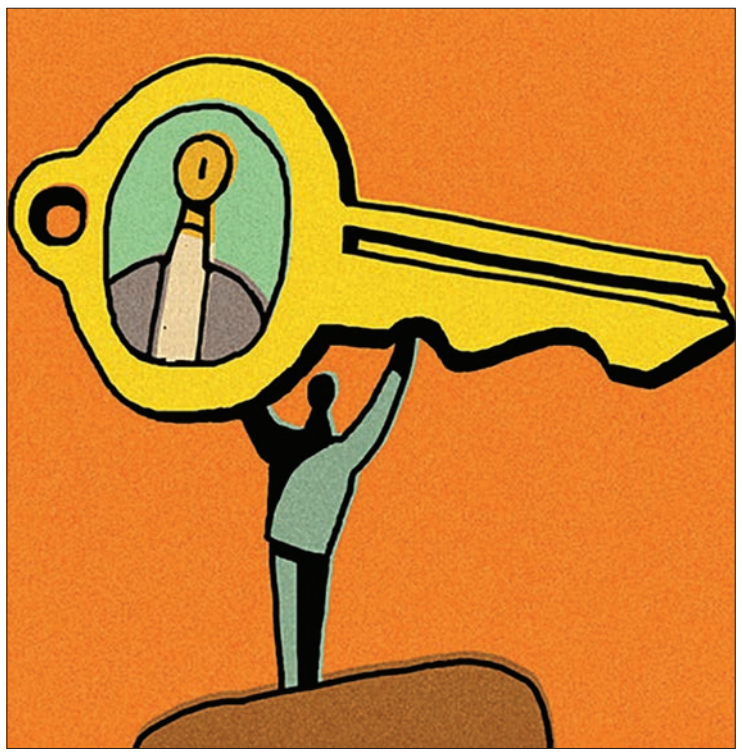
تحولات صورت‌گرفته در بخش ارزی کشور در سال ۱۳۹۰، نوسانات و محدودیت‌های نقل و انتقالات ارزی، تشدید تحریم‌های اقتصادی و افزایش قیمت حامل‌های انرژی همگام با اجرای قانـون هدفمند کردن یارانه‌ها باعث شـد تا تورم روند افزایشی را در سال ۱۳۹۰ طی کند، به طوری که در این سـال نرخ تورم با ۹.۱ درصد افزایش به ۲۱.۵ درصد رسـید. در سال ۱۳۹۱ با ادامه افزایش نرخ ارز که از نیمه دوم سـال ۱۳۹۰ آغاز شده بود، نرخ تورم مجددا با روند فزاینده‌ای همراه شـد، به گونه‌ای که نرخ رشد متوسـط ۱۲ماهه شاخص بهای کالاها و خدمات مصرفی از ۲۱.۶ درصد در فروردین به ۳۰.۵ درصد در اسـفند ۱۳۹۱ افزایش یافت. این روند افزایشی در سال ۱۳۹۲ نیز ادامه داشت، به طوری که از ۳۲.۳درصد در فروردین‌ماه این سال به ۴۰.۴ درصد در مهرماه رسید. از آبان این سال، روند نرخ تورم با کاهش روبه‌رو شد، به طوری که در اسفند به ۳۴.۷درصد رسید. با تداوم این روند کاهشـی و بـا کاهش ۱۹.۷ درصدی تورم تولیدکننده در سـال ۱۳۹۳ در مقایسـه با سال ۱۳۹۲، کاهش انتظارات تورمی، انضباط پولی، انضباط در بودجه و ثبات نرخ ارز، نرخ تورم با ۱۹.۱ واحد درصد کاهـش به ۱۵.۶درصد در اسـفند ۱۳۹۳رسـید و در اسفند ۱۳۹۴ با وجود افزایش رشد نقدینگی، نرخ تورم بـه ۱۱.۹ درصد کاهش یافت. روند نزولی نرخ تورم در سال ۱۳۹۵ نیز ادامه یافت و سرانجام در خرداد ۹۵ نرخ تورم تک‌رقمی شـد و به زیر ۱۰درصد رسید. این روند ادامه یافت تا در پایان سال ۱۳۹۵ نرخ تورم ۹ درصدی برای اقتصاد ایران به ثبت برسـد. بعد از ۲۶ سـال این شاخص در ایران تک‌رقمی شد.

منبع: آینده نگر

اول بهمن‌ماه، زمان آغاز به کار معاونت اقتصادی وزارت امور خارجه

دیپلماسی به خدمت اقتصاد می‌آید

ایمان‌ولی‌پور
ivankaramazof@yahoo.com



نزدیک به یک‌سال پس از طرح موضوع تغییـر سـاختار وزارت امور خارجه از سوی محمدجواد ظریف و توجه ویژه به دیپلماسی اقتصـادی، او در ابتـدای دی‌ماه دسـتور اجرایـی شـدن چارت ساختار جدید دستگاه دیپلماسی را ابـلاغ کـرد و ایـن تغییـرات ساختاری در دو مرحله به تصویب سازمان امور اداری و استخدامی کشور نیز رسید. ازجمله تحولات مهم در چارچـوب این تغییرات ساختاری، دو معاونت سیاسی و دیپلماسی اقتصادی در وزارتخانه امـور خارجه ایجاد می‌شـوند و معاونت‌هـای منطقـه‌ای منحل می‌شـوند؛ موضوعی که به‌دلیل رویکردهـای اقتصـادی دولـت دوازدهم، مطالبه تعامل گسترده با دنیا و استفاده از مزایای برجام صورت گرفتـه و از نقـش ویژه وزارت امـور خارجـه در حـوزه هماهنگی برنامه‌هـای اقتصادی در دولـت دوازدهم خبر می‌دهد. حـالا آن‌طور که عباس عراقچی، معاون حقوقی و بین‌الملل وزارت امور خارجه اعلام کرده است، اول بهمن‌ماه زمان آغاز به کار معاونت اقتصـادی در وزارت امور خارجه اسـت. عراقچی که سه‌شنبه‌شب در دوازدهمیـن همایـش سراسری اتحادیه صادرکنندگان فرآورده‌هـای نفـت، گاز و پتروشیمی در مرکز همایش‌های بین‌المللی صداوسـیما سـخن می‌گفت، از شروع به کار معاونت اقتصادی وزارت امـور خارجه از اول بهمن‌مـاه خبـر داد و گفت: این معاونت اقتصادی، مسئولیت تمامی روابط و مراودات اقتصادی کشـور با دنیا را به عهده خواهد داشـت و در راسـتای اقتصـاد مقاومتـی تلاش خواهـد کرد تا صادرات غیرنفتی و فرآورده‌های مرتبط با نفت را افزایش دهد.

او همچنیـن گریزی به حادثه دلخـراش نفتکش سـانچی زد و تعبیـر کتک خـوردن را برای وزارت امـور خارجه به‌کار برد. او گفت: برخی انتظارهـا از وزارت امـور خارجه غیرمنطقی اسـت، اگرچـه برخی انتظـار دارند که وزارت امور خارجه کشـتی آتش گرفته را خاموش کند و در همه موارد ایـن وزارت امـور خارجه است که باید کتک بخورد، اما اگر بخش‌خصوصی از وزارت خارجه انتظارات منطقی داشته باشد، ما برای خودمان تعهد ایجاد کرده‌ایم که به اقتصاد کشور کمک کنیم.

معـاون حقوقـی و بین‌الملل وزارت خارجـه در ادامـه سخنانش به برجام اشاره کرد و با بیان اینکـه آمریکایی‌ها برای به حداقل رسـاندن بهره‌مندی ایـران از مزایـای برجـام برنامه‌ریزی کرده‌اند، ادامه داد: آمریکایی‌هـا در حـال حاضـر بـه شـرکت‌ها و بانک‌ها فشـار می‌آورند تـا با ایـران وارد کار نشوند و این کار را با ایجاد یک فضای سـرگردانی و ابهام انجام می‌دهند. وعده‌هـای چندماهه ترامپ بـرای خـروج از برجام نشـان داد کـه آمریکایی‌هـا با این شیوه یک حصار سرگردانی و بلاتکلیفـی ایجـاد کرده‌اند تا طرف‌هـای تجـاری نتواننـد با ایران کار کنند.

او اضافه کـرد: ما نباید اجازه دهیم ایـن فضـای بلاتکلیفی ادامـه یابـد. باید این بـازی را هرچه سـریع‌تر تمـام کنیم و نباید اجازه داد ترامپ این بازی را تا ابد ادامه دهد. آمریکایی‌ها معتقدنـد ایران پـس از برجام قوی‌تر شـده و ایـران هیچ‌گاه پس از پیروزی انقلاب اسـلامی چنین اقتدار منطقه‌ای نداشـته است.

فضای روانی اقتصاد جهانی علیه ترامپ

معـاون حقوقـی و بین‌الملل وزارت امور خارجه با بیان اینکه فضای روانی جامعه جهانی زیر بار تهدیدهـای ترامپ نمی‌رود، گفـت: بعـد از ۱۲ ژانویـه یک رغبت جدید در شرکت‌ها برای تعامل با ایران دیده می‌شـود و مـا باید از این فرصت اسـتفاده کنیم و اجازه ندهیم این فضای بلاتکلیفی همچنان ادامه یابد.

او ادامـه داد: موانعـی کـه برجام قـرار بود بـردارد، کاملاً برداشته شده و حتی یک مثال هم وجود نـدارد که برجام قرار بوده اسـت تحریم یـا مانعی را بردارد و برنداشـته است. امروز ایـران نفتـش را می‌فروشـد، پتروشیمی‌اش را صادر می‌کند، تحریم‌های اصلی بانکی برداشته شده، هواپیمای‌مان را می‌خریم و آنچنان ثبات سیاسـی داریم که بیـش از ۷۰ درصد از مردم در انتخابات شـرکت می‌کنند. این چیزهاست که آمریکایی‌ها را عصبانی کـرده و می‌خواهند بـه هر قیمتی جلـوی برجام را بگیرند.

عراقچی افزود: در حال حاضر، در آمریـکا ایـن تفکـر وجـود دارد کـه ایران پـس از برجام، دستاوردهای زیادی را به دست آورده و در مقابـل، دسـتیابی ایـران بـه سـلاح اتمـی تنها ۱۰ سـال عقب افتاده است. به همین دلیل اسـت که ترامپ از برجام به عنوان خسارت محض یاد می‌کند.

ساخت نخستین بیمارستان هسته‌ای توسط اتریش

معـاون حقوقـی و بین‌الملل وزارت امور خارجه با اشـاره به وعـده چهارماهـه ترامپ برای اظهارنظر دوبـاره درباره برجام گفـت: این چهـار ماه بسـیار سرنوشت‌ساز است و ما باید در این چهار ماه، اتصالات اقتصادی خـود را با کشـورهای اروپایی، شرق آسـیا و شرکای اقتصادی و تجاری خود بیشـتر و بیشتر کنیم، زیرا این مسـئله برجام را محکم‌تر می‌کند.

او ادامـه داد: مـا در همین زمانی‌کـه ترامپ وعـده داده بـود از برجام خـارج خواهد شـد، موفق شـدیم با مذاکره بـا ایتالیایی‌ها خـط اعتباری ۶ میلیـارد دلاری امضا کنیم. همچنین یـک میلیارد دلار با اتریشـی‌ها قرارداد بستیم که اجرایـی هم شـد و تأسـیس اولین بیمارسـتان هسته‌ای از دسـتاوردهای این قـرارداد با اتریشی‌هاست.

در حال حاضر، اتریشـی‌ها با سرمایه خودشـان در ایران بیمارستان هسته‌ای می‌سازند؛ موضوعی کـه تا قبل از برجام جزو خطوط قرمز بود.

عراقچـی در پایان با اشـاره به سـفر مقامـات اروپایی به ایران گفت: سفر مقامات ارشد فرانسـه به ایران قطعی شـده و وزیـر خارجه آلمـان هم به زودی بـه ایران سـفر خواهد کرد و تا دو ماه آینده چندین مقـام اروپایی به ایران سـفر می‌کنند.

گزارش ۲

جزییات رشد اقتصادی در نیمه نخست امسال

رشد اقتصادی چگونه ۴.۵ درصد شد؟

پنج بخش عامل رقم خوردن رشـد اقتصادی ۴.۵درصدی در نیمه اول امسـال بوده‌اند و نفت همچنـان بالاترین سـهم را در بین سـایر بخش‌های اقتصادی دارا است.

بـه گـزارش ایسـنا، بانـک مرکـزی بـه تازگـی آمارهای مربـوط بـه تغییـرات رشـد اقتصـادی در نیمـه اول سـال جـاری را اعلام کرد. براسـاس مسـتندات منتشر شـده تولید ناخالـص داخلـی بـه قیمـت پایـه و بـر اسـاس قیمت‌های ثابـت ۱۳۹۰، از ۳۳۸ هـزار و ۶۹۱ هـزار میلیـارد تومان در نیمـه اول ۱۳۹۵ به ۳۵۳ هزار و ۹۰۵ میلیـارد تومان در نیمه اول امسال افزایش یافت که در مجموع حاکی از رشد اقتصادی ۴.۵درصـدی همراه بـا نفت و ۴.۱ درصـدی بـدون نفـت ۴.۱ درصد است.

در حالی رشـد اقتصـادی با نفـت و بـدون نفت بـا کاهش اختلاف قابل توجهی نسـبت به گذشـته همراه شده که چندی پیش معـاون اقتصـادی بانک مرکزی گفته بود آمارها نشـان از خروج واحدهـای صنعتی از رکود دارد. بنا بـه گفته پیمان قربانی، بررسی شـاخص تولید در کارگاه‌هـای بـزرگ صنعتی نشان‌دهنده رشد ۴.۹ درصدی در فصـل بهـار اسـت. در عین حال شـاخص رشد در تابستان بـه ۵.۳درصـد رسـیده که در مجمـوع نشـان‌دهنده خـروج واحدهـای صنعتـی از رکـود خواهد بود.

او گفتـه بود برخلاف سـال گذشـته که رشـد نفتـی بود، برای سال جاری این بخش‌های صنعتی هسـتند که توانسته‌اند رشـد را تأمین کنند به عبارتی رشـدهای صنعتـی در حـال جایگزینی رشد نفتی هستند.

نفت در صدر

بـرآورد ارزش افـزوده فعالیت‌های مختلـف اقتصادی نشـان می‌دهـد علـت عمـده افزایش رشـد اقتصادی را باید در ارزش افـزوده فعالیت‌هـای «نفت» بـا ۱.۳درصد، «حمل و نقل، انبـارداری و ارتباطات» ۰.۷، «بازرگانـی، رسـتوران و هتـل‌داری» ۰.۵ درصـد و همچنین «صنعت» ۰.۵ درصد جست‌وجو کرد.

همچنین در نیمه اول امسال ارزش افزوده گروه کشاورزی به قیمت‌های سال ۱۳۹۰ تا بیش از ۳۳هزار میلیارد تومان برآورد شده که نسـبت به دوره مشابه سـال قبل ۴.۲درصـد افزایش دارد. برآوردهـا نشـان می‌دهد تولید محصـولات زراعی۰.۳ و باغـی ۶.۵ درصـد و همچنین تولیـد محصـولات اصلی دامی ۵.۸ درصد افزایش یافته است.

بر اساس محاسبات اولیه ارزش افزوده گروه «نفت» در نیمه اول امسـال حدود ۷۹ هـزار میلیارد تومـان بوده کـه گویای رشـد ۵.۸ درصدی و در نتیجه سهمی معـادل یک درصد از نرخ رشـد ۴.۵ درصـدی اقتصـاد در دوره مورد بررسـی اسـت. همچنین افزایش نرخ رشـد ارزش افزوده گروه نفت ناشـی از افزایش نرخ رشـد تولید و صادرات نفت خام، تولیـد میعانـات گازی، تولیـد فرآورده‌های پالایشـگاهی و نیز افزایـش تولیـد و صـادرات گاز طبیعی نسـبت به دوره مشـابه سال قبل است.

رشد صنعت و معدن ۴.۵ درصد شد

گـروه «صنایـع و معـادن» نیـز در نیمـه اول امسـال از نرخ رشـدی معادل ۴.۵ درصد برخوردار شـده که در مقایسه بـا دوره مشـابه سـال قبـل ۵.۳ درصـد افزایـش یافتـه است. این بخش سهمی معادل یک درصـد از رشـد اقتصادی ۴.۵ درصـدی را بـه خـود اختصاص داده اسـت. در گروه صنایـع و معـادن ارزش افزوده بخـش صنعـت ۴.۸، معـدن ۰.۴، ساختمان ۰.۶ و آب و برق و گاز ۷.۳ درصد رشد دارد.

در بخـش «سـاختمان» نیـز ارزش سـرمایه‌گذاری بخش‌خصوصـی در مناطـق شـهری به قیمت‌هـای جاری در نیمـه اول امسـال نسـبت بـه دوره مشـابه سـال قبـل ۱۲.۶ درصد افزایش یافته است. با اعمال شاخص‌های قیمت نرخ رشـد ارزش افزوده سـاختمان بخش‌خصوصـی ۰.۳ درصـد برآورد شده اسـت. در مجموع با در نظر گرفتن افزایش ارزش افـزوده سـاختمان دولتی، نرخ رشـد بخش سـاختمان حدود ۰.۶ درصد برآورد شده است.

سهم خدمات ۱.۸ درصد

آمارهای بانک مرکزی نشـان می‌دهد کـه ارزش افزوده گروه «خدمات» در نیمه اول امسال از نرخ رشد ۳.۸ درصدی برخوردار شـده و سـهم آن از رشد ۴.۵ درصدی تولیـد ناخالص داخلی بـه ۱.۸ درصد رسـیده اسـت.

همچنیـن برآوردهای حاصل از رشـد اقتصادی بر حسب اقلام هزینه نهایی نشـان می‌دهد در نیمـه اول امسـال هزینه‌هـای مصرف نهایـی بخش‌خصوصی ۳.۷، هزینه‌هـای مصرف نهایی بخش دولتـی ۳.۵ و تشـکیل سرمایه ثابت ناخالص ۰.۱ بوده است.

محـاسـبات مقـدماتـی شـش ماهه اول امسال نسبت به دوره مشابه سال قبل نشان‌دهنده افزایش نرخ رشد تشکیل سرمایه ثابـت ناخالـص بـه میـزان ۰.۱ درصد اسـت. تشـکیل سـرمایه ثابـت ناخالـص متشـکل از دو بخش ماشـین‌آلات و سـاختمان اسـت که بـرای سـاختمان ۰.۶ درصـد افزایش و سـرمایه ثابت ناخالـص ماشـین‌آلات تـا ۰.۹ درصد کاهش دارد. کاهش واردات کالاهـای سـرمایه‌ای در نیمـه اول امسـال مهم‌تریـن عامل در خصوص کاهش نرخ رشد تشکیل سـرمایه ثابت ناخالص در بخش ماشـین‌آلات محسـوب می‌شود. در حـوزه تجـارت خارجـی و بر اساس برآوردهای اولیه، صادرات و واردات کالاها و خدمات طی نیمه اول امسال به گونه‌ای تغییر داشته که ۴.۳ درصد در صادرات و ۱۱.۴ درصد در واردات رشد دارد.

دریچه

مجمع جهانی اقتصاد اعلام کرد

۵ آسیب جهان در سال ۲۰۱۸

تحقیقـات مجمع جهانی اقتصاد نشـان می‌دهد که حوادث اقلیمی شدید و فجایع طبیعی، خطراتی هستند که احتمال وقوع آنها در سال ۲۰۱۸ زیاد است. به گزارش ایرنا، بر اسـاس آخرین گزارش مجمع جهانی اقتصاد با عنوان «خطرات جهانی»، فجایع زیست‌محیطی، جرائم سایبری، مهاجرت ناخواسته در مقیاس وسیع و تجارت غیرقانونی یا قاچاق به ترتیب از جمله مهم‌ترین خطراتی هسـتند که احتمال وقوع آنها در جهان در سال ۲۰۱۸ زیاد اسـت. در گزارش جدید مجمع جهانی اقتصاد نیز مانند گزارش پیشین، مهم‌ترین خطر بین‌المللی به لحاظ میزان اثرگذاری استفاده از سلاح‌های کشتار جمعی بود، اما این بار سه خطر زیست‌محیطی شامل حوادث شدید اقلیمی، فجایع طبیعی و شکسـت در کاهش مهاجرت ناشی از تغییرات آب و هوایی نیز به آن اضافه شدند. بر اساس نظرات یک هزار دانشمند و سیاست‌گذاری که در این مطالعه شـرکت کرده و انواع خطرات از اقتصادی، زیسـت‌محیطی، ژئوپلیتیکی، اجتماعی و فناوری را بر حسـب احتمال وقوع و مقیاس تأثیرگذاری، رتبه‌بندی کردند؛ وقـوع حوادث اقلیمی شـدید، فجایع طبیعی، حملات سایبری، رشد کلاهبرداری و دزدی و شکست در کاهش مهاجرت ناشی از تغییرات اقلیمی، پنج خطر نخسـتی هسـتند که احتمال وقوع آنها در جهان زیاد است. اسـتفاده از سلاح کشتار جمعی، حوادث شدید اقلیمی، فجایع طبیعی، شکسـت در کاهش مهاجرت ناشـی از تغییـرات اقلیمی و بحران آب نیـز به عنوان پنج خطر نخست تهدیدکننده جهان به لحاظ مقیاس اثرگذاری شناخته شدند. پنج خطر نخستی که به لحاظ احتمـال وقوع و اثرگذاری جهان را تهدید می‌کنند نیز اقلیم خشـک، کاهش تنوع زیسـت‌محیطی، فروپاشی اکوسیستم‌ها، فجایع محیط‌زیستی که بشر می‌آفریند و شکست در کاهش مهاجرت ناشی از تغییرات اقلیمی عنوان شدند.

گزارش «گروه بین‌المللی بحران» درباره بقای برجام

لزوم چتر حمایتی اروپا در برابر تحریم‌های آمریکا

اندیشـکده «گـروه بین‌المللی بحران» در گزارشـی با بررسـی دومین سـال اجرای برجام معتقد است: اروپا می‌بایست فرای حمایت لفظی از برجام رفته و بقای آن را با ایجاد یک چتر حمایتی از تجارتش در صورت وضع تحریم‌های ثانویه آمریکا تضمیـن کند. در این گزارش ۳۴ صفحه‌ای آمده است: تصمیم کاخ سفید برای تمدید معافیت تحریمی ایران کمی بیشتر از یک تعویق نیست؛ شـرایطی که ترامپ اصرار به برقـراری آن دارد، مغایر با برجام اسـت. امضاکنندگان دیگر این توافق باید در این مدت این کشـور را تشـویق به ماندن در توافق کرده و درعین حال به دنبال راه‌هایی برای پایدار کردن آن بدون توجه به اقدامات آمریکا باشند. بر اساس این گزارش، از دست رفتن این توافق، بحرانی را شعله‌ور خواهد کرد که می‌تواند منجر به عمیق‌تر شـدن تنش‌ها در این منطقه پرآشوب شده و ضربه سختی به دیپلماسی چندجانبه و رژیم منع گسترش بزند. این گزارش ادامه می‌دهد: تهران به نوبه خود به توافق پایبند بوده... اما ممکن است صبرش به پایان برسد؛ چراکه موقعیت دیپلماتیک مناسب ایران در خارج، اوضاع در داخل کشور را بهبود نبخشیده است. این اندیشکده می‌افزاید: دولت ترامپ می‌خواهد هماهنگ با شـرکای اروپایی خود عمل کند، اما نه به هر قیمتی و ممکن است درصورت مخالفت اروپا، بخواهد راه خودش را بـرود. وضع تحریم‌های ثانویه آمریکا بر شـرکت‌های اروپایـی که با ایران تجارت می‌کننـد، می‌تواند آنها را با انتخاب میان سـرمایه‌گذاری و تجارت هنوز محدودشان با ایران یا به خطر انداختن دسترسی‌شـان به بازار بسیار بزرگتر و سودآورتر آمریکا مواجه کند.

طبق یک نظرسـنجی ویژه که گروه بین‌المللی بحران از بیش از ۶۰ مدیر ارشـد در شـرکت‌های فراملیتی که به صورت فعال به دنبال سرمایه‌گذاری در ایران هستند، انجـام داده اسـت، ایجاد یـک چتر حمایتـی در برابر تحریم‌های ثانویه آمریکا قابل دسـتیابی است، چنانچه ایران به تعهداتش طبق برجام پایبند بماند. این گزارش در بخش دیگـری می‌افزاید: تاکنون اروپـا با احتیاط از برداشتن قدمی که ممکن است به جنگ تجاری با آمریکا بیانجامد پرهیز کرده، اما اکنون ممکن است احساس کند در صـورت از بین رفتن برجام، امنیتش در خطر اسـت. اروپا همچنین باید به قراردادهای دوجانبه سرمایه‌گذاری در اقتصاد ایران و شراکت طولانی‌مدت در حوزه انرژی با تهران دست یابد، درحالی‌که به تعامل دیپلماتیک با ایران در مورد سیاست‌های منطقه‌ای و مسائل مربوط به حقوق بشر می‌پردازد. در ادامه این تحلیل آمده است: ایران نیز به نوبه خود باید گام‌هایی را بردارد. تهران باید مشکلات داخلی اقتصادش را به‌خصوص با توسـعه استانداردهای بانکـی و ایجاد یک فضـای کاری شـفاف‌تر و مبارزه با فاسد حل کند. این نه‌تنها برای جذب فناوری و سرمایه خارجـی مهم اسـت، بلکه برای پرداختـن به نارضایتی عمومی هم ضرورت دارد. این گزارش در بخش دیگری ادامه می‌دهد: این نکته که برجام به‌رغم خصومت ترامپ، بیشتر از دیگر توافقات چندجانبه آمریکا در این مدت به حیات خود ادامه داده، خود شاهدی است بر سودمندی و استحکام این توافق، اما دیگر امضاکنندگان نباید بر این گمان باشند که برجام می‌تواند در برابر تهاجمات بیشتر دوام آورد. پیـش از آن که دیر شـود، آنان باید از آن به صورت فعالانه دفاع کنند.

ارتباطات

یورو نیوز اعلام کرد

سالمندان کدام کشورها بیشتر آنلاین هستند؟

یورو نیوز گزارش داد که بررسی‌های جدید نشان می‌دهد سالمندان دانمارکی با فاصله زیادی از سالمندان سایر کشورهای عضو اتحادیه اروپا، از خدمات بانکی آنلاین استفاده می‌کنند. از هر پنج شهروند بالای ۶۵ سال دانمارک، چهار نفر از خدمات بانکی آنلاین استفاده می‌کنند که سه برابر بیشتر از میانگین ۲۸درصدی کل اتحادیه اروپا است. در سایر کشورهای منطقه اسکاندیناوی نیز روند مشابهی به چشم می‌خورد و دو سوم سالمندان فنلاندی و ۷۱درصد سالمندان سوئدی، امور بانکی خود را از طریق آنلاین پیش می‌برند.

از سوی دیگر در کشورهای بلغارستان، یونان، کرواسی، مجارستان و رومانی، نسبت سالمندانی که برای مدیریت پول خود از خدمات بانکی آنلاین استفاده می کنند کمتر از ۱۰درصد است.

بنابر آمارهای موسسه آمار اتحادیه اروپا، طی یک دهه اخیر تعداد افرادی که در اتحادیه اروپا از خدمات بانکی آنلاین استفاده می‌کنند دو برابر شده است. به طور میانگین ۲۱درصد سالمندان اروپایی از خدمات بانکی آنلاین استفاده می‌کنند که در مقایسه با ۲۵درصد سال ۲۰۰۷ افزایش یافته است.

بررسی‌ها نشان می‌دهد جوانان تمایل بسیار بیشتری به استفاده از این خدمات دارند. ۵۵درصد افراد ۱۶ تا ۲۹ سال اتحادیه اروپا اعلام کرده‌اند از خدمات بانکی آنلاین استفاده می‌کنند. جوانان هلندی با ۹۳درصد بیشترین و بلغاری‌ها با ۶درصد، کمترین استفاده‌کنندگان از این خدمات را تشکیل می‌دهند.

لوکزامبورگ تنها کشور اتحادیه اروپا است که سالمندان آن بیشتر از جوانان از خدمات بانکی آنلاین استفاده می‌کنند. ۶۶درصد سالمندان و ۶۳درصد جوانان این کشور از این خدمات استفاده می‌کنند.

در عین حال نباید فراموش کرد افزایش استفاده دیجیتالی مردم از خدمات بانکی بدون خطر هم نبوده است. فدراسیون بانکی اروپا اعلام کرده است مجرمان سایبری در تلاشند با استفاده از حفره‌های امنیتی اهداف خود را پیش ببرند. این فدراسیون به نقل از پلیس اروپا اعلام کرده که میزان جرائم سایبری در برابر جرائم سنتی در برخی از کشورهای اتحادیه اروپا رو به افزایش است.

شکایت دولت از استارت‌آپ‌ها پس گرفته می‌شود

اختصاص ۵۰۰ میلیارد تومان برای کسب‌وکارهای نوپا

وزیر ارتباطات با اشاره به موافقت رئیس‌جمهور برای اختصاص ۵۰۰ میلیارد تومان در جهت توسعه خدمات کسب و کارهای نوپا گفت که در تلاشیم تا شش‌ماه آینده در کشور سند توسعه اقتصاد دیجیتال داشته باشیم.

به گزارش ایسنا، آذری‌جهرمی در حاشیه جلسه روز چهارشنبه هیات دولت در جمع خبرنگاران اظهار کرد: امروز در دولت این تصمیم گرفته شد که شکایت بدنه دولت از کسب و کارهای نوپا قبل از مطرح‌شدن در مراجع قضایی، در کمیته‌ای به مسئولیت معاونت حقوقی ریاست جمهوری و عضویت نمایندگان وزارت ارتباطات، وزارت کار و معاونت علمی ریاست جمهوری بررسی شود و سپس به دستور قضایی ارجاع شود. این تصمیم می‌تواند تضمینی برای فعالیت کسب و کارهای نوپا باشد.

وی خاطرنشان کرد: با موافقت رئیس‌جمهور بنا شد ۵۰۰ میلیارد تومان در دو سال پیش‌رو، برای توسعه خدمات کسب و کارهای نوپا که در زمینه شبکه ملی اطلاعات فعالیت می‌کنند، در نظر گرفته شود که این منابع می‌تواند مستقیم به این بنگاه‌ها داده شود یا به صندوق سرمایه‌گذاری‌های خطرپذیر تزریق شود. در سه هفته آینده وزارت ارتباطات با مرکز ملی فضای مجازی در این زمینه به جمع‌بندی نهایی می‌رسد.

وزیر ارتباطات در ادامه با اشاره به اینکه سند استراتژی ایران در اقتصاد دیجیتال در شش‌ماه آینده از طریق وزارت ارتباطات به دولت پیشنهاد می‌شود تا در دولت بررسی شود، اظهار کرد: هدف ما این است تا شش‌ماه آینده سند اقتصاد دیجیتال را در کشور داشته باشیم. با این اقدامات می‌توانیم خدمات مورد نیاز کشور را تامین کنیم. آذری‌جهرمی در ادامه در پاسخ به پرسشی درخصوص اقدامات وزارت ارتباطات برای تقویت پیام‌رسان‌های داخلی گفت: ما در موقعیت پیش‌آمده در اتفاقات اخیر توانستیم نقاط ضعف و قوت پیام‌رسان‌های داخلی را ارزیابی کنیم و در واقع این اتفاقات آزمون خوبی برای پیام‌رسان‌های داخلی بود. در رابطه با تقویت پیام‌رسان‌های داخلی شورای فضای مجازی سند مصوبی دارد که در آن تکالیف دستگاه‌های مختلف مشخص شده است. وزارت ارتباطات عمده وظایف خود را در این زمینه انجام داده است و باقیمانده وظایف نیز در کوتاه‌مدت تکمیل می‌شود.

وزیر ارتباطات در پایان گفت: اما موضوع فقط این سند نیست، بلکه بحث، بحث تکنولوژی است. استراتژی ما باید تقویت شبکه‌های اجتماعی بومی و رقابت در بازار برای خروج از انحصار شرایط فعلی باشد که ما در این دو مسیر حرکت می‌کنیم.

ایران، چهارمین کشور مصرف‌کننده اسلامی غذا و نوشیدنی حلال

ایران کجای بازار حلال قرار دارد؟

برند حلال در همه جای دنیا برای مردم شناخته‌شده است، حالا هم که تقریباً ۲۸درصد جمعیت روی زمین را مسلمانان تشکیل می‌دهند، برند حلال شناخته شده‌تر از قبل شده است. البته که برند حلال تنها مختص مسلمانان نیست و دیگر ادیان هم از این محصولات استفاده می‌کنند، اما با این حال، مفهوم حلال به یکی از مهم‌ترین و پرکاربردترین مفاهیم در عرصه تجارت و گردشگری به‌ویژه در میان کشورهای اسلامی تبدیل شده است. در دیگر کشورها هم به دلیل فراهم کردن خدماتی مانند گردشگری برای مسلمانان این مفهوم به کار گرفته می‌شود.

به گزارش اتاق تهران، در همین زمینه مؤسسه پژوهش‌های برنامه‌ریزی، اقتصاد کشاورزی و توسعه روستایی در گزارشی به بررسی «تولید و صادرات مواد غذایی حلال در دنیا» پرداخته است. طبق این گزارش نمی‌توان از حجم تولید محصولات حلال برآورد مشخصی داشت، اما از طریق بررسی مصرف و تجارت محصولات می‌توان تا حد زیادی به وضعیت تجارت غذای حلال دست یافت.

براساس گزارش ارائه شده توسط فاروک و دیگران، ارزش مصرف غذا و نوشیدنی مسلمانان جهان در سال ۲۰۱۳ نسبت به ۲۰۱۲ معادل ۱۰.۸ درصد رشد یافته و به ۱۲۹۲ میلیارد ریال رسیده است. بازار غذای حلال در این سال ۱۷.۷ درصد از مصرف جهانی را به خود اختصاص داده است درحالی‌که سهم بازار غذای حلال در سال ۲۰۱۲ معادل ۱۶.۶درصد از مصرف جهانی بوده است. با این روند انتظار می‌رود این رقم در سال ۲۰۱۹ به حدود ۲۵۳۷ میلیارد دلار برسد که حدود ۲۱.۲ درصد از حجم بازار مصرف جهانی خواهد بود.

طبق این گزارش، در سال ۲۰۱۳ اندونزی با ۱۹۰ میلیارد دلار، ترکیه با ۱۶۸ میلیارد دلار، پاکستان با ۱۰۸ میلیارد دلار و ایران با ۹۷ میلیارد دلار در صدر مصرف‌کنندگان اسلامی غذا و نوشیدنی حلال قرار داشته‌اند. تهیه و توزیع غذای حلال در سال ۲۰۱۳ بالغ بر ۱۵۱ میلیارد دلار هزینه داشته است.

آن‌طور که در گزارش مؤسسه پژوهش‌های برنامه‌ریزی، اقتصاد کشاورزی و توسعه روستایی نوشته شده است و براساس گزارش مرکز تحقیقات و اطلاع‌رسانی اتاق اسلامی (به نقل از تامسون رویترز ۲۰۱۳) ارزش اقتصاد اسلامی ایران در سال‌های ۲۰۱۲ و ۲۰۱۳ به ترتیب معادل ۳۱۸ و ۴۶۴ میلیارد دلار برآورد شده است. ایران با سهم ۵درصدی جمعیت حدود ۷ تا ۸ درصد اقتصاد بخش غذا و شیوه زندگی حلال جهان را داشته و در مجموع سهمی ۱۰ الی ۱۳درصدی از اقتصاد اسلامی جهانی را داراست.

بازار غذا با ارزشی نزدیک به ۱۳۰۰ میلیارد دلار به تنهایی تقریباً ۶۵ درصد از کل ارزش بازار بخش غذا و شیوه زندگی حلال را تشکیل می‌دهد و به همین دلیل بازار بخش غذا، مرکز توجه تجارت حلال است. ارزش بازار بخش غذا و شیوه زندگی حلال ایران در مجموع حدود ۱۳۲ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۲ برآورد شده که در سال ۲۰۱۳ به بیش از ۱۴۱ میلیارد دلار رسیده است. بازار غذا با ارزشی نزدیک به ۹۷ میلیارد دلار به تنهایی تقریباً ۷۰درصد از کل ارزش بازار بخش غذا و شیوه زندگی حلال در ایران را تشکیل می‌دهد و این ماجرا نشان می‌دهد که به بازار بخش غذای حلال در ایران باید توجه کافی شود.

البته پژوهش‌های مختلف نشان می‌دهد که ایران در میان عمده‌ترین کشورهای عضو سازمان کنفرانس اسلامی که در تجارت فرآورده‌های حلال فعالیت دارند، از سهم و جایگاه به نسبت مناسبی برخوردار است. برآوردها نشان می‌دهد ایران در سال ۲۰۰۵، ۲۱ درصد صادرات فرآورده‌های گوشتی، ۳.۶ درصد صادرات فرآورده‌های کنسرو و نوشیدنی و ۱.۲درصد فرآورده‌های لبنی حلال از مجموع صادرات فرآورده‌های گوشتی کشورهای عضو سازمان کنفرانس اسلامی را به خود اختصاص داده است.

همچنین براساس گزارش وزارت جهاد کشاورزی در سال ۹۵، کل صادرات بخش کشاورزی در سال ۱۳۹۴ برابر ۴۷۵۶. ۹۳ هزار تن معادل ۵۴۴۷.۰۱ میلیون دلار بوده است که از میزان ۱.۸۸ هزار تن، معادل ۴.۳۵ میلیون دلار گوشت قرمز و ۷۱ هزار تن معادل ۱۰۱.۰۱ میلیون دلار گوشت مرغ است.

طبق این آمار و ارقام گزارش مؤسسه پژوهش‌های برنامه‌ریزی، اقتصاد کشاورزی و توسعه روستایی می‌گوید که صادرات حدود ۵.۵ میلیارد دلار محصولات کشاورزی که با اندکی اغماض می‌توان آن را در زمره صادرات حلال در نظر گرفت، سهم بسیار ناچیزی از صادرات در بازار حلال دنیا است.

این در حالی است که کشورهای مالزی، اندونزی، کویت، عربستان سعودی و امارات متحده عربی در میان کشورهای عضو سازمان کنفرانس اسلامی و همچنین کشورهای آفریقای جنوبی، سنگاپور و استرالیا دارای نظام صدور گواهی‌های حلال بسیار سازماندهی شده هستند.

سازمان هدفمندی یارانه‌ها اعلام کرد

حذف یارانه‌ها در انتظار تصمیم مجلس

سازمان هدفمندی یارانه‌ها اعلام کرد که حذف یارانه پردرآمدها در انتظار مصوبه مجلس است.

به گزارش مهر، مدیرکل برنامه و بودجه سازمان هدفمندی یارانه‌ها گفت: تا زمان تصویب مجلس، هیچ تغییری در حذف افراد یارانه‌بگیر اتفاق نمی‌افتد.

نرگس پرستاری افزود: جلسات کمیسیون تلفیق مجلس شورای اسلامی در حال برگزاری است و هنوز هیچ تصمیم جدیدی درباره حذف یارانه‌بگیرها گرفته نشده است.

وی تصریح کرد: هنوز هیچ چیز مشخص نیست و هر تصمیمی که مجلس اتخاذ کند، دولت موظف به اجرای آن خواهد بود.

پرستاری از انجام مطالعات پژوهشی در راستای بررسی تأثیرات منفی و مثبت یارانه‌ها در حوزه‌های فرهنگی اجتماعی کشور خبر داد و گفت: این مطالعات در پنج استان تهران، کرمانشاه، سیستان و بلوچستان، مازندران و خوزستان انجام شده که البته نتایج این پژوهش هنوز تحلیل نشده است.

مدیرکل برنامه و بودجه سازمان هدفمندی یارانه‌ها ادامه داد: این پژوهش هیچ ارتباطی به حذف یارانه پردرآمدها ندارد، اما این طرح در تصمیم‌گیری دولت در سرنوشت یارانه‌ها مؤثر است.

پرستاری با بیان اینکه حذف یارانه پردرآمدها تاکنون بارها به دلیل تبعات اجتماعی و فرهنگی متوقف شده است، اظهار کرد: براساس تحلیل‌های کارشناسی شکی وجود ندارد که نحوه پرداخت یارانه‌ها به شکل فعلی نه‌تنها مشکلی را حل نکرده، بلکه مشکلاتی نیز به‌وجود آورده است.

وی اضافه کرد: ماهانه ۳ هزار و ۸۰۰ میلیارد تومان بابت یارانه نقدی افراد پرداخت می‌شود که این مبلغ می‌توانست در بخش‌های دیگر سرمایه‌گذاری شود.

وی عدم حمایت از بخش تولید و عدم سرمایه‌گذاری در مولدهای انرژی را از نواقص طرح هدفمندی یارانه‌ها دانست و اظهار داشت: از ابتدا قرار نبود دولت هزینه اضافه‌ای بابت یارانه‌ها بپردازد و قرار بود ۵۰ درصد از منابع صرف پرداخت نقدی و ۵۰ درصد دیگر در حوزه‌های بهره‌وری انرژی و حمایت از تولید، اشتغال و سلامت هزینه شود، این در حالی‌است که دولت ابتدا با حمایت حدود ۳ هزار میلیاردی این طرح کار را آغاز کرد و در ۹ ماهه امسال بیش از ۱۴ هزار میلیارد تومان در این زمینه هزینه کرده است.

وی با تأکید بر ضرورت بازتعریف شاخص‌های یارانه‌بگیران و لزوم حذف یارانه پردرآمدها تصریح کرد: محاسبه پرداخت یارانه از ابتدا دقیق نبوده و در این زمینه بیش برآوردی صورت گرفته که منجر به مشکلات کنونی شده است.

پرستاری افزود: از ابتدای طرح تاکنون یارانه بیش از ۴ میلیون نفر قطع شده که یارانه حدود یک میلیون نفر مجددا برقرار شده که نشان می‌دهد میزان خطا در حذف افراد زیاد بوده است.

گفتنی است سخنان این مقام سازمان هدفمندی یارانه‌ها درحالی مطرح می‌شود که کمیسیون تلفیق مجلس شورای اسلامی در جلسه روز سه شنبه خود با تصویب مصوبه‌ای به دولت اجازه داد تا از طریق مکانیزمی مشخص، به‌صورت تدریجی ۳۳ میلیون نفر از افراد پردرآمد دریافت‌کننده یارانه نقدی را از فهرست یارانه‌بگیران در سال ۹۷ حذف کند. در واقع با این مصوبه، یارانه‌بگیران در دو مرحله تعدیل می‌شوند؛ مرحله اول به‌صورت اختیاری می‌توانند از دریافت یارانه انصراف دهند و در مرحله دوم، دولت اجازه دارد وارد مرحله شناسایی و حذف افراد غیرنیازمند شود.

براساس این مصوبه به دولت اجازه داده شده است در سال ۹۷معادل۲۳ هزار میلیارد تومان از ۳۷ هزار میلیارد تومان درآمد حاصل از محل اجرای قانون هدفمندی یارانه‌ها را برای پرداخت یارانه نقدی هزینه کند. همچنین با تصمیم کمیسیون تلفیق، ۷هزار میلیارد تومان از درآمدهای حاصل از این تبصره، برای زدودن چهره فقر مطلق در خانوارهای هدف یعنی خانوارهایی که درآمد آنها کمتر از خط حمایتی کمیته امداد و سازمان بهزیستی است و نیز بیمه اجتماعی زنان سرپرست خانوارهای نیازمند اختصاص یافت.

اقتصاد کلان

گزارشی از نشست «اصلاح بودجه به نفع مردم»

نهادهای فراقانونی در اقتصاد

حسین راغفر با انتقاد از عدم پاسخگویی دولت‌ها در خصوص بودجه عمومی کشور گفت که مشکل با دادن آمارهای غلط رشد و اشتغال توسط رئیس‌جمهور حل نمی‌شود، مسائل شائبه‌دار اقتصادی، تورم، نارضایتی و اغتشاش به وجود می‌آورد. به گزارش خبرآنلاین، نشست «اصلاح بودجه به نفع مردم» با حضور حسین راغفر و یاشار سلطانی برگزار شد و راغفر در سخنانی گفت: بی‌سابقه‌ترین فسادهای تاریخ معاصر ایران در دولت‌های نهم و دهم از طریق چپاول منابع عمومی انجام شده و یکدستی سه قوه وقت موجب عدم نظارت بر دولت شد و در مواردی هرچه دولت آورده، مجلس تصویب کرده است. به عنوان نمونه بودجه ۱۶ میلیارد تومانی که در روزهای آخر تصدی رئیس‌جمهور سابق به دانشگاه ایرانیان منتقل شد، هرچند در مقابل ارقام دیگر رقم ناچیزی بود، اما منشا آن این بود که در مجلس تصویب کرده بودند رئیس دولت به هر که بخواهد می‌تواند بودجه اختصاص دهد. وی با اشاره به اینکه بودجه ناشی از منابع عمومی است، گفت: دولت‌ها باید نسبت به نحوه هزینه‌کرد بودجه پاسخگو باشند، اما نوعا پاسخگو نبوده‌اند. به عنوان نمونه بودجه‌ای برای بنیاد مولانا مقرر کردند که تصور می‌شود مخصوص بنیادی مربوط به مولوی است، اما بودجه برای بنیاد دکتر حمید مولانا، مشاور مطبوعاتی آقای احمدی‌نژاد بود که در دانشگاه رسمی سازمان CIA حضور داشت. این استاد اقتصاد بودجه ۹۷ را نیز دارای برخی ابهامات خواند و گفت: البته اینکه رئیس‌جمهور این بودجه را شفاف‌ترین بودجه عنوان کردند، به این دلیل است که قبلا بودجه قبل از اینکه به مجلس برود، محرمانه بود و به کسی داده نمی‌شد، اما امسال آن را روی سایت و در معرض دید عموم گذاشتند و البته همین باعث برخی اطلاعات و نارضایتی ناشی از آنها هم شد. راغفر در بیان برخی ابهامات بودجه ۹۷، به اختصاص ۱۴.۵درصد درآمد نفتی برای اکتشاف نفت، ۵ میلیارد دلار صادرات نفت گاز که در هیچ جا ثبت نمی‌شود و نامشخص‌بودن مجموع یارانه هزینه‌شده در کشور اشاره کرد. او در بخش دیگری از سخنانش یکی از ریشه‌های مشکلات را شکل‌گیری نهادهای فراقانونی و ورود نهادهای نظامی و امنیتی و قضایی به اقتصاد دانست و گفت: همه باید توجه کنیم که امنیت هزینه دارد و باید تامین شود، اما نوع تامین آن مهم است. آیا نظامی‌ها باید خود وارد اقتصاد شوند یا نظام اقتصادی و مالیاتی ما کار کند و منابع مورد نیاز آنها را هم تامین کند؟ شکل اول می‌تواند منجر به بحران‌های متعددی شود که در ناآرامی‌های اخیر هم نتیجه آن را شاهد بودیم.

بیمه‌نامه

برگزاری اولین همایش بیمه‌های عمر و تامین آتیه توسط بیمه پاسارگاد

اولین همایش بیمه‌های عمر و تامین آتیه با هدف بررسی تجارب، چالش‌ها و راهکارهای توسعه بیمه‌های زندگی توسط بیمه پاسارگاد برگزار شد.

اولین همایش بیمه‌های عمر و تامین آتیه به همت شرکت بیمه پاسارگاد با حضور دکتر عبدالناصر همتی رئیس کل بیمه مرکزی، حبیب میرزایی معاون نظارت و رحیم مصدق معاون طرح و توسعه بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران، مدیران عامل شرکت‌های بیمه، دکتر مجید قاسمی رئیس هیأت‌مدیره، معصوم ضمیری مدیرعامل، معاونان، مدیران کل، مدیران مناطق و روسای شعب و نمایندگان شرکت بیمه پاسارگاد در روز سه‌شنبه ۲۶ دی‌ماه برگزار شد.

مدیرعامل بیمه پاسارگاد در اولین همایش بیمه‌های عمر و تامین آتیه که با هدف بررسی تجارب، چالش‌ها و راهکارهای توسعه بیمه‌های زندگی برپا شد، از بیمه مرکزی خواست تا با سه اقدام مهم، گام بزرگی برای توسعه بیمه‌های عمر در کشور بردارد. اولین درخواست معصوم ضمیری اصلاح شرایط عمومی بیمه‌های زندگی و پوشش تکمیلی بیمه‌های عمر بود. وی تهیه استاندارد حسابداری بیمه‌های عمر و تهیه صورت‌های مالی اختصاصی برای این رشته بیمه‌ای را دومین درخواست خود عنوان کرد و ادامه داد: تشکیل سازمان فروش اختصاصی بیمه‌های عمر نیز درخواست دیگری است که می‌تواند تاثیر مثبتی بر روند توسعه بیمه‌های عمر داشته باشد.

معصوم ضمیری با بیان اینکه یکی از اهداف اصلی بیمه پاسارگاد در زمان تاسیس توسعه بیمه‌های عمر بود، یادآور شد: از ۱۰سال پیش فعالیت خود را در صدور بیمه‌های عمر و زندگی آغاز کردیم و آمارهای امروز نشان می‌دهد تمامی برنامه‌های بیمه پاسارگاد در راستای بیمه‌های عمر و تامین آتیه محقق شده است.

مدیرعامل بیمه پاسارگاد با اشاره به تجربه خوب بیمه پاسارگاد از تاسیس سازمان تخصصی فروش بیمه‌های عمر، حق بیمه تولیدی بیمه‌های عمر و تامین آتیه پاسارگاد از سال ۱۳۸۶ تا پایان آذر۱۳۹۶ را مبلغ ۶۳۰ میلیارد تومان اعلام کرد و گفت: این رقم در پایان امسال به بیش از ۹۳۰میلیارد تومان می‌رسد.

ضمیری با بیان اینکه سهم بیمه‌های عمر از کل پرتفوی بیمه پاسارگاد ۵۸درصد است، خاطرنشان کرد: یکی از ویژگی‌های بیمه‌های عمر تشکیل ذخایر ریاضی است و بیمه پاسارگاد در دوره یادشده بالغ بر یک هزار و ۵۰۰ میلیارد تومان ذخیره ریاضی دارد که انتظار می‌رود این رقم تا پایان سال۱۳۹۶ به حدود یک هزار و ۷۰۰ میلیارد تومان بالغ شود. در حال حاضر بیمه پاسارگاد به بیمه‌گذاران عمر و تامین آتیه خود از محل ذخایر ریاضی نزدیک به ۱۷۰ میلیارد تومان وام داده است.

در ادامه همایش دکتر مجید قاسمی، رئیس هیأت‌مدیره بیمه پاسارگاد از دست‌اندرکاران و مسئولان این شرکت بیمه که مسئولیت اجتماعی خطیری را به عهده دارند، قدردانی کرد و هوشمندی و مدیریت بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران را که موجب ثبات منابع در این صنعت شده است بسیار بااهمیت دانست و افزود: طبق بند ۹ سیاست‌های کلی اقتصاد مقاومتی، اصلاح و تقویت نهادهای مالی پیش‌بینی شده است که شامل بیمه‌های بازرگانی نیز می‌شود. شرکت‌های بیمه از طریق مدیریت منابعی که از بیمه‌های عمر حاصل می‌شود در مسیر توسعه اقتصاد ملی قرار گرفته‌اند و باید منابع مالی بیمه‌های عمر در بخش واقعی اقتصاد سرمایه‌گذاری شود.

رئیس هیأت‌مدیره بیمه پاسارگاد در این همایش بر مدیریت سرمایه فکری تاکید داشت و بیان کرد: مدیریت سرمایه فکری بحث مهم مدیریتی است و این مبحث در سطح بین‌المللی شامل موضوعاتی است که در شرکت بیمه پاسارگاد به آن توجه شده است. ولی باید در این زمینه باز هم مطالعات گسترده‌تری صورت پذیرد. توجه و اعتماد بیمه مرکزی نسبت به شرکت بیمه پاسارگاد، عملکرد سرمایه انسانی و موارد گسترده دیگر نمونه‌ای از مدیریت سرمایه فکری در شرکت بیمه پاسارگاد است.

دکتر عبدالناصر همتی در مراسم افتتاحیه همایش بیمه‌های عمر و تامین آتیه به میزبانی بیمه پاسارگاد، راه مطمئن برای تامین مالی پایدار اقتصاد کشور را از طریق سرمایه‌گذاری‌های میان‌مدت و بلندمدت توسعه بیمه‌های زندگی در کشور دانست.

رئیس کل بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران در این همایش معصوم ضمیری مدیرعامل بیمه پاسارگاد را پیشتاز در توسعه بیمه‌های عمر در کشور دانست و عنوان کرد: ۱۶ سال پیش ایشان خواستار ایجاد سازمان فروش تخصصی بیمه‌های عمر بود و امروز عملکرد بیمه پاسارگاد نشان می‌دهد این امر شدنی است و چه تاثیر بزرگی در توسعه بیمه‌های عمر دارد. همتی با بیان اینکه بیمه‌های عمر از دو جهت عرضه و تقاضا قابل توسعه است، ادامه داد: نرخ بالای تورم، انگیزه سرمایه‌گذاری در بانک‌ها و سایر دارایی‌های واقعی موجب شد در بخش تقاضا گرفتاری‌هایی داشته باشیم که با کنترل نرخ تورم بخش عمده‌ای از این گرفتاری‌ها حل شد.

رشد ۱۳,۶ درصدی نقدینگی طی ۸ ماه امسال

رونمایی بانک مرکزی از آخرین وضعیت متغیرهای پولی

حجم نقدینگی در پایان آبان‌ماه به ۱۴۲۴ هزار میلیارد تومان رسیده که بیانگر رشد ۲۲.۶ درصدی آن نسبت به همین دوره در سال گذشته و همچنین رشد ۱۳,۶ درصدی از ابتدای امسال بوده است.

بر اساس جدیدترین جداول آماری که بانک مرکزی آن را منتشر کرده است، نقدینگی از آبان‌ماه سال گذشته تا پایان آبان‌ماه امسال ۲۲,۶ درصد رشد داشته است.

سهم پول از این حجم نقدینگی ۱۷۰۵,۹ هزار میلیارد ریال است که نسبت به آبان پارسال ۱۳,۹درصد و در هشت ماه امسال ۴,۶ درصد رشد یافته در حالی که شبه‌پول با ۱۲۵۳۸,۸ هزار میلیارد ریال بخش اعظم این نقدینگی را شکل می‌دهد. میزان شبه پول در ترکیب نقدینگی کشور در یک سال منتهی به آبان ماه امسال ۲۳,۹ درصد و از ابتدای امسال تا این ماه ۱۵ درصد رشد یافته است.

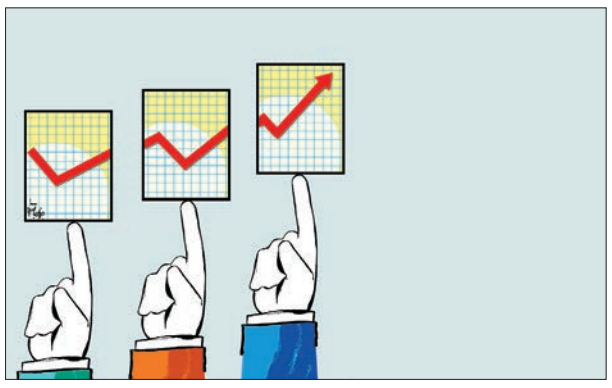
گفتنی است شبه‌پول همان سپرده‌های مدت‌دار بانک‌ها و موسسه‌های اعتباری است که کارشناسان اقتصادی بر این باورند هرچه سهم شبه‌پول در نقدینگی کمتر شود و سپرده‌های بانکی با بهبود فضای کسب و کار به سمت تولید هدایت شوند، می‌توان به تحقق رشد اقتصادی و اشتغال پایدار امیدوار بود و اثر تورمی نقدینگی بر اقتصاد نیز کمتر می‌شود.

رشد ۱۵,۶ درصدی بدهی دولت به سیستم بانکی

نگاهی به بدهی بخش دولتی به سیستم بانکی اعم از بانک مرکزی، بانک‌ها و موسسات اعتباری نیز نشان می‌دهد رقم این بخش در پایان آبان‌ماه امسال به ۲۵۴۱,۳ هزار میلیارد ریال رسیده که نسبت به آبان‌ماه پارسال ۲۱,۶درصد و از ابتدای امسال ۱۵,۶درصد رشد یافته است.

از این رقم سهم دولت که شامل اوراق مشارکت دولتی نیز می‌شود، ۲۲۶۰,۸ هزار میلیارد ریال اعلام شده که در یک‌سال منتهی به آبان امسال ۲۶,۵درصد و از ابتدای امسال ۲۱,۷ درصد رشد دارد اما بدهی شرکت ها و موسسات دولتی به رقم ۲۸۰,۵ هزار میلیارد ریال افت کرده که نسبت به آبان پارسال ۷,۵ درصد و از ابتدای امسال ۱۷,۴ درصد کاهش یافته است.

سهم بانک مرکزی از بدهی‌های دولت



به سیستم بانکی ۶۳۲,۸ هزار میلیارد ریال است؛ این میزان از آبان پارسال تا آبان امسال ۲,۲ درصد و از ابتدای امسال ۹,۸ درصد رشد یافته است.

رشد ۱۰ درصدی بدهی بانک‌ها به بانک مرکزی

یکی دیگر از شاخص‌های کلان پولی، حجم بدهی بانک‌ها به بانک مرکزی است؛ بر اساس جداول بانک مرکزی در پایان آبان‌ماه این میزان بدهی به ۱۱۰۴,۱ هزار میلیارد ریال رسیده است که این حجم بدهی در یک‌سال منتهی به آبان امسال ۹,۴درصد و از ابتدای امسال ۱۰,۸درصد رشد داشته است.

بخشی از افزایش بدهی نظام بانکی به بانک مرکزی ناشی از خطوط اعتباری است که بانک مرکزی برای تعیین تکلیف سپرده‌گذاران موسسات غیرمجاز باقیمانده در اختیار بانک‌ها و موسسات اعتباری عامل گذاشته است که رقم آن به حدود ۱۲۵ هزار میلیارد ریال می رسد.

دارایی‌های خارجی و سپرده‌های بانکی

در پایان آبان ماه امسال میزان دارایی‌های خارجی بانک مرکزی به ۳۶۱۹,۹ هزار میلیارد ریال رسیده که این رقم در دوره یک‌ساله منتهی به آبان ۷,۶درصد و از ابتدای امسال ۶,۷ درصد رشد داشته است. همچنین حجم اسکناس و مسکوک نزد بانک مرکزی نیز ۷۴,۵ هزار میلیارد ریال اعلام شده است که از ابتدای امسال ۴۸,۷ درصد رشد دارد.

نگاهی به سپرده بانک‌ها و موسسات اعتباری نزد بانک مرکزی نیز گویای آن است که این رقم در پایان آبان ماه به ۱۵۰۶,۴ هزار میلیارد ریال رسیده که رشد ۱۹,۵ درصدی در یک سال منتهی به این ماه و رشد ۱۴,۷ درصدی در هشت ماه امسال را ثبت کرده است.

افزایش ۵,۵ درصدی تسهیلات پرداختی بانک‌ها

همچنین تسهیلات پرداختی بانک‌ها طی ۹ ماه امسال به بخش‌های اقتصادی مبلغ ۴۰۳۶,۶ هزار میلیارد ریال بوده که در مقایسه با دوره مشابه سال قبل مبلغ ۲۱۰ هزار میلیارد ریال (معادل ۵,۵درصد) افزایش داشته است.

بر اساس جدیدترین آمار بانک مرکزی، سهم تسهیلات پرداختی در قالب سرمایه در گردش مبلغ ۲۵۱۵,۴ هزار میلیارد ریال (معادل ۶۲,۳ درصد کل تسهیلات پرداختی) است که در مقایسه با دوره مشابه سال قبل مبلغ ۶۴,۷ هزار میلیارد ریال ۲,۶درصد افزایش داشته است.

سهم تسهیلات پرداختی بابت تامین سرمایه در گردش بخش صنعت و معدن نیز در ۹ ماه سال جاری معادل ۱۰۰۲,۲ هزار میلیارد ریال بوده است که حاکی از تخصیص ۳۹,۸ درصد از منابع تخصیص یافته به سرمایه در گردش تمام بخش‌های اقتصادی (مبلغ ۲۵۱۵,۴ هزار میلیارد ریال) است.

از ۱۱۸۰,۳ هزار میلیارد ریال تسهیلات پرداختی در بخش صنعت و معدن معادل ۸۴,۹ درصد آن (مبلغ ۱۰۰۲,۲ هزار میلیارد ریال) در تامین سرمایه در گردش پرداخت شده که بیانگر توجه و اولویت‌دهی به تأمین منابع برای این بخش توسط بانک‌ها در سال جاری است.

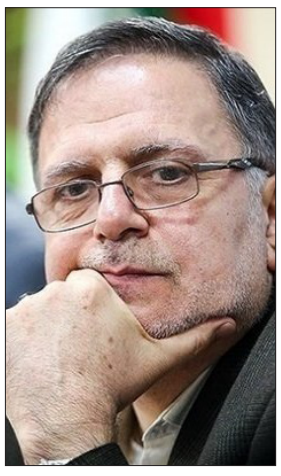
همچنین تعداد ۱۹۹ هزار و ۷۳ فقره تسهیلات به بخش صنعت و معدن با میانگین پرداختی هر فقره ۵۹۲۹ میلیون ریال پرداخت شده که بیشتر از میانگین پرداختی سایر بخش‌ها است. در ضمن در بخش خدمات تعداد ۳ میلیون و ۶۴۲ هزار و ۶۲۰ فقره تسهیلات با میانگین پرداخت هر فقره ۴۴۱ میلیون ریال پرداخت شده است.

رئیس‌کل بانک مرکزی در دیدار سفیر آلمان در ایران:

بانک‌های آلمانی می‌خواهند در ایران شعبه بزنند

رئیس‌کل بانک مرکزی در دیدار سفیر آلمان در ایران از علاقه‌مندی بانک‌های ایرانی به افتتاح شعبه در آلمان و افزایش روابط با بانک‌های آلمانی خبر داد.

به گزارش روابط عمومی بانک مرکزی، رئیس‌کل بانک مرکزی در دیدار با سفیر آلمان، با اشاره به حمایت این کشور از برجام گفت: روابط سیاسی دو کشور در سطح مطلوبی قرار دارد هرچند روابط اقتصادی همگام با آن پیش نرفته است. بانک‌ها در مورد رابطه با ایران احتیاط دارند و کارشکنی‌های آمریکا نیز ادامه دارد. ما باید شرایط را به گونه‌ای شفاف و ریسک‌ها را تحلیل کنیم که به تقویت روابط کمک کند. برجام یک سند بین‌المللی با هدف برقراری آرامش، ثبات و امنیت است. اروپا این هدف را به خوبی درک کرد اما آمریکا همچنان مانع‌تراشی می‌کند.



رئیس شورای پول و اعتبار با تاکید بر اینکه روابط بانکی پیش‌نیاز روابط اقتصادی است، تصریح کرد: هر دو طرف باید تلاش کنند تا مشکل روابط بانکی حل شود. ایجاد قرارداد فاینانس درواقع دومین گام پس از برقراری روابط کارگزاری بانکی است. در حال حاضر ما بانک‌های ایرانی را از نظر استانداردها طبقه‌بندی کرده‌ایم و بانک مرکزی می‌تواند با معرفی آنها و کنترل ریسک‌ها اطمینان نسبی را به بانک‌های آلمانی بدهد.

سیف سمینار هفته فاینانس فرانکفورت را فرصتی مناسب برای ایجاد شناخت بیشتر از ایران دانست و بیان کرد: با توجه به روابط خوب و قدیمی ایران و آلمان تنظیم روابط بانکی و مکانیسم تسویه مبادلات امکان‌پذیر خواهد بود. به عقیده ما روابط می‌تواند تسهیل شود و هر دو طرف باید از این هدف حمایت کنند. بانک‌های ایرانی به افتتاح شعبه در آلمان علاقه‌مندند و آن را بر دیگر کشورهای اروپایی ترجیح می‌دهند. ایران در جلسه آینده FATF اقدامات مثبت خود را توضیح می‌دهد و ما انتظار داریم آلمان و اروپا از ایران حمایت کنند.

همچنین میکاییل کلور برشتولد، سفیر آلمان در این دیدار گفت: ایران رشد اقتصادی بسیار خوبی داشت که برای ما رویایی است. معتقدیم شرایط برای بهبود بیش از پیش روابط اقتصادی دو کشور مهیاست و در این مسیر نیز آلمان تلاش می‌کند به ایران کمک کند.

تقدیر از اتریش در برابر کارشکنی‌های آمریکا

سیف همچنین در دیدار شولتز، سفیر اتریش نیز گفت: عزم جدی اروپا به پایبندی به برجام عامل مهمی برای حفظ منافع و روابط اقتصادی طرفین است و ادامه این رفتار نقش کلیدی در حفظ ثبات و صلح در منطقه و جهان دارد. به عنوان نمونه واکنش اخیر کشورهای اروپایی از جمله اتریش در مقابل کارشکنی‌های دولت ترامپ در تایید پایبندی ایران به برجام، قابل تقدیر است. چراکه ادامه این رفتار از سوی کشورهایی همچون اتریش موجب خواهد شد تلاش‌های آمریکا برای بی‌اثر کردن برجام بی‌نتیجه بماند.

او با بیان اینکه برخورداری ایران از نیروی کار جوان و تحصیلکرده در کنار فناوری‌های نوین اتریش فضا را برای ایجاد منافع دوجانبه آماده کرده است، گفت: در این راستا باید عوامل بازدارنده گسترش همکاری‌های اقتصادی شناسایی و رفع شوند تا اینگونه تفاهم‌نامه‌های امضاشده امکان عملیاتی‌شدن بیابند.

نرخنامه

نرخ سکه و طلا

عنوان	قیمت(تومان)	نوسان
مثقال طلا	۶۰۹,۹۰۰	▲
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۴۰,۸۰۰	▲
سکه بهار آزادی	۱,۴۶۸,۰۰۰	▲
سکه طرح جدید	۱,۵۰۴,۵۰۰	▲
نیم سکه	۷۲۷,۵۰۰	▲
ربع سکه	۴۲۳,۰۰۰	▲
سکه گرمی	۲۸۴,۰۰۰	

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت(تومان)	نوسان
دلار آمریکا	۴,۴۴۴	▲
یورو اروپا	۵,۵۱۰	▲
پوند انگلیس	۶,۰۹۵	▲
درهم امارات	۱,۲۲۱	▲

دریچه

افزایش گردش پول نقد در ۳ اقتصاد بزرگ جهان

حجم گردش پول نقد در قالب اسکناس و مسکوکات در سه اقتصاد بزرگ جهان یعنی آمریکا، اروپا و ژاپن به ۴ تریلیون دلار افزایش پیدا کرد. به گزارش ایبنا به نقل از خبرگزاری نیکی ژاپن، در حال حاضر حجم اسکناس‌ها و مسکوکات در گردش در ژاپن، آمریکا و اروپا به تقریباً ۴ تریلیون دلار افزایش یافته است؛ درحالی‌که خانوارها به‌طرز قابل توجهی از برداشت سپرده‌گذاری‌های خود در بانک‌ها به دلیل پیشنهاد افزایش تقریبی نرخ بهره اجتناب کرده‌اند.

بر همین اساس بانک مرکزی ژاپن اعلام کرد تا پایان سال ۲۰۱۷ میلادی بیش از ۱۰۶ تریلیون ین معادل ۹۵۶ میلیارد دلار، اسکناس در گردش در این کشور ثبت شده که در مقایسه با سال قبل ۴درصد افزایش نشان می‌دهد.

آگهی مناقصه عمومی یک مرحله ای شماره ۹۶/۱۴

نوبت اول

وزارت نیرو
شرکت آب وفاضلاب روستایی استان کهگیلویه و بویراحمد

شرکت آب وفاضلاب روستایی استان کهگیلویه و بویراحمد به آدرس یاسوج- خیابان ابن سینا ۱۱- تلفن ۳۳۲۴۵۰۳۵-۰۷۴ شناسه ملی ۱۰۸۶۱۹۳۳۲۱۴ کد اقتصادی ۴۱۱۱۳۳۶۳۳۴۴۹ و کد پستی ۷۵۹۱۹۶۱۱۳۸ درنظر دارد بر اساس قانون برگزاری مناقصات پروژه های زیر را طبق مشخصات فنی و برآورد پیوست با شرایط عمومی و اختصاصی از طریق مناقصه عمومی یک مرحله ای به پیمانکار واجد صلاحیت که دارای کارت رتبه بندی معتبر در رشته آب پایه ۵ و بالاتر، ثبت درسامانه ساجار و دارای گواهی صلاحیت ایمنی کار از اداره تعاون ،کار و رفاه اجتماعی باشد واگذار نماید. کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد مناقصه تا ارائه پیشنهاد مناقصه گران و بازگشایی پاکتها از طریق درگاه سامانه ستاد به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد ، مناقصه گران درصورت عدم عضویت قبلی ، مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند.

ردیف	موضوع مناقصه	شهرستان محل اجرا	محل تامین اعتبار	مبلغ برآورد اولیه(ریال)	مبلغ تضمین معتبر شرکت در فرآیند ارجاع کار (ریال)	مدت اجرا
۱	پروژه آبرسانی به روستاهای بهمنی از سد کوثر(شامل تهیه و اجرای لوله پلی اتیلن PE۸۰PN۱۰ به قطر ۹۰ میلیمتر به طول ۲۰۰۰ متر-تهیه و اجرای لوله فولادی اتصال جوشی ۱۶ اینچ به طول ۵۰۰۰ متر - تهیه و اجرای لوله فولادی گالوانیزه اتصال جوشی ۳ اینچ به طول ۱۵۰۰ متر -احداث یک باب مخزن ۵۰ مترمکعبی بتن مسلح -پل عبور لوله - احداث حوضچه های شیرآلات و ...) طبق برآورد ومشخصات فنی	بهمنی	اعتبارات ملی با شماره طرح ۱۵۰۳۰۰۳۰۰۶ در قالب اسناد خزانه اسلامی و اوراق	۲۷۳۸۶۹۶۷۱۱۴	۱۳۶۹۳۴۸۳۵۶	۷ماه
۲	پروژه آبرسانی مجتمع کریک دارشاهی روستای ده برآفتاب(شامل تهیه و اجرای لوله فولادی اتصال جوشی ٦ اینچ به طول ۳۰۰۰ متر - احداث حوضچه های شیرآلات و ...) طبق برآورد ومشخصات فنی	بویراحمد	اعتبارات ملی با شماره طرح ۱۵۰۳۰۰۳۰۰۶ در قالب اسناد خزانه اسلامی و اوراق	۵۷۹۴۱۴۷۹۸۳	۲۸۹۷۰۷۳۹۹	٤ماه

۱) مهلت زمانی دریافت اسناد مناقصه از سایت : ساعت ۹ صبح مورخ ۹۶/۱۱/۱ تا ساعت ۱۹ مورخ ۹۶/۱۱/۵ .
۲) آخرین مهلت زمانی ارائه پیشنهادها : ساعت ۱۴ مورخ ۹۶/۱۱/۱۷ .
۳) زمان بازگشایی پاکتها : ساعت ۹ صبح مورخ ۹۶/۱۱/۱۸ .
۴) مدت اعتبار پیشنهادها : سه ماه شمسی از تاریخ آخرین مهلت ارائه پیشنهاد .
۵) بازگشایی پاکتهای مناقصه با هرتعداد شرکت کننده صورت می گیرد .
۶) هزینه درج آگهی و اصلاحات احتمالی و همچنین هزینه ی انتشار در سایت ستاد به عهده برنده مناقصه می باشد.
۷) به پیشنهادهای فاقد امضاء ،مشروط ،مخدوش ، فاقدسپرده ، سپرده های مخدوش ، سپرده های کمتراز میزان مقرر ، چک شخصی و نظایرآن و پیشنهاداتی که بعد از انقضاء مدت مقرر درفراخوان واصل شود مطلقاً ترتیب اثر داده نخواهد شد.
۸) سپرده تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار بصورت ضمانتنامه معتبر بانکی می باشد.
۹) متقاضیان شرکت در مناقصه که در حال حاضر با شرکت قرارداد دارند وتا آخرین روز مهلت تحویل پیشنهادها پیمان منعقده را تحویل موقت ننمایند حق شرکت در مناقصه را ندارند.
۱۰) سایر اطلاعات و جزئیات مربوط در اسناد مناقصه مندرج است .
۱۱) اطلاعات سامانه ستاد جهت انجام مراحل عضویت در سامانه : مرکز تماس : ۲۷۳۱۳۱۳۱
دفتر ثبت نامه : ۸۸۹۶۹۷۳۷ - ۸۵۱۹۳۷۶۸

تاریخ انتشار نوبت اول : ۹۶/۱۰/۲۸
تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۶/۱۰/۳۰

روابط عمومی شرکت آب وفاضلاب روستایی استان

۴۳۶

بین‌الملل

بورس‌های آسیایی قرمزپوش شدند

بورس‌های آسیایی روز چهارشنبه به دنبال کاهش بهای نفت و کالاهای مختلف، از رکورد بالای چند روز اخیر خود عقب‌نشینی کردند.

به گزارش ایسنا به نقل از رویترز، شاخص «ام. اس. سی. آی» بازارهای آسیایی به جز ژاپن پس از کاهش بهای نفت و سایر کالاها، نتوانست به روند صعودی اخیر خود ادامه دهد و ۰.۱۵درصد کاهش یافت. شاخص «نیک کی ۲۲۵» ژاپن هم که طی روزهای اخیر به بالاترین رکورد خود در ۲۶ ساله اخیر صعود کرده بود، ۰.۴درصد کاهش یافت.

روند رو به رشد بورس‌های وال‌استریت هم با افت ۱.۲درصدی سهام گروه انرژی نظیر شرکت «جنرال الکتریک» متوقف شد.

بازارهای جهانی از ابتدای سال جاری میلادی تاکنون به دلیل چشم‌انداز رشد نیرومند اقتصادی و بهبود درآمدها در آمریکا و سایر نقاط جهان روند رو به رشدی داشته‌اند. شاخص «ام. اس. سی. آی» بازارهای جهانی روز سه‌شنبه با ۰.۳درصد افزایش موفق به ثبت رکوردی دیگر شد و بازدهی خود در این ماه را به ۴.۲درصد رساند.

در بازار ارز، دلار در شرایط ضعیفی قرار داشت و در برابر سبد ارزهای بزرگ جهانی در پایین‌ترین سطح سه سال اخیر قرار گرفت.

مینوری یوشیدا، تحلیلگر ارزهای خارجی بانک میتسوبیشی گفت: در حالی که کشورهای بیشتری سیاست‌های انبساطی را کنار می‌گذارند، بازدهی دلار در حال کاهش و رسیدن به سطح سال ۲۰۱۴ است.

انتظار زیادی می‌رود که بانک مرکزی کانادا نرخ بهره را با ۲۵ واحد افزایش، به ۱.۲۵درصد برساند. تحلیلگران انتظار دارند امسال سه مرتبه نرخ بهره در کانادا افزایش پیدا کند. سرمایه‌گذاران همچنین انتظار دارند بانک مرکزی اروپا به عنوان یکی از عوامل مهم اثرگذار بر بازار، در نهایت سیاست‌های تسهیلی خود را رها کند. سه منبع آگاه به سیاست‌گذاری‌های بانک مرکزی اروپا به رویترز گفته‌اند در شرایطی که سیاستگذاران زمان بیشتری برای ارزیابی چشم‌انداز اقتصادی و یورو دارند، این بانک تمایلی به تمدید تعهد خرید اوراق قرضه در نشست هفته آینده ندارد.

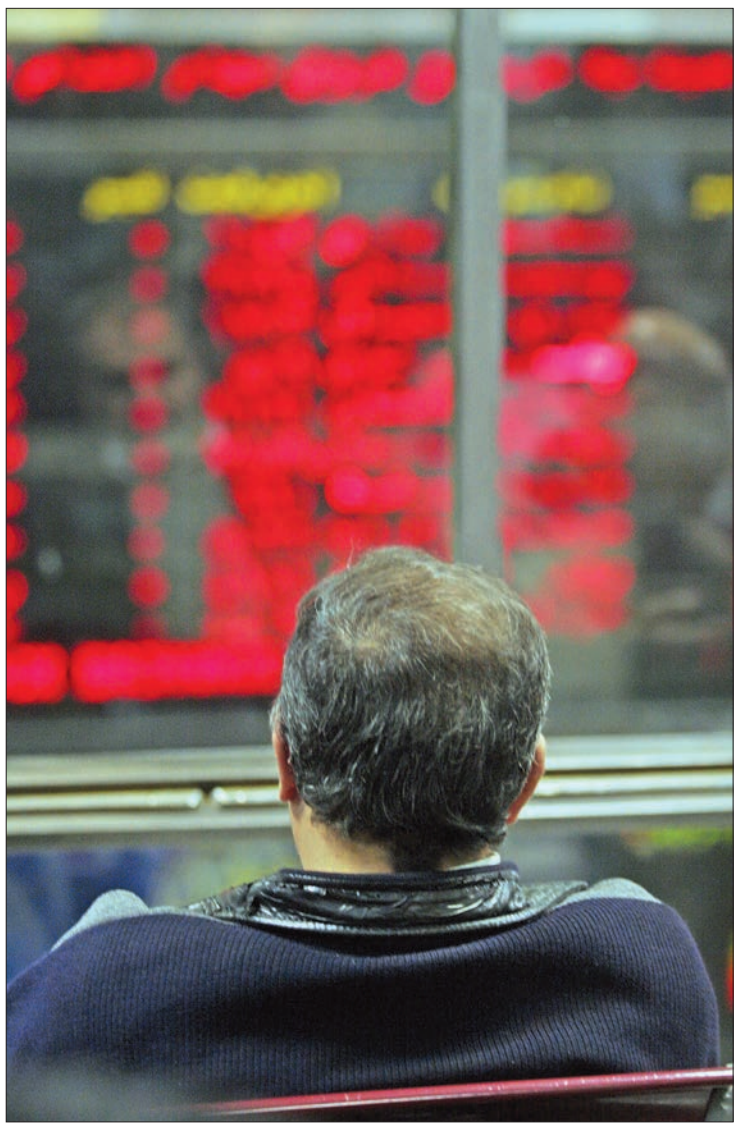
هرچند که این گزارش تا اندازه‌ای باعث شد قیمت یورو کاهش یابد، اما این ارز در معاملات آسیا به ۱.۲۳۲۳ دلار رسید و در بالاترین سطح سه سال اخیر ایستاد. بانک مرکزی اروپا هفته گذشته نشانه‌هایی را از تمایل برای بازنگری در سیاست‌های خود در اوایل سال ۲۰۱۸ نشان داد و اعلام کرد که بر وعده خود مبنی بر برنامه انتشار ۲.۲۵ تریلیون یورو تا زمان بازگشت تورم به مسیر هدف‌گذاری‌شده، پایبند است.

نرخ دلار در برابر ین ژاپن هم پیش از آنکه به سطح ۱۱۰.۵۶ ین برگردد به ۱۱۰.۱۹ ین رسید که پایین‌ترین سطح چهار ماهه اخیر محسوب می‌شود. ارزش یوان هم در پی رسیدن به بالاترین سطح خود در دو سال اخیر، هم در بازارهای داخلی و هم خارجی افزایش یافت.

بهای هر اونس طلا در بازار آمریکا به ۱۳۴۰.۶ دلار در هر اونس رسید که نزدیک به قله چهار ماهه ۱۳۴۴.۷ دلاری روز دوشنبه است.

شاخص بورس در آستانه ثبت رکورد تاریخی

روزهای طلایی بورس



فرصت امروز: شاخص بورس در آخرین روز کاری هفته ۳۲۶ پله رشد کرد و با قرار گرفتن در جایگاه ۹۸ هزار و ۹۲۳ واحدی، آماده ورود به کانال ۹۹ هزار واحدی شد؛ چنانچه برخی از کارشناسان بازار سرمایه معتقدند در روزهای آینده این شاخص می‌تواند از رقم ۱۰۰ هزار واحدی عبور کند و برای نخستین بار رکوردی تاریخی بر جای بگذارد. به عبارت بهتر، در حالی شاخص کل بازار سرمایه به رقم ۹۹ هزار واحدی نزدیک می‌شود که تعدادی از کارشناسان بازار سرمایه معتقد هستند که با توجه به رشد قیمت‌ها در کالاهای اساسی از جمله فلزات طی ماه‌های گذشته شاخص کل می‌تواند برای اولین بار سقف ۹۹ هزارتایی را بشکند و وارد کانال ۱۰۰ هزار واحدی شود.

اما نگاهی به وضعیت معاملات آخرین روز کاری هفته نشان می‌دهد برخلاف روز سه‌شنبه، سهام گروه خودرو و ساخت قطعات در بیشتر نمادها در روز چهارشنبه با افزایش قیمت روبه‌رو بود و در این گروه ۱۶۵میلیون سهم به ارزش بیش از ۲۴ میلیارد تومان مورد داد و ستد قرار گرفت.

به گزارش ایرنا، در معاملات روز چهارشنبه، گروه‌های فلزات اساسی، کانی‌های فلزی، خودرو و صنایع شیمیایی در صدر جذابیت برای فعالان بازار سرمایه قرار داشتند. استقبال از سهام شرکت‌های مرتبط با این گروه‌ها در بورس، سبب رونق معاملات و به تبع آن رشد شاخص شد.

بر این اساس، نمادهای تاپیکو (سرمایه‌گذاری نفت و گاز تامین)، فولاد (فولاد مبارکه)، خودرو (ایران‌خودرو)، کگل (صنعتی و معدنی گل‌گهر) و شیران (صنایع شیمیایی ایران) در معاملات دیروز بیشترین تاثیر مثبت را بر شاخص داشتند، اما بفجر (پتروشیمی فجر)، تاثیر منفی بر جای گذاشت.

در معاملات روز گذشته، گروه فلزات اساسی در صدر گروه‌های بورسی قرار گرفت؛ در این گروه ۱۰۰ سهم به ارزش ۳۲۰ میلیارد ریال داد و ستد شد. گروه شیمیایی به ارزش ۳۰۳ میلیارد ریال و خودرو به ارزش ۲۴۳ میلیارد ریال جایگاه‌های بعدی را به خود اختصاص دادند. در رده چهارم، گروه فرآورده‌های نفتی با معاملاتی به ارزش ۲۳۵ میلیارد ریال جای گرفت. گروه کانی‌های فلزی نیز با معاملاتی به ارزش ۱۸۹ میلیارد ریال رده پنجم را از آن خود کرد.

شاخص‌های بازار سرمایه

در معاملات آخرین روز کاری هفته یک میلیارد و ۲۰۵ میلیون سهم، حق تقدم و اوراق بهادار به ارزش ۳ هزار و ۱۶۳ میلیارد ریال در ۶۴ هزار و ۷۷۰ نوبت مبادله شد.

بررسی شاخص‌های اصلی بازار سرمایه نشان‌دهنده رشد دسته جمعی آنهاست. بر این اساس، شاخص قیمت (وزنی - ارزشی) که در آن ارزش سهام شرکت‌های بزرگ اثر بیشتری بر شاخص می‌گذارد، ۱۰۴ واحد و شاخص کل (هم وزن) که در آن ارزش و وزن همه شرکت‌های بزرگ و کوچک در محاسبه شاخص کل، یکسان در نظر گرفته می شود،۳۱واحد رشد کرد.

شاخص قیمت (هم وزن) که بیانگر سطح عمومی قیمت سهام شرکت‌های پذیرفته شده در بورس است، نیز ۲۳ واحد و شاخص آزاد شناور که بیانگر بخشی از سهام شرکت‌هاست که قابل معامله در بورس باشد، ۴۳۱ واحد بالا رفت. شاخص بازار اول که به شرکت‌هایی اختصاص دارد که از نظر سرمایه، سودآوری و درصد سهام آزاد شناور شرایط بهتری دارند، ۲۵۷ واحد و شاخص بازار دوم بورس ۵۶۰ واحد تقویت شد.

پایان پیش از موعد پذیره‌نویسی طرح برقی کردن قطار تهران-مشهد

پذیره‌نویسی ۱۰ میلیون ورقه اوراق مشارکت دولت که با هدف تامین مالی طرح برقی کردن قطار تهران-مشهد از سه‌شنبه (بیست و ششم دی‌ماه) به مدت سه روز کاری در فرابورس ایران آغاز شده بود، با استقبال سرمایه‌گذاران در دومین روز از مهلت تعیین شده به پایان رسید.

شاخص کل فرابورس ایران روز چهارشنبه با سبزپوشی و حدود نیم واحد رشد، در پله یک هزار و ۹۳ واحدی قرار گرفت تا به استقبال آخرین روز کاری دی‌ماه برود.

با نگاهی به دادوستدهای روز گذشته مشاهده می‌کنیم معامله‌گران نزدیک به ۵۵۵ میلیون ورقه را به ارزش افزون بر ۳ هزار و ۳۴۰ میلیارد ریال دست به دست کرده‌اند.

بازار اوراق با درآمد ثابت نیز با جابه‌جایی بیش از ۲میلیون سهم همراه بود که ارزش بالغ بر ۲ هزار و ۱۸۷ میلیارد ریالی را نشان می‌دهد. در نهایت معامله‌گران اوراق تسهیلات مسکن، افزون بر ۶۷ هزار ورقه تسه را به ارزش بیش از ۴۹ میلیارد ریال در آخرین روز کاری هفته خریدوفروش کردند.

خبر

سهام عدالت خودتان را نفروشید

نماینده ادوار مجلس گفت سودی که این روزها مشمولان سهام سهام عدالت دریافت می‌کنند و از آن بهره‌مند شده‌اند، موجب خوشنودی و خوشحالی اقشار آسیب‌پذیر جامعه شده است.

حجت‌الاسلام محمدرضا امیری در گفت‌وگو با تسنیم، درخصوص پرداخت سود سهام عدالت گفت: سودی که این روزها مشمولان سهام عدالت دریافت می‌کنند و از آن بهره‌مند شده‌اند، موجب خوشنودی و خوشحالی اقشار آسیب‌پذیر جامعه شده است.

نماینده ادوار مجلس افزود: البته این سود یک‌سوم مبلغ سودی است که قرار است مشمولان تا انتهای سال دریافت کنند، بنابراین همین مقدار سود هم برای برخی مشمولان که نیازمند هستند و تحت پوشش نهادهای حمایتی قرار دارند، رقم قابل توجهی است.

وی اضافه کرد: البته مشمولان باید توجه داشته باشند سودی که دریافت می‌کنند، متعلق به سهام آنها است و کماکان اصل سهام عدالت‌شان محفوظ است و در سال‌های آینده نیز می‌توانند از مزایای آن بهره‌مند شوند.

نماینده سابق کهنوج در مجلس ادامه داد: بر این اساس اگر مشمولان در آینده اقدام به فروش سهام خود نکنند، می‌توانند سالیان سال از مزایای آن بهره‌مند شوند، ضمن اینکه اصل سهام آنها نیز با افزایش قیمت مواجه خواهد شد.

پیش‌بینی اقتصاددانان از موفقیت سیاست قیمت تضمینی

یک نماینده مجلس با اشاره به اینکه پیش‌بینی اقتصاددانان از موفقیت سیاست قیمت تضمینی حکایت دارد، گفت که بر این اساس لزوم حمایت از عرضه گندم در بورس بیش از پیش احساس می‌شود.

به گزارش تسنیم، برنامه‌ریزی دولت برای اصلاح نظام خرید تضمینی در حالی با اعلام وزیر جهاد کشاورزی جدی‌تر شده که به گفته محمود حجتی از سال آینده بخشی از این محصول در قالب سیاست قیمت تضمینی از طریق بورس کالا عرضه می‌شود؛ اقدامی که طی بررسی‌ها و تاکید اقتصاددانان مزایای متعددی برای کشاورزان و گندمکاران به همراه داشته و می‌تواند از سنگینی بار مالی که سال‌هاست بر دوش دولت بوده بکاهد.

همچنین این تصمیم که در راستای اجرای ماده ۳۳ قانون افزایش بهره‌وری بخش کشاورزی گرفته شده و همانطور که تجربه موفق عرضه ذرت و جو در قالب سیاست قیمت تضمینی از طریق بورس کالا ثابت کرده، ضمن حفظ خودکفایی کشور در حوزه تولید این محصول استراتژیک، می‌تواند رضایت کشاورزان را در پرداخت مطالبات آنها در کوتاه‌ترین زمان ممکن به همراه داشته باشد.

در همین ارتباط، نماینده مردم فریدن، فریدونشهر، چادگان و بوئین میان دشت در مجلس به خبرنگار تسنیم، گفت: عرضه گندم در بورس کالا و اصلاح روند خرید تضمینی باید از سوی نهادهای مختلف حمایت شود تا این طرح به ثمر نشیند.

مشترکین محترم گاز: توجه کنید شیلنگ گاز سالم باشد، در معرض گرما نباشد و نشت گاز نداشته باشد.

شرکت گاز استان مازندران

آگهی فراخوان ارزیابی کیفی کنتور G2.5 و G4

مناقصه دو مرحله ای شماره مناقصه: ۱۱۶۵۸۶

نوبت دوم

شرکت گاز استان مازندران در نظر دارد از طریق فراخوان ارزیابی کیفی نسبت به شناسایی شرکتهای دارای رزومه کاری مناسب جهت مناقصات ذیل اقدام نماید. بدینوسیله از کلیه شرکتهای واجد شرایط که مایل به شرکت در این ارزیابی هستند دعوت می گردد از تاریخ درج آگهی الی ۹۶/۱۰/۳۰ جهت اعلام آمادگی به تدارکات کالا مراجعه نموده تا نسبت به معرفی آنها جهت دریافت استعلام ارزیابی کیفی به واحد کمیته فنی بازرگانی اقدام گردد. اسناد تکمیل شده میبایست حداکثر تا تاریخ ۹۶/۱۱/۹ به کمیته فنی بازرگانی تحویل گردد.

بدیهی است به اسناد تحویل شده بعد از مهلت تعیین شده ترتیب اثر داده نخواهد شد. شرکت گاز استان مازندران پس از بررسی اسناد و مدارک واصله و اطلاعات مندرج در پرسشنامه درچارچوب ضوابط و مقررات نسبت به ارزیابی کیفی شرکت کنندگان اقدام و از شرکتهای واجد شرایط جهت دریافت اسناد مناقصه متعاقبا دعوت بعمل خواهد آورد.

ضمنا ارائه مدارک و پرسشنامه های تکمیل شده هیچگونه حقی را برای متقاضیان جهت شرکت در مناقصه ایجاد نخواهد کرد. خواهشمند است در نامه اعلام آمادگی ، آدرس ، کدپستی و تلفن به وضوح مشخص گردد.

آدرس و شماره تماس امور کالا : ساری – بلوار طالقانی شرکت گاز استان مازندران ساختمان شماره ۲ طبقه همکف ۳۳۲۰۴۰۹۱-۰۱۱

آدرس و شماره تماس کمیته فنی بازرگانی: ساری-بلوار طالقانی شرکت گاز استان مازندران ساختمان شماره یک طبقه همکف ۳۳۲۰۴۰۶۳-۰۱۱

عنوان و مشخصات کلی پروژه ها:

ردیف	موضوع مناقصه	مبلغ تضمین	مبلغ برآورد	حداقل امتیاز کیفی
۱	خرید کنتور در سایزهای پایین	۲/۶۶۵/۲۰۰/۰۰۰	۶۷/۲۶۰/۰۰۰/۰۰۰	۶۰

۱-محل تامین اعتبار: سایر منابع / منابع داخلی

۲-مدت اعتبار پیشنهادها: سه ماه می باشد و این مدت حداکثر برای یک بار قابل تمدید می باشد.

۳-نوع تضمین شرکت در فرایند ارجاع کار: ضمانتنامه بانکی معتبر براساس آیین نامه تضامین معاملات دولتی مصوبه هیئت وزیران به شماره ۱۲۳۴۰۲/ ت ۵۰۶۵۹ هـ مورخ ۹۴/۹/۲۲ و اصلاحات بعد از آن در خصوص کارهای پیمانکاری یا واریز وجه نقدی به حسابی که در اسناد مناقصه گردیده واریز گردد.

۴-زمان مهلت دریافت اسناد : ۹۶/۱۱/۲۱ الی ۹۶/۱۱/۲۴

۵-زمان ارائه پیشنهاد مالی(عودت اسناد): ۹۶/۱۲/۵ ساعت ۱۵

۶- زمان گشایش پیشنهادات: یکشنبه ۹۶/۱۲/۶ ساعت ۱۴

ضمنا هر گونه تغییر در زمان های یاد شده کتبا اعلام می گردد.

۳۷۵

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۶/۱۰/۲۶
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۶/۱۰/۲۸

شماره مجوز: ۱۳۹۶/۴۸۸۰

شرکت گاز استان مازندران

خبر

عبور ارزش صادرات محصولات پتروشیمی از ۸.۵میلیارد دلار

مجتمع‌های پتروشیمی کشور از ابتدای سال تا پایان آذرماه، بیش از ۱۶ میلیون و ۴۰۰ هزار تن محصول به ارزش ۸ میلیارد و ۵۸۱ میلیون دلار صادر کردند.

به گزارش مهر به نقل از وزارت نفت، مجتمع‌های پتروشیمی واقع در منطقه عسلویه، از ابتدای امسال تا پایان آذرماه بیش از ۸ میلیون و ۳۰۰ هزار تن محصول به ارزش ۴ میلیارد و ۳۰۳ میلیون دلار و مجتمع‌های مستقر در منطقه ماهشهر بیش از ۴میلیون و ۶۲۰ هزار تن محصول به ارزش ۲میلیارد و ۴۹۴ میلیون دلار روانه بازارهای بین‌المللی کردند.

براساس این گزارش، مجتمع‌های پتروشیمی دیگر مناطق نیز در این مدت بیش از ۳ میلیون و ۴۰۰هزار تن محصول به ارزش یک میلیارد و ۷۸۳میلیون دلار صادر کردند.

در دوره مورد بررسی، بالاترین میزان صادرات از نظر وزنی به پتروشیمی زاگرس با صدور بیش از ۲میلیون و ۱۰۹ هزار تن محصول اختصاص داشت و پتروشیمی نوری با صادرات بیش از ۹۵۲ میلیون دلار محصول در منطقه ویژه اقتصادی انرژی پارس بالاترین میزان ارزش صادراتی را به خود اختصاص داد.

در میان مجتمع‌های منطقه ویژه اقتصادی پتروشیمی نیز پتروشیمی بندر امام با صادرات بیش از یک میلیون و ۶۶۹ هزار تن محصول بیش از ۸۲۴ میلیون دلار ارزآوری داشت.

پتروشیمی خارک از ابتدای سال تا پایان آذرماه ۸۷۳ هزار تن محصول به ارزش بیش از ۲۹۵میلیون و ۶۲۲ هزار دلار روانه بازارهای خارجی کرد و رتبه نخست صادرات را در میان مجتمع‌های دیگر مناطق کشور به خود اختصاص داد.

نگاه

طرح جامع توسعه صادرات ایران به عراق تدوین شود

رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایلام تاکید کرد با توجه به اینکه بیشتر کشورهای منطقه به عنوان رقیب تجارت ما در عراق برنامه‌های خاصی را تدارک دیده‌اند، بنابراین ضرورت دارد ما نیز از این فرصت به نحو شایسته‌ای بیشترین بهره را ببریم.

به گزارش ایسنا، شعبان فروتن در جریان دیدار با معاون بازرگانی امور هماهنگی و نظارت اقتصادی و بازرگانی رئیس‌جمهوری و هیأت همراه خواستار تدوین طرح جامع توسعه صادرات غیرنفتی در مرزهای رسمی فعال کشورمان با کشور عراق شد.

وی با بیان اینکه این طرح جامع باید راهبردهای کوتاه، میان و بلندمدت در حوزه تجارت مرزی بین ایران و عراق را به صورت کارشناسی شده و دقیق مشخص کند، افزود: با توجه به اینکه بیشتر کشورهای منطقه به عنوان رقیب تجارت ما در عراق برنامه‌های خاصی را تدارک دیده‌اند بنابراین ضرورت دارد که ما نیز از این فرصت به نحو شایسته‌ای بیشترین بهره را ببریم.

رئیس اتاق ایلام سرعت در راه‌اندازی بازارچه‌های جدید چنگوله و چیلات در مهران و دهلران در مجاورت عراق، سهولت در فعالیت‌های گمرکی، رفع مشکلات حوزه صادرات، افزایش محوطه گمرکات و ارائه خدمات موثر از جمله صدور ویزای متعدد به تجار را از جمله درخواست‌های مرزی این استان از مسئولان دانست.

فروتن عنوان کرد: کاهش تعرفه گمرکی از جانب عراق در مرز، حمل یکسره کالا از ایران به عراق و ارائه تسهیلات ارزان‌قیمت به تجار و بازرگانان نیز از دیگر درخواست‌های فعالان عرصه تجارت از مسئولان است.

حیدر نعمتی، سرپرست معاونت اقتصادی استاندار ایلام نیز در این نشست گفت: مهم‌ترین تلاش ما این است که مشکلات بخش تجارت جمع‌بندی شده و در اختیار مقامات کشورمان برای پیگیری و رفع آنها قرار گیرد.

نعمتی بیان کرد: افزایش صادرات غیرنفتی در گرو حمایت همه‌جانبه از صادرکنندگان و تجار است و باید در این زمینه برنامه‌ریزی اصولی و دقیقی انجام گیرد.

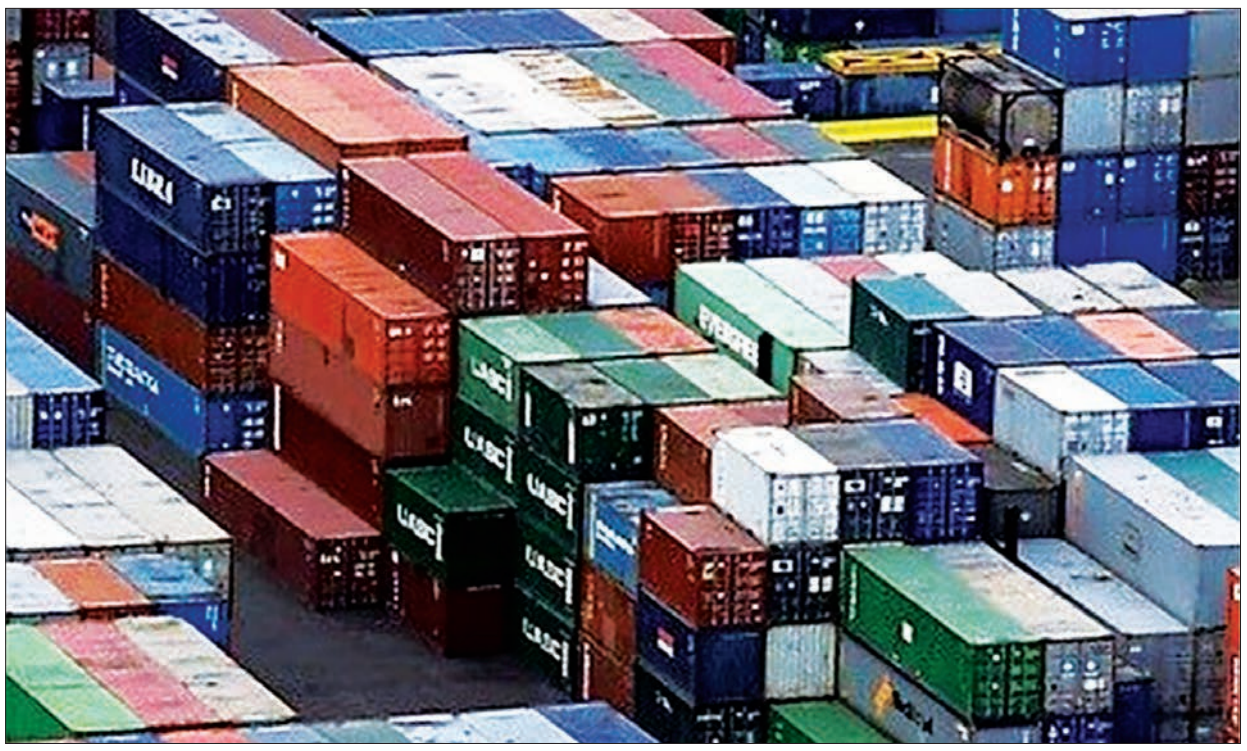
وی ادامه داد: استان ایلام با وجود مرز طولانی با عراق تنها دارای یک مرز بین‌المللی است که ضرورت دارد بازارچه‌ها و مرزهای جدیدی برای توسعه فعالیت با کشور همسایه ایجاد شود.

«حجت‌اله زیار» معاون بازرگانی امور هماهنگی و نظارت اقتصادی و بازرگانی رئیس‌جمهوری نیز در این نشست گفت: گزارش وضعیت مرز بین‌المللی مهران در مجاورت کشور عراق در قالب بازدید میدانی تهیه شده است.

زیار تصریح کرد: این گزارش قرار است در نشستی با حضور مسئولان ارشد کشوری، استانی و بخش‌خصوصی بررسی شده تا راهکارهای لازم برای رفع آنها فراهم شود.

وی ادامه داد: تلاش ما این است که در نشستی با محوریت بخش‌خصوصی از ابزارهای قوی و منسجم برای رفع مشکلات مرزی استفاده شود. در نشست‌های تخصصی که با حضور مسئولان ارشد حوزه اقتصادی و وزارت امور خارجه تشکیل می‌شود، زمینه لازم برای رفع مشکلات فراهم خواهد شد.

تولید ملی باید بر محور صادرات بچرخد



اگر در صادرات، تولید محور اصلی باشد، می‌تواند موجب تقویت برند ایرانی در بازارهای خارجی شود.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، با توجه به اینکه تولیدات غیربومی و غیرملی تبدیل به ابزاری برای سوءاستفاده دشمنان شده و در بحران‌ها و تحریم‌ها اقتصاد کشور را زمین‌گیر می‌سازد؛ پرداختن به موضوع تولید ملی و بومی‌سازی اقتصاد ضرورت پیدا می‌کند.

در این راستا ابتدا باید جوانب اقتصاد مقاومتی و تولید ملی را با تمام ظرفیت‌های کشور برشمرد و ارکان و ملزومات آنها را بررسی کرد، سپس رابطه اجزای لازم آن را در راستای تقویت اقتصاد بومی مورد دقت و توجه قرار دهیم تا به این نتیجه برسیم که چگونه تولید ملی راهبرد مقاومتی را تقویت و تکمیل می‌کند.

اما سوالی که در این میان مطرح می‌شود این است که کدام ابزار حمایتی می‌تواند بیشترین کمک را به رونق تولید ملی کرده و موجب از بین رفتن رکود در این حوزه شود.

آنچه همیشه در ایران مرسوم بوده، این است که تا بحث کمک دولتی‌ها به تولید مطرح می‌شود، این کمک تحت عنوان تسهیلات و منابع مالی ارائه شده و به‌طور معمول هم نتیجه‌ای کوتاه‌مدت و سطحی دربر دارد و نمی‌تواند دارویی اساسی برای درمان قطعی تن رنجور تولید کشور به حساب بیاید.

بسیاری از صاحب‌نظران معتقدند که به جز تزریق نقدینگی در برهه زمانی خاص باید به فکر تدبیر دیگری باشیم تا اثرات بلندمدت بیشتری را برای ارتقای تولید ملی نظاره کنیم. یکی از راهکارها، فرهنگ‌سازی در اصلاح الگوی مصرف است.

درواقع باید به این نکته اشاره کرد که اقتصاد مقاومتی می‌خواهد در شرایط فشار به کشور، راه رشد و شکوفایی اقتصادی کشور را تعیین و رهنمون کند و تولید از طریق تکیه به مردم و مردمی‌کردن اقتصاد، مدیریت مصرف، کاهش وابستگی به نفت، کارآفرین‌کردن اقتصاد، نوآوری، استفاده حداکثری از زمان و منابع و امکانات، فعال‌کردن واحدهای کوچک و متوسط اقتصادی به این مهم کمک می‌کند.

رونق تولید در کشور در گرو حمایت

فریدون احمدی، عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی اظهار کرد: رونق تولید در کشور منوط به حمایت همه‌جانبه تمام اجزای مرتبط با تولید در کشور است.

وی در ادامه با بیان این موضوع که توجه به مقوله تولید باید به سمت صادرات هدایت شود، گفت: در صورتی که صادرات در کشور، محور اصلی تولید باشد نه‌تنها می‌تواند تولید را تحریک کند؛ بلکه موجب تقویت برند ایرانی در بازارهای خارجی خواهد شد.

احمدی تصریح کرد: یکی از برنامه‌های همیشگی دولت در راستای کمک به رونق تولید، افزایش نقدینگی از طریق واریز تسهیلات به این حوزه بوده است.

عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس با انتقاد از این نوع واریز منابع به تولید بیان کرد: این نوع وام‌دهی به تولیدکننده‌ای که کالای مرغوب و مشتری بازار ندارد به معنای هدررفت منابع دریافتی و سرمایه ملی کشور است.

احمدی تاکید کرد: باید تخصیص منابع به ترتیب اولویت‌بندی صورت گرفته و بعد از اعطای منابع به صادرکنندگان، سراغ تولیدکنندگانی برویم که کالای مرغوب دارند اما میزان سرمایه در گردش یا سرمایه ثابت آنها کم است.

وی در خاتمه با اشاره به راهکارهای رونق تولید در صنایع کشور یادآور شد: پشتیبانی و حمایت از صنایع صادرات‌محور و تجهیز آنها به ماشین‌آلات و دستگاه‌های روز دنیا و مشارکت ساخت با خارجی‌ها، می‌تواند نویددهنده تحول مثبتی در تولید صنعتی کشور باشد.

عقب‌ماندگی تولیدات داخلی با حمایت‌های تعرفه‌ای دولت

رضا علیزاده، عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی اظهار کرد: باید بررسی شود که مجموع کمک‌های مختلفی که در سال‌های گذشته به تولید ملی شده است تا چه حد توانسته دردی از تولیدکننده کشور را درمان کند.

وی با بیان اینکه نتایج موجود نشان می‌دهد که کمک‌های صورت‌گرفته تا به حال نتیجه مثبتی نداشته، افزود: برخلاف آنچه بسیاری از تولیدکنندگان از آن شاکی هستند و ادعا می‌کنند که ظرفیت‌های دولت برای حمایت همه‌جانبه از تولید، کافی نبوده است اما باید در نظر داشته باشیم که در بیشتر مواقع این حمایت‌های بیش از اندازه بوده که موجب عدم پیشرفت تولید در کشور شده است.

نماینده مردم آذربایجان شرقی در مجلس با انتقاد از نظام تعرفه‌ای سنگین بر واردات کالا، تصریح کرد: حمایت‌های تعرفه‌ای دولت موجب شده تا تولیدات ایرانی از پیشرفت‌های جهانی عقب مانده و نتوانند خود را در بازاهای جهانی به‌روز کنند.

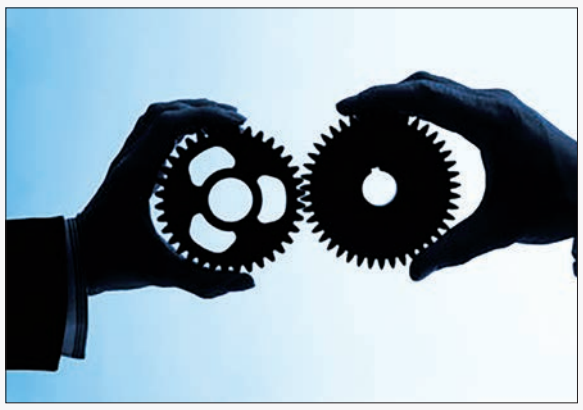
وی ادامه داد: اکنون زمان آن رسیده که با روش‌های درست و کارشناسانه تولید ملی را تقویت کنیم و کمک‌ها فقط به خاطر یک تاثیر کوتاه‌مدت اتفاق نیفتد.

عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس با اشاره به هدایت صنایع به سمتی که پتانسیل بیشتری دارند، اضافه کرد: در ۳۰ سال گذشته هرگونه حمایتی که ممکن بود از صنعت خودروسازی کردیم تا جایی که حتی از جیب مصرف‌کننده داخلی زدیم اما خودروسازان ما در به‌روزرسانی صنعت خود، موفقیتی کسب نکردند.

علیزاده تاکید کرد: باید بپذیریم که برخی از صنایع پتانسیل مورد نیاز برای تولید در داخل ایران را ندارند.

وی درخاتمه یادآور شد: با تخصیص درست منابع و حمایت از صنایعی مانند فرش دستباف که ظرفیت رشد در ایران را دارند،کمک موثرتری به صنعت کشور کرده‌ایم و می‌توانیم امیدوار باشیم کشتی صنایع کشور در آینده به گِل نمی‌نشیند.

صنعتگران کشور مراودات بین‌المللی خود را به سختی انجام می‌دهند



رئیس کمیسیون صنعت اتاق بازرگانی با بیان اینکه «امروز صنعتگران کشور مراودات بین‌المللی خود را به سختی انجام می‌دهند»، گفت: در انتقال پول، خرید و فروش کالا و حتی انتقال تکنولوژی با مشکلات متعددی روبه‌رو هستیم.

ابوالفضل روغنی در گفت‌وگو با تسنیم، با ابراز اینکه «با گذشت دو سال از اجرایی‌شدن برجام شاهد اتفاقات مناسبی برای توسعه صنعت و جذب سرمایه‌گذاری در کشور نبوده‌ایم»، اظهار داشت: انتظارات مقام معظم رهبری، مردم و حتی هیات دولت از امضای برجام گشایش‌های زیادی در تمام حوزه‌ها بود، اما متاسفانه بدعهدی آمریکا عاملی شد تا شرکت‌ها نگران منافع خود شده و حاضر به همکاری با ایران نباشند.

وی با بیان اینکه تغییرات ریاست جمهوری در آمریکا نیز عاملی شد تا اهداف برنامه‌ریزی‌شده در برجام با کارشکنی‌های بسیاری روبه‌رو شود، افزود: امروز نیز موضع‌گیری‌های آمریکا نشان می‌دهد که هنوز اجرای برجام در هاله‌ای از ابهام قرار دارد.

رئیس کمیسیون صنعت اتاق بازرگانی در ادامه با اعلام اینکه حتی امروز شروط مختلفی را در برجام مطرح می‌کنند، گفت: امروز صنعتگران کشور مراودات بین‌المللی خود را به سختی انجام می‌دهند و در انتقال پول، خرید و فروش کالا و حتی انتقال تکنولوژی با مشکلات متعددی روبه‌رو هستیم.

روغنی تصریح کرد: در دوران تحریم ایران همکاری خوبی با کشور چین داشت، اما اخیرا دولت چین گویا با توافقاتی که با آمریکا انجام داده فشارهای سنگینی برای صنعتگران ایران اعمال می‌کند، به نحوی‌که شرایط سخت‌تر از گذشته شده است.

وی با اشاره به اینکه بانک‌های اروپایی هنوز نگران تعامل خود با ایران هستند، اظهار داشت: شرکت‌های خارجی نیز با ملاحظه‌کاری با ایرانیان رفتار می‌کنند که همین امر عاملی شده تا نتوانیم به توفیقات خوبی بعد از امضای برجام دست پیدا کنیم. این عضو اتاق بازرگانی ایران با تاکید بر اینکه برجام توافق خوبی است به شرط آنکه به صورت کامل اجرایی شود، گفت: اخیرا ایتالیایی‌ها مذاکراتی را برای سرمایه‌گذاری ۵میلیارد دلاری در ایران انجام داده‌اند، اما تا اجرایی‌شدن این موضوع فاصله زیادی وجود دارد.

روغنی با اعلام اینکه «برای توسعه و پیشرفت صنعت کشور نیازمند یک راهکار اساسی هستیم»، افزود: امروز بیکاری و رکود در صنعت کشور غوغا می‌کند که برای این موضوع باید یک تصمیم اساسی گرفته شود.

اخبار

صادرات غیرنفتی ایران به چین ۲۷درصد رشد کرد

میزان صادرات غیرنفتی ایران به چین در ۱۱ ماهه اول سال ۲۰۱۷ رشد چشمگیر ارزشی و وزنی را تجربه کرده است. به گزارش تسنیم به نقل از روابط‌عمومی سازمان توسعه صادرات ایران، سیدمجتبی موسویان ریزی، مدیرکل دفتر آسیا - اقیانوسیه اظهار کرد: میزان صادرات غیرنفتی ایران به چین در ۱۱ماهه اول سال ۲۰۱۷ برابر ۶ میلیارد و ۱۰۰ میلیون دلار برآورد شده که در مقایسه با مدت مشابه در سال ۲۰۱۶، رشد ۲۷درصدی را نشان می‌دهد.

وی اظهار داشت: تراز تجاری دو کشور با احتساب نفت در ۱۱ماهه سال ۲۰۱۷ بیش از ۴۰۰میلیون دلار به نفع ایران مثبت شد که بهبود قابل توجهی نسبت به مدت مشابه در سال ۲۰۱۶ داشته است. بنا بر این گزارش، انتظار می‌رود مجموع تجارت دوجانبه ایران و چین در سال ۲۰۱۷ به ۳۷ میلیارد دلار افزایش یابد که در این میان سهم صادرات غیرنفتی ایران بیش از ۷میلیارد دلار پیش‌بینی می‌شود

صرفه‌جویی ۱۶۰ میلیون دلاری در واردات روغن

مجری طرح دانه‌های روغنی گفت که امسال ۸درصد روغن مورد نیاز در داخل تولید می‌شود، بنابراین حدود ۱۶۰ میلیون دلار در خروج ارز از کشور صرفه‌جویی خواهد شد. علیرضا مهاجر، مجری طرح دانه‌های روغنی در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران جوان، از افزایش هفت برابری تولید کلزا در سال‌های اخیر خبر داد و گفت: سال ۹۴، ۴۶ هزارتن، سال ۹۵، ۶۸ هزار و ۵۰۰ و امسال ۱۸۰ هزارتن کلزا کشت شد که این امر بیانگر رشد هفت برابری تولید کلزا نسبت به سال ۹۴ است.

به گفته وی، تولید کلزا در سال زراعی ۹۷-۹۶ به ۳۵۰ هزارتن خواهد رسید. مهاجر با اشاره به مهم‌ترین علل رشد کلزا در سال‌های اخیر افزود: خرید تضمینی، پرداخت به‌موقع مطالبات کلزاکاران، تامین به‌موقع نهاده‌ها نظیر بذر، کود، سم و ادوات کشاورزی از مهم‌ترین عوامل افزایش تولید کلزا به شمار می‌روند.

مجری طرح دانه‌های روغنی درباره تامین بذر کلزا افزود: برای کشت زمستانه و بهاره کلزا حدود ۱۶۰۰تن بذر تدارک دیده‌ایم و همچنین امسال ۱۵۰۰دستگاه کارنده یارانه‌دار کلزا جهت برداشت مکانیزه در اختیار کشاورزان قرار می‌گیرد. وی از خوداتکایی ۷۰درصدی تولید دانه‌های روغنی در آینده‌ای نزدیک خبر داد و گفت: طی یک برنامه ۱۰ساله در نظر داریم میزان تولید را به حدی افزایش دهیم که ۷۰درصد روغن مورد نیاز را در داخل تامین کنیم. مشاور وزیر جهاد کشاورزی میزان کل روغن استحصالی از کشت دانه‌های روغنی در سال زراعی جدید را ۱۵۰ هزارتن اعلام کرد و افزود: این رقم ۱۰درصد روغن مورد نیاز کشور را تامین می‌کند. وی با اشاره به اینکه سالانه ۴ میلیارد دلار ارز جهت تامین روغن مورد نیاز از کشور خارج می‌شود، یادآور شد: امسال ۸درصد روغن مورد نیاز در داخل تولید می‌شود، بنابراین حدود ۱۶۰ میلیون دلار در خروج ارز از کشور صرفه‌جویی خواهد شد.

تراز بازرگانی کشاورزی منفی‌تر شد

تراز بازرگانی بخش کشاورزی طی ۹ماه اخیر روند نزولی داشته است؛ یعنی ماه به ماه منفی‌تر شده و اعداد این تراز بزرگ‌تر. این در حالی است که مسئولان وزارت کشاورزی همواره به دنبال به صفر رساندن و مثبت‌کردن تراز بازرگانی این بخش بوده‌اند.

به گزارش ایسنا، وزیر جهاد کشاورزی بارها در صحبت‌های خود مطرح کرده بود که می‌خواهد به گونه‌ای واردات و صادرات محصولات کشاورزی را تنظیم و کنترل کند که تراز بازرگانی بخش کشاورزی طی سال‌های پیش‌رو به صفر برسد و به تدریج مثبت شود که البته این روند طی سال‌های گذشته مسیر نسبتا مناسبی را طی کرد، چراکه در سال ۱۳۹۲ تراز بازرگانی بخش کشاورزی بیش از منفی ۸میلیارد دلار بود، اما در سال‌های پس از آن به تدریج به منفی پنج و درنهایت منفی ۳میلیارد دلار تا پایان سال گذشته رسید.

این روند در حالی مسیر درستی را طی می‌کرد که در سال جاری مجموع صادرات و واردات و تراز تجاری بخش تجاری نشان می‌دهد که هر ماه وضعیت بدتری نسبت به ماه گذشته به وجود می‌آید و تراز کشاورزی منفی‌تر می‌شود، چرا که به عنوان مثال در فروردین‌ماه که معمولا اعداد کوچک‌تری در مجموع صادرات و واردات بخش کشاورزی و دیگر بخش‌های اقتصادی به ثبت می‌رسد، منفی ۳۰.۷ میلیون دلار تراز بازرگانی بخش کشاورزی بوده است و به تدریج این روند افزایش یافته تا اینکه در پایان آذرماه و براساس آمار رسمی منتشرشده وزارت جهاد کشاورزی به بیش از منفی ۳میلیارد و ۶۶۰ میلیون دلار رسیده که حتی از تراز منفی ۳میلیارد و ۹۴ میلیون دلاری پارسال هم منفی‌تر است. البته نگاهی به آخرین آمارهای منتشرشده از صادرات و واردات محصولات کشاورزی نشان می‌دهد در پایان ۹ماهه امسال صادرات در این بخش بیش از ۲.۴۳درصد از نظر وزنی و ۳.۳۶درصد از نظر ارزشی کاهش را نسبت به همین بازه زمانی در سال گذشته تجربه کرده است، درحالی‌که واردات روند معکوسی داشته و ۹.۷۹درصد از نظر وزنی و ۱۸.۶۲درصد از نظر ارزشی بیشتر از ۹ ماهه سال گذشته شده است.

اخبار

طرح دوفوریتی کاهش تعرفه واردات خودرو کلید خورد

کمیسیون اصل ۹۰ با ارائه طرح دوفوریتی کاهش تعرفه خودروهای وارداتی به هیأت رئیسه مجلس، قصد دارد هفته آینده با مطرح کردن این طرح در صحن علنی مجلس شورای اسلامی به تعیین‌تکلیف درباره تعرفه واردات خودرو بپردازد.

به گزارش پدال‌نیوز، در حالی دولت در دستورالعمل جدید واردات خودرو تعرفه خودروهای وارداتی را براساس حجم موتور افزایش داده که مجلس شورای اسلامی معتقد است دولت عملی خلاف قانون انجام داده است. بر این اساس کمیسیون اصل ۹۰ مجلس شورای اسلامی که اواسط آذرماه سال جاری در جلسه‌ای با مدیران وزارت صنعت، معدن و تجارت و انجمن واردکنندگان به بسته ماندن سایت ثبت سفارش واردات خودرو ورود کرد، حالا در طرحی جدید بحث کاهش تعرفه خودروهای وارداتی را در برنامه خود دارد، به‌طوری که بهرام پارسایی، رئیس کمیته اقتصادی کمیسیون اصل ۹۰ مجلس شورای اسلامی می‌گوید افزایش تعرفه واردات خودرو بنا بر روالی قانونی که مجلس در سال‌های گذشته مصوب کرده صورت نگرفته است، بنابراین کمیسیون اصل ۹۰ در طرحی دوفوریتی قصد دارد کاهش این تعرفه‌ها را در صحن علنی مجلس مورد بررسی قرار دهد.

وی معتقد است که اواخر سال ۱۳۹۲ بحث کاهش سالانه ۵ درصد تعرفه واردات خودرو در مجلس به تصویب رسید، بنابراین در شرایط کنونی به جای افزایش تعرفه باید شاهد کاهش تعرفه واردات خودروها به کشور باشیم. پارسایی می‌گوید: حمایت تعرفه‌ای از تولید داخل خودرو نباید به‌صورت دائم باشد، بلکه باید با کاهش تعرفه شرایط رقابت در کشور را فراهم کنیم تا تولیدات داخلی خودروسازان نیز افزایش پیدا کند. به گفته پارسایی، در طرح کمیسیون اصل ۹۰ درباره واردات خودرو علاوه‌بر اینکه بر بازگشت تعرفه خودروهای بنزینی به قبل تأکید شده، بحث کاهش تعرفه خودروهای هیبریدی نیز مدنظر قرار گرفته است.

ممنوعیت جدید برای واردات برخی خودروها اعلام شد

بر اساس بخشنامه جدید گمرک، امکان ترخیص خودروهای سواری از محل ثبت سفارش‌های صادره و تمدید شده از تاریخ ۲۸ تیرماه تا ۹ دی ماه وجود ندارد.

به گزارش مهر، بر اساس بخشنامه جدید گمرک درخصوص واردات خودرو، امکان ترخیص خودروهای سواری از محل ثبت سفارش‌های صادره و تمدید شده از تاریخ ۲۸ تیرماه تا ۹ دی ماه سال جاری وجود ندارد. در این بخشنامه خطاب به ناظران و همچنین مدیران گمرکات اجرایی سراسر کشور آمده است: پیرو بخشنامه ۹۶,۲۶۶,۱۱۲۴۵۲۷ مورخ ۱۳۹۶,۱۰,۱۳ موضوع اصلاحات آیین‌نامه اجرایی ضوابط فنی واردات خودرو مصوبه شماره ۱۲۵۵۷۳/ت ۵۴۸۰۳ مورخ ۱۳۹۶,۱۰,۹ بدین وسیله بند ۳ بخشنامه فوق‌الاشاره به شرح ذیل اصلاح می‌گردد:

پیرو بخشنامه ۲۳۰/۹۶/۹۶۵۱۷۵ مورخ ۱۳۹۶,۹,۸ امکان ترخیص خودروهای سواری از محل ثبت سفارش‌های صادره و تمدید شده از تاریخ ۱۳۹۶,۴,۲۸ لغایت ۱۳۹۶,۱۰,۹ کماکان وجود نداشته و در صورت اظهار، ضمن خودداری از ترخیص، مراتب را به این مرکز اعلام‌نمایند.

بر اساس این گزارش بخشنامه مذکور از طرف اداره کل مرکز واردات و امور مناطق آزاد و ویژه گمرک جمهوری اسلامی ایران ابلاغ شده است.

افزایش تعرفه خودروهای خارجی انحصار ایجاد نمی‌کند!

رئیس شورای رقابت می‌گوید صرف اینکه تعرفه‌ها رفته بالا، انحصاری ایجاد بشود، نه چنین چیزی نیست و هیچ دلیلی بر وجود انحصار وجود ندارد. خودروسازان داخلی با توجه به افزایش تعرفه‌ها بازار را بگیرند.

رضا شیوا، رئیس شورای رقابت در گفت‌وگو با خبرگزاری دانشجو، درباره افزایش تعرفه واردات خودرو گفت: بالا بردن تعرفه باعث انحصار نمی‌شود. کسانی که قشر بالای متوسط هستند خودروهای وارداتی را مصرف می‌کنند و قیمت این خودروها بالای ۴۵میلیون تومان است. شورای رقابت دستورالعمل قیمت‌گذاری برای خودروهای زیر ۴۵میلیون تومان را صادر می‌کند.

وی افزود: قیمت خودروهای ایرانی بستگی به تورم‌بخشی دارد که آمار آن را در پایان سال از بانک مرکزی اخذ می‌کنیم و در قیمت‌ها تأثیر می‌دهیم. در صورت کاهش نرخ ارز امکان کاهش تورم بخشی وجود دارد.

شیوا تصریح کرد: صرف اینکه تعرفه‌ها رفته بالا، انحصاری ایجاد بشود، نه چنین چیزی نیست و هیچ دلیلی بر وجود انحصار وجود ندارد. توصیه می‌کنیم خودروسازان داخلی با توجه به افزایش تعرفه‌ها بازار را بگیرند و ممکن است قشری نتوانند خودروهای وارداتی بخرند، بنابراین خودروسازان کیفیت را بالا ببرند و مشتریان بیشتری را جذب کنند.

شرایط تازه بازار با بازگشایی ثبتارش برای نمایندگان غیررسمی

وقتی یک نفر به‌طورمثال ۵۰دستگاه خودرو وارد می‌کند باید برای آنها گارانتی تهیه کند، از آنجا که میزان سرمایه‌گذاریش پایین است، هزینه زیادی ندارد و می‌تواند حاشیه سود منطقی تعیین کند، در نتیجه قیمت‌های پایین‌تری هم خواهد داشت.

به گزارش« اخبار خودرو»، طبق اعلام مدیرکل دفتر مقررات صادرات و واردات سازمان توسعه تجارت، شرکت‌های غیرنمایندگی خودرو، از این پس می‌توانند با انعقاد قرارداد خدمات پس‌ازفروش با نماینده رسمی همان خودرو به واردات اقدام کنند.

درحالی که براساس مصوبه هیات وزیران، تنها نمایندگان رسمی می‌توانند خدمات پس‌ازفروش به مشتریان ارائه کنند، ثبت‌سفارش برای شرکت‌های واردکننده غیرنمایندگی رسمی مجددا فعال شده و امکان ثبت سفارش برای این دسته از واردکنندگان وجود دارد. اما اعلام شرط جدید برای واردات خودرو توسط شرکت‌های واردکننده غیرنمایندگی خودروهای خارجی شرایط تازه‌ای را هم در بازار اعمال می‌کند. وجود دو واردکننده همزمان با شرایط ناهمسان به قیمت‌گذاری‌های متفاوت می‌انجامد. به گفته کارشناسان، این موضوع هزینه تازه‌ای بر سر راه واردکنندگان غیررسمی می‌گذارد که همان هزینه خرید گارانتی از نمایندگی‌های فروش رسمی است. درعین‌حال واردکنندگان رسمی معتقدند قیمت تمام‌شده غیررسمی‌ها باز هم کمتر خواهد بود و این در بازار، رقابتی غیر برابر ایجاد می‌کند.

یک واردکننده و فعال بازار خودرو در این زمینه بیان کرد: «تاثیر این شرط جدید در بازار خیلی سریع خود را نشان نمی‌دهد، اما برای واردکنندگان غیررسمی تعهدی ایجاد می‌کند که چون از فروش سود چندانی نمی‌برند، نمی‌توانند خدمات خاصی ارائه دهند.»

محمود نادی با بیان اینکه در درازمدت منتظر تاثیر این تصمیم بر بازار خواهیم بود، افزود: «وقتی میان دو بخش، رقابتی در واردات ایجاد می‌شود، بخشی که بزرگتر است و هزینه‌های زیادی دارد، باید حاشیه سود منطقی درنظر بگیرد به‌طوری که صرفه اقتصادی داشته باشد.»

وی افزود: «اما وقتی یک نفر به‌طورمثال ۵۰دستگاه خودرو وارد می‌کند که باید برای آنها گارانتی تهیه کند، از آنجا که میزان سرمایه‌گذاریش پایین است، هزینه زیادی ندارد و می‌تواند حاشیه سود منطقی تعیین کند، در نتیجه قیمت‌های پایین‌تری هم خواهد داشت.»

نادی تاکید کرد: «این موضوع، بین دو گروه واردکننده تقابل ایجاد می‌کند.» وی ادامه داد: «در مواردی هم ممکن است اجبار باعث فروش گارانتی شود، اما به ارائه خدمات پس از فروش نینجامد.»

وی تصریح کرد: «همچنین ممکن است خرید گارانتی باعث شود بین خودرویی که از خود شرکت گارانتی شده است و خودرویی که گارانتی برای آن خریداری شده، در ارائه خدمات تفاوت‌هایی گذاشته شود.»

وی خاطرنشان کرد: «آوردن شرکت‌های خصوصی در بحث واردات و واگذار کردن خدمات پس‌ازفروش آن به شرکت‌های صاحب برند تابه‌حال تجربه خوبی به‌جا نگذاشته است.»

وی اضافه کرد: «معمولا قراردادها بند و تبصره‌های زیادی دارد که مشتری وقت و حوصله نمی‌کند آن را بخواند و امضا می‌کند. این موضوع هنگام استفاده از خدمات پس‌ازفروش برای مشتری مشکلاتی ایجاد می‌کند که به دلیل بی‌اطلاع بودن از مفاد قرارداد است.»

طرح ترافیک جدید در «بن‌بست»

در حالی معاون حمل و نقل و ترافیک شهرداری تهران طی هفته‌های اخیر خبر از موافقت اولیه اعضای شورای شهر تهران با طرح جدید ترافیک داده بود که اعضای شورا معتقدند در جریان این طرح قرار نگرفتند.

به گزارش تسنیم، محسن پورسید آقایی، معاون حمل و نقل و ترافیک طی هفته‌های گذشته از طرحی تحت عنوان اجرای طرح جدید ترافیک در سال ۹۷ خبر داد که این موضوع طی این هفته‌ها خبرساز شده است.

در پی رسانه‌ای شدن این خبر، کارشناسان حوزه ترافیک، مسئولان در حوزه‌های مختلف مرتبط با طرح اشاره شده در این زمینه اظهارنظر کردند که برخی موافق و برخی نیز مخالف طرح اشاره شده بودند.

محسن پورسیدآقایی، معاون حمل و نقل و ترافیک شهرداری تهران نیز در مصاحبه‌های متعدد از موافقت اعضای شورای شهر تهران، پلیس و سایر بخش‌ها خبر داده بود.

پورسیدآقایی در نشست خبری خود در تاریخ ۱۱ دی‌ماه در جمع خبرنگاران تاکید کرد که پلیس با کلیات طرح ترافیک جدید موافقت کرده است.

معاون شهردار تهران با تاکید بر اینکه کلیات طرح جدید ترافیک مورد موافقت وزارت کشور، شورای شهر، شورای ترافیک و نیروی انتظامی قرار گرفته است، گفت: در صورت تصویب این طرح، شهرداری طرح جدید ترافیک را از ۱۵فروردین اجرا خواهد کرد.

در حالی معاون شهردار تهران به طور قاطع از موافقت بخش‌های مختلف با طرح جدید خبر داده بود که در ادامه پلیس راهور نیز در این زمینه اعلام کرد که طرح اشاره شده قابلیت اجرایی ندارد.

در همین زمینه سردار محمدرضا مهماندار در گفت‌وگوی تلویزیونی ۲۱ دی‌ماه در خصوص طرح جدید ترافیکی پایتخت با تایید ملغی شدن طرح ترافیک سابق تا این لحظه، اظهار داشت: طی هفته‌های اخیر مطرح شدن موضوع طرح ترافیک جدید و تغییرات در طرح زوج و فرد باعث نگرانی همشهریان شده است ولی ما این اطمینان‌خاطر را به مردم می‌دهیم که پلیس، شهرداری و وزارت کشور مهم‌ترین دغدغه‌شان آسایش مردم است و اجازه نخواهیم داد طرحی اجرا شود که باعث فشار مضاعف به مردم شده و دغدغه‌های آنان را اضافه کند.

وی با بیان اینکه طولانی شدن کار کارشناسی در این موضوع رفع نگرانی و دغدغه مردم است، افزود: هنوز هیچ چیزی نهایی نشده و ما در حال انجام کار کارشناسی مرتبط با این موضوع هستیم.

رئیس پلیس راهور تهران بزرگ با بیان اینکه اجرای طرح ترافیک جدید در محدوده زوج و فرد منتفی شده است، گفت: قطعا در سال ۹۷ هیچ تغییری در طرح زوج و فرد نخواهیم داشت و ما تاکید داریم که هرگونه تغییرات اعمالی نباید به افزایش ترافیک در محدوده طرح ترافیک منجر شود.

سردار مهماندار اضافه کرد: همچنین در طرح‌های مورد نظر اصرار داریم که آلودگی هوای پایتخت افزایش نیابد و اگر قرار است طرح جدیدی اجرا شود حتما سازوکارهای اجرایی آن نیز همچون نصب دوربین و امکانات مورد نیاز دیگر فراهم باشد تا بتوان به درستی بر نحوه اجرای آن مدیریت کرد.

وی با اشاره به نگرانی‌های موجود در خصوص حذف سهمیه‌های برخی اقشار از جمله پزشکان، جانبازان و معلولان و خبرنگاران گفت: طبق توافقات انجام شده سهمیه‌های سابق به قوت خود باقی است.رئیس پلیس راهور تهران بزرگ افزود: مسئله کنونی آن است که نحوه پرداخت هزینه‌ها حتما به نفع مردم باشد و اقشاری که پیش از این سهمیه ورود به طرح ترافیک داشتند به جای آنکه هزینه‌ها را ابتدا پرداخت و سپس کارت سهمیه را دریافت کنند در همان ابتدا کارت سهمیه را دریافت خواهند کرد و نحوه پرداخت با مدیریت خودشان و به ازای تعداد ورودی آنها به محدوده طرح ترافیک خواهد بود.

مهماندار با تاکید بر اینکه مبالغ در نظر گرفته شده تفاوت چندانی با مبالغ سال گذشته ندارد، تصریح کرد: در این طرح هیچ تغییری در میزان سهمیه‌ها و فروش روزانه طرح ترافیک به‌وجود نخواهد آمد چرا که هم‌اکنون ۲۰ هزار برگ تردد روزانه فروخته می‌شود و این تعداد در سال آینده نیز بیشتر نخواهد شد و در نتیجه هیچ تغییر ترافیکی در محدوده طرح ترافیک به‌وجود نخواهد آمد.

اخبار

پژو ۴۴۴ هزار خودرو به ایران فروخت

پژو در سال ۲۰۱۷ به تعداد۴۴۴ هزار و ۶۰۰ خودرو به ایران فروخت و کاهش خرید انگلیس و چین توسط ایران جبران شد.

خبرگزاری فارس به نقل از رویترز نوشت: یک روز پس از آنکه شرکت رنو اعلام کرد عملکرد خوبی در فروش خودرو داشته است، پژو هم اعلام کرد میزان فروشش در جهان ۱۵ درصد رشد کرده است.

بر اساس این گزارش، خرید زیاد از سوی ایران و آمریکای لاتین توانست تا حدود زیادی کاهش خرید از سوی چین و انگلیس را پوشش دهد.

پژو ۳میلیون و ۶۳۲ هزار و ۳۰۰ خودرو در سال ۲۰۱۷ به فروش رساند.

پژو ۴۴۴ هزار و ۶۰۰ خودرو در سال گذشته به ایران خودرو فروخت.

بر اساس گزارش رویترز، سهم پژو پس از اعلام این خبر ۱,۹ درصد افزایش یافت. پس از تحریم‌های بین‌المللی و از سرگیری فروش خودرو به ایران، پژو ۴۴۴ هزار و ۶۰۰ خودرو در سال گذشته به ایران‌خودرو فروخته است.

رویترز می‌نویسد، آمارهایی مبنی بر مقایسه سال به سال در ایران وجود ندارد اما میزان فروش پژو در آمریکای لاتین از سال ۲۰۱۶، ۱۲درصد رشد کرده است.

گزارش

۹۹درصد از شکایات خریداران مربوط به قطعات وارداتی است

سخنگوی اتحادیه صنف فروشندگان لوازم یدکی اتومبیل و ماشین‌آلات مهم‌ترین دغدغه کنونی بازار قطعات یدکی را عرضه قطعات بی‌کیفیت اعلام کرد و گفت که با اقدامات نظارتی دولت سهم قطعات یدکی قاچاق در بازار بسیار کاهش یافته و امروز مهم‌ترین نگرانی عرضه قطعات یدکی بی‌کیفیت در بازار است.

سیدمهدی کاظمی در گفت‌وگو با خبرنگار خبرخودرو، مهم‌ترین علت وجود قطعات بی‌کیفیت را عدم نظارت و کنترل گمرک بر جریان ورود قطعات به کشور دانست و افزود: امروز چنانچه قطعه بی‌کیفیتی در بازار وجود دارد از مسیر قانونی وارد شده و به عدم نظارت دقیق گمرک بر این جریان بازمی‌گردد، چراکه بخش زیادی از قطعات بی‌کیفیت، وارداتی است و در داخل تولید نمی‌شوند. وی همچنین با رد موارد مطرح در خصوص کیفیت قطعات داخلی اظهار داشت: در صورتی که سهم بسیار کمی از قطعات بی‌کیفیت موجود در بازار نیز از تولیدات داخلی باشد این مسئله به کارگاه‌های تولیدی فاقد مجوز بازمی‌گردد که اخیراً توسط برخی کارگران کارخانه‌های تولیدی ایجاد شده است.

وی در ادامه ۹۹درصد شکایات را مربوط به قطعات وارداتی اعلام کرد و گفت: متأسفانه میزان شکایت از قطعات بی‌کیفیت در سال جاری روند صعودی داشته، به‌طوری که هم‌اکنون ۹۹درصد شکایات مربوط به قطعات وارداتی است.

به گفته وی، در حال حاضر درصد زیادی از قطعات بی‌کیفیت موجود در بازار از مسیرهای قانونی و گمرکات وارد کشور می‌شوند.

سخنگوی اتحادیه صنف فروشندگان لوازم یدکی اتومبیل و ماشین‌آلات همچنین با توجه به دغدغه عرضه برخی قطعات بی‌کیفیت و کپی در بازار، اظهار داشت: احتمال عرضه قطعات کپی توسط برخی فروشندگان لوازم یدکی در بازار وجود دارد که البته این مسئله موجب ارجاع شکایت‌های بسیاری به اتحادیه لوازم یدکی شده است.

کاظمی تأکید کرد: هم‌اکنون به جهت رقابت شدید و تعداد بالای عرضه‌کنندگان قطعات یدکی، به نظر می‌رسد ارزان‌ترین و سهل‌الوصول‌ترین کالای مصرفی در بازار قطعه یدکی است.

وی در ادامه در خصوص تأثیر نرخ ارز بر بازار قطعات یدکی گفت: به جهت افت بازار مصرف قطعات یدکی تاکنون تحولات ارزی تأثیری بر وضعیت قیمت‌ها در بازار نداشته است.

وی بخشی از علت کاهش مصرف قطعات یدکی را عدم حرکت بخش مهمی از خودروها با جهت محدودیت‌های تردد و مشکلات اقتصادی عنوان کرد و گفت: با خروج خودروها از پارکینگ‌ها و تردد آنها، مسلما نیاز به تعویض قطعه یدکی بیشتر خواهد شد.

نشست هم‌اندیشی اجتماع نخبگانی با رئیس مجلس برگزار می‌شود

نشست هم‌اندیشی اجتماع نخبگانی استان قم با رئیس مجلس‌شورای اسلامی در دهه فجر برگزار می‌شود.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، بنیاد نخبگان استان قم با هدف ایجاد و تقویت زمینه‌های همفکری میان اجتماعات نخبگانی و سطوح مختلف حاکمیتی و به منظور مشارکت نخبگان، سرآمدان و مستعدان برتر در امور مسئله‌شناسی دستگاه‌های اجرایی و برنامه‌ریزی، دومین نشست هم‌اندیشی مسئولان استان با اجتماع نخبگانی را با حضور دکتر علی لاریجانی؛ رئیس مجلس‌شورای اسلامی و نماینده مردم قم با رویکرد بررسی راهکارهای جذب و به‌کارگیری نخبگان و مستعدان برتر در استان قم، برگزار می‌کند.

یادداشت

سهم شرکت‌های دانش‌بنیان و استارت‌آپ‌ها در اعتلای اوضاع اقتصادی کشور

آرش پارسایور

وضعیت اقتصادی ایران و مردم موضوع مهمی است که این روزها هم بسیار بیشتر به آن پرداخته می‌شود و در ایام انتخابات نیز شعار اصلی همه کاندیداها را تشکیل می‌داد. اهمیت این موضوع بر کسی پوشیده نیست و بسیاری از کارشناسان و دولتمردان معتقدند که شرکت‌های دانش‌بنیان و استارت‌آپ‌ها می‌توانند کمک شایانی به وضعیت فعلی اقتصاد کشور داشته باشند.

بسیاری از مسئولان بارها از لزوم راهنیده شدن از وابستگی اقتصاد نفتی ایران صحبت به میان آوردند و به تازگی «پرویز کرمی»، دبیر ستاد توسعه فرهنگ علم، فناوری و اقتصاد دانش‌بنیان معاونت علمی نیز ضمن بیان این مطلب، شرکت‌های دانش‌بنیان را ستون‌های مستحکم اقتصاد مقاومتی دانسته و حمایت دولت از این شرکت‌ها را در دستور کار چهار سال آینده دستگاه‌های مختلف کشور عنوان کرده است: «برای تحقق این مهم، می‌بایست تمامی دستگاه‌های قوای مقننه، قضایی و اجرایی به این سمت بروند که معضلات و موانع این حوزه نوظهور را شناسایی و برای رفع و تعدیل آن گام بردارند.»

کرمی همچنین نقش دانشگاه‌ها را در موفقیت شرکت‌های دانش‌بنیان بسیار مؤثر دانست و باور دارد که علاوه بر نقش‌آفرینی بازیگران اصلی دولتی باید مکان‌هایی مانند دانشگاه‌ها، مراکز نوآوری، شتاب‌دهنده‌ها، پارک‌های فناوری و... نیز به توسعه این موضوع کمک کنند: «تحقق مصرف دانش‌بنیان، نیازمند دانشگاه‌هایی است که صرفاً مدرک تولید نمی‌کنند و به انتهای چرخه علم و فناوری و تجاری‌سازی ایده یعنی تولید دانش‌بنیان توجه دارند. دانشگاه‌ها باید حرکت در مسیر ایجاد ارزش افزوده و کسب بخشی از درآمد خود را از محل فروش فناوری و محصولات با خدمات شرکت‌های فناور دانشجویان و اساتید دانشگاه آغاز کنند و برای تأمین درآمدها صرفاً به بودجه‌های دولتی اکتفا نکنند.»

از نظر وی بهبود اقتصاد کشور نیازمند ایجاد زیست‌بوم کارآفرینی است و معتقد است تا چند سال آینده بزرگ‌ترین شرکت‌های حوزه خدمات کشور از همین شرکت‌ها هستند؛ شرکت‌هایی که خود به عنوان منبع سرمایه‌گذاری در حوزه فناوری مطرح هستند که در نتیجه بخش‌خصوصی باید سرمایه‌گذاری در حوزه پژوهش را انجام دهد تا شاهد راندمان بهتری در کشور باشیم.

«وید فلاحت» کارآفرین استارت‌آپی ایرانی نیز تأثیرات دانشگاه را در این حوزه مثبت می‌داند ولی از وضع کنونی چندان رضایت ندارد و معتقد است تغییراتی باید در سیستم ایجاد شود تا بتوانیم شرکت‌های دانش‌بنیان را برای پیشروی اقتصاد کشور یک مسئله مؤثر بنامیم.

وی سه دیجیتاو می‌گوید: «دانشگاه‌ها فعالیت‌های خوبی کرده‌اند اما مشکل همسو نبودن بافت ذهنی هیات‌های علمی و اساتید با این رویدادهای بین رشته‌ای است، اگر آگاهی از استارت‌آپ‌ها در هیات‌های علمی و سیاست‌گذاران نظام آموزشی هم روند بهتری داشته باشد ما شاهد موج جدیدی از نیروهای خلاق و در نتیجه فصل جدیدی در کارآفرینی خواهیم بود.»

او همچنین باور اشتباه مردم درباره اینکه فقط فعالیت دانشجویان رشته‌های فنی و الکترونیکی در استارت‌آپ‌ها به موفقیت می‌انجامد را نکوهش می‌کند و معتقد است برخی جیهه گیری‌ها از سمت گروهی از افراد بر سر این است که مبادا افراد موفق در آینده صرفاً از نخبگان فنی و دیجیتالی برگزیده شوند. به گفته او، همه افراد با هر قابلیتی می‌توانند به زمینه رشد اقتصادی شرکت‌های دانش‌بنیان کمک کنند: «در صنعت، هنر، فرهنگ و بسیاری از رشته‌های دیگر هم استارت‌آپ‌های خوبی راه افتاده که هنوز هم راه درازی در پیش است و نمونه‌های بارزی از موفقیت آنها را در این زمینه نیز می‌بینیم، ضمن اینکه استارت‌آپ جدا از بخش فنی قسمت‌های دیگری هم دارد که هر یک متخصص خود را می‌طلبد. امروز برای توسعه استارت‌آپ‌ها به متنورهای مولف و تسهیلگرانی نیاز داریم که بتوانند این مدل را شکل‌پذیر کنند.»

فلاحت همچنین بخش‌های مختلف یک شرکت دانش‌بنیان را مجموعه‌ای زنجیروار برای رسیدن موفقیت آنها می‌داند و باورهای غلط دیگری را در این زمینه نکوهش می‌کند: «درخواست من از ایده‌پردازان این است که خود را ۹۹درصد کار ندانند، بلکه باید از این توهم دور شوند زیرا جایگاه آنها تنها ۵ درصد است.»

وی کارآفرینی را از مهم‌ترین دلایل رشد اقتصادی کشور می‌داند و کار در زمینه استارت‌آپ را امروزه در جایگاه نسبتا مناسبی می‌داند که البته هنوز جای پیشرفت دارد. از نظر فلاحت استارت‌آپ ویکندها بیشتر از دخالت دولت توانسته در این زمینه نقش مثبتی را ایفا کند: «در سال‌های اخیر که رویدادهای استارت‌آپ ویکند توانست افراد را با نگرشی جدید در کارآفرینی آشنا کند جهش خوبی صورت گرفت، در ابتدا گروهی به بی‌نتیجه بودن این رویدادها و نداشتن مدل‌های موفق اصرار داشتند، گروهی استارت‌آپ‌ها را صرفاً اتفاقی وارداتی می‌پنداشتند و در این میان این زیست‌بوم کارآفرینی ایران بود که با تحمل همه سختی‌ها به پایمردی در این راه کوشید. امروز در هر شهری و هر صنفی کلمه استارت‌آپ را می‌شنوید. این روند غیر از فرهنگ‌سازی به رشد پروژه‌ها و استارت‌آپ‌های زیادی منجر شده است، هزینه‌های زیادی را از دوش دولت برداشته و حالا وقت نتیجه است. کارآفرینی با ورود رویکرد استارت‌آپی جان تازه و طعم جدیدی گرفته است.»

مشاور هویت دیداری پارک علم و فناوری خراسان رضوی، حضور دولت را هم در این زمینه بی‌تأثیر نمی‌داند و حمایت‌های برخی افراد همچون سورنا ستاری و پرویز کرمی را در این باره بسیار برنگ می‌بیند ولی نظر متفاوتی هم درباره دخالت دولت در این امور دارد: «بی‌شک حمایت‌های دولت بر هیچ فعالی در حوزه شرکت‌های دانش‌بنیان پوشیده نیست، اما دولت کوزه‌گری است که از کوزه شکسته هنوز آب می‌خورد. متأسفانه هنوز دولت نتوانسته فرهنگ استارت‌آپی را بر فضای فنی و علمی بدنه خودش القاء کند، اما حمایت‌ها باید بیشتر و توجه‌های رسانه‌ای، آموزشی توسعه یابد.»

وضع معیشتی مردم که این روزها در صحبت تمامی مسئولان دولتی دیده می‌شود، رابطه مستقیمی با وضعیت اقتصادی دولت دارد و با توجه به پیشرفت روزافزون تکنولوژی، چشمان بسیاری از دولتمردان به سمت حوزه ICT کشور دوخته شده تا بتواند در اعتلای این زمینه اقدامات مؤثری انجام دهد. با این حال باید به این مسئله اشاره کرد که ایجاد یک معجزه از سمت شرکت‌های دانش‌بنیان و استارت‌آپ‌ها امری محال به نظر می‌رسد و تقویت زیرساخت‌ها و... اولین قدم برای رسیدن به این امر خواهد بود که هنوز در مراحل اولیه خود قرار دارد. به نظر می‌رسد باید این اقدام زودتر به مرحله اجرایی برسد تا همانطور که مسئولان و البته مردم انتظار دارند، شاهد شکوفایی اقتصادی کشور باشیم.

منبع: digiato

بیل گیتس: وقت خداحافظی با فلج اطفال برای همیشه فرا رسیده است

بیماری فلج اطفال که تا مدت‌ها کابوس مشترک تمام مردم جهان بود، به پایان داستان تلخ خود رسیده است.

برای مدت زمان طولانی، بیماری فلج اطفال یکی از بیماری‌های ترسناک در سراسر جهان بود. اولین مورد این بیماری در سال ۱۷۸۹ ثبت شده است، اما پیشینه فلج اطفال قبل از این تاریخ است. اکنون به نظر می‌رسد که در سال ۲۰۱۷ فلج اطفال به‌طور رسمی ریشه‌کن شده است. این نویدی است که در پنجمین سالگرد روز جهانی فلج اطفال توسط بنیاد بیل گیتس و ملیندا داده شده است. بیل گیتس، بنیان‌گذار مایکروسافت، در نامه سالانه بنیاد بشر دوستانه‌اش نوشت: پیشرفت‌های صورت‌گرفته در مبارزه با فلج اطفال می‌تواند یکی از دستاوردهای مهم در عرصه سلامت جهانی باشد. اگر شرایط در مناطق تحت خطر ثابت بماند، سال ۲۰۱۷ آخرین سال وقوع بیماری فلج اطفال خواهد بود.

به گزارش زومیت، دکتر جی ونگر، رئیس بنیاد ریشه‌کن کردن فلج اطفال امیدوار است پس از سال ۲۰۱۷ دیگر خبری از فلج اطفال در هیچ جای جهان نباشد.

وی می‌گوید: آنچه در حال حاضر به دنبال آن هستیم، ریشه‌کن کردن بیماری فلج اطفال است. اکنون نزدیک‌تر از همیشه به این هدف قرار گرفته‌ایم و امیدواریم که شاهد ریشه‌کن شدن کامل این بیماری باشیم.

فلج اطفال دومین بیماری پس از آبله است که می‌تواند از زندگی بشر ریشه‌کن شود. دکتر ونگر در این خصوص می‌گوید در حال حاضر تنها ۱۲ مورد مبتلا به فلج اطفال در جهان وجود دارد که تمام این موارد در دو کشور افغانستان و پاکستان مستقر هستند. وی افزود: در دو سال گذشته پیشرفت بی‌سابقه‌ای در مبارزه با فلج اطفال تجربه کرده‌ایم. در سال ۲۰۱۵ تنها ۷۴ مورد و در سال ۲۰۱۶ تنها با ۳۷ مورد فلج اطفال مواجه بودیم که این رقم در سال ۲۰۱۷ به ۱۲ مورد رسید.

این موفقیت حاصل تلاش‌های بی‌سرودصدای قهرمانانی است که در سال ۱۹۵۵ اقدام به انتشار واکسن فلج اطفال کردند.

از زمان آغاز به ریشه‌کن کردن فلج اطفال توسط مجمع جهانی بهداشت در سال ۱۹۸۸، این بیماری به میزان ۹۹.۹ درصد کاهش پیدا کرده است. این حرکت توسط نهادهای متعددی در سر تا سر جهان پشتیبانی شد و چنین پیروزی بزرگی را در مبارزه با این بیماری رقم زد. بنیاد گیتس در ماه ژوئن ۲۰۱۷ مبلغی معادل ۴۵۰میلیون دلار برای ادامه حمایت از تلاش‌های مربوط به مبارزه با فلج اطفال متعهد شد. دکتر ونگر می‌گوید: شاید تعجب کنید که چرا با وجود تنها ۱۲ مورد مبتلا به فلج اطفال، هزینه زیادی صرف این موضوع می‌شود. با این حال، ما می‌خواهیم مطمئن شویم که پرونده این بیماری برای همیشه بسته شده است.

اپلیکیشن «مکان‌یاب پارک» به خودروها افزوده می‌شود

یک شرکت خودروسازی بزرگ یک اپلیکیشن «مکان‌یاب پارک خودرو» را خریده و قصد دارد آن را برای تمام خودروهایش در سراسر جهان استفاده کند.

به گزارش خبرگزاری مهر به نقل از انگجت، یکی از مشکلات استفاده از خودرو در شهرها، یافتن مکان مناسب برای پارک آن است. در همین راستا BMW شرکت Parkmobile را خریده که بزرگ‌ترین اپلیکیشن «مکان‌یاب پارک خودرو» در امریکای شمالی است.

این برند آلمانی قصد دارد از خدمات این استارت‌آپ در سراسر جهان برای خودروهایش استفاده کند. جالب آنکه به اعتقاد بی‌ام دبلیو چنین استارت‌آپی به افزایش فروش خودروهایش و البته حل مشکل ترافیک کمک می‌کند.

نگاه

چگونه کسب‌وکار خود را برای دنیای در حال تغییر آماده کنیم

هرگز به شرایط فعلی بازار دل نبندید؛ شرایط هیچ‌وقت مانند قبل نمی‌ماند. باید سیستم کسب‌وکار شما به گونه‌ای طراحی شود که توانایی مقابله با تغییرات بازار را داشته باشد. یاهو مسنجر را به خاطر دارید؟ پیام‌رسانی که چند سال قبل حرفی برای گفتن داشت. این پیام‌رسان متعلق به شرکت یاهو است، شرکتی که زمانی غول دنیای تکنولوژی نامیده می‌شد. گفتیم «می‌شد»، چون در زمان حال، دیگر خبری از این موتور جست‌وجوی قدرتمند نیست. یاهو کاملاً از بین نرفته است، ولی دیگر آن بال و کوپال گذشته را ندارد. شرکتی که می‌توانست گوگل را بخرد، به دلیل دست‌کم گرفتن این استارت‌آپ از خرید آن سر باز زد. به نظر شما چرا یاهو شکست خورد؟ چه کنیم که کسب‌وکار ما هم به سرنوشت شوم یاهو دچار نشود؟ جواب این سوال‌ها را در مقاله امروز زومیت با هم بررسی می‌کنیم.

این مقاله از زبان ماریا ماتالی، بنیانگذار و مدیرعامل Formula Ink نقل می‌شود. شما برای مقابله با تغییرات سریع دنیای اطراف خود، نیاز به یک سیستم سازگار با تغییرات دارید برای همه ما کاملاً مشهود است که جهان پیش چشم ما دائما در حال تغییر است؛ پس نتیجه می‌گیریم که جهان یک موجود زنده است، تغییر و رشد یک ویژگی طبیعی برای موجودات زنده به شمار می‌آید، بنابراین چگونه باید بهترین راه برای سازگاری بیشتر با این تغییرات را پیدا کنیم تا مطمئن شویم کشتی کسب‌وکار یا استارت‌آپ ما قادر به مقابله با هر صخره‌ای در دریای بی‌کران تغییرات خواهد بود؟ به‌عنوان یک مدیر پروژه، شاهد اجرای بسیاری از چارچوب‌ها و روش‌ها برای راه‌اندازی محصولات جدید، گسترش یا به بیان ساده‌تر قدرتمند نگه‌داشتن کسب‌وکارها بوده‌ام؛ با دیدن این شرایط من دریافتم کسانی که پروژه‌های‌شان را با یک سیستم خشک و بدون انعطاف مدیریت می‌کنند، در مقابله با تغییرات بازار دچار مشکل خواهند شد. بهترین راه برای تعامل با یک دنیای در حال تحول، داشتن سیستمی است که با تغییرات جهان تکامل پیدا کند و انعطاف کافی برای مقابله با تغییرات آتی داشته باشد. یک رویکرد روان‌شناختی در این‌باره می‌گوید که شما باید به‌اندازه کافی سیستمی انعطاف‌پذیر و چابک داشته باشید تا در توفان‌های ناشی از تغییر، در بالای آن شناور باقی بمانید.

دنیای در حال تکامل

تقریبا هر صنعتی در طول چند سال گذشته تغییرات سریع، عظیم و گاهی اوقات وبرانگری تجربه کرده است. ولی دلیل این تغییرات به نظر شما چیست؟ دلیل این تغییرات تکنولوژی‌ها و اپلیکیشن‌های جدید هستند. فقط به میزان تاثیر Airbnb بر صنعت مهمان‌نوازی یا اتچه اوبر و لیفت در صنعت حمل‌ونقل انجام داده‌اند، دقت کنید. چگونه اسپاتیفای باعث شد که اپل‌میوزیک ارتقا پیدا کند و به دنبال آن پلتفرم ای‌تیونز را پیشرفته‌تر کند؟ همین امر یک نوآوری بزرگ برای صنعت موسیقی به شمار می‌رود. همه این موارد نشان می‌دهند که صنعت دست‌نخورده باقی نمی‌ماند و هر لحظه امکان تغییر در آن وجود دارد. با تغییر تکنولوژی، صنایعی که از آن استفاده می‌کنند هم تغییر می‌کنند. با این تفاسیر به این نتیجه می‌رسیم که موبایل‌ها و اپلیکیشن‌ها در حال رهبری کردن تغییرات اصلی در صنعت هستند؛ زیرا آنها مسیر خود را به بازارهای جدید پیدا می‌کنند یا باعث تغییر ارتباط مشتری با بازار می‌شوند.

روش قدیمی

برای سال‌ها «روش آبشاری» برای تولید یک محصول عالی بود. همانطور که از نام این روش پیدا است، باید مراحل پشت سر هم اجرا شوند. در روش سنتی آبشاری یک سیستم شامل چند مرحله است که تا مرحله قبل را به پایان نرسانید، نمی‌توانید به مرحله بعدی بپردازید. ترتیب شروع این مراحل به این شکل است که ابتدا مرحله تعیین نیازهای پروژه، سپس طراحی، بعد توسعه و درنهایت تست و پیاده‌سازی انجام می‌شوند. در این رویکرد، مرحله طراحی نمی‌تواند تا زمانی که نیازهای پروژه تعیین نشده است، شروع شود و همین‌طور تست‌کردن تا زمانی که مرحله توسعه به پایان نرسیده است، شروع نخواهد شد. به همین دلیل، ممکن است برای اجرای تمام مراحل این سیستم، سال‌ها وقت لازم باشد، این یک مشکل جدی به شمار می‌رود؛ چون نمی‌توان مراحل را به‌صورت موازی انجام داد تا نیازهای روز در محصول اعمال شود. در ادامه بیشتر توضیح می‌دهیم. به این فکر کنید که در دو سال گذشته جهان چقدر تغییر کرده است. از برنامه‌های جدید گرفته تا نوآوری‌ها و تکنولوژی‌هایی که قد برافراشته‌اند. اگر چند سال پیش پروژه خود را براساس وضعیت قدیمی صنعت و بازار شروع کرده‌اید و روش پیشبرد آن روش آبشاری است، باید توجه داشته باشید زمانی که محصول نهایی شما وارد بازار می‌شود، در قلمرو کاملا جدیدی پا می‌گذارد که با توجه به شرایط جدید میزان استقبال از آن در هاله‌ای از ابهام قرار خواهد داشت. یا بدتر از همه، تغییرات جدید ممکن است پروژه شما را منسوخ سازد و کسی به محصول پایانی شما اصلا نیاز پیدا نکند.

سیستم آبشاری سال‌های قبل به‌خوبی کار می‌کرد؛ ولی حالا و با شرایط جدید باید یک سیستم انعطاف‌پذیرتر با ویژگی‌های مناسب داشته باشید.

کسب‌وکار خود را به یک سیستم چابک مجهز کنید

همانطور که قبلاً اشاره کردیم، اصلی‌ترین موردی که یک روش و سیستم را تاثیرگذارتر می‌کند، خاصیت انعطاف‌پذیری است. انعطاف‌پذیری به این معنی است که شما در صورت نیاز می‌توانید با کمترین هزینه تغییر کنید. برای بازکردن بیشتر این موضوع باید بگوییم که اگر از این سیستم استفاده می‌کنید، محصول کسب‌وکار شما با توجه به تغییرات بازار و تکنولوژی‌ها چه در مراحل اولیه یا چه در مراحل پایانی باشد، قابلیت سازگارشدن دارد. با استفاده از روش چابک (Agile method)، لازم نیست برای رفتن به مرحله بعدی، منتظر تکمیل مرحله فعلی شوید. مرحله توسعه می‌تواند در کنار مرحله طراحی آغاز شود، همچنین مرحله تست و امتحان‌کردن را می‌توانید با مرحله اول انجام دهید؛ از این بهتر هم می‌شود؟ امتحان‌کردن در اوایل کار می‌تواند بیشتر مفید باشد، شما با ایجاد تغییرات کوچک می‌توانید بفهمید کدام ویژگی به درد می‌خورد یا کدام ویژگی نمی‌تواند نتیجه مطلوب را به ارمغان بیاورد و نیازهای مخاطبان مورد نظر خود را برآورده کند. با این روش قبل از تولید محصول نهایی می‌دانید که باید چه ویژگی‌هایی در آن اعمال کنید. با این رویکرد و روش نه‌تنها باعث صرفه‌جویی در زمان و پول خود می‌شوید، بلکه به خود اجازه می‌دهید در زمان حال پروژه خود را در جهان بررسی کنید و سپس به تغییرات لازم برای حفظ رقابت بپردازید. یک کارآفرین ارزش‌آفرین می‌داند که هیچ‌کس نمی‌تواند تغییرات بازار را کنترل کند؛ این کار درست مثل این است که شما بخواهید آب‌وهوا را کنترل کنید. این شرایط بدین معنا است که نباید دنبال راهی برای شکست‌دادن تغییرات باشیم، درواقع باید راهی برای نحوه سازگاری با شرایط جدید پیدا کنیم. همانطور که گفتیم، تولید یک محصول یا خدمات می‌تواند باعث تغییر در یک صنعت شود؛ این تغییر کسب‌وکارهای مرتبط با آن صنعت را درگیر خواهد کرد. استفاده از سیستم آبشاری در جهان امروز، یعنی یک خانه کاغذی را برای امن ماندن مقابل شرایط توفانی بسازیم. شما نیاز به یک سیستمی دارید که با نیروی باد خم شود، ولی خراب نشود؛ سیستمی که انعطاف و سازگاری کافی را داشته باشد و تغییرات در سرعت و جهت باد را پیش‌بینی کند. اساسا، شما نیاز به یک سیستم چابک خواهید داشت.

منبع: INC/zoomit

عمده شاغلان کشور تحصیلات عالی ندارند

اغلب تحصیلکرده‌ها بیکارند

مدیرکل دفتر سیاست‌گذاری اشتغال وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی با اشاره به اینکه لازم است برای اشتغال اقدام موثری صورت گیرد، گفت که بخش عمده شاغلان کشور تحصیلات عالی ندارند.به گزارش مهر، علاءالدین زاوجی در همایش بررسی موانع و راهکارهای توسعه اشتغال پایدار استان یزد، اظهار داشت: اقتصاد ایران دچار انباشت سرمایه شده و هرچه به سمت تولید بیشتر می‌رویم با سرمایه‌گذاری بیشتر مواجه می‌شویم که دلایل خاصی نیز دارد.

وی با بیان اینکه در ایران برعکس کشورهای در حال توسعه سهم نیروی کار در رشد اقتصاد اندک است، ادامه داد: در سال جاری برنامه اشتغال فراگیر به عنوان سند بالادستی سیاست‌گذاری بخش اشتغال با تصویب ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی تدوین و به دستگاه‌های مختلف ابلاغ شده است.مدیرکل دفتر سیاست‌گذاری اشتغال وزارت تعاون با بیان اینکه سیاست‌گذاری‌ها برای ایجاد اقدام مناسب نبوده است، اضافه کرد: در کشور به شدت نیازمند اصلاح ساختار در عرصه کار و اشتغال هستیم.

وی با اشاره به اینکه با توجه به برنامه‌های دولت بخشی از اشتغال کشور باید از طریق سیاست‌های توسعه کسب و کار تحقق یابد، عنوان کرد: بخشی از برنامه‌های اشتغال‌زایی مربوط به توسعه کسب و کار و مداخلات توسعه‌ای وزارت کار برای رونق و توسعه در بازار کار است.ازوجی با بیان اینکه در کشور ظرفیت‌های عظیمی داریم که تا امروز در برخی موارد مغفول مانده یا به درستی استفاده نشده‌اند، افزود: در طول ۴۵ سال گذشته از منابع اقتصادی و نیروی انسانی به خوبی استفاده نشده و در واقع سطح بهره‌وری در اقتصاد ایران منفی بوده و رشد اقتصادی بالاتر نرفته است.وی با بیان اینکه در سال جاری رسته‌های منتخب و دارای ظرفیت اشتغال در استان مورد بررسی قرار گرفته است، اظهار داشت: اگر اقتصاد ایران در جهت رشد همراه با اشتغال حرکت کند، به طور قطع منتج به ایجاد اشتغال پایدار در کشور خواهد شد.مدیرکل دفتر سیاست‌گذاری اشتغال وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی بیان داشت: توزیع شاغلان براساس مناطق شهری و روستایی خواهد بود و هدف دولت هم ضمن ایجاد اشتغال در کشور، صیانت از مشاغل موجود در مناطق روستایی به عنوان یک اولویت است.

امکان کسب درآمد شرکت‌های دانش‌بنیان از ایده‌های جدید در حوزه ژنتیک

معاون علمی و فناوری ریاست جمهوری در مراسم افتتاح پروژه ایرانوم در دانشگاه علوم بهزیستی و توانبخشی افزود: امروزه با پزشکی مبتنی بر فرد اتفاقات مهمی در دنیا افتاده است و علم ژنتیک هر روز تحول می‌یابد.

به گزارش مهر، سورنا ستاری افزود: با تولید دستگاه‌های ژنتیک و فعالیت محققان ایرانی خارج از کشور، چندین علوم از جمله مهندسی، پزشکی، هنر و ریاضی با هم ادغام شده‌اند و در این ملغمه، ژنتیک توانسته است همه‌جور رشته‌ای را به کار گیرد.

ستاری یادآور شد: اما این سرمایه انسانی است که می‌تواند با استفاده از علم ژنتیک هزینه‌ها را از میلیون‌ها دلار به هزاران دلار کاهش دهد.

روند تولید و ارتقای دستگاه‌های تکنولوژیک در حوزه ژنتیک آنقدر سریع است که یک دستگاه بعد از دو سال دیگر به درد نمی‌خورد.

وی با اشاره به قراردادهای حوزه علمی و فناوری ریاست جمهوری در حوزه NGS گفت: ما با همکاری محققان ایرانی خارج از کشور که ایده‌های بسیار جدیدی در این حوزه دارند فعالیت گسترده‌ای را آغاز کرده‌ایم. حوزه ژنتیک و NGS آینده پزشکی است.

اگر اکنون در این حوزه سرمایه‌گذاری نکنیم، چند سال دیگر متهم می‌شویم که چرا این کار را انجام نداده‌ایم.

معاون علمی و فناوری ریاست جمهوری گفت: هدف اصلی از حوزه ژنتیک و NGS ثروت‌آفرینی فوق‌العاده و ایجاد شرکت‌های دانش‌بنیانی است که می‌توانند هزینه‌ها را کاهش دهند و با آنالیز دیتاها و داده‌های بسیار، روش‌های جدید پزشکی را ایجاد کنند.

با حمایت ستاد توسعه فناوری‌های نرم و هویت‌ساز معاونت علمی

ایده‌شو مهارت‌های فنی و حرفه‌ای برگزار می‌شود

سی‌وپنجمین رویداد ایده شو با عنوان مهارت‌های فنی و حرفه‌ای با حمایت ستاد توسعه فناوری‌های نرم و هویت‌ساز معاونت علمی برگزار می‌شود.

به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، ایده شو رویدادی است که در آن افراد، توانمندی خود را در ایده‌پردازی، بیان ایده و انتقال آن به دیگران در محیطی دوستانه محک می‌زنند.

در مجموع رویداد ایده شو محلی است برای به اشتراک‌گذاری ایده‌های مبتنی بر تجربیات زندگی‌ساز، موضوعات موردعلاقه و شوق‌برانگیز و شنیدن نظرات متحربه‌فرد داوران در خصوص ایده‌های مطرح شده.

یک ایده خوب باید نوآور، شفاف، دارای توجیه اقتصادی، امکان‌پذیری و بازارپسند و مهمتر از همه مرتبط با موضوع رویداد باشد، به طور کلی ایده‌ها باید از تنوع موضوعی بالایی برخوردار باشند.

ممکن است درخواست چندین ایده خوب برای یک موضوع وجود داشته باشد ولی برخی از آنها برای حفظ تنوع موضوعات حذف شوند؛ درخواست‌هایی که موضوع آنها دارای بیشترین نوآوری، جذابیت، هیجان‌انگیز بودن و کاربایی بوده و محصول تجربه، دانش، تلاش و حرفه خود صاحب ایده باشند در اولویت قرار می‌گیرند.

موضوعاتی که قبلاً ارائه شده‌اند، اولویت کمتری برای تأیید نهایی دارند مگر آنکه وجه تمایز قابل توجهی با ایده مشابه داشته باشند. به هر ایده طبق شاخص‌های تعریف شده امتیاز داده می‌شود. امتیازات داوران پس از نرمالایز شدن جهت تعیین پنج ایده برتر دوره نهایی استفاده می‌شوند.

سی وپنجمین رویداد ایده شو با عنوان مهارت‌های فنی و حرفه‌ای و ارائه هر ایده در ۳ دقیقه، ۲۷ دی ماه، توسط شهرک علمی و تحقیقاتی اصفهان و با حمایت ستاد توسعه فناوری‌های نرم و هویت‌ساز معاونت علمی برگزار می‌شود.

اختصاص ۵۰۰ میلیارد تومان برای کسب‌وکارهای نوپا

شکایت دولت از استارت‌آپ‌ها پس گرفته می‌شود

وزیر ارتباطات با اشاره به موافقت رئیس‌جمهور برای اختصاص ۵۰۰ میلیارد تومان در جهت توسعه خدمات کسب‌وکارهای نوپا گفت در تلاشیم تا شش ماه آینده در کشور سند توسعه اقتصاد دیجیتال در شش ماه آینده را تهیه کنیم.

به گزارش ایسنا، آذری‌جهرمی در حاشیه جلسه دیروز هیات دولت در جمع خبرنگاران اظهار کرد: امروز در دولت این تصمیم گرفته شد که شکایت بدنه دولت از کسب و کارهای نوپا قبل از مطرح شدن در مراجع قضایی، در کمیته‌ای به مسئولیت معاونت حقوقی رئیس‌جمهوری و عضویت نمایندگان وزارت ارتباطات، وزارت کار و معاونت علمی ریاست جمهوری بررسی شود و سپس به دستور قضایی ارجاع شود. این تصمیم می‌تواند تضمینی برای فعالیت کسب و کارهای نوپا باشد.

وی خاطرنشان کرد: با موافقت رئیس جمهور با تقویت پیام‌رسان‌های داخلی شورای فضای مجازی سند مصوبی دارد که در آن تکالیف دستگاه‌های مختلف مشخص شده است. وزارت ارتباطات عهده وظایف خود را در این زمینه انجام داده است و باقیمانده وظایف نیز در کوتاه مدت نیز تکمیل می‌شود.

سه هفته آینده وزارت ارتباطات با مرکز ملی فضای مجازی در این زمینه به جمع‌بندی نهایی می‌رسد.وزیر ارتباطات در ادامه با اشاره به اینکه سند استراتژی ایران در اقتصاد دیجیتال در شش ماه آینده از طریق وزارت ارتباطات به دولت پیشنهاد می‌شود تا در دولت بررسی شود، اظهار کرد: هدف ما این است که تا شش ماه آینده سند اقتصاد دیجیتال را در کشور داشته باشیم. با این اقدامات می‌توانیم خدمات مورد نیاز کشور را تامین کنیم.

آذری‌جهرمی در ادامه در پاسخ به پرسشی درخصوص اقدامات وزارت ارتباطات برای تقویت پیام‌رسان‌های داخلی گفت: ما در موقعیت پیش آمده در اتفاقات اخیر توانستیم نقاط ضعف و قوت پیام رسان‌های داخلی را ارزیابی کنیم و در واقع این اتفاقات آزمون خوبی برای پیام‌رسان‌های داخلی بود. در رابطه با تقویت پیام‌رسان‌های داخلی شورای فضای مجازی سند مصوبی دارد که در آن تکالیف دستگاه‌های مختلف مشخص شده است. وزارت ارتباطات عهده وظایف خود را در این زمینه انجام داده است و باقیمانده وظایف نیز در کوتاه مدت نیز تکمیل می‌شود.

کارگاه برندینگ

جلوگیری از ۳ عامل مهم در برندینگ

پژمان پاکدامن
کارشناس ارشد بازاریابی و مدرک MBA مدیریت برند

برندینگ و طراحی هویت تنها به ایجاد یک نام تجاری منحصر به فرد و سپردن آن به مشتریان نیست. این فرآیند شامل همکاری بسیار نزدیک با مردمی است که با آن برند زندگی می‌کنند و به عبارتی هر روزه تحت تأثیر این برند هستند. حتی اگر بهترین رابطه همکاری را با مشتریان خود داشته باشید، باز هم امکان خطا وجود دارد. با در نظر گرفتن این موضوع در اینجا سه اشتباه را که می‌تواند در پروژه برندینگ شما رخ دهد توضیح داده و همراه آن پیشنهادهایی برای مقابله با آنها نیز ارائه می‌کنیم.

تغییر خواسته‌ها در زمان طراحی برند

یکی از شایع‌ترین مشکلات در پروژه برندینگ می‌تواند تغییر خواسته‌ها و نیازها در پروسه طراحی باشد. برای مقابله با این کار، تنها راه‌حل این است که طراحان باید قبل از شروع پروژه به‌طور واضح اهداف کار را مشخص کنند و توافقات اولیه حاصل شود و سپس پروژه را شروع کنند. عدم انجام این کار می‌تواند تأثیر مخربی بر فرآیند کار ایجاد کند. بسیار مهم است که طراحان ارتباط نزدیکی با مشتریان خود داشته باشند تا بتوانند آنچه را مشتریان‌شان می‌خواهند و تمایل به آن دارند تهیه کنند. پس باید توافقات نهایی صورت گیرد. این به معنای همکاری مشترک به صورت یک تیم و درک اهداف مشتریان آن کسب‌وکار است.

وجود چندین صاحب‌نظر در یک پروژه

ارتباط داشتن با چندین نفر در پروژه طراحی برند می‌تواند بسیار چالش‌برانگیز باشد که متأسفانه در بیشتر مواقع نیز این حالت پیش می‌آید که بیش از یک نفر تصمیم گیرنده وجود دارد، بنابراین لازم است که از همان ابتدا مشخص شود چه کسی باید به عنوان هسته تیم باشد و تصمیم‌گیری نهایی برعهده چه کسی است. تلاش برای متقاعد کردن همه معمولا غیرممکن است و در بیشتر مواقع ارتباط با چندین سرمایه‌گذار و راضی نگه داشتن همه آنها بسیار بحث‌برانگیز است. به همین دلیل بسیار مهم و حیاتی است که در مورد اولویت سرمایه‌گذار تصمیم‌گیری شود و از همان ابتدا تصمیمات زیر نظر آن شخص اتخاذ شود.

پیاده‌سازی کار

طراحی برند مورد نظر تنها نقطه شروع کار است و لازم به یادآوری است که طراحی برند و آماده شدن آن پایان کار نیست و می‌باید پا به پای دیگر بخش‌های کسب‌وکارتان پیاده‌سازی شود تا موفقیت نهایی حاصل شود. افراد تحصیلکرده و باهوش در پیاده‌سازی برند جدید و هیجان‌انگیز کردن آنها با توجه به فرصت‌های پیش آمده بسیار مهم است. پیروی از راهنمایی‌ها در مورد چگونگی انجام کارها نیز بسیار مهم است. طراحان خلاق نیز عوامل مهم دیگر هستند.

منبع: brandabout

۱۰ گام یک تبلیغ تلویزیونی جذاب (۲)

مترجم: امیر آل‌علی

در مقاله گذشته به ارائه توضیحاتی در رابطه با ۱۰ گام یک تبلیغ تلویزیونی جذاب پرداختیم. در این مقاله و در ادامه باقی موارد را مورد بررسی قرار خواهیم داد.

۵- همه جوانب را قبل از شروع فیلمبرداری بسنجید

با آماده‌سازی سناریو، انتخاب بازیگران و تعیین محل فیلمبرداری، شما در مرحله عملی کار قرار خواهید گرفت. با این حال باید قبل از شروع فیلمبرداری زمان مورد نیاز را تخمین بزنید.

برای مثال در صورتی که شرکت شما در زمینه تولید مبلمان فعالیت می‌کند، ضروری است تمامی محصولات خود را در تصویر بگنجانید. این امر بدون شک زمان‌بر خواهد بود، به همین خاطر زمان حرکت دوربین را باید با زمانی‌که در اختیار دارید، هماهنگ سازید.

همچنین در این رابطه می‌توانید به نمایش پشت سر هم چند عکس به جای فیلمبرداری از محصول بپردازید.

با این حال این امر چندان جذاب به نظر نمی‌رسد و جز در مواردی مخصوص توصیه نمی‌شود.

درواقع در راستای تأثیرگذاری بیشتر لازم است حداکثر حواس ممکن را متوجه خود سازید.

به همین خاطر صرفا نمایش عکس کافی نیست و باید فردی به ارائه توضیحات لازم بپردازد.

در همین راستا می‌توانید از نمای باز برای تحت پوشش قرار دادن حداکثری استفاده کنید.

با این حال در اختیار داشتن تیمی حرفه‌ای و کاربلد می‌تواند بسیاری از محدودیت‌ها و نیازهای شما را به خوبی برطرف کند.

۶- صدا و تصویر باید هماهنگ و مکمل هم باشند

فرض کنید مشغول تماشای کلیپی هستید که در آن تصویر زودتر از صدای آن به نمایش در می‌آید، یا عکس این قضیه رخ می‌دهد.

بدون شک این امر خوشایند نخواهد بود و در مخاطب حس جالبی را به وجود نخواهد آورد. همچنین در صورتی که موضوع فیلم با آهنگی که روی آن پخش می‌شود هماهنگی و ارتباط لازم را نداشته باشد، با عدم موفقیت مواجه خواهید شد.

در همین راستا در صورتی که از تیم فیلمبرداری خوبی استفاده کنید با این حال تیم تصویربرداری شما متشکل از افرادی تازه کار باشد، بدون تردید نتیجه کار چیزی مشابه مثال ذکر شده خواهد بود. در راستای جلوگیری از این اتفاق همواره کلیپ را قبل از پخش مورد بازبینی‌های چندگانه قرار دهید تا نسبت به کیفیت بالای آن اطمینان حاصل کنید. همچنین فراموش نکنید که این امر باید توسط خود شما به عنوان مدیر شرکت صورت گیرد، زیرا در صورت وقوع حتی یک اشتباه این برند شما است که مورد نکوهش قرار خواهد گرفت. این امر یک قاعده کلی است که صدا و تصویر باید با یکدیگر همگام باشند، با این حال این امر مطلق نیست و در راستای ارائه خلاقیت نوین می‌توانید آن را برهم بزنید.

۷- زمان را فراموش نکنید

تمامی اقدامات شما باید در راستای زمانی که در اختیار دارید باشد. برای مثال در صورتی که هزینه ۳۰ ثانیه حق پخش تبلیغ خود را پرداخت کرده باشید، در صورتی که حتی یک ثانیه کلیپ شما بیشتر شود، بدون تردید حذف خواهد شد.

این امر به معنای هدر رفتن سرمایه خرج شده خواهد بود که در راستای جلوگیری از این اتفاق همواره باید طبق زمان خود گام بردارید.

۸- ابتدا پیشنهادی جدید به مشتری ارائه دهید

در صورتی که برای اولین بار است وارد عرصه تبلیغات تلویزیونی می‌شوید، لازم است کاری انجام دهید که مخاطب را تحت تأثیر قرار دهد. با این اقدام شما برای خود در بازار رقابتی حال حاضر فضا ایجاد خواهید کرد. برای مثال ارائه تخفیف ویژه یا مواردی نظیر آن باعث خواهد شد افراد توجه بیشتری به برند ناشناخته شما نشان دهند. درواقع لازم است واقع‌بین باشید، بدون تردید شما از محبوبیت برندهایی نظیر پپسی و کوکاکولا برخوردار نیستید. چنین برندهایی مراحل اولیه تبلیغ را پشت سر گذاشته‌اند. به همین خاطر عمل کردن به شیوه حال حاضر آنها برای خود نمی‌تواند اقدامی هوشمندانه محسوب شود.

۹- استراتژی محصول‌تان را مشخص کنید

زمان و دفعات پخش تبلیغ شما دو عامل بسیار مهم در راستای دیده شدن محسوب می‌شوند.

درواقع این امر بیانگر آن است که شما می‌خواهید تبلیغ توسط چه کسانی دیده شود و چقدر هزینه را به خود اختصاص دهد. برای مثال پخش یک تبلیغ در ساعات اولیه صبح اگرچه هزینه کمی دارد با این حال در آن زمان افراد بسیار اندکی پشت تلویزیون‌های خود خواهند بود.

همچنین نوع شبکه نیز عامل تأثیرگذاری محسوب خواهد شد. بدون تردید در هر کشوری برخی کانال‌ها از طرفداران بیشتری برخوردار هستند که بدون شک مکان‌های بهتری برای تبلیغ شما خواهند بود.

با این حال در صورتی که حوزه فعالیت شما جهانی است بهتر است به جای استفاده از شبکه‌های مخصوص کشوری، از کانال‌های جهانی استفاده کنید.

۱۰- در راستای بیشترین تأثیر ممکن بدانید که به چه میزان تکرار و بازپخش تبلیغ نیاز دارید

آخرین توصیه در این رابطه این است که بدانید تبلیغ شما تا چه مدت و میزانی باید تکرار شود. این امر نیز کاملا تابع نوع تبلیغ و نیاز شرکت خواهد بود،

همچنین لازم است پل‌های ارتباطی خود با مخاطب را تا حدامکان متنوع سازید.

منبع: thebalance

تبلیغات خلاق

ایستگاه تبلیغات

مهم‌ترین کلمه در تبلیغات چیست؟(۱)

آزاده اردشیری چم

به نظر شما مهم‌ترین کلمه در تبلیغات چیست؟ مجانی، مخصوص، تخفیف، فروش، جدید، بهبود یافته، بزرگ‌تر، بهتر...؟

بسیاری از واژه‌ها به دلیل استفاده نابجا یا سوءاستفاده، که گزینه چندان مشهودی نیست، معنای خود را از دست داده‌اند یا تحریف شده‌اند. واژه ی «لوکس»، «منحصر به فرد» و «در سطح جهانی» پس از آنکه برای هر چیزی، از رستوران‌های مجلل گرفته تا غذاخوری‌هایی که غذای یخ زده را با مایکروویو سرو می‌کنند، مورد استفاده قرار گرفتند، کم کم معنای خود را از دست دادند و بی‌معنی شدند. دیگر حتی نمی‌توان به واژه‌های «سبک»، «رژیمی» یا «کم چرب» که روی بسته‌بندی‌ها نوشته می‌شود، اعتماد کرد.

آنچه بازاریابان انجام داده‌اند بازاری با درجه بالایی از بدگمانی به وجود آورده، جایی که مخاطبان به آنچه برای فروش محصولات‌تان می‌گویید، ایمان ندارند.

اما وب با تأکیدش بر محتوا، به بازاریابان این فرصت را می‌دهد تا آزادانه تمام اطلاعات معنادار و لازم را به مخاطبان‌شان برسانند.

هر محتوایی تبلیغ است، هر تبلیغی محتوا نیست

شاید برخی از این محتواها بسیار متفکرانه و علمی به نظر بیایند، اما در تحلیل نهایی هر محتوایی نوعی تبلیغ محسوب می‌شود. محتوا به ندرت، اگر نگوییم هیچگاه، بی‌طرفانه نوشته می‌شود، حتی اگر آشکارا محصول یا تبلیغی را ترویج نکند. محتواها همیشه به دنبال تحقق هدفی هستند یا می‌خواهند ایده یا موقعیتی را بهبود بخشند. از این رو لازم است بدانید بازاریابی محتوا چیست و چگونه عمل می‌کند.

اگر محتوا دیدگاهی خاص و دانشی با معنی فراهم نکند، آیا واقعا به عنوان محتوا مورد تأیید است؟

همین مورد را می‌توان برای تبلیغات عنوان کرد، اگر تبلیغی توضیح ندهد، آگاهی ایجاد نکند و تعامل برقرار نکند، فقط صداهای بی‌پایه و اساسی است که شنیده می‌شود.

مهمترین کلمه در تبلیغات چیست؟

شاید بهترین واژه برای تبلیغات کلمه ساده و بی‌ضرر «مانند» باشد: کلمه‌ای غیرتوصیفی که با تمام مفهوم‌سازی‌ها و تصورات قدرت که برای ساخت هویت کسب‌وکارتان نیاز دارید همراه می‌شود تا شخصیت برند را بسازد و جایگاه محصول و خدمت شما را در ذهن مخاطبان‌تان مشخص کند. مثلا در شعاری گفته می‌شود «طعمی مانند ...»، در این جای خالی هر واژه یا مفهومی می‌تواند قرار گیرد و با استفاده از قدرت کنایه و استعاره ایده اصلی پیام را در ذهن مخاطبان واضح و مشخص کند.

اما شاید هنگام مشخص کردن استراتژی بازاریابی و تعیین شعار تبلیغاتی، برای انتخاب شعاری که کمپین تبلیغاتی را موفق کند دچار مشکل شویم. در ادامه چند روش را به شما معرفی خواهیم کرد که با کمک آنها قادر باشید بهترین واژگان را برای تبلیغات خود انتخاب کنید.

استعاره، تمثیل، داستان: بهترین دوستان تبلیغاتچی‌ها برای انتخاب مهم‌ترین کلمه تبلیغات

استعاره مفاهیم پیچیده و فرآیندهایی را که به سختی درک می‌شوند به وسیله مقایسه آن با دانش معمول و روزانه، توضیح می‌دهد. ما هر روز از استعاره‌ها استفاده می‌کنیم، بدون اینکه حتی متوجه باشیم که این کار را انجام می‌دهیم. استعاره‌ها برای شیوه برقراری ارتباط با یکدیگر و موفقیت ارتباطات بازاریابی و تبلیغات، حیاتی هستند. استعاره‌ها می‌توانند با توسعه یافتن به تمثیل بدل شوند و تمثیل‌ها هم به داستان و داستان به کمپین و کمپین‌هایی که به این شکل توسعه می‌یابند با احتمال قوی‌تر قادر خواهند بود پیامی را تهیه کنند که معانی پیچیده را در ذهن هوشیار جمعی مخاطبان‌شان، قرار دهند و به این طرق به وضعیت مطلوب دست یابند. هیچ راهی برای غلبه بر اعتراضات مشتریان، بهتر از آن نیست که این اعتراضات را در قالب داستانی کنایه‌ای درآوریم.

غلبه بر اعتراضات و اهمیت آن در تعیین مهم‌ترین کلمه تبلیغات: چه مدت زمان، زمان زیادی محسوب می‌شود؟

قبل از آنکه تکنولوژی به پیشرفت امروزی خود برسد افراد مجبور بودند هفته‌ها صبر کنند تا عکاسی‌ها، عکسی را که آنها با دوربین خود گرفته‌اند چاپ کنند و تازه بعد از چاپ متوجه می‌شدند عکسی که گرفته‌اند خوب بوده یا خیر. اما تکنولوژی کم کم پیشرفت کرد، بعدها دوربین‌هایی تولید شد که ۶۰ ثانیه بعد عکس گرفته شده را چاپ می‌کرد و به عکاس تحویل می‌داد، پیشرفت‌هایی از این دست منجر به حیرت کاربران شد و مرحله‌ای جدید توام با خشنودی آنها آغاز شد. اما با این حال برخی کاربران پس از دریافت عکس‌هایی که بعد از ۶۰ ثانیه ظاهر می‌شدند، اعتراض می‌کردند که «چرا ظهور عکس اینقدر طول می‌کشد؟»

مشکل تکنولوژی نیست؛ مشکل ادراک و آگاهی است. درست مانند افرادی که ظهور ۶۰ ثانیه‌ای عکس را کند می‌پنداشتند. به همین دلیل کاربران اینترنت چون انتظار دارند در عرض چند ثانیه با سراسر جهان در ارتباط باشند و حتی به دقیقه هم راضی نمی‌شوند، گمان می‌کنند سرعت اینترنت کند است. درحالی که شاید به واقع اینگونه نباشد، ارتباط با سرتاسر جهان دستاورد تکنولوژیک خارق‌العاده‌ای است، حتی اگر در عرض چند ثانیه شما را به مقصودتان نرساند.

ادامه دارد...

منبع: belovedmarketing

کارگاه فروش

قدرتمندترین کلمات در فروش چه هستند؟

علی یزدی مقدم

برای اینکه بتوانید یک فروشنده خوب باشید قبل از هر چیز باید بتوانید با مخاطب رابطه مناسبی برقرار کنید. اگر مقالات گذشته بنده را در یاد بگیر دات کام مطالعه کرده باشید خاطرنشان کرده بودم که باید در مورد کالا و خدمات خود اطلاعات کافی داشته باشید. مانند یک متخصص، ولی اکنون می‌خواهم کلمات جادویی را در فروش به شما معرفی کنم که شما را شگفت‌زده خواهد کرد، این کلمات عبارتند از:

من نمی‌دانم!

چگونه است که شما باید اطلاعات زیادی داشته باشید و آنگاه کلمات قدرتمند فروش، «من نمی‌دانم» است!

ولی به شما اطمینان می‌دهم که این قدرتمندترین کلماتی هستند که در فروش می‌توانید استفاده کنید اما چرا؟

همانطور که گفتم به عنوان یک فروشنده خوب شما کالا و خدمات خود را به خوبی می‌شناسید و احساس می‌کنید همه چیزدان هستید و همه پاسخ‌ها را دارید و زمانی‌که چنین پیش‌فرضی دارید زیاد صحبت و فراموش می‌کنید که به عنوان یک فروشنده خوب باید بیشتر گوش کنید و بیشتر بپرسید.

به عنوان یک فروشنده خوب شما کالا و خدمات خود را به خوبی می‌شناسید و احساس می‌کنید همه چیزدان هستید و همه پاسخ‌ها را دارید و زمانی‌که چنین پیش فرضی دارید زیاد صحبت و فراموش می‌کنید که به عنوان یک فروشنده خوب باید بیشتر گوش کنید و بیشتر بپرسید.

به عنوان یک همه چیزدان کنترل مکالمه از دست شما خارج خواهد شد و حوصله طرف مقابل را بدون شک سرخواهید آورد! به عنوان یک قانون کلی ۲۰درصد از زمان گفت‌وگو به شما تعلق دارد و ۸۰ درصد به خریدار!

تفاوت فروشنده حرفه‌ای و آماتور در این است که تازه کار می‌فروشد، اما فروشنده حرفه‌ای کاری می‌کند که در مشتری تمایل به خرید ایجاد شود. باید کاری کنید که آنها خود اقدام به خرید کنند!

کلمات قدرتمند فروش چه بودند! من نمی‌دانم! آنها چقدر بودجه دارند! شما نمی‌دانید! آنها برای خرید چه آمده‌اند؟ شما نمی‌دانید! آیا کیفیت کالا برایشان اهمیت زیادی دارد؟ نمی‌دانید! پس نباید این پرسش‌ها را با پیش‌داوری پاسخ دهید! شما در حال سفر به اعماق ذهن آنها هستید تا آنها را وادار به خرید کنید!

در فروش همیشه یک پرسش را با پرسش دیگری پاسخ دهید!

سعی نکنید حرف خود را به دیگران بقبولانید. توضیح دادن را متوقف کنید. شاید از شما بپرسند چرا جنس شما آنقدر گران است؟ به آنها چه می‌گویید.

بسیاری از فروشنده‌ها تلاش می‌کنند توضیح دهند که چرا قیمت آنها بالاتر است و یک ربع ساعت در این مورد توضیح می‌دهند. چرا از آنها نمی‌خواهید خودشان حدس بزنند و در این میان با زیرکی آنها را راهنمایی نمی‌کنید؟

فروشندگی مهارتی مانند تردستی است. در پایان همه این تلاش‌ها، نباید اجازه دهید مشتری ذهن شما را بخواند، بلکه این شما هستید که باید با پرسش‌های خود کنترل ذهن آنها را به‌دست گیرید و برنده این بازی باشید!

مکالمه فروشنده نباید یک مکالمه لذت‌بخش برای مشتری شما باشد. شما باید درباره بسیاری چیزها از آنها اطلاعات بیرون بکشید و نقش همه چیزدان را هم بازی نکنید و فراموش نکنید کسی که به پرسش‌ها پاسخ می‌دهد در حقیقت در حال کنترل مکالمه است. نیازهای آنها را دریابید و آنها را به جلو پیش برانید.

منبع: **yadbegir**

بازاریابی مصرفی (B2C) چیست؟

تجارت الکترونیک «تجارت به مصرف‌کننده» (مشتری) یا تجارت بین کارخانجات (شرکت‌ها) و مصرف‌کننده‌هاست. این مدل، مصرف‌کننده یا مشتریان را درگیر جمع کردن اطلاعات در مورد کالا و خرید کالای فیزیکی یا کالای اطلاعاتی، اجناس الکترونیکی از جمله کتاب‌های الکترونیکی و نرم‌افزارها می‌کند که برای کالاهای اطلاعاتی، دریافت محصول از طریق شبکه الکترونیکی صورت می‌گیرد.

تجارت الکترونیک B2C ابتدایی‌ترین روش تجارت الکترونیک و دومین روش مدل از جهت استفاده در میان روش‌های تجارت الکترونیک است. (اولین آنها B2B است)

تجارت الکترونیک B2C فروش محصولات به‌صورت آنلاین است. در فروشگاه‌های مجازی تولیدکنندگان و خرده‌فروشان، محصولات و خدمات خود را بدون واسطه به مصرف‌کننده می‌فروشند.

منشا این مدل را می‌توان خرده‌فروشی‌های الکترونیکی دانست، در نتیجه متداول‌ترین مدل‌های تجارت b2c شرکت‌های خرده‌فروشی الکترونیکی مانند .Amazon com, Drugstore. com ,Barnes and Noble و ToyRus هستند. از شرکت‌های b2c که به فروش «کالاهای اطلاعاتی» مشغولند، می‌توان به E-trade و Travelocity اشاره کرد.

تجارت الکترونیک b2c هزینه معاملات را (به خصوص هزینه‌ای که صرف گشتن دنبال کالا و خدمات می‌شود) کاهش می‌دهد. این کاهش هزینه‌ها توسط افزایش دسترسی مشتریان به اطلاعات و همچنین این فرصت برای مشتریان که قیمت‌ها را با هم مقایسه کنند، صورت می‌گیرد.

چه کسی از بازاریابی شرکت به مصرف‌کننده استفاده می‌کند؟

همه کسانی که محصول را بر مبنای مصرف‌کننده به فروش می‌رسانند، معمولا به نوعی از بازاریابی شرکت به مصرف‌کننده استفاده می‌کنند. برای مثال،

- شرکت‌های کامپیوتری و ابزارآلات اغلب محصولات جدید و ابزارهایی را به بازار عرضه می‌کنند که با استفاده از آنها زندگی شما ساده‌تر و کارآمدتر می‌شود. آنها مشکلاتی را حل می‌کنند که شما حتی از وجودشان نیز مطلع نیستید.

- شرکت‌های نرم‌افزاری و بازی، علاوه بر راهبردها و استراتژی‌های معمول بازاریابی خود، از گردهمایی‌ها و نمایشگاه‌ها (مثل نمایشگاه الکامپ، نمایشگاه بازی‌های رایانه‌ای و ...) برای تبلیغ و عرضه محصولات خود استفاده می‌کنند.

- رستوران‌ها نه‌تنها غذای خود را بازاریابی می‌کنند و به فروش می‌رسانند، بلکه اعتبار، فضا و محیط خود را نیز به مشتری می‌فروشند.

- فروشندگان لباس، جواهرآلات و لوازم آرایشی بیشتر بازاریابی خود را از طریق مفهوم مد و فشن انجام می‌دهند که در زمان ارائه محصول جدید، مد می‌تواند تغییر کند و از محصول قدیمی‌تر به محصول جدید منتقل شود.

- شرکت‌های دارویی در ایالات متحده در مورد محصولات جدید خود تبلیغ و اصرار می‌کنند که «از پزشک‌تان بپرسید آیا فیکسیتول برای تان مناسب است یا نه؟» (در برخی کشورهای دیگر، فروش مستقیم دارو به مصرف‌کننده غیرقانونی است و شرکت‌ها باید محصولات دارویی خود را به پزشکان بفروشند).

- شرکت‌های خودروسازی با استفاده از کمپین‌های تبلیغاتی B2C تلاش می‌کنند همواره خلاق و نوآور باشند. مثلا در مسیرها و جاده‌ها، ماکت‌هایی از بشکه‌های بنزین می‌سازند تا به شما نشان دهند که با خودروهای تولیدشده آنها چقدر در مصرف سوخت صرفه‌جویی کرده‌اید.

- شرکت‌های غذایی در فروشگاه‌های خواربارفروشی، محصولات خود را نه‌تنها از طریق تبلیغات، بلکه از طریق پکیج کردن مجموعه‌ای از محصولات و نمایشگاه‌های داخل فروشگاهی عرضه می‌کنند.

بازاریابی (B2C) برای چه مصرف‌کنندگانی مفید است؟

از آنجایی که مفهوم «مصرف‌کننده» به تمامی خریداران محصولات و خدمات اشاره دارد و انتظار نمی‌رود که هیچ محصولی برای تمام افراد مناسب باشد و بتواند توجه آنها را جلب کند، بازاریابان B2C مصرف‌کنندگان را به قسمت‌ها و بخش‌های هدف می‌کشند؛ مثلا مردان مجرد ۱۸ الی ۲۵ ساله. هدف این است که پیام بازاریابی را برای هر دسته و هر بخش هدف سازگار کنند. زیرا بخش‌ها و دسته‌های مختلف مصرف‌کننده‌ها به نحو متفاوتی به پیام‌های بازاریابی پاسخ خواهند داد و هر دسته پیام و روش بازاریابی خاص خود را می‌طلبد.

بازاریابی شرکت به مشتری بیشتر برای مشتریانی مفید است که قبلا تجربه مثبتی از محصول یا شرکت داشته‌اند. از مشتریان راضی و خرسند احتمال بیشتری می‌رود که اقدام به خرید دوباره محصول کنند و حتی آن را به دوستان خود نیز معرفی کنند. تجارت مکرر کلید یک کسب‌وکار موفق و رو به رشد است و رویه‌ها و روش‌های بازاریابی B۲C هم به دنبال ایجاد وفاداری در مشتری و مشتری‌مداری برای دستیابی به این هدف است.

مزایای تجارت الکترونیک B2C

تجارت الکترونیک B2C مزایای بسیاری را برای فروشندگان و خریداران دارد. فروشندگان با استفاده از این نوع تجارت الکترونیک می‌توانند محصولات خود را علاوه بر فروشگاه خود به‌طور مجازی از طریق وب‌سایت‌شان در اختیار کاربران قرار دهند که این موضوع باعث فروش بیشتر محصولات آنها می‌شود و خریداران هم می‌توانند اطلاعات مربوط به چند محصول را داشته باشند و آنها را به‌راحتی با هم مقایسه کنند.

در ابتدا که این نوع تجارت الکترونیک مرسوم شد هزاران نفر شروع به ثبت دامنه‌های خود کردند که بعد از آن مشکلات امنیتی به وجود آمد، ولی با توسعه SSL این مشکل برطرف شد و مصرف‌کنندگان با امنیت بیشتری خریدهای خود را انجام می‌دهند. مرورگرهای وب بر اساس گواهینامه SSL می‌توانند نشان دهند یک سایت قابل اعتماد است. این نوع تجارت الکترونیک ایده مناسب و بسیار خوبی برای کسب‌وکارهای کوچک به شمار می‌رود.

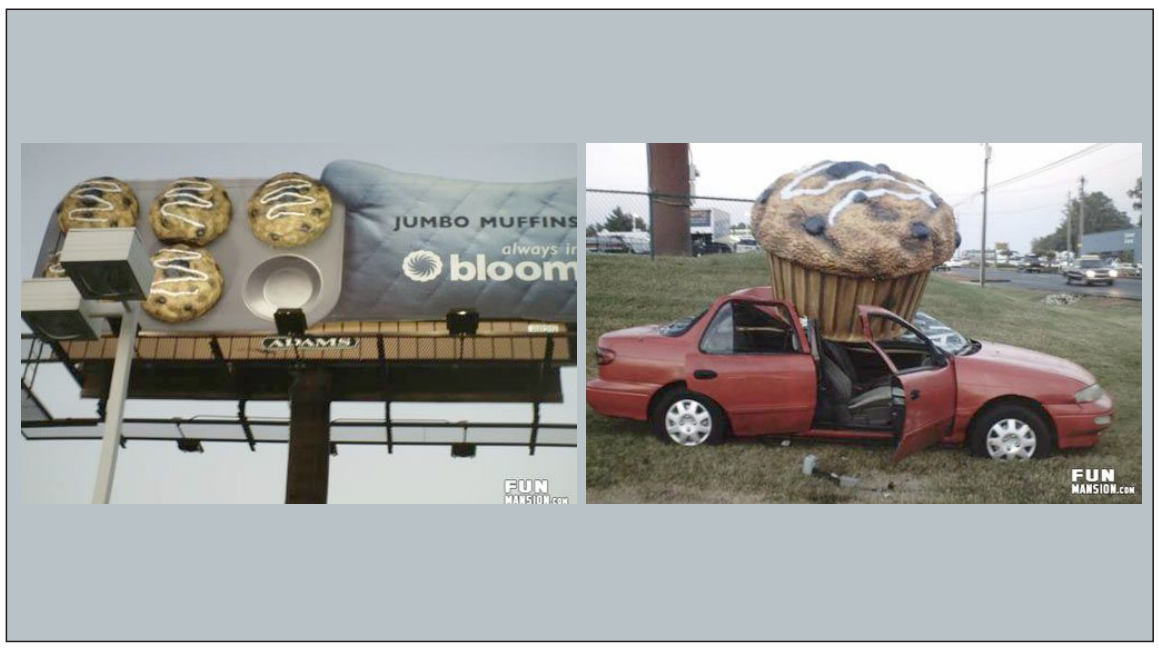
وب‌سایت‌هایی که در زمینه تجارت الکترونیک B2C فعالیت دارند باید برای تبدیل شدن به سایتی کاربرپسند بهینه‌سازی شوند و برای داشتن بازدیدکننده بیشتر وقت و هزینه صرف کنند. بیشتر مشتریان از موتورهای جست‌وجو برای پیدا کردن محصولات مورد نظرشان استفاده می‌کنند، پس مدیران و طراحان وب سایتB2C باید به قوانین سئو آشنایی کافی و کامل داشته باشند یا با مدیران بازاریابی و متخصصان مشورت کنند تا بتوانند همیشه در صفحات اول موتورهای جست‌وجو بمانند.

تجارت الکترونیک B2C با گسترش تلفن‌های هوشمند رو به تکامل و گسترش است و فضای جدیدی را برای این نوع تجارت فراهم کرده و بسیاری از وب سایت‌ها و شرکت‌های مشهور در این زمینه با تهیه اپلیکیشن‌های مخصوص تلفن‌های هوشمند کار را برای کاربران خود آسان کرده‌اند.

شما به عنوان صاحب شرکت تولیدی یا خدماتی می‌توانید با راه‌اندازی یک سایت و شروع فعالیت در زمینه تجارت الکترونیک B2C اطلاعات زیادی از محصولات و خدمات خود را به‌راحتی در اختیار کاربران قرار دهید تا مشتریان شما بتوانند به‌راحتی و براساس ویژگی‌هایی مانند نوع، رنگ، قیمت، اندازه و .... به مقایسه کالاها بپردازند و در انتها با انتخاب محصول مورد نظر خود به آسانی خرید کنند. تمامی این مراحل با صرف زمانی کم انجام می‌گیرد بدون اینکه وقت زیادی در خیابان‌ها و فروشگاه‌ها از بین ببرد.

منبع: **bigwallet**

بازاریابی خلاق



ایستگاه بازاریابی

لیست ۱۳۶ نوع بازاریابی

انواع بازاریابی که باید بشناسید(۵)

در این مقاله انواع بازاریابی‌ها را برای شما جمع‌آوری کردیم تا یک دید کلی از بازاریابی داشته باشید. قبلا نیز خود بازاریابی را تعریف کرده بودیم. در شماره‌های قبل به ۱۰۰ مورد اشاره کردیم و در این شماره۱۷ مورد دیگر را مرور خواهیم کرد. لیستی که در ادامه می‌بینید خیلی کامل نیست و برای تکمیل شدن نیاز به تلاش و بسط و توسعه بسیار زیادی دارد. برای اینکه تا حدودی این لیست قابل مدیریت شود، سعی شده تنها به عباراتی اشاره شود که به کلمه «بازاریابی» ختم می‌شدند، بنابراین مواردی از قبیل تبلیغات، برندسازی، روابط عمومی، بسته‌بندی و بسیار دیگر از حوزه‌های وابسته به آن حذف شده است. چون بازاریابی خیلی وسیع‌تر از تصورات شماست و نمی‌شود در یک پست به صورت کامل توضیح داد.

۱۰۱- بازاریابی کششی (pull marketing): فرستادن پیام به سمت مخاطبان موردنظر، معادل و مشابه با بازاریابی ربایشی.

۱۰۲- بازاریابی هل دادنی- فشاری (push marketing): مشتریان یا مخاطبان بالقوه پیام‌های بازاریابی را از شما به سمت خود می‌کشند که معادل بازاریابی برونگرا قرار می‌گیرد.

۱۰۳- بازاریابی در زمان واقعی (real-time marketing): سرعت بخشیدن به فرآیند بازاریابی در عصر سرعت

۱۰۴- بازاریابی ارجاعی (referral marketing): تشویق و پاداش دادن به مشتریان فعلی برای جذب مشتریان جدید.

۱۰۵- بازاریابی رابطه (relationship marketing): تأکید بر ساخت و ایجاد روابط دوسویه بلندمدت با مشتریان.

۱۰۶- بازاریابی مجدد (remarketing): معنای امروزی: تبلیغات رفتار محور.

۱۰۷- بازاریابی پاسخ (reply marketing): پاسخ دادن به تک‌تک کاربران نهایی از طریق پیام‌های شخصی‌سازی‌شده.

۱۰۸- بازاریابی معکوس (reverse marketing): در این نوع از بازاریابی به جای اینکه شرکت به دنبال به دست آوردن مشتری باشد، مشتری در پی به دست آوردن محصولات و خدمات یک شرکت است.

۱۰۹- بازاریابی علمی (scientific marketing): استفاده از آزمایش‌های تحلیلی / روش‌های آماری در بازاریابی.

۱۱۰- بازاریابی موتورهای جست‌وجو (search marketing (engine)): ترویج و ترفیع پرداختی و ارگانیک از طریق سایت‌های گوگل، یاهو، بینگ و ...

۱۱۱- خودبازاریابی (self-marketing): بازاریابی خودتان که از آن تحت عنوان بازاریابی شخصی هم نام‌برده می‌شود.

۱۱۲- بازاریابی خدمات (services marketing): رویکردهایی برای فروش خدمات به جای محصولات.

۱۱۳- بازاریابی سایه (shadow marketing): بازاریابی غیرمنتظره که اغلب خارج از کنترل دپارتمان بازاریابی انجام می‌شود.

۱۱۴-بازاریابان خریداران (shopper marketing): درک چگونگی انجام شدن خرید توسط مصرف‌کنندگان در کانال‌ها و شکل‌های مختلف بازاریابی.

۱۱۵- بازاریابی اجتماعی (social marketing): تغییر رفتار مردم برای کسب نتیجه بهتر، با بازاریابی شبکه‌های اجتماعی متفاوت است.

۱۱۶- بازاریابی شبکه‌های اجتماعی (social media marketing): ایجاد تعامل با مشتریان بالقوه در کانال‌های شبکه‌های اجتماعی.

۱۱۷- بازاریابی ورزشی (sports marketing): استفاده از رویدادهای ورزشی، تیم‌های ورزشی و قهرمانان برای ترویج و ترفیع محصولات و خدمات.

منبع: **bigwallet**

دریچه

وقت شما چقدر می‌ارزد؟

مترجم: نسیم حسینی

این یک کلیشه قدیمی است که همه ما می‌دانیم و درکش می‌کنیم، اما واقعا تا چه حد آن را در کسب‌وکارمان به کار می‌بندیم. با خودتان روراست باشید، وقت‌تان چقدر ارزش دارد؟

شما به عنوان یک دارنده کسب‌وکار این توانایی را ندارید که وقت گرانبهای‌تان را صرف کاری به ازای ۱۰ دلار در ساعت کنید، درحالی‌که برای به سود رسیدن شرکت در پایان هر هفته لازم است بازدهی شما ۵۰ دلار در ساعت باشد. درست همین جاست که مدیریت فرصت با بهره‌مندی از یک سیستم بهره‌وری با مقررات سختگیرانه و بجا و آمادگی کمک گرفتن از دیگران وارد میدان می‌شود.

برای مثال، وقتی ایمیل هست و کارها را به همان خوبی تلفن انجام می‌دهد، شما به سراغ تلفن می‌روید؟ درست است، برای برقراری ارتباط دوستانه با مشتری‌های‌تان باید کمی زمان بیشتری بگذارید و بیشتر صحبت کنید، اما تماس تلفنی اغلب ۱۰، ۲۰، یا ۳۰ دقیقه طول می‌کشد، درحالی‌که با صرف پنج دقیقه وقت برای ارسال ایمیل کار تمام می‌شد. به یاد داشته باشید، مشتریان و شریک‌های راهبردی شما خودشان هم گرفتار هستند. آنها به خوبی متوجه کارایی یک ایمیل به‌جای تماس تلفنی خواهند شد.

از سوی دیگر، آیا شما یک «آدم ایمیلی» هستید. اگرچه بدیهی است برای رفع و رجوع یک مسئله تماس تلفنی ضروری است، اصرار به بحث و مذاکره از طریق ایمیل دارد؟ اگر موضوعی نیاز به مذاکرات فراوان دارد، تماس تلفنی ممکن است بیشتر مفید باشد. اگر در تلاش هستید تا بر سر موضوعی به توافق برسید و تا به حال بیش از دو دور بین شما و طرف مقابل‌تان ایمیل ردوبدل شده، زمان آن رسیده که گوشی تلفن را بردارید.

درمورد رفتن و گرفتن چک از مشتری‌ها چطور؟ به نظر می‌رسد کارآفرینان همیشه برای گرفتن پول خود عجله دارند، اما این بار هم برای برقراری ارتباط دوستانه با مشتری باید موضوعی برای صحبت وجود داشته باشد.

اما اغلب رفتن و گرفتن چک از مشتریان شاید به این معنا باشد که تنها کسی که شما واقعا با او صحبت می‌کنید، منشی دفترشان است. واقعا می‌ارزد که یک ساعت از وقت‌تان را صرف صحبت با آن منشی کنید تا فقط یکی دو روز پول‌تان را زودتر بگیرید؟ از آنها بخواهید تا چک را برایتان پست کنند.

وقت شما چقدر می‌ارزد؟ پاسخ این را می‌دانید؟ اگر نه، پس باید بدانید. برای محاسبه کمترین ارزش وقت خود، درآمد سالانه‌تان را محاسبه و آن را تقسیم بر ۲۰۰۰ کنید، ۲۰۰۰ تقریبا تعداد ساعاتی است که هر فرد عادی در سال کار می‌کند. برای محاسبه بالاترین ارزش وقت‌تان، حساب کنید که در پربازده‌ترین زمان خود- مانند انعقاد قرارداد، شرکت در سخنرانی، ارائه خدمات پولی به مشتری و غیره- چقدر کسب درآمد می‌کنید. ارزش واقعی زمان شما، جایی در این میان است.

یادم هست در جایی گفته معروفی خواندم که می‌گفت (گمان می‌کنم از گفته‌های «هاروی مک‌کی» باشد، اما نتوانستم نقل‌قول اصلی را پیدا کنم.) برای کاری که ساعتی ۷ دلار می‌ارزد، ساعتی ۲۵ دلار نپرداز.»

اعداد خودتان را در این جمله جای‌گذاری کنید. شاید لازم است جمله به این صورت باشد «برای کاری که ۲۰ دلار می‌ارزد، ساعتی ۵۰ دلار نپرداز». عدد دوم متعلق به شماست. ارزش وقت شما هر چقدر که هست، درباره تک‌تک فعالیت‌هایی که به‌طور مرتب برای‌شان وقت می‌گذارید، فکر کنید. آیا می‌توانید آنها را به دفتردار، دستیار مجازی، طراح وب، آگهی‌نویس، کارمند پاره‌وقت، همسر یا حتی یکی از فرزندان‌تان بسپارید؟ برای اکثر کارآفرینان چشم‌پوشی از این مدیریت و محول‌کردن آن به دیگران بسیار دشوار است، اما این کار یکی از بهترین راه‌هایی است که با آن می‌توانید در عین کاستن از ساعات کار خود، سرانجام درآمدتان را افزایش دهید.

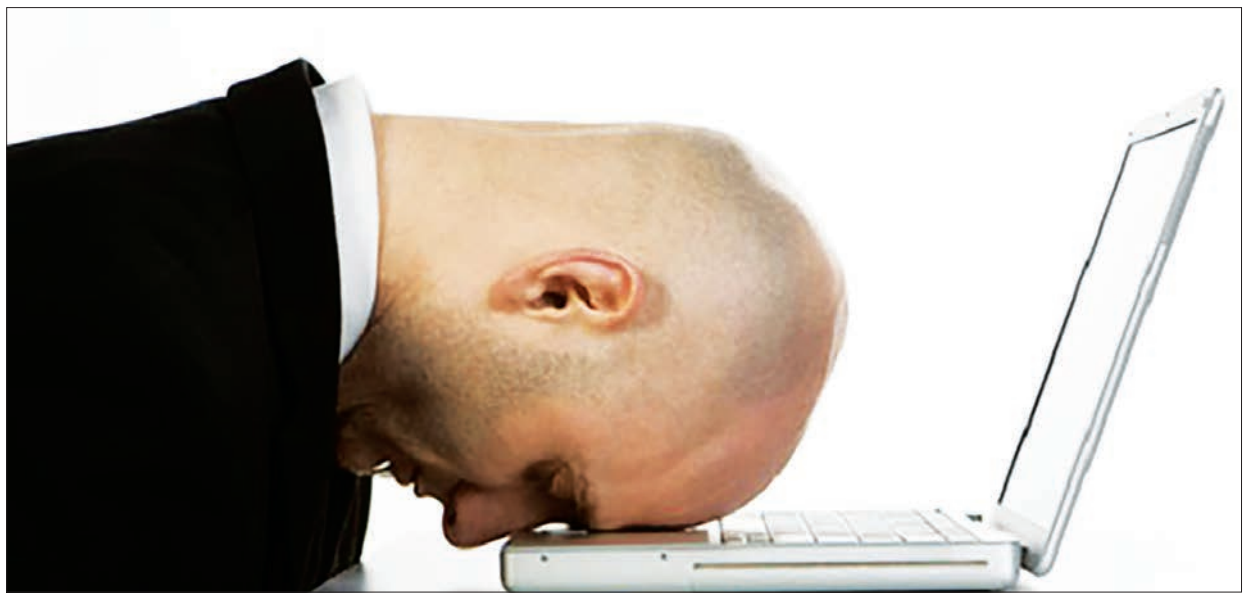
اگر آزادکار هستید:

به یاد داشته باشید که بیشتر منابع به‌طور بالقوه نامحدود هستند. هیچ محدودیتی در مقدار پولی که می‌توانید به‌دست آورید وجود ندارد (این یعنی یک نفر می‌تواند از بیل گیتس هم جلو بزند). هیچ محدودیتی (جز آن دسته‌ای که خودخواسته هستند) برای تعداد مشتریان، کارکنان، جاها، محصولات و هر چیز دیگری که می‌توانید داشته باشید، وجود ندارد. این در حالی است که در هر روز فقط ۲۴ ساعت، در هر هفته فقط ۷ روز و در هر سال فقط ۵۲ هفته وجود دارد و شما باید بخشی از این زمان را صرف خواب و خوراک، تفریح و آرامش و بودن با خود، دوستان و خانواده‌تان کنید. زمان ارزشمندترین اندوخته هر کارآفرین است، چرا که تنها چیزی است که واقعا نایاب است؛ پس در استفاده از آن خساست به خرج دهید.

منبع: thebalance. com

تجربیات ۶ کارآفرین موفق

کارآفرینان چگونه با عادت‌های بد خود کنار بیایند



مترجم: مژده حیدری منفرد

یادگیری نحوه برخورد با عادات بد به عنوان یک کارآفرین بسیار مهم است.

طبق گزارش سازمان بهداشت جهانی (WHO)، تقریبا ۶میلیون نفر بر اثر مصرف مواد مخدر و ۲،۵ میلیون نفر بر اثر سوءمصرف الکل هر سال در سراسر جهان می‌میرند. این آمار کاملا باورنکردنی است.

ما خودمان می‌دانیم که عادت‌های بد برای ما خوب نیستند.

ما می‌دانیم که این عادت‌های بد بعضی اوقات روند پیشرفت ما را کند می‌کنند T یا حتی مانع از رسیدن به اهداف بلندپروازانه‌ای می‌شوند که برای خودمان تعیین کرده ایم، اما مشکل اینجاست که عادت کرده ایم.

همه ما باید در بعضی از مقاطع زندگی با عادات خوب و بد خود کنار بیایم. عادت‌های بد معمولا حداقل در اغلب موارد، به خودی خود از بین نمی‌روند، مگر اینکه فعالانه با آنها مقابله کنیم.

عادت‌های بد همه جا هستند، حتی افراد موفقی که می‌شناسیم یک یا دو عادت بد دارند.

برای اینکه ببینید ما در زمینه عادت‌های بد مانند عقب انداختن کار روی پروژه‌های بزرگ، ناتوانی در انجام کار به دلیل حجم بسیاز زیاد کار و تلف کردن وقت با ایمیل تنها نیستیم، با شش کارآفرین موفق صحبت کردم و همه آنها حداقل یکی از عادت‌های بد خود و چگونگی مقابله با آن را گفتند.

۱- برایان هالیگن، بنیانگذار و مدیرعامل شرکت HubSpot

برایان در پاسخ به سؤال در مورد یک یا دو عادت بد خود گفت: «اینکه ایمیل شما اولویت‌های شما را تعیین کند، عادت بدی است.

با انجام این کار، اولویت‌های دیگران را به اولویت خود تبدیل می‌کنید.»

گاهی اوقات، ما به ایمیل‌های‌مان بیش از حد وابسته هستیم.

اینکه هر زمان کسی به کمک شما نیاز داشت، شما در دسترس باشید، خیلی خوب است، به ویژه اگر شما یک تیم بزرگ را اداره می‌کنید، اما به اولویت‌های خودتان فکر کردید؟

براون اینگونه بیان می‌کند: «شما باید در مورد فهرست اولویت‌های ماهانه خود و رعایت آنها منظم و مرتب عمل کنید.»

به عنوان یک کارآفرین، سطح موفقیت شما تا حد زیادی به این بستگی دارد که در راه رسیدن به اهداف مهم کسب‌وکار وقت خود را چگونه می‌گذرانید.

پاسخ دادن به ایمیل‌ها در تمام طول روز باعث می‌شود شما منفعل شوید و هفته‌ها، ماهها یا حتی سال‌ها برای رسیدن به اهداف خود تلاش نکنید.

سعی کنید در تقویم خود در طول روز زمانی را برای خواندن و پاسخ دادن به ایمیل‌ها کنار بگذارید و از اینکه چقدر کارآمدتر می‌شوید، شگفت‌زده خواهید شد.

۲- رایان کارسون، بنیانگذار Treehouse

«عادت بدی که دارم این است که پروژه‌های بزرگ را نمی‌توانم انجام دهم».

این اتفاق برای بسیاری از ما می‌افتد.

گاهی اوقات حتی فکر کردن به وظایف بی‌شمار یا پروژه‌هایی که باید روی آن کار و آن را تکمیل کنید، کافی است تا شما را خسته و آشفته کند.

وقتی رایان گفت که چگونه با آن مقابله می‌کند، یکی از ساده‌ترین نکات بهره‌وری را آموختم: «برای غلبه بر این عادت، پروژه‌های بزرگ را به چند قسمت از مراحل کوچک‌تر تقسیم می‌کنم و سپس هر روز به چند مورد می‌پردازم.»

ساده است. مثلا فکر کنید باید یک مقاله ۳۰۰۰ کلمه‌ای برای پست بعدی وبلاگ بنویسید.

در واقع شما مجبور نیستید کل پست وبلاگ را در یک روز بنویسید.

بسته به اینکه چقدر خوب یا سریع می‌نویسید چند روز را به این کار اختصاص دهید و برای خود هدف بگذارید که مثلا هر روز ۱۰۰هزار کلمه بنویسم. اگر در ابتدا کارهای بزرگ را به چند کار کوچک‌تر تقسیم کنید و اهداف واقع‌بینانه و در دسترس برای خودتان تعیین کنید، محصول نهایی بسیار بهتر خواهد بود.

این تکنیک تا حد زیادی به شما کمک می‌کند تا به عنوان یک کارآفرین خسته و آشفته نشوید.

۳- سوجان پاتل، موسس Narrow. io، Contentmarketer. io و Quuu. co

سوجان به عنوان متخصص بازاریابی دیجیتال، با بسیاری از شرکت‌های بزرگ ۵۰۰ فورچون در جهان کار می‌کند. لینکیدن، یاهو و اکسپدیا چند مورد از آنها هستند.

او همچنین در نشریات معتبری مانند فوربس، وال استریت ژورنال (WSJ)، مجله کارآفرین و... مشارکت دارد. من با سوجان صحبت کردم و از او خواستم حداقل یکی از اصلی‌ترین عادت‌های بد خود را به اشتراک بگذارد و اینکه چگونه تلاش می‌کند تا بر آن غلبه کند.

او گفت که کاملا بلند پرواز است و این باعث می‌شود عادت‌های بد جدیدی پیدا کند و مجبور می‌شود همیشه با آنها دست و پنجه نرم کند.

با این حال، به نظر می‌رسید عادت دیگری دارد که از همه مهم‌تر است: درگیر مکالمه در ایمیل می‌شوم.

به گفته خود او، «بزرگ‌ترین عادت بدی که در چندین کسب‌وکار خود دارم، این است که حواسم پرت می‌شود و اسیر مکالمه‌های ایمیلی می‌شوم.

اگر پیگیری آنچه در کسب‌وکار شما اتفاق می‌افتد، مهم است، اقدام و اجرا از آن مهم‌تر است.»

آنچه برای جلوگیری از این عادت بد انجام می‌دهد، کاری است که اکثر ما می‌توانیم به‌راحتی از آن یاد بگیریم و تقلید کنیم: «کاری که برای مقابله با این عادت بد در زندگی خودم انجام می‌دهم این است، که دو، سه بار در روز حداقل یک تا دو ساعت از هرگونه ارتباطی دوری می‌کنم.

به این ترتیب می‌توانم بر روی اجرای یک تا دو کار بدون حواس‌پرتی ناشی از ایمیل تمرکز کنم. به عنوان تکنیک پومودورو به آن نگاه می‌کنم.»

> **کارآفرینان موفق، انسان‌های فوق‌العاده‌ای نیستند. در واقع، چیزی به عنوان ابر انسان وجود ندارد. آنها فقط آموختند که چگونه با کاستی‌های خود مقابله کنند و رشد کنند**

۴- الکس ترنبول بنیانگذار Groove

«بدترین عادتم این است که گاهی عجول می‌شوم. باعث می‌شود معاملات را از دست بدهم، هزینه‌های زیادی برای استخدام بپردازم (و استخدام‌های بدی داشته باشم) و به نتایج بی‌حد و حصر نامطلوب دیگر منجر می‌شود. در طول سال‌ها خیلی بهتر شده‌ام، اما هنوز هم باید هر روز به‌طور فعال روی آن کار کنم.»

پس چگونه الکس با این عادت بد خود مقابله می‌کند؟

«چند راه مفید برای مقابله با آن پیدا کرده‌ام، اما شاید مؤثرترین راه این است که با خودم در مورد پیامدهای کاری که در نظر دارم صادق باشم. به عنوان مثال، اگر وسوسه شدم روی چیزی بپرم به جای اینکه بخوابم، خودم را مجبور می‌کنم به‌طور صریح به چند سؤال ساده پاسخ دهم.

الکس اضافه کرد: «واقعا بدترین چیزی که می‌تواند رخ دهد، چیست؟ بهترین چیست؟ احتمال کدام یک بیشتر است؟ اگر به جای صبر کردن همین الان اقدام کند، کدام حالت روی می‌دهد؟»

«سؤال آخر به ویژه به من کمک کرد تا خودم را کنترل کنم و در بسیاری موارد صبور باشم.»

هنگامی که شما برای کار کردن روی پروژه‌ای اضطراب دارید که می‌دانید نیازمند توجه زیادی است، صرفا بررسی نکات مثبت و منفی بالقوه اقدامات به شما کمک می‌کند تا روی تصمیم‌گیری خود متمرکز شوید.

۵- روی من، بنیانگذار DaPulse

روی توضیح داد: «باید بگویم که مهم‌ترین عادت بد من از دست دادن زمان یا نرسیدن به جلسات و فراموشی سررسید کارهاست. من به کسانی که چیزها را به‌خاطر می‌سپارند و موعد کارها را به یاد دارند، حسادت می‌کنم. وقتی بحث زمان مطرح می‌شود اغلب حرفی برای گفتن ندارم.»

وی گفت: «این نوع عادت بد، زمانی‌که مدیریت تیم یا یک شرکت را در دست دارید، حتی بدتر است. تأسیس DaPulse به آرزوی من برای حل مشکل مدیریت پروژه مؤثر برای خودم و دیگران ارتباط دارد.»

در اینجا چگونگی مقابله روی با عادت بد خود در از دست دادن جلسات و تاریخ سررسیدها می‌آید:

روی می‌افزاید: «صرف‌نظر ازDaPulse، توانستم با استفاده از تقویم و نگاه کردن به آن هر روز صبح و در طول روز پیشرفت چشمگیری داشته باشم. در پایان، همه چیز در مورد ایجاد یک روال و رعایت آن است. احساس می‌کنم این دقیقا همان چیزی است که برای مدیریت تیم نیز مناسب است.»

۶- برندان وایلد، مدیر بازاریابی در Umbrellar. nz

«تعویق - من با عقب انداختن کارها مقابله می‌کنم. من همیشه کارهایی را که می‌توانستم برای مدت زمان طولانی انجام دادم، آنقدر به تعویق می‌انداختم که انجام آنها غیرممکن می‌شد.»

عقب انداختن کارها یکی از بزرگ‌ترین عادات بد کارآفرینان است. با توجه به اینکه خودم نیز کارها را عقب می‌اندازم، می‌دانم که غلبه بر آن به تلاش‌های آگاهانه نیاز دارد. ندای درونی به صورت مداوم به شما می‌گوید که راحت باشید و کارها را بعدا انجام دهید.

برندان نیز این تجربه را داشته و می‌گوید که چگونه با آن مقابله می‌کند: «چیزی به من می‌گوید باید این کار را انجام دهم. این امر به ناچار بر توانایی من در انجام کارهای معنی‌دار در کسب‌وکار تأثیر می‌گذاشت و می‌توانستم درست پس از تغییر ذهنیت خود در مورد آنچه اهمیت دارد و آنچه باید انجام شود و غلبه بر این عادت بد کارهایم را به درستی پیش ببرم.»

به‌طور خلاصه، کارآفرینانی که در این پست مطرح شده اند، دو چیز مشترک دارند:

- آنها در کار خود موفق هستند.

- همه آنها حداقل یک عادت بد دارند. اما یک ویژگی‌های کلیدی دیگری در هر یک از آنها وجود دارد؛ آنها راه‌هایی برای مقابله با عادت‌های بد خود پیدا کرده‌اند و این درسی است که باید بگیریم.

«کارآفرینان موفق، انسان‌های فوق‌العاده‌ای نیستند. در واقع، چیزی به عنوان ابر انسان وجود ندارد. آنها فقط آموختند که چگونه با کاستی‌های خود مقابله کنند و رشد کنند.» دن دنون، مدیرعامل Zoo Printing

منبع: thebalance.com

کارآفرینی

۳۷راه قدرتمند برای خلاق‌تر شدن کارآفرینان (۵)

مترجم: نیما جوادی

من (نویسنده اصلی متن) بر اساس آنچه امتحان کردم و آنچه برایم مؤثر بوده است، ۳۷ راه قدرتمند برای خلاق‌تر شدن کارآفرینان پیدا کردم. همه این راه‌ها برای شما مؤثر نیستند، ولی اگر تعدادی از این تاکتیک‌ها را امتحان کنید، در مدتی کوتاه دوباره می‌توانید خلاقیت خود را به‌دست آورید. در شماره قبل به ۳۱ مورد اشاره کردیم و در مطلب حاضر به تعدادی دیگر خواهیم پرداخت.

۳۲. زمانی را به خانواده اختصاص دهید

معاشرت با خانواده استرس شما را کاهش، انرژی‌تان را جهت دستیابی به ایده‌های خلاقانه افزایش می‌دهد.

۳۳. موسیقی گوش کنید

تحقیقات بسیار زیادی ثابت کرده‌اند که رابطه‌ای عمیق بین موسیقی و ایده‌های خلاقانه وجود دارد. البته، سبک‌های موسیقی زیادی وجود دارد که برخی برای کسب ایده‌های خلاقانه مناسب‌تر از سایرین هستند. موزیک می‌تواند ذهن شما را تازه کند. برخی حتی آواز خواندن را راهی مناسب می‌دانند، شاید دلیل آواز خواندن در حمام نیز همین باشد!

۳۴. بازی کنید

شما می‌توانید با بازی کردن به ایده‌هایی خلاقانه دست پیدا کنید. یک بازی گروهی طراحی کنید تا همه در آن شرکت کنند و ایده‌های جدید خود را به اشتراک بگذارند. اگر بقیه نیز با بازی سرگرم شوند، تلاش خواهند کرد ایده‌های جدید و بسیار خلاقانه‌ای ارائه دهند.

۳۵. به سینما بروید

به تماشای فیلم بنشینید و چند ساعت ذهن خود را از کار و مشکلات دور کنید. احساس گناه نکنید. احتمالا زمانی‌که سر کار باز می‌گردید تمرکز خود را دوباره به‌دست آورده‌اید. لحظات هیجان‌انگیز یک فیلم به من، درست به اندازه سخنرانی‌های تد و پادکست‌ها، در تولید ایده‌های خلاقانه کمک می‌کنند.

۳۶. از قصد در وسط انجام یک پروژه توقف کنید

ارنست همینگوی راهی جالب برای کسب خلاقیت داشت. او جملات خود را هنگام نوشتن متوقف می‌کرد. شما نیز می‌توانید در صورتی که احساس می‌کنید ایده خلاقانه‌ای ندارید از این ابزار قدرتمند استفاده و پروژه خود را نیمه‌کاره رها کنید و بعدا و با انگیزه‌ای بیشتر دوباره روی آن کار کنید – یعنی به ذهن ناآماده خود فشار وارد نکنید تا نتیجه‌ای تولید کند. مهم نیست که یک فنجان چای می‌نوشید یا می‌خوابید، به ذهن خود اجازه دهید که هنگام استراحت یا انجام کاری جانبی به مشکل فکر کند، مطمئنا نتایج بسیار خوبی کسب خواهید کرد.

۳۷. زود به رختخواب بروید

اینکه شما می‌توانید با کمتر خوابیدن، راندمان خود را بالا ببرید اصلا درست نیست. خوابیدن به شما کمک می‌کند تا سرحال شوید و احتمالا پس از بیدار شدن ایده‌های بسیار خوب و جدیدی هم خواهید داشت.

من از اکثر این روش‌ها برای دستیابی به ایده‌های خلاقانه استفاده کرده‌ام و می‌توانم بگویم که شما نیز با انجام این کارها حداقل از لحاظ روحی و ذهنی بسیار آماده‌تر از قبل خواهید شد.

این برای کارآفرینان به معنای ایده‌ها، انگیزه‌ها و بینش‌های جدیدی است که می‌تواند باعث بهبود عملکرد کاری شان شود. از اینکه برای مدتی کوتاه به کار و تجارت خود فکر نمی‌کنید احساس گناه نکنید، چون در نهایت نتیجه رسیدگی به خلاقیت، بهبود و پیشرفت وضعیت ذهنی شماست.

منبع: thebalance

بازاریابی محتوا چیست؟

با محتوای ارزشمند، رفتار مشتریان‌تان را سودبخش کنید

اگر از آن دسته افرادی هستید که دقیقا نمی‌دانید بازاریابی محتوا چیست و فرصتی هم پیش نیامده تا اطلاعاتی در مورد آن کسب کنید، مقاله زیر پاسخگوی این نیاز شما خواهد بود.

به گزارش فوربس، «موسسه بازاریابی محتوا» (Content Marketing Institute) سایتی است که به‌صورت آنلاین هرگونه اطلاعاتی مرتبط با بازاریابی محتوا را در اختیار علاقه‌مندان قرار می‌دهد. در صفحه اینترنتی این موسسه آمده: «بازاریابی محتوا، روشی از بازاریابی است که در آن سازمان، به‌منظور جذب و دستیابی به مخاطبان، محتوایی ارزشمند، متناسب با شرایط (شامل فرهنگ، علایق مخاطب و...) به صورتی مستمر ایجاد و منتشر می‌کند، با این هدف که اعمال مشتریان تبدیل به رفتاری سودبخش برای سازمان شود.»

واژه کلیدی در این تعریف، کلمه «ارزشمند» است؛ واژه‌ای که تقریبا کلیه فعالیت‌های بازاریابی و تبلیغات را تحت تاثیر خود قرار می‌دهد. یک محتوای ارزشمند، هنگامی می‌تواند رنگ بازاریابی محتوا به خود بگیرد که مردم خواستار آن بوده، برای آنها ایجاد مطلوبیت کرده و به جای اجتناب، قصد استفاده از آن را داشته باشند.

فرض کنید اطلاعات مربوط به یک بنگاه اقتصادی از طریق یکی از رسانه‌های اجتماعی به تعداد کثیری از بازدیدکنندگان منتقل شده است، در این صورت آیا تصور می‌کنید بازاریابی محتوا صورت گرفته است یا تبلیغات؟ برای پاسخ، باید بررسی شود اشخاص چگونه اطلاعات مربوطه را دریافت کرده‌اند و در معرض آن قرار گرفته‌اند.

همین شرایط را می‌توان برای دیگر محتواها نیز تعمیم داد. هنگامی یک بسته از اطلاعات در قالب بازاریابی محتوایی جای می‌گیرد که برای مخاطب ارزش به همراه داشته باشد. بنابراین در بازاریابی محتوا، هدف، ارائه ارزش تا حد ممکن به مخاطبان مورد نظر است. شاید با این تعاریف و توضیحات کمی گیج شده باشید، لطفا برای روشن شدن موضوع و درک بیشتر به مثال‌های زیر توجه کنید.

روش‌های زیادی برای بازاریابی محتوا وجود دارد به طوری که در این مقاله مختصر نمی‌توان به همه آنها رسیدگی کرد، اما تا جایی که توانستم توضیح داده‌ام.

اما آنچه در این مقاله آمده، مقدمه‌ای بر آشنایی شما با این مفهوم است، با این هدف که طرز فکر و تلقی شما از محیط اطراف مانند یک بازاریاب محتوا شود، در این صورت هر روز با ایده‌های بی‌شماری روبه‌رو خواهید شد که می‌توانید در مسیر بازاریابی خود، از آنها بهره ببرید.

۴ روش آغاز بازاریابی محتوا

در زیر، به چهار روش به عنوان نمونه اشاره شده است که می‌تواند نقطه مناسبی برای آغاز بازاریابی محتوا باشد.

۱- اطلاعات گرافیکی (اینفوگرافیک):

عموما این نوع از گرافیک‌ها، عمودی و شامل اطلاعات متفاوتی مانند آمار و ارقام، جداول، نمودارها و دیگر اطلاعات است. اگر اطلاعات گرافیکی مناسب باشند، می‌توانند برای سال‌ها روی سایت‌ها باقی بمانند یا اینکه از طریق رسانه‌های اجتماعی در فضای مجازی منتشر شوند و به این ترتیب اثری عمیق‌تر و ماندگارتر بر مخاطب خواهند گذاشت. می‌توان به اطلاعات گرافیکی داده‌های دیگری مانند استراتژی سازمان، اهداف آتی، تحقیقات انجام شده و همچنین حق کپی‌رایت (حق گرفتن تبلیغات) اضافه کرد. حتی می‌توان از طریق سایت Pinterest اطلاعات گرافیکی خود را در میان کسب و کارهای مرتبط توزیع کرد. این کار هزینه‌ای جز صرف زمان ندارد.

۲- صفحه اینترنتی:

تفاوت اساسی بین یک صفحه معمولی اینترنتی و صفحه‌ای که در آن بازاریابی محتوایی صورت می‌گیرد، تنها در جذابیت صفحه و محتوای آن است. همین عامل است که سبب می‌شود نه‌تنها بازدیدکننده صفحه را نبندد بلکه اطلاعات موجود را مطالعه کند.

۳- پادکست یا پادپخش:

از آن با نام رادیوی اینترنتی نیز یاد می‌شود. این روش ارائه محتوا، در سال ۲۰۰۴ محبوبیت و گسترش یافت.

۴- ویدئو:

از آنجا که عموم مردم تصور می‌کنند استفاده از پادکست و ویدئو دشوار و گران است، این دو روش کمتر در بازاریابی محتوا به‌کار گرفته شده است. اما صرف‌نظر از هزینه تجهیزات صوتی- تصویری با کیفیت، بهره‌بردن از این دو روش، آسان‌تر از آن چیزی است که تصور می‌شود و از سوی دیگر می‌تواند از تاثیرگذاری مناسبی هم برخوردار باشد.

چرا بازاریابی محتوا؟

شاید به جای اینکه به دنبال فهم معنای بازاریابی محتوا باشیم، بهتر باشد بفهمیم چرا بازاریابی محتوا برای کسب و کار مفید است، اما پیش از آن به چهار مرحله خرید اشاره می‌کنیم:

۱- آگاهی: قبل از اینکه مشتری آگاهی داشته باشد، به «نیاز» خود پی می‌برد اما نمی‌داند برای رفع نیاز خود، چه راه‌حل‌هایی وجود دارد.

۲- تحقیق: پس از آگاهی نسبت به وجود راه‌حل‌های احتمالی، مشتری برای اشراف به راه‌حل‌های موجود، تحقیق می‌کند. به عنوان مثال قبل از خرید خودرو، مشتری تحقیق می‌کند که چه مدل‌هایی در بازار وجود دارد و کدام یک، نیاز وی را برطرف می‌کند.

۳- بررسی جوانب: در این مرحله مشتری محصولات شرکت‌های مختلف را با هم مقایسه می‌کند تا مطمئن شود کدام یک، محصولات خود را با قیمت و کیفیتی مناسب ارائه می‌دهند.

۴- خرید: سرانجام مشتری با اطلاعات کافی و اطمینان‌خاطر، تصمیم خود را برای خرید می‌گیرد. در بازاریابی و تبلیغات سنتی، تمرکز روی مراحل ۳ و ۴ است، اما آنچه در بازاریابی محتوا اهمیت ویژه دارد مراحل ۱ و ۲ است؛ جایی که بازاریاب، آگاهی مشتریان را نسبت به راه‌حل‌ها بالا می‌برد و اطلاعات لازم و مفیدی را که قبلا مشتری در نظر نگرفته بود در اختیار وی قرار می‌دهد.

در یکی از شرکت‌ها، طی سال گذشته حجم بازاریابی محتوا بیش از ۱۰۰۰ درصد رشد داشته است و در این مسیر مشتریان احتمالی، محتوا و ارزش‌های حاکم بر سازمان را درک و حتی گاهی اوقات نیز آمادگی خود را برای همکاری با سازمان اعلام کرده‌اند. در این شرایط دیگر نیازی به روش‌های فروش تحت فشار نیست، فقط کافی است روی جزئیات کار شود، به توافق رسید و کار را شروع کرد. در این صورت، حتی پیش از اینکه مشتریان را بشناسیم، اعتماد حاصل شده، اعتمادی که برای حصول آن در روش‌های سنتی بازاریابی، نیاز به یک دوره فروش محصولات است.

اگر بازاریابی محتوا به درستی اجرا شود بازده سرمایه غیرقابل باوری خواهیم داشت.

این در حالی است که نیازی به صرف هزینه یا زمان زیادی نیست. با بررسی موفقیت‌های یک شرکت که از طریق بازاریابی محتوا به دست آمده است، مشخص شد ۹۵ درصد از این موفقیت، تنها حاصل مقالاتی است که در این مسیر به مشتریان ارائه شده است و به یاد داشته باشید که هزینه نوشتن این مقالات، فقط صرف ۲۰ ساعت زمان است.

علاوه بر آنچه در بالا گفته شد، بازاریابی محتوا، با پشتیبانی که از کانال‌های دیجیتال بازاریابی به عمل می‌آورد، فواید دیگری نیز دارد، زیرا می‌تواند آنچه را که در بازاریابی از طریق رسانه‌های اجتماعی ارائه می‌شود پربارتر، راه رسیدن به صفحه اینترنتی از طریق موتورهای جست‌وجوگر را هموارتر و همچنین صفحه اینترنتی شما را نیز جذاب‌تر و مفیدتر کند.

چگونه باید آغاز کرد؟

شرکت‌های زیادی، خدمات اینترنتی مانند بازاریابی محتوا، SEO (فرآیند قابل رویت بودن نام سایت یا صفحه اینترنتی از طریق موتورهای جست‌وجوگر) یا روابط عمومی را ارائه می‌دهند. اگر شما به قدری مشغول هستید که نمی‌توانید این امور را خودتان انجام دهید، شاید بهترین گزینه، قرارداد با این شرکت‌ها باشد، اما اگر علاقه‌مند هستید که با موضوع درگیر شوید، آسان‌ترین راه ایجاد وبلاگ است. شاید در ابتدا کمی دشوار به نظر برسد اما با گذر زمان، مهارت شما در این کار بیشتر خواهد شد. با پیروی از بازاریابان موفق و بررسی سایت اینترنتی آنان، یاد خواهید گرفت که چگونه مخاطبان را تشویق به خواندن وبلاگ خود کرده و آنها را جزو مشتریان کنید.

اولین راز در بازاریابی محتوا

راز مهم این است: محتوای شما برای مخاطب باید دارای ارزش باشد. هر چند که در مورد این موضوع صحبت شده، با این حال، جای تعجب است وقتی برخی از شرکت‌هایی که بازاریابی محتوا را انجام می‌دهند، به آن توجهی ندارند. هنگامی که تبلیغات، ارزش کمتری را ارائه می‌کنند، به راحتی نادیده گرفته و حذف می‌شوند، اما اگر محتوای ارائه شده دارای ارزش باشد، مخاطب را وادار به خواندن، تماشا کردن یا گوش دادن به محتوا می‌کند. اگر نمی‌دانید چطور محتوا را ارزشمند کنید، از مشتریان خود بپرسید چه نوع محتوایی برای آنان مفید است، چه زمانی که کالای شما را می‌شناسند و از آن استفاده می‌کنند و چه هنگامی که کالا یا خدمات شما را نمی‌شناختند و در جست‌وجوی آن بودند. مطمئن باشید این مسیر یکی از بهترین روش‌ها است.

چگونه دانش خود را افزایش دهیم؟

با مطالعه کتاب، مقالات و وب‌سایت‌ها نه‌تنها دانسته‌های خود را تکمیل می‌کنید بلکه می‌توانید میزان دانش خود را افزایش دهید. با مطالعه منظم و پیوسته، مدت زیادی طول نمی‌کشد تا با مفاهیم و اصول بازاریابی آشنا شده و حتی می‌توانید خود را به عنوان یک خبره در این زمینه معرفی کنید. هنوز سازمان‌ها به‌طور کامل با بازاریابی محتوا آشنایی ندارند و آن را اجرا نکرده‌اند. بنابراین به‌عنوان یک بازاریاب محتوا، برگ برنده در دستان شما است. پس ما را همراهی کنید.

منبع: bigwallet

اصلاحیه

در آگهی ابلاغ ۹۶/۱۰/۲۶ به م الف ۴۵۹ شورای حل اختلاف بهارستان نام خواهان احد تقی زاده صحیح می باشد که بدینوسیله اصلاح می گردد

آگهی مزایده و فروش اموال غیر منقول بار دوم موضوع پرونده ۹۶۰۸۲۷

نظر با ینکه بموجب پرونده اجرائی فوق محکوم علیه لطف اله طاهری مطلق ف عباس محکوم به پرداخت ۱۵۰۹۹۹۱۴۵۱ ریال در حق محکوم له یونس رمضانی و مبلغ ۶۵۰۰۰۰۰۰ ریال بابت نیم عشر اجرائی در حق صندوق دولت گردید که از طرف شخص ثالثی سعید طاهری مطلق برای محکوم علیه یکباب ساختمان مسکونی به پلاک ۷۰/۱۱۱۲ به متراژ عرصه ۲۱۵/۸۶ متر مربع واقع در انتهای خیابان امام خمینی جنوبی با مشخصات عرصه فوق الذکر ساختمانهای قدیمی با مصالح بنایی و دیواری با نمای سنگ مالون سقف طاق ضربی کف موزاییک نازک کاری داخلی با سفیدکاری و رنگ کف حیاط موزاییک ساخته شده است ملک دارای انشعابات اب برق گاز می باشد که توسط کارشناس به مبلغ ۹۵۰۰۰۰۰۰۰ ریال ارزیابی و در قبال بدهی محکوم علیه معرفی توقیف و در تاریخ ۹۵/۱۱/۱۲ ساعت ۱۰ صبح در محل وقوع ملک به فروش می رسد قیمت ملک به مبلغ مذکور طبق نظر کارشناس اعلام گردیده ملک متعلق به شخصی می باشد که قیمتی متعارف را پیشنهاد نماید متقاضیان پنج روز قبل از تاریخ فوق الذکر می توانند اموال را مشاهده نمایند.

دادرس شعبه اول اجرای مدنی دادگستری دهدشت

۴۱۹

آگهی مزایده اموال غیر منقول نوبت اول

در پرونده کلاسه ۹۵۰۰۱۶ اجرای احکام مدنی دادگاه عمومی بخش ضیا اباد آقای محسن عسگری هفشجانی فرزند عبداله محکوم به پرداخت مبلغ ۷۰۰۰۰۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته و مبلغ ۲۲۸۰۰۰۰ ریال بابت هزینه دادرسی و مبلغ ۳۳۶۲۲۵۶ ریال خسارت تاخیر تادیه در حق محکوم له آقای علی ملک محمدی و مبلغ ۳۵۰۰۰۰۰ ریال بابت نیم عشردولتی در حق صندوق دولت و محکوم له از اموال محکوم علیه یک دستگاه کمپرسور بادسیار و دستگاه خم کن هیدرولیک لوله جهت توقیف معرفی وتوقیف گردید و به کارشناسی ارجاع توسط کارشناس رسمی دادگستری یکدستگاه کمپرسور باد سیار بدون مارک اسقاطی و یک دستگاه خم کن هیدرولیکی لوله اسقاطی است جمعا به مبلغ ۷۲ میلیون ریال ارزیابی و بشرح ذیل قیمت گذاری با ارزش ۷۲۰۰۰۰۰۰ ریال مزایده و بشرح ذیل به فروش می رسد - یک دستگاه کمپرسور باد سیار بدون مارک اسقاطی است به ارزش پایه ۴۰۰۰۰۰۰۰ ریال و یک دستگاه خم کن هیدرولیک لوله اسقاطی است به ارزش پایه ۳۲۰۰۰۰۰۰ ریال از طریق مزایده به فروش می رسد در تاریخ ۹۶/۱۱/۱۴ روز شنبه ساعت ۱۰ لغایت ۱۲ ظهر در محل اجرای احکام مدنی دادگاه عمومی ضیا اباد به فروش می رسد مزایده از قیمت پایه ارزیابی شروع و هر کس بالاترین قیمت را عنوان نماید برنده مزایده شناخته می شود برنده مزایده می بایست ده درصد بهای پیشنهادی را فی المجلس به صندوق دادگستری واریز نماید یک هفته قبل از تاریخ مزایده خریداران می تواند از ملک مربوطه با هماهنگی اجرای احکام دیدن نمایند محکوم له نیز می تواند مثل سایرین در مزایده شرکت نماید مزایده با حضور نماینده ریاست محترم دادگاه انجام خواهد شد و تمامی هزینه های انتقال به عهده مالک است ضمنا نسخه ای از آگهی برای دادگاه ارسال شو د

قاضی اجرای احکام حوزه قضایی ضیا اباد

۴۲۱

صورتجلسه

جلسه کمیسیون ماده ۷۷ قانون شهرداری ها بنا به دعوت نامه شماره ۱۸۲۵۷مورخه۹۶/۹/۱۲رباط کریم در مورخه روز چهار شنبه ساعت ۱۴:۳۰ در محل شهرداری تشکیل و نسبت به بدهی پرونده اقای شیر محمد کوره سانی به مبلغ ۹۶/۱۲۶/۴۴۴ریال بشرح ذیل اتخاذ تصمیم بعمل امد را ی کمیسیون ماده ۷۷ کمیسون با برسی بعمل امده از پرونده فوق با عنایت به مکاتبات عدیده شهرداری و حضور / عدم حضور شیر محمد کوره سانی مالک پلاک ثبتی ۱۱۴/۳۰۸۵ قطعه۷۵۷ کمیسیون بدهی نامبرده به مبلغ ۹۶/۱۲۶/۴۴۴ ریال به شهرداری را مورد ثبت قرارا داده و شهرداری با رعایت مقررات ضمن تعیین مهلت یک هفته ای میتوانند در صورت عدم پرداخت جهت وصول از طریق اجرای ثبت اقدام قانونی معمول نماید

نماینده دادگستری: حسن خلیلی خسرو شاهی نماینده وزارت کشور: حسین مسعودی نماینده شورای اسلامی شهر: محمد تقی قاسمی لو

صورتجلسه

جلسه کمیسیون ماده ۷۷ قانون شهرداری ها بنا به دعوت نامه شماره ۲۰۷۶۸مورخه۹۶/۱۰/۱۳ رباط کریم در مورخه روز چهار شنبه ساعت ۱۴:۳۰ در محل شهرداری تشکیل و نسبت به بدهی صنفی پرونده ساختمانی اقای علی اکبر ساسانی به مبلغ ۱۸/۶۶۳/۰۰۰ ریال بشرح ذیل اتخاذ تصمیم بعمل امد را ی کمیسیون ماده ۷۷ کمیسون با برسی بعمل امده از پرونده فوق با عنایت به مکاتبات عدیده شهرداری و حضور / عدم حضوعلی اکبر ساسانی کمیسیون بدهی صنفی نامبرده به مبلغ ۱۸/۶۶۳/۰۰۰ ریال به شهرداری را مورد ثبت قرارا داده و شهرداری با رعایت مقررات ضمن تعیین مهلت یک هفته ای میتوانند در صورت عدم پرداخت جهت وصول از طریق اجرای ثبت اقدام قانونی معمول نماید

نماینده دادگستری: حسن خلیلی خسرو شاهی نماینده وزارت کشور: حسین مسعودی نماینده شورای اسلامی شهر: محمد تقی قاسمی لو

صورتجلسه

جلسه کمیسیون ماده ۷۷ قانون شهرداری ها بنا به دعوت نامه شماره ۲۰۷۶۸مورخه۹۶/۱۰/۱۳ رباط کریم در مورخه روز چهار شنبه ساعت ۱۴:۳۰ در محل شهرداری تشکیل و نسبت به بدهی صنفی پرونده ساختمانی اقای سید جلیل موسوی زاده به مبلغ ۲۱/۰۴۲/۶۰۰ ریال بشرح ذیل اتخاذ تصمیم بعمل امد را ی کمیسیون ماده ۷۷ کمیسون با برسی بعمل امده از پرونده فوق با عنایت به مکاتبات عدیده شهرداری و حضور / عدم حضور سید جلیل موسوی زاده کمیسیون بدهی صنفی نامبرده به مبلغ ۲۱/۰۴۲/۶۰۰ ریال به شهرداری را مورد ثبت قرارا داده و شهرداری با رعایت مقررات ضمن تعیین مهلت یک هفته ای میتوانند در صورت عدم پرداخت جهت وصول از طریق اجرای ثبت اقدام قانونی معمول نماید

نماینده دادگستری: حسن خلیلی خسرو شاهی نماینده وزارت کشور: حسین مسعودی نماینده شورای اسلامی شهر: محمد تقی قاسمی لو

صورتجلسه

جلسه کمیسیون ماده ۷۷ قانون شهرداری ها بنا به دعوت نامه شماره ۲۰۷۶۸مورخه۹۶/۱۰/۱۳ رباط کریم در مورخه روز چهار شنبه ساعت ۱۴:۳۰ در محل شهرداری تشکیل و نسبت به بدهی صنفی پرونده ساختمانی اقای مجید خجسته فر به مبلغ ۱۲/۴۸۰/۸۰۰ ریال بشرح ذیل اتخاذ تصمیم بعمل امد را ی کمیسیون ماده ۷۷ کمیسون با برسی بعمل امده از پرونده فوق با عنایت به مکاتبات عدیده شهرداری و حضور / عدم حضورمجید خجسته فر کمیسیون بدهی صنفی نامبرده به مبلغ ۱۲/۴۸۰/۸۰۰ ریال به شهرداری را مورد ثبت قرارا داده و شهرداری با رعایت مقررات ضمن تعیین مهلت یک هفته ای میتوانند در صورت عدم پرداخت جهت وصول از طریق اجرای ثبت اقدام قانونی معمول نماید

نماینده دادگستری: حسن خلیلی خسرو شاهی نماینده وزارت کشور: حسین مسعودی نماینده شورای اسلامی شهر: محمد تقی قاسمی لو

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۲۶۵۱۱۰۰۸۳۵ شعبه ۳ دادگاه عمومی حقوقی شهرقدس خواهان: خانم رقیه سهرابی فرزند سعیداله با وکالت آقای صالح ده حقی فرزند اکبر به نشانی تهران خ امام خمینی خ کارون نرسیده به خ هاشمی ساختمان راه پیما پ۳۲۸ ط۴ واحد۳۸ خواندگان:۱- اداره ثبت احوال به نشانی اداره ثبت احوال قدس ۲- اقای محمد رودینی مجهول المکان خواسته: اثبات نسب بتاریخ ۹۶/۱۰/۲۶ در وقت فوق العاده شعبه سوم دادگاه عمومی شهرستان قدس به تصدی امضا کننده ذیل تشکیل است پرونده تحت نظر است با بررسی اوراق و محتویات پرونده دادگاه ختم رسیدگی را اعلام و مبادرت بصدور رای مینماید . رای دادگاه : درخصوص دادخواست خانم رقیه سهرابی بطرفیت اداره ثبت احوال و آقای محمد رودینی به خواسته اثبات نسب بین خواهان بعنوان مادر وفرزندش به نام سهیل خوانده با توجه به نامه شماره ۹۶/۱۰/۱۱-۱/۳۲/۸۳۹۸ که به شماره ۳۹۰۸ مورخ ۹۶/۱۰/۲۰ ثبت و ضم سابقه شده است وبه موجب آن وجود نسب مادر و فرزندی بین خوانده و خواهان بر اساس قوانین احتمالات ژنتیک تایید شده است ضمن پذیرش خواسته خواهان رای بر اثبات نسب رابطه مادر و فرزندی بین خواهان و فرزندش این پرونده صادر و اعلام میدارد رای صادره غیابی و ظرف مهلت ۲۰روز پس از ابلاغ قابل واخواهی در این دادگاه و سپس ظرف ۲۰روز قابل تجدید نظرخواهی در دادگاههای محترم تجدید نظر استان تهران میباشد .

امیر حسین نادری -رئیس شعبه سوم حقوقی دادگستری شهرستان قدس م الف ۱۰۸/۲۷۰۸

صورتجلسه

جلسه کمیسیون ماده ۷۷ قانون شهرداری ها بنا به دعوت نامه شماره ۲۰۷۶۸مورخه۹۶/۱۰/۱۳ رباط کریم در مورخه روز چهار شنبه ساعت ۱۴:۳۰ در محل شهرداری تشکیل و نسبت به بدهی صنفی پرونده ساختمانی خانم منیژه کوکبی به مبلغ ۱۸/۳۵۸/۰۰۰ ریال بشرح ذیل اتخاذ تصمیم بعمل امد را ی کمیسیون ماده ۷۷ کمیسون با برسی بعمل امده از پرونده فوق با عنایت به مکاتبات عدیده شهرداری و حضور / عدم حضورمنیژه کوکبی کمیسیون بدهی صنفی نامبرده به مبلغ ۱۸/۳۵۸/۰۰۰ ریال به شهرداری را مورد ثبت قرارا داده و شهرداری با رعایت مقررات ضمن تعیین مهلت یک هفته ای میتوانند در صورت عدم پرداخت جهت وصول از طریق اجرای ثبت اقدام قانونی معمول نماید

نماینده دادگستری: حسن خلیلی خسرو شاهی نماینده وزارت کشور: حسین مسعودی نماینده شورای اسلامی شهر: محمد تقی قاسمی لو

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۲۸۲۳۳۰۰۳۳۱ شعبه ۲۳ شورای حل اختلاف شهرستان قزوین تصمیم نهایی شماره ۹۶۰۹۹۷۲۸۲۳۰۰۶۲۹ خواهان:خانم فاطمه حیدری فرزند فرامرز به نشانی قزوین –پونک بلوارامیرکبیر -ک فردوس ۶پ۹ط۲واحد۳ خوانده :۱-آقای محمدگودرزی به نشانی مجهول المکان خواسته: ۱-مطالبه وجه بابت .....۲-مطالبه خسارت تاخیرتادیه

رای قاضی شورا

درخصوص دعوی خواهان فاطمه حیدری فرزند فرامرز به طرفیت خوانده محمد گودرزی به خواسته مطالبه مبلغ ۲۰/۳۶۱/۰۰۰ریال ازبابت یک فقره رسید عادی مورخه ۹۵/۱۲/۵به انضمام خسارات قانونی تقدیمی به شرح منعکس دردادخواست تقدیمی نظربه این که خواهان به تقدیم فتوکپی مصدق حواله / رسیدعادی موضوع خواسته وباین ادعاکه خوانده بابت بدهی خودآن رااصدارنموده وعلیرغم مراجعه جهت وصول وجه نامبرده ازپرداخت دین خویش امتناع می ورزد لذا تقاضای رسیدگی وصدورحکم به شرح خواسته رادار باعنایت به این که خوانده دعوی علیرغم ابلاغ قانونی درجلسه رسیدگی حاضرنشده ولایحه ای دائر بررد ادعای خواهان وعدم مدیونیت خویش به شعبه ارائه ننموده است. لذاشورا دراین مرحله ازرسیدگی باتوجه به مستندات ارائه شده دعوای خواهان راوارد وثابت دانسته لذامستندا به مواد۵۲۲،۵۱۹،۱۹۸قانون آیین دادرسی خوانده رابه پرداخت ۲۰/۳۶۱/۰۰۰ریال بابت اصل خواسته و۶۱۹/۰۲۵ریال بابت هزینه دادرسی وخسارت تاخیرتادیه ازتاریخ ۹۶/۷/۱۵لغایت اجرای حکم براساس شاخص اعلامی ازسوی بانک مرکزی جمهوری اسلامی درحق خواهان محکوم واعلام می دارد که رای صادره غیابی بوده وظرف بیست روزپس ازابلاغ قابل واخواهی بامضی مدت مذکور قابل تجدید نظرخواهی نزد محاکم عمومی حقوقی قزوین می باشد

قاضی شعبه ۲۳ شورای حل اختلاف شهرستان قزوین -حبیب اله امیری

دادنامه

پرونده کلاسه ۸۷۰۹۹۸۲۸۱۰۴۰۰۱۰۲شعبه چهارم دادگاه عمومی حقوقی دادگستری شهرستان قزوین دادنامه شماره ۸۷۰۹۹۷۲۸۱۰۴۰۰۴۹۱ خواهان: مسعود پوریامهر به نشانی قزوین-مینودر۹۶واحدی فرهنگیان قطعه۱۰پ ۵۱ط۱ خوانده: صادق کیایی به نشانی مجهول المکان خواسته ها:مطالبه طلب

رای دادگاه

درخصوص دعوای آقای مسعودپوریامهر فرزند نوراله به طرفیت آقای صادق کیایی فرزند ماشاءالهبخواسته مطالبه وجه ۳فقره سفته به شمارهای ۳۸۸۹۳۱مورخ۲۵/۱۲/۱۳۸۶و۲۹۹۰۰۴مورخ ۳۱/۱/۱۳۸۷و۲۸۷۱۷۰مورخ۱۳ ۳۱/۲/۸۷جمعا به مبلغ سی وپنج میلیون ریال بااحتساب خسارات دادرسی وتاخیرتادیه با عنایت به محتویات پرونده تشکیلی ونظربه مستندات مصدق ابرازی خواهان که مصون ازایراد باقی مانده است ونظربه اینکه خوانده با وصف ابلاغ قانونی دردادگاه حاضرنشده ودفاعی ازخویش بعمل نیاورده است ونیزدلیلی که حاکی ازپرداخت دین ویاتحصیل برائت ذمه خویش دربرابر خواهان باشد ارائه نداده ست ونظر به اینکه وجودلاشه سفته های ابرازی دریدخواهان فی النفسه دلیل بستانکاری خواهان ومدیونیت صادرکننده ومتعهد سفته های ابرازی است علیهذا این دادگاه بااستصحاب بقاء دین برذمه خوانده مدیون ،مستندابه مواد ۵۰۲،۱۹۸،۵۱۵،۵۱۹،۵۲۲از قانون آیین دادرسی مدنی ونیزمواد۲۴۹و۳۰۷الی ۳۰۹از قانون تجارت حکم برمحکومیت خوانده دعوا به پرداخت مبلغ سی وپنج میلیون ریال بابت اصل خواسته ونیزبه پرداخت مبلغ ششصدوپنجاه ویک هزار ریال بابت هزینه دادرسی ونیزتادیه زیان دیرکردموافق نرخ تورم صادروراعلام می نماید این حکم غیابی بوده وظرف بیست روز پس از ابلاغ قابل واخواهی در این دادگاه وسپس ظرف همان مهلت قابل تجدید نظرخواهی در محاکم تجدید نظراستان قزوین می باشد./گ

دادرس شعبه چهار محاکم عمومی (حقوقی) قزوین –نصیری

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

برابر رای شماره ۱۳۹۶۶۰۳۰۱۰۵۰۰۰۳۱۱مورخ۹۶/۵/۱هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک قدس تهران تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای سیدرضا حسینی به شناسنامه شماره ۲۵۵۶ کدملی ۰۰۶۵۷۸۱۵۱۱ صادره از تهران فرزند سید علی اصغر درششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی با مساحت ۴۱/۷۵ متر مربع پلاک ۱۱۸فرعی از ۱۵ اصلی واقع در شهرک دانش (شاه آباد) بخش ۱۲ حوزه ثبت ملک قدس تهران ملکی مهربان ساری محرز گردیده است . لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند میتوانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض ،دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایندبدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

بهروز حسین زاده - رییس ثبت اسناد و املاک م /الف:۱۰۸/۲۷۱۵

تاریخ انتشار نوبت اول:۹۶/۱۰/۲۸ پنجشنبه تاریخ انتشار نوبت دوم:۹۶/۱۱/۱۲ پنجشنبه

اجرائیه

مشخصات محکوم له : صمد سوری نشانی محل اقامت: انتهای خ ۸متری کوچه خطایی نژاد پ۳۶ مشخصات محکوم علیه: احسان حبیبی مجهول المکان محکوم به: بموجب دادنامه شماره ۲۸۳۳ مورخ ۹۶/۶/۱۱ شورای حل اختلاف قدس حوزه ۱۰ که وفق دادنامه ۲۸۳۳ شعبه ۱۰ دادگاه قدس قطعیت حاصل کرده است حکم به محکومیت خوانده به پرداخت مبلغ ۱۶/۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته و مبلغ ۷۸۰/۰۰۰ ریال هزینه دادرسی و همچنین حق الوکاله وکیل و پرداخت خسارت تاخیر تادیه از تاریخ گواهی عدم پرداخت چک لغایت اجرای حکم و پرداخت نیم عشر دولتی در حق صندوق دولت

شعبه ۱۰ شورای حل اختلاف شهرستان قدس م الف ۱۰۸/۲۵۷۲

گواهی حصر وراثت

فانوس ویسی به شماره شناسنامه ۳۳۰ به شرح درخواستی که به شماره ۷۶۶/۱۴/۹۶ این شعبه ثبت گردیده درخواست صدور گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان حبیب اله ویسی به شماره شناسنامه ۳۳۰ در تاریخ ۹۶/۹/۱۶ در اقامتگاه دائمی خود فوت نموده و ورثه/ وراث حین الفوت وی عبارتند از محمدهادی ویسی ش ش ۳۱۷ ت ت ۳۶/۱۲/۲۸ ص از سنندج فرزند متوفی و یدالله ویسی ش ش ۳۸۷ ت ت۴۶/۸/۵ ص از سنندج فرزند متوفی و حمداله ویسی ش ش ۴۵۵ ت ت ۵۰/۱۰/۱ ص از سنندج فرزند متوفی و اینه ویسی ش ش ۱۲۳ ت ت۳۱/۱۰/۱ ص از سنندج فرزند متوفی و فرح ویسی ش ش ۳۵۷ ت ت ۴۳/۶/۱ ص از دیواندره فرزند متوفی و فانوس ویسی ش ش ۳۳۰ ت ت ۴۱/۴/۵ ص از سنندج فرزند متوفی و حیات ویسی ش ش ۳۳۱ ت ت ۴۲/۶/۱ ص از سنندج فرزند متوفی و رخشنده بابائی ش ش ۶۹۰ ت ت۱۳/۱۱/۱۰ص از تکاب همسر ولاغیر، اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را یک نوبت آگهی می نماید تا چنانچه شخصی اعتراضی دارد و یا وصیت نامه ای از متوفی نزد او می باشد از تاریخ انتشار آگهی ظرف یک ماه به این دادگاه تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد

م الف ۴۸۵ رئیس شعبه ۱۴ شورای حل اختلاف مجتمع شماره تهران

۴۲۳

آگهی ابلاغ دادخواست و دعوت به رسیدگی

خواهان حمیده خلجی فرزند قوچعلی دادخواستی به طرفیت خوانده وحید علی درزلو ف حسن به خواسته طلاق تقدیم دادگاههای عمومی شهرستان تاکستان نموده که جهت رسیدگی به شعبه ۱ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان تاکستان واقع در ابتدای ورودی تاکستان خ امام خمینی دادگستری شهرستان تاکستان ارجاع و به کلاسه ۹۶۱۱۸۹ ثبت شده وقت رسیدگی ۹۶/۱۱/۲۸ ساعت ۱۱ تعیین شده است همچنین دادگاه به تاریخ ۹۶/۱۱/۲۸ قرار ارجاع امر به داروی صادر نموده که به علت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست خواهان و به تجویز ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی و دستور دادگاه مراتب در یک نوبت در روزنامه کثیرالانتشار آگهی می‌شود تا خوانده پس از نشر آگهی و اطلاع از مفاد ان به دادگاه مراجعه و نسبت به معرفی داور با شرایط مندرج در قانون حمایت خانواده هر یک از بستگان خویش را که دارای شرایط داوری باشد با اعلام ادرس محل اقامت کتبا ظرف د ه روز به دادگاه اعلام و معرفی نماید و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را د ریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی حاضر گردد

منشی شعبه اول دادگاه عمومی حقوقی شهرستان تاکستان

۴۲۲

دادنامه
خواهان : حمیدرضا روحی به ادرس بهار – خ سی متری – روبروی درمانگاه شماره ۱ خوانده : ۱- جعفر حسنی به ادرس بهار خ شهید- منزل حسنی ۲- وحید افشار به ادرس : مجهول المکان. خواسته : مطالبه وجه گردشکار – خواهان دادخواستی به خواسته فوق به طرفیت خوانده بالا تقدیم داشته که پس از ارجاع به این شعبه و ثبت به کلاسه فوق و جری تشریفات قانونی در وقت مقرر دادگاه به تصدی امضا کنندگان زیر تشکیل شده و با توجه به محتویات پرونده ختم رسیدگی را اعلام و به شرح زیر مبادرت به صدور رای می نماید.

رای شورا

در خصوص دعوی خواهان اقای حمیدرضا روحی بطرفیت خواندگان اقایان ۱- جعفر حسنی فرزند حسین ۲- وحید افشار به خواسته مطالبه مبلغ ۳۵/۰۰۰/۰۰۰ ریال موضوع مطالبه وجه ۳ فقره سفته به شماره های ۴۰۳۱۲۴-۵۷۰۱۴۵-۲۳۲۵۵۱ به انضمام کلیه خسارات قانونی و خسارت تاخیردر امر تادیه به شرح ستون خواسته و متن دادخواست تقدیمی ، شورا با عنایت به محتویات پرونده به ویژه متن دادخواست تقدیمی و مستندات ابرازی مشتمل بر رونوشت مصدق سفته مرقوم و مستفاد از مواد ۲۴۹و۳۱۴ قانون تجارت و با استناد به اصل تجریدی و منجز بودن امضا اسناد تجاری در مقابل دارنده با حسن نیت که سفته نیز جز انها محسوب گردیده و از انجا که صرف صدور سفته ظهور و دلالت بر اشتغال ذمه صادر کننده داشته و به همین جهت نیز قانونی مکلف به پرداخت وجه ان بوده لذا با احراز اشتغال ذمه خوانده و استصحاب بقا ان به علت عدم تقدیم هرگونه ادله ای به مظور اثبات برائت ذمه و مستفاد از ماده ۳۱۰ قانون تجارت نظر به اینکه سفته مانند چک و برات وسیله پرداخت دین می باشد ، دعوی مطروحه را وارد و موجه تشخیص و مستندا به مواد ۳۰۷و۳۰۹ قانون یاد شده و با رعایت مقررات قانونی موضوع مبحث چهارم به بعد قانون یاد شده خصوصا ماده ۲۴۹ به بعد قانون مرقوم و رعایت ماده ۱۹۸ قانون ایین دادرسی دادگاههای عمومی و انقلاب در امور مدنی مصوب ۱۳۷۹ و همچنین مواد ۵۰۲و۵۱۵و۵۱۹و۵۲۲ قانون اخیر الذکر حکم بر محکومیت خوانده به پرداخت مبلغ ۳۵/۰۰۰/۰۰ ریال بابت اصل خواسته و همچنین مبلغ ۱/۰۸۰/۰۰۰ ریال بابت هزینه دادرسی و ابطال تمبر و ایضا پرداخت خسارات تاخیر در امر تادیه از تاریخ تقدیم دادخواست ۱۳۹۶/۹/۲۷ لغایت اجرای دادنامه بر اساس شاخص بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران که از ناحیه واحد اجرا محاسبه و وصول خواهد در حق خواهان صادر و اعلام می نماید، رای صادره غیابی و ظرف بیست روز پس از ابلاغ قابل واخواهی در شورا و متعاقبا ظرف همان مدت قابل تجدیدنظر در محاکم محترم تجدید نظر شهرستان بهار می باشد.

محمدیان- قاضی حوزه ۱۱۱ شورای حل اختلاف بهار
م الف – ۳۱۳۶

دادنامه
خواهان : حسین شعبانی سرشاد فرزند محمد/ پاساژ قائم طبقه زیرین خانه موبایل. خوانده : مجید خشکه باری / مجهول المکان. خواسته : مطالبه طلب گردشکار: خواهان دادخواستی به خواسته فوق به طرفیت خوانده بالا تقدیم داشته که پس از ارجاع به این شعبه و ثبت به کلاسه فوق و جری تشریفات قانونی در وقت مقرر دادگاه به تصدی امضا کنندگان زیر تشکیل شده و با توجه به محتویات پرونده ختم رسیدگی را اعلام و به شرح زیر مبادرت به صدور رای می نماید.

رای قاضی شورا

در خصوص دادخواست اقای حسین شعبانی سرشاد فرزند محمد به طرفیت مجید خشکه باری به خواسته مطالبه مبلغ ۱۱۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت وجه ۲ فقره سفته به شماره های ۱- ۰۷۱۹۰۳ (سری ع/۱) ۲- ۱۶۵۹۳۶ (سری /الف) و هزینه دادرسی و خسارات تاخیر تادیه نظر به ارائه دادخواست از ناحیه خواهان و تصویر مصدق سفته و وجود اصل لاشه سفته در ید خواهان به عنوان یک سند تعهد اور برای خوانده که همگی دال بر اشتغال ذمه خوانده و عدم پرداخت دین را دارد و خوانده در جلسه حاضر نشده و لایحه یا دفاعیه و دلیل و مدرکی بر برائت ذمه خود و پرداخت وجه سفته ارائه نداده است چون سفته ضمیمه دادخواست توسط خواهان و در مهلت مقرر قانونی موضوع ماده ۲۸۰ قانون تجارت واخواست نشده است لذا مشمول قانون تجارت نیست و بعنوان اسناد تجاری تلقی نمی شود اما بعنوان یک سند تعهد اور برای خوانده محسوب می گردد و طبق مواد ۱۲۸۴و۱۲۸۹و۱۲۹۰و۱۲۹۱ قانون مدنی سند ضمیمه دادخواست بعنوان یک سند عادی و در حکم رسمی قابل استناد بوده زیرا خوانده به امضا منتسب به خود در ذیل سند اعتراضی ننموده است و طبق ماده ۱۳۰۱ قانون مدنی امضائی که در روی نوشته یا سندی باشد بر ضرر امضا کننده دلیل است و خوانده دلیلی بر پرداخت وجه سند ارائه نداده لذا قاضی شورا خواسته خواهان را ثابت تشخیص داده مستندا به مواد ۲۷۱و۱۲۵۷و۱۳۰۱ قانون مدنی و مواد ۱۹۸و۵۱۵و۵۱۹و۵۲۲ قانون ائین دادرسی مدنی حکم بر محکومیت خوانده به پرداخت مبلغ ۱۱۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته و مبلغ ۲/۹۴۰/۰۰۰ ریال هزینه دادرسی و خسارات تاخیر تادیه طبق شاخص تغییر قیمتها که سالیانه توسط بانک مرکزی اعلام و در واحد اجرای احکام محاسبه می گردد از تاریخ ارائه دادخواست ۹۶/۸/۲۰ تا زمان اجرای حکم در حق خواهان صادر و اعلام می نماید. رای صادره غیابی است و ظرف بیست روز پس از ابلاغ قابل واخواهی در شورا و متعاقبا ظرف همان مدت قابل تجدیدنظر در محاکم محترم تجدید نظر در دادگاه عمومی حقوقی همدان می باشد.

قاضی شعبه ۱۲۸ شورای حل اختلاف همدان – جلیلی
م الف : ۴۶۸۹

دادنامه
خواهان : حسین شعبانی سرشاد فرزند محمد/ پاساژ قائم طبقه زیرین خانه موبایل. خوانده: احسان منوچهری /مجهول المکان. خواسته : مطالبه طلب گردشکار: خواهان دادخواستی به خواسته فوق به طرفیت خوانده بالا تقدیم داشته که پس از ارجاع به این شعبه و ثبت به کلاسه فوق و جری تشریفات قانونی در وقت مقرر دادگاه به تصدی امضا کنندگان زیر تشکیل شده و با توجه به محتویات پرونده ختم رسیدگی را اعلام و به شرح زیر مبادرت به صدور رای می نماید.

رای قاضی شورا

در خصوص دادخواست اقای حسین شعبانی سرشاد فرزند محمد به طرفیت احسان منوچهری به خواسته مطالبه مبلغ یکصد میلیون ریال بابت وجه ۲ فقره سفته به شماره های خزانه داری کل ۰۳۳۷۷۸ و ۰۳۳۷۷۹ و هزینه دادرسی و خسارات تاخیر تادیه نظر به ارائه دادخواست از ناحیه خواهان و تصویر مصدق سفته و وجود اصل لاشه سفته در ید خواهان به عنوان یک سند تعهد اور برای خوانده که همگی دال بر اشتغال ذمه خوانده و عدم پرداخت دین را دارد و خوانده در جلسه حاضر نشده و لایحه یا دفاعیه و دلیل و مدرکی بر برائت ذمه خود و پرداخت وجه سفته ارائه نداده است چون سفته ضمیمه دادخواست توسط خواهان و در مهلت مقرر قانونی موضوع ماده ۲۸۰ قانون تجارت واخواست نشده است لذا مشمول قانون تجارت نیست و بعنوان اسناد تجاری تلقی نمی شود اما بعنوان یک سند تعهد اور برای خوانده محسوب می گردد و طبق مواد ۱۲۸۴و۱۲۸۹و۱۲۹۰و۱۲۹۱ قانون مدنی سند ضمیمه دادخواست بعنوان یک سند عادی و در حکم رسمی قابل استناد بوده زیرا خوانده به امضا منتسب به خود در ذیل سند اعتراضی ننموده است و طبق ماده ۱۳۰۱ قانون مدنی امضائی که در روی نوشته یا سندی باشد بر ضرر امضا کننده دلیل است و خوانده دلیلی بر پرداخت وجه سند ارائه نداده لذا قاضی شورا خواسته خواهان را ثابت تشخیص داده مستندا به مواد ۲۷۱و۱۲۵۷و۱۳۰۱ قانون مدنی و مواد ۱۹۸و۵۱۵و۵۱۹و۵۲۲ قانون ائین دادرسی مدنی حکم بر محکومیت خوانده به پرداخت مبلغ یکصد میلیون ریال بابت اصل خواسته و مبلغ ۲/۶۹۰/۰۰۰ ریال هزینه دادرسی و خسارات تاخیر تادیه طبق شاخص تغییر قیمتها که سالیانه توسط بانک مرکزی اعلام و در واحد اجرای احکام محاسبه می گردد از تاریخ ارائه دادخواست ۹۶/۷/۱۰ تا زمان اجرای حکم در حق خواهان صادر و اعلام می نماید. رای صادره غیابی است و ظرف بیست روز پس از ابلاغ قابل واخواهی در شورا و متعاقبا ظرف همان مدت قابل تجدیدنظر در محاکم محترم تجدید نظر در دادگاه عمومی حقوقی همدان می باشد.

قاضی شعبه ۱۲۴ شورای حل اختلاف همدان – عباسی منش
م الف : ۴۶۸۸

اجرائیه
مشخصات محکوم له/ محکوم لهم ۱- نام :حسین نام خانوادگی: جهانگیری مهر نام پدر: عباس نشانی: استان خوزستان- شهرستان اهواز- اهواز- فاز دو پادادشهر- ایستگاه ۷ بلوار قائم خ ۲۱ پ ۴۸ مجتمع یاس واحد اول -- مشخصات محکوم علیه/محکوم علیهم ۱- نام: عبدالحمید نام خانوادگی: صراف نام پدر: محمد حسین نشانی:استان خراسان رضوی- شهرستان مشهد خیابان ۷۴ امام رضا کوچه سوم سمت چپ پ ۱۹ فعلا محبوس در زندان مشهد --محکوم به -- بموجب درخواست اجرای حکم مربوطه به شماره و شماره دادنامه مربوطه ۹۶۰۹۹۷۶۱۹۵۰۰۰۷۲۹ محکوم علیه محکوم است به پرداخت مبلغ ۲/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته ، مبلغ ۶۸/۶۵۴/۰۰۰ ریال بابت هزینه دادرسی ، هزینه نشر آگهی وخسارت تاخیر در تادیه از تاریخ صدور چک ۱۳۹۰/۱۲/۱ در حق خواهان صادر و اعلام می نماید و پرداخت مبلغ نیم عشر اجرایی پس از انقضا مدت ده روز از تاریخ ابلاغ اجرائیه. محکوم علیه مکلف است از تاریخ ابلاغ اجرائیه: ۱- ظرف ده روز مفاد آن را به موقع اجراء گذارد(ماده ۳۴ قانون اجرای احکام مدنی). ۲- ترتیبی برای پرداخت محکوم به بدهد. ۳-مالی معرفی کند که اجراء حکم و استیفاء محکوم به از آن میسر باشد . چنانچه خود را قادر به اجرای مفاد اجرائیه نداند باید ظرف سی روز کلیه اموال خود را شامل تعداد یا مقدار و قیمت همه اموال منقول و غیر منقول ، به طور مشروح مشتمل بر میزان وجوه نقدی که به هر عنوان نزد بانکها و موسسات مالی و اعتباری ایرانی یا خارجی دارد به همراه مشخصات دقیق حسابهای مذکور و کلیه اموالی که او به هر نحو نزد اشخاص ثالث دارد و کلیه مطالبات او از اشخاص ثالث ونیز فهرست نقل و انتقالات و هر نوع تغییر دیگر در اموال مذکور از زمان یک سال قبل از طرح دعوای اعسار به ضمیمه دادخواست اعسار به مقام قضائی ارائه نماید والا به درخواست محکوم له بازداشت می شود (مواد ۸ و ۳ قانون نحوه اجرای محکومیت مالی ۱۳۹۴) ۴- خودداری محکوم علیه از اعلام کامل صورت اموال به منظور فرار از اجرای حکم ، حبس تعزیری درجه هفت را در پی دارد.(ماده ۳۴ قانون اجرای احکام مدنی و ماده ۲۰ ق.م.ا و ماده ۱۶ قانون نحوه اجرای محکومیت مالی ۱۳۹۴) ۵- انتقال مال به دیگری به هر نحو با انگیزه فرار از ادای دین به نحوی که باقیمانده اموال برای پرداخت دیون کافی نباشد موجب مجازات تعزیری درجه شش یا جزای نقدی معادل نصف محکوم به یا هر دو مجازات می شود.(ماده ۲۱ قانون نحوه اجرای محکومیت مالی ۱۳۹۴) ۶- چنانچه صورت اموال پس از مهلت سی روز ارائه شود آزادی محکوم علیه از زندان منوط به موافقت محکوم له یا تودیع وثیقه یا معرفی کفیل توسط محکوم علیه خواهد بود.(تبصره ۱ ماده ۳ قانون نحوه اجرای محکومیت مالی ۱۳۹۴)

مدیر دفتر شعبه ۱۷ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان اهواز - سلمان گرمسیری

متن آگهی
خواهان سجاد سیاحی بطرفیت خواندگان فریبرز طاهری راد بخواسته مطالبه تقدیم دادگاههای عمومی اهواز نموده که جهت رسیدگی به شعبه ۱۷ دادگاه حقوقی اهواز واقع دراستان خوزستان – اهواز انتهای عامری اول نیوساید مجتمع قضایی تندگویان ارجاع و به کلاسه ۹۶۰۵۷۵ ثبت گردیده که وقت رسیدگی آن ۹۶/۱۲/۲۰ ساعت ۱۰/۳۰ صبح تعیین شده است و به علت مجهول المکان بودن خواندگان و درخواست خواهانها و به تجویز ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی دادگاههای عمومی و انقلاب در امور مدنی و دستور دادگاه مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می شود تا خواندگان پس از نشر آگهی و اطلاع ازمفاد آن به دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی حاضر گردد. ضمنا موضوع جلسه استماع گواهی گواهان است.

منشی شعبه ۱۷ دادگاه حقوقی اهواز - قاسمی زنگنه

آگهی حصر وراثت
آقای ضیاء شهرت وائلی نام پدر قاسم بشناسنامه ۱۷۴۳۰۳۳۲۶۵ صادره از اهواز درخواستی بخواسته صدور گواهی حصروراثت تقدیم و توضیح داده که شادروان مرحوم قاسم شهرت وائلی بشناسنامه ۱۷۵۲۸۹۳۱۷۴ صادره اهواز در تاریخ ۹۶/۰۸/۲۶ در دائمی اقامتگاه اهواز فوت ورثه اش عبارتند از : ۱- متقاضی ضیاء وائلی ش ملی ۱۷۴۳۰۳۳۲۶۵ صادره اهواز۲- احمد وائلی ش ملی ۱۷۴۶۲۴۳۶۴۳ صادره اهواز۳- علی وائلی ش ملی ۱۷۴۶۹۹۳۱۲۱ صادره اهواز(پسران متوفی)۴- مریم وائلی ش ملی ۱۷۴۴۱۸۸۸۱۵ صادره اهواز۵- هاجر وائلی ش ملی ۱۷۴۳۵۸۹۵۵۷ صادره اهواز(دختران متوفی).اینک با انجام تشریفات قانونی مراتب مزبور را در یک نوبت آگهی مینماید تا هرکس اعتراض دارد یا وصیت نامه از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر آگهی ظرف یک ماه به شورا تقدیم دارد والا گواهی صادر و هر وصیت نامه بجز سری و رسمی که بعد از این تاریخ ابراز شود از درجه اعتبار ساقط است.

قاضی شورای حل اختلاف مجتمع شماره دو اهواز

آگهی حصر وراثت
بانو صومه شهرت صالحی اصل نام پدر محمد بشناسنامه ۱۸۱۸۵۸۲۸۵۶ صادره از آبادان درخواستی بخواسته صدور گواهی حصروراثت تقدیم و توضیح داده که شادروان مرحوم حمد شهرت صالحی بشناسنامه ۷۴۱ صادره اهواز در تاریخ ۹۶/۰۶/۱۴ در اهواز اقامتگاه دائمی فوت ورثه اش عبارتند از : ۱- متقاضی با مشخصات فوق (همسر متوفی)۲- زهرا صالحی به ش م ۱۸۱۰۷۴۲۰۳۱ آبادان (دختر متوفی)۳- محمد صالحی به ش م ۱۷۴۵۶۲۷۸۱۲ اهواز ۴- مختار صالحی به ش م ۱۷۴۶۲۸۳۶۵۳ اهواز(پسران متوفی) ۵- عبود صالحی به ش م ۱۸۹۹۱۷۳۶۶۸ شادگان (پدر متوفی)۶- لیلا باوی به ش م ۱۷۵۳۰۱۳۰۶۲ اهواز (مادر متوفی).اینک با انجام تشریفات قانونی مراتب مزبور را در یک نوبت آگهی مینماید تا هرکس اعتراض دارد یا وصیت نامه از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر آگهی ظرف یک ماه به شورا تقدیم دارد والا گواهی صادر و هر وصیت نامه بجز سری و رسمی که بعد از این تاریخ ابراز شود از درجه اعتبار ساقط است.

شورای حل اختلاف شهرستان کارون

آگهی حصر وراثت
آقای حسین شهرت حلوائی نام پدر حسن بشناسنامه ۴۱۶۷ صادره از اهواز درخواستی بخواسته صدور گواهی حصروراثت تقدیم و توضیح داده که مادرم مرحوم بتول شهرت شیشه گر بشناسنامه ۱۳۱ صادره اهواز در تاریخ ۹۶/۰۹/۲۹ در اهواز اقامتگاه دائمی خویش فوت ورثه اش عبارتند از : ۱- متقاضی حسین حلوائی فرزند حسن ش ش ۴۱۶۷ صادره از اهواز ۲- مسعود حلوائی فرزند حسن ش ش ۱۳۰ صادره از اهواز (پسران متوفی)۳- مهری حلوائی فرزند حسن ش ش ۳۳ صادره از اهواز ۴- پریوش حلوائی فرزند حسن ش ش ۶۸۶ صادره از اهواز ۵- پورانداخت حلوائی فرزند حسن ش ش ۲۵۰ صادره از اهواز ۶- مینا حلوائی فرزند حسن ش ش ۲۵۹ صادره از اهواز ۷- مهرناز حلوائی فرزند حسن ش ش ۳۸ صادره از اهواز ۸- مهرنوش حلوائی فرزند حسن ش ش ۳۵۵ صادره از اهواز (دختران متوفی) و لاغیر ورثه دیگری ندارد . اینک با انجام تشریفات قانونی مراتب مزبور را در یک نوبت آگهی مینماید تا هرکس اعتراض دارد یا وصیت نامه از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر آگهی ظرف یک ماه به شورا تقدیم دارد والا گواهی صادر و هر وصیت نامه بجز سری و رسمی که بعد از این تاریخ ابراز شود از درجه اعتبار ساقط است.

قاضی شورای حل اختلاف مجتمع شماره سه اهواز

صورتجلسه
جلسه کمیسیون ماده ۷۷ قانون شهرداری ها بنا به دعوت نامه شماره ۲۰۷۶۸مورخه۹۶/۱۰/۱۳ رباط کریم در مورخه روز چهار شنبه ساعت ۱۴:۳۰ در محل شهرداری تشکیل و نسبت به بدهی صنفی پرونده ساختمانی اقای مرتضی نوری به مبلغ ۸/۴۰۴/۱۰۰ ریال بشرح ذیل اتخاذ تصمیم بعمل امد را ی کمیسیون ماده ۷۷ کمیسون با برسی بعمل امده از پرونده فوق با عنایت به مکاتبات عدیده شهرداری و حضور / عدم حضورمرتضی نوری کمیسیون بدهی صنفی نامبرده به مبلغ ۸/۴۰۴/۱۰۰ریال به شهرداری را مورد ثبت قرارا داده و شهرداری با رعایت مقررات ضمن تعیین مهلت یک هفته ای میتوانند در صورت عدم پرداخت جهت وصول از طریق اجرای ثبت اقدام قانونی معمول نماید

نماینده دادگستری : حسن خلیلی خسرو شاهی نماینده وزارت کشور: حسین مسعودی نماینده شورای اسلامی شهر : محمد تقی قاسمی لو

آگهی رونوشت حصر وراثت
اقای نادر شکرانه دارای ش ش ۴۹ فرزند سیفعلی متولد ۱۳۴۰ صادره از تهران بشرح دادخواست و به کلاسه ۹۶/پ/۲۱۹۹ از این شورا درخواست حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان لطیفه لطفی زاده خانقشلاقی فرزند اقا جان به ش ش ۶۱۴ در تاریخ ۹۶/۸/۸ در اقامتگاه دائمی خود بدرود زندگی گفته و ورثه حین الفوت ان مرحوم منحصر است به : ۱- منصور شکرانه فرزند سیفعلی به ش ش ۱۰۳۱ نسبت پسر ۲- نادر شکرانه فرزند سیفعلی به ش ش ۴۹ نسبت پسر ۳- ناصر شکرانه فرزد سیفعلی به ش ش ۱۳۸۳ نسبت پسر ۴- نسرین شکرانه فرزند سیفعلی به ش ش ۷۱۷۰ نسبت دختر ۵- معصومه شکرانه فرزند سیفعلی به ش ش ۳۲۱۳ نسبت دختر ۶- هما شکرانه به ش ش ۷۸۵۰۱ نسبت دختر اینک به انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را در یک نوبت اگهی می نماید تا هر کسی اعتراضی دارد و یا وصیت نامه از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر اگهی طرف مدت یک ماه به شورا تقدیم دارد والا گواهی حصر وراثت صادر خواهد شد.

حوزه مرکزی شورای حل اختلاف شهر جدید پرند

آگهی درخواست انحصار وراثت
به اطلاع می رساند خانم رشته اذربخش دارای سند سجلی ۴۳۲ درخواستی به خواسته صدور گواهی انحصار وراثت تقدیم شورای حل اختلاف شهر سوق نموده که به کلاسه ۱-۴۱/۹۶ ح ثبت شعبه اول شورا گردیده وطی آن اظهار نموده که مرحوم محمدرضا مسکینی فرزندعلی جان در تاریخ ۹۶/۹/۱۱ به رحمت ایزدی پیوست ورثه حین الفوت وی عبارتند از رشته اذربخش ف میری خان و گلابتون ش ش ۱۳۴۳-۴۲۳ همسر متوفی و سجاد مسکینی ف محمدرضا و رشته ش ش ۱۳۶۴-۱۸ فرزند متوفی و محمد صادق مسکینی ف محمدرضا و رشته ش ش ۱۳۷۲-۵۵۰۰۰۱۷۲۲۵ فرزند متوفی و امیدرضا مسکینی ف محمدرضا و رشته ش ش ۱۳۷۴-۵۵۰۰۰۳۳۴۰۹ فرزند متوفی و فاطمه مسکینی ف محمدرضا و رشته ش ش ۱۳۶۳-۸۰ فرزند متوفی و فرشته مسکینی ف محمدرضا و رشته ش ش ۱۳۶۵-۴۲۴ فرزند متوفی و ماریا مسکینی ف محمدرضا و رشته ش ش ۱۳۶۸-۴۲۴۰۰۲۰۶۲۱ فرزند متوفی ولاغیر اینک با انجام تشریفات مقدماتی و به استناد ماده ۳۶۱ قانون امور حسبی مراتب را در یک نوبت آگهی می نماید تا هر کس اعتراضی دارد و یا وصیتنامه ای از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر نخستین آگهی ظرف یک ماه به شورا تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد

رئیس شورای حل اختلاف شماره یک شهر سوق
۴۱۰

آگهی درخواست انحصار وراثت
به اطلاع می رساند اقای نور محمد صالحی دارای سند سجلی ۵۵۰۹۹۰۷۵۳۳ درخواستی به خواسته صدور گواهی انحصار وراثت تقدیم شورای حل اختلاف لنده نموده که به کلاسه ۱- ۲۴۹/۹۶ ثبت شعبه اول شورا گردیده وطی آن اظهار نموده که مرحوم دلی یک سعیدی دلیک فرزندمحمد باقر در تاریخ ۶۵/۷/۱۸ به رحمت ایزدی پیوست ورثه حین الفوت وی عبارتند از حکیمه پوررشید کتج ف محمد رحیم ش ش ۲۱۹ ت ت ۵۱/۹/۱۰ همسر متوفی در تاریخ ۸۷/۱/۱۸ به رحمت ایزدی پیوست و هرمز سعیدی دلیک ف دلی یک ش ش ۴ ت ت ۴۵/۱/۳ فرزند متوفی ولاغیر اینک با انجام تشریفات مقدماتی و به استناد ماده ۳۶۱ قانون امور حسبی مراتب را در یک نوبت آگهی می نماید تا هر کس اعتراضی دارد و یا وصیتنامه ای از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر نخستین آگهی ظرف یک ماه به شورا تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد

رئیس شورای حل اختلاف شماره یک لنده
۴۱۸

آگهی ابلاغ وقت دادرسی و دادخواست تجدیدنظر و ضمائم به تجدیدنظر خوانده
کلاسه پرونده ۹۶۰۲۰۱- وقت رسیدگی: ۱۳۹۷/۰۲/۱۸ ساعت ۹/۳۰ صبح تجدیدنظرخواه پرویز امید جیوان- تجدیدنظر خوانده: میربهلول قدسی (مجهول‌المکان) خواسته: تجدیدنظرخواهی نسبت به دادنامه شماره ۹۵۰۹۹۷۰۰۱۲۰۱۱۰۹ مورخه ۱۳۹۵/۸/۲۹ صادره از شعبه ۱۰۵ دادگاه عمومی تهران تجدیدنظر خواه دادخواستی تسلیم محاکم تجدیدنظر استان تهران نموده که جهت رسیدگی به شعبه ۶۲ دادگاه تجدیدنظر استان تهران ارجاع گردیده و وقت رسیدگی تعیین شده که به علت مجهول‌المکان بودن فرد تجدیدنظر خوانده وبه درخواست تجدیدنظر خواه و دستور دادگاه و به تجویز ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی مصوب سال ۱۳۷۵ مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می‌شود تا تجدیدنظر خوانده به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه ثانی دادخواست و ضمائم را دریافت نموده و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در جلسه رسیدگی شرکت نماید.

مدیر دفتر شعبه ۶۲ دادگاه تجدیدنظر استان تهران- حسین مجاوری ۱۱۰/۱۴۰۵۹۰ت

دادنامه
پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۰۲۲۸۰۰۰۲۳۳ شعبه ۲۰ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهیدبهشتی تهران تصمیم نهایی شماره- خواهان: آقای شرکت سرمایه‌گذاری ساختمان عمران پارس جامجم با وکالت آقای طه قدیریان فرزند محمدحسین به نشانی تهران خیابان گاندی خیابان نهم پلاک ۷ واحد ۸- خوانده: آقای علیرضا عباس‌زاد جفائی اصل فرزند مهدی به نشانی تهران خیابان اسدآبادی کوچه ۴۲ ساختمان اسکان طبقه ۳ واحد ۱۹- خواسته‌ها: ۱- مطالبه خسارت تاخیر تادیه ۲- مطالبه وجه چک ۳- مطالبه خسارت دادرسی رای دادگاه: درخصوص دعوای شرکت سرمایه‌گذاری ساختمان عمران پارس جامجم با وکالت آقای علیرضا عباس‌زاد جفائی اصل به خواسته الزام خوانده به پرداخت مبلغ ۴۱۱/۸۰۰/۰۰۰ ریال وجه ۴ فقره چک به شماره‌های ۵۶۵۰۰۹ مورخ ۹۴/۱/۱۵ و ۶۴۵۰۱۶ و ۶۴۵۰۲۲ مورخ ۹۴/۱/۱۵ و ۶۴۵۰۱۶ و ۶۴۵۰۲۳ مورخ ۹۴/۱/۱۵ با احتساب خسارات وارده و تاخیر تادیه، نظر به اینکه صدور چک‌های موضوع خواسته از جانب خوانده دعوا به دلالت مندرجات پرونده از جمله روگرفت تصدیق شده چک‌ها و گواهی‌نامه عدم پرداخت بانک محال علیه (بانک سرمایه شعبه سیدجمال‌الدین اسدآبادی) محرز است و اینکه صدور چک و وجود آن در ید دارنده دلالت بر بدهی و اشتغال ذمه صادرکننده دارد و اینکه خوانده در دادگاه حاضر نشد و دلیلی که مبنی بر پرداخت وجه یا برائت ذمه باشد ارائه نکرد لذا دادگاه دعوای خواهان را محمول بر صحت تلقی نموده و با استناد به مواد ۳۱۴ قانون تجارت و ۱۹۸-۵۱۹ قانون آیین دادرسی مدنی و تبصره ماده ۲ قانون صدور چک حکم بر الزام خوانده به پرداخت مبلغ فوق بابت اصل خواسته و مبلغ ۱/۳۰۸/۹۰۰ تومان بابت هزینه دادرسی و خسارت تاخیر در پرداخت از تاریخ چک‌ها تا روز پرداخت بر مبنای شاخص بانک مرکزی در حق خواهان صادر می‌نماید. این رای غیابی و ظرف ۲۰ روز پس از ابلاغ قابل واخواهی در این شعبه است.

رئیس شعبه ۲۰ دادگاه حقوقی تهران- حسین انصاری ۱۱۰/۱۴۰۶۱۶

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به آقای/ خانم شهناز دهقانی فرزند محمدعلی
خواهان آقای/ خانم لودمیلا دینیچکو دادخواستی به طرفیت خوانده فوق به خواسته صدور حکم بر اعلام بطلان اقاله نامه شماره ۹۷۴۰۵ دفترخانه شماره ۲۳۱ تهران نسبت به سهم خوانده ردیف اول به میزان یک هشتم سهم از یک پنجم سهم مشاع از یک سوم سهم مشاع از ۱۱ سهم مشاع از ۲۰ سهم مشاع از قطعه ۲۵۸ فرعی از ۲۰ اصلی و جبران کلیه خسارات قانونی اعم از هزینه دادرسی و حق‌الوکاله و کارشناسی و سایر وارد مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۲۲۱۸۲۰۰۵۵۶ شعبه ۲ دادگاه عمومی حقوقی بخش لواسانات ثبت و وقت رسیدگی مورخ ۱۳۹۶/۱۲/۱۶ ساعت ۱۱/۰۰ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی به علت مجهول‌المکان بودن خوانده و در خواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می‌گردد تا خوانده ظرف یک ماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود، نسخه ثانی دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد.

منشی دادگاه بخش شعبه ۲ دادگاه عمومی حقوقی بخش لواسانات - جواد حیدریان ۱۱۰/۱۴۰۵۹۸ت

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به آقای/ خانم علیرضا اردوبادی و شرکت کیهان اتحاد
خواهان/شاکی: شهرداری منطقه ۷ تهران خوانده/ متهم: شرکت کیهان اتحاد- علیرضا اردوبادی خواسته/ اتهام: مطالبه خسارت تاخیر تادیه مطالبه خسارت دادرسی مطالبه وجه چک مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۰۲۷۹۱۰۰۶۰۹۸ شعبه ۵۳ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی کارکنان دولت تهران ثبت و وقت رسیدگی مورخ ۱۳۹۶/۱۲/۱۹ ساعت ۰۹/۰۰ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی به علت مجهول‌المکان بودن خوانده و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می‌گردد تا خوانده ظرف یک ماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعهو ضمن اعلام نشانی کامل خود، نسخه ثانی دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد.

منشی دادگاه حقوقی شعبه ۵۳ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی کارکنان دولت تهران ۱۱۰/۱۴۰۵۹۳ت

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی به آقای علیرضا ممیزی کاوکانی
خواهان علی‌اکبر جلیل نسب دادخواستی به طرفیت خواندگان آمنه، علی‌رضا، علی‌اصغر، فرهاد، لیلا همگی خلیل نسب و احمد شریعت، شهرداری منطقه ۵ تهران، حامد قنائیان، اداره ثبت اسناد و املاک منطقه ۱۱ تهران، سید عمادالدین مرتجی و کلثوم خشک دامن به خواسته اجرا المثل اموال مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلاسه ۹۵۰۹۹۸۲۱۶۴۲۰۰۴۰۲ شعبه ۶۱ دادگاه تجدیدنظر استان تهران ثبت و وقت رسیدگی مورخ ۱۳۹۶/۱۲/۱۳ ساعت ۱۰/۰۰ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی به علت مجهول‌المکان بودن خوانده و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می‌گردد تا خوانده ظرف یک ماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کالم خود در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد. در ضمن اصول اسناد و مدارک خود را در دادگاه حاضر نمایید.

مدیر دفتر دادگاه تجدیدنظر شعبه ۶۱ دادگاه تجدیدنظر استان تهران ۱۱۰/۱۴۰۵۹۶ت

حصر وراثت
خانم زهرا محمودی به شماره شناسنامه ۳۹۲۰۷۴۹۴۱۳ مطابق دادخواست تقدیمی به کلاسه پرونده ۸۴۵/۲۲۰/۹۶ از این شعبه درخواست گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان سیده جمیله میرمدنی به شماره شناسنامه ۵۶ در تاریخ ۹۶/۷/۲۲ اقامتگاه دائمی خود بدرود زندگی گفته و ورثه حین‌الفوت آن مرحوم منحصر است به: ۱- زهرا محمودی به ش‌ش ۳۹۲۰۷۴۹۴۱۳ متولد ۱۳۷۸ صادره از ملایر دختر متوفی ۲- پریا محمودی به ش‌ش ۰۱۵۲۹۶۶۴۳۹ متولد ۱۳۹۱ صادره از تهران دختر متوفی ۳- پریسا محمودی به ش‌ش ۰۱۵۱۹۵۷۹۱۶ متولد ۱۳۸۷ صادره از تهران دختر متوفی ۴- فاطمه محمودی علی‌آبادی به ش‌ش ۷۱ متولد ۱۳۴۰ صادره از ملایر مادر متوفی ۵- سید محسن میرمدنی به ش‌ش ۳۲۸۹ متولد ۱۳۳۸ صادره از ملایر پدر متوفی- و مرحوم ورثه دیگری ندارد اینک با انجام تشریفات مقدماتی، درخواست مزبور را باستناد ماده ۳۶۱ قانون امور حسبی در یک نوبت آگهی می‌نماید تا هر کس اعتراضی دارد و یا وصیتنامه‌ای از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر آگهی ظرف مدت یک ماه به این شعبه تقدیم دارد والا گواهی مربوط صادر خواهد شد.

رئیس شعبه ۲۲۰ شورای حل اختلاف مجتمع شماره ۵ تهران ۱۱۰/۱۴۰۶۱۴ت

آگهی ابلاغ
وقت رسیدگی مورخ ۱۳۹۷/۰۲/۰۹ ساعت ۱۱ ظهر کلاسه پرونده: ۹۶۰۳۹۵- ۹۵۰۹۲۵- خواهان: آقای محمدرضا کشاورز ولیان خوانده: آقایان ۱-محمدرضا آبرود ۲- علیرضا زارعی ۳- هادی حسین خانی ۴- خانم سارا ایمانی خواهان دادخواستی تسلیم نموده که جهت رسیدگی به شعبه ۵۲ ارجاع گردیده و وقت رسیدگی تعیین گردیده بهعلت مجهول‌المکان بودن خواندگان به درخواست خواهان و دستور دادگاه و به تجویز ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می‌شود. تا خوانده از تاریخ نشر آگهی ظرف یک ماه به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت نماید و در وقت مقرر بالا جهت رسیدگی حضور به هم رسانید.

مدیر دفتر شعبه ۵۲ دادگاه تجدیدنظر استان تهران ۱۱۰/۱۴۰۶۰۲ت

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی به خانم‌ها مینا مریم، مهناز و مهرنوش همگی عبدالعلی فرزند احمد
خواهان خانم مهری کبابیانی دادخواستی به طرفیت خواندگان خانم‌ها مینا، مریم، مهناز و مهرنوش همگی عبدالعلی فرزند احمد به خواسته مطالبه خسارت اجرت المسمی اموال مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلاسه ۹۴۰۹۹۸۰۲۱۰۴۰۰۹۷۲ شعبه ۴۳ دادگاه تجدیدنظر استان تهران ثبت و وقت رسیدگی مورخ ۱۳۹۷/۰۵/۰۳ ساعت ۱۰/۰۰ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی به علت مجهول‌المکان بودن خواندگان و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می‌گردد تا خوانده ظرف یک ماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود، نسخه ثانی تغییر خواسته در دادخواست را دریافت و در وقت فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد.

منشی دادگاه تجدیدنظر شعبه ۴۳ دادگاه تجدیدنظر استان تهران- محبوبه مهرابی ۱۱۰/۱۴۰۶۰۶ت

حصر وراثت
خانم سمیه اخوان مقدم به شماره شناسنامه ۴۴۳۸ مطابق دادخواست تقدیمی به کلاسه پرونده ۸۷۶/۲۱۸/۹۶ از این شعبه درخواست گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان محمدرضا اخوان مقدم به شماره شناسنامه یک در تاریخ ۹۶/۲/۲۸ اقامتگاه دائمی خود بدرود زندگی گفته و ورثه حین‌الفوت آن مرحوم منحصر است به: ۱- سمیه اخوان‌مقدم به ش‌ش ۴۴۳۸ متولد ۱۳۶۰ صادره از تهران دختر متوفی ۲- مجتبی اخوان‌مقدم به ش‌ش ۱۹۶۲۸ متولد ۱۳۶۵ صادره از تهران پسر متوفی ۳- محسن اخوان‌مقدم به ش‌ش ۰۰۱۶۵۳۲۸۰۵ متولد ۱۳۷۲ صادره از تهران پسر متوفی ۴- فاطمه معینی به ش‌ش ۱۷۳۱ متولد ۱۳۴۲ صادره از تهران همسر متوفی و مرحوم ورثه دیگری ندارد اینک با انجام تشریفات مقدماتی، درخواست مزبور را باستناد ماده ۳۶۱ قانون امور حسبی در یک نوبت آگهی می‌نماید تا هر کس اعتراضی دارد و یا وصیتنامه‌ای از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر آگهی ظرف مدت یک ماه به این شعبه تقدیم دارد والا گواهی مربوط صادر خواهد شد.

رئیس شعبه ۲۱۸ شورای حل اختلاف مجتمع شماره ۵ تهران ۱۱۰/۱۴۰۶۱۰ت

دادنامه
پرونده کلاسه ۹۵۰۹۹۸۰۲۲۷۳۰۰۳۶۵ شعبه ۱۳ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید بهشتی تهران تصمیم نهایی شماره ۹۶۰۹۹۷۰۲۲۷۳۰۰۲۶۱- خواهان: آقای امیرحسین احمدی فرزند غلامعلی به نشانی تهران- تهرانپارس- خ ۱۵۶ شرقی پ ۸۶ ط ۴ واحد ۷- خوانده: آقای محمدعلی جهرمی فرزند حسین به نشانی مجهول‌المکان خواسته‌ها: ۱- مطالبه وجه چک ۲- مطالبه خسارت دادرسی ۳-مطالبه خسارت تاخیر تادیه گردشکار: خواهان دادخواستی به خواسته فوق تقدیم داشته که پس از ارجاع به این شعبه و ثبت به کلاسه فوق و جری تشریفات قانونی و وقت مقرر دادگاه به تصدی امضاءکننده ذیل جلسه رسیدگی تشکیل گردید، با توجه به محتویات پرونده ختم رسیدگی را اعلام و به شرح ذیل مبادرت به صدور رای می‌نماید. رای دادگاه: درخصوص دعوای آقای امیرحسین احمدی فرزند غلامعلی به طرفیت آقای محمدعلی جهرمی فرزند حسین به خواسته مطالبه وجه شش فقره چک به شماره‌های ۳۴۷۹۲۲ و ۴۹۰۵۶۸ و ۸۱۵۸۰۴ و ۸۱۵۸۰۵ و ۴۳۸۸۶۰ و ۳۲۹۴۳۳ به مبلغ مجموع ۴۸۸/۱۶۰/۰۰۰ ریال عهده بانک‌های ملی و سرمایه و انصار به انضمام خسارت تاخیر تادیه و کلیه خسارت دادرسی به نحو مضبوط و منعکس در پرونده دادگاه با عنایت به محتویات پرونده و با توجه به دادخواست تقدیمی اسناد و مدارک ابرازی فتوکپی مصدق چک... و گواهینامه عدم پرداخت از بابت محال علیه و نظر به اینکه خوانده علیرغم ابلاغ و اطلاع در جلسه دادرسی حضور پیدا نکرده و لایحه‌ای نیز ارسال نداشته است و هیچ چگونه دفاعی جهت رد ادعای خواهان ارائه و اقامه نکرده است و نظر به اینکه وجود اسناد تجاری درید خواهان دلیل بر اشتغال ذمه خونده داشته فلذا دعوی خواهان را از نظر دادگاه ثابت و وارد تشخیص مستندا به مواد ۱۹۸ و ۵۱۵ و ۵۱۹ و ۵۲۲ قانون آیین دادرسی مدنی و ماده ۱۲۵ قانون مدنی و مواد ۳۱۰ و ۳۱۳ قانون تجارت حکم به محکومیت خوانده به پرداخت مبلغ ۴۸۸/۱۶۰/۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته و پرداخت هزینه دادرسی و پرداخت خسارت تاخیر تادیه از زمان صدور چک‌های موصوف تا زمان اجرای حکم در حق خواهان صادر و اعلام می‌دارد. ضمنا اجرای احکام مکلف است پس از استعلام از بانک مرکزی درخصوص نرخ تورم خسارت تاخیر تادیه پس از کسر هزینه دادرسی محکوم علیه وصول و به محکوم‌له ایصال دارد رای صادره غیابی و ظرف مهلت بیست روز پس از ابلاغ قابل واخواهی در همین دادگها و به مضی این مهلت ظرف بیست روز قابل تجدیدنظر خواهی در دادگاه تجدیدنظر استان تهران می‌باشد.

رئیس شعبه ۱۳ دادگاه عمومی و حقوقی تهران- علی حسینی ۱۱۰/۱۴۰۶۱۹ت

متن آگهی
درخصوص اعتراض ثالث شرکت الماس تجارت مبین نسبت دادنامه شماره ۹۳/۹/۹-۱۰۴۴ این شعبه که پس از ارجاع به این شعبه تحت کلاسه ۹۲۱۰۵۸/۱۵ ثبت گردیده است در اجرای ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی مراتب یک نوبت آگهی و بدینوسیله به آقایان و خانمها جواد امجدی کاشانی- حسن کلاهدوز اصفهانی- زهرا نعمت‌بخش- لیلا مهری و امید صادقی که مجهول‌المکان اعلام گردیده ابلاغ می‌گردد تا نامبرده ضمن مراجعه به دفتر این شعبه و اعلام آدرس خود نظریه کارشناسی را دریافت و ظرف مهلت ۷ روز پس از ابلاغ چنانچه اعتراضی دارند به این شعبه کتبا اعلام نمایند.

مدیر دفتر شعبه پانزدهم دادگاه تجدیدنظر استان تهران ۱۱۰/۱۴۰۵۹۵ت

آگهی ابلاغ
وقت رسیدگی مورخ ۱۳۹۶/۱۲/۱۳ ساعت ۱۰ صبح کلاسه پرونده: ۹۶۰۳۵۹- خواهان: بانک سامان خوانده: آقای بهنام لزومی گرمرودی- خواهان دادخواستی تسلیم نموده که جهت رسیدگی به شعبه ۵۲ ارجاع گردیده و وقت رسیدگی تعیین گردیده بهعلت مجهول‌المکان بودن خواندگان به درخواست خواهان و دستور دادگاه و به تجویز ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می‌شود. تا خوانده از تاریخ نشر آگهی ظرف یک ماه به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت نماید و در وقت مقرر بالا جهت رسیدگی حضور به هم رسانید.

مدیر دفتر شعبه ۵۲ دادگاه تجدیدنظر استان تهران ۱۱۰/۱۴۰۶۰۴ت

صورتجلسه
جلسه کمیسیون ماده ۷۷ قانون شهرداری ها بنا به دعوت نامه شماره ۲۰۷۸۶ مورخه۹۶/۱۰/۲۰ رباط کریم در مورخه روز چهار شنبه ساعت ۱۴:۳۰ در محل شهرداری تشکیل و نسبت به بدهی پرونده ساختمانی اقای محمد قاسمی به مبلغ ۷/۹۹۴/۶۶۴/۳۰۸ ریال بشرح ذیل اتخاذ تصمیم بعمل امد را ی کمیسیون ماده ۷۷ کمیسون با برسی بعمل امده از پرونده فوق با عنایت به مکاتبات عدیده شهرداری و حضور / عدم حضور محمد قاسمی مالک پلاک ثبتی ۱۶۰/۱۶۹۵ قطعه ۲ کمیسیون بدهی نامبرده به مبلغ ۷/۹۹۴/۶۶۴/۳۰۸ ریال به شهرداری را مورد ثبت قرارا داده و شهرداری بارعایت مقررات ضمن تعیین مهلت یک هفته ای میتوانند در صورت عدم پرداخت جهت وصول از طریق اجرای ثبت اقدام قانونی معمول نماید

نماینده دادگستری : حسن خلیلی خسرو شاهی نماینده وزارت کشور: حسین مسعودی نماینده شورای اسلامی شهر : محمد تقی قاسمی لو

صورتجلسه
جلسه کمیسیون ماده ۷۷ قانون شهرداری ها بنا به دعوت نامه شماره ۱۷۷۵۵ مورخه۹۶/۹/۵رباط کریم در مورخه روز چهار شنبه ساعت ۱۴:۳۰ در محل شهرداری تشکیل و نسبت به بدهی پرونده خانم سهیلا ده برزگی به مبلغ ۱۲۵/۳۹۹/۱۸۷ ریال بشرح ذیل اتخاذ تصمیم بعمل امد را ی کمیسیون ماده ۷۷ کمیسون با برسی بعمل امده از پرونده فوق با عنایت به مکاتبات عدیده شهرداری و حضور / عدم حضور سهیلا ده برزگی مالک پلاک ثبتی ۱۵۵/۲۲۸۶ قطعه ۶ کمیسیون بدهی نامبرده به مبلغ ۱۲۵/۳۹۹/۱۸۷ ریال به شهرداری را مورد ثبت قرارا داده و شهرداری بارعایت مقررات ضمن تعیین مهلت یک هفته ای میتوانند در صورت عدم پرداخت جهت وصول از طریق اجرای ثبت اقدام قانونی معمول نماید

نماینده دادگستری : حسن خلیلی خسرو شاهی نماینده وزارت کشور: حسین مسعودی نماینده شورای اسلامی شهر : محمد تقی قاسمی لو

صورتجلسه
جلسه کمیسیون ماده ۷۷ قانون شهرداری ها بنا به دعوت نامه شماره ۲۰۷۶۸مورخه۹۶/۱۰/۱۳ رباط کریم در مورخه روز چهار شنبه ساعت ۱۴:۳۰ در محل شهرداری تشکیل و نسبت به بدهی صنفی پرونده ساختمانی صندوق مهر اقتصاد(شعبه رباط کریم) به مبلغ ۱۰۰/۶۶۱/۶۰۰ ریال بشرح ذیل اتخاذ تصمیم بعمل امد را ی کمیسیون ماده ۷۷ کمیسون با برسی بعمل امده از پرونده فوق با عنایت به مکاتبات عدیده شهرداری و حضور / عدم حضور صندوق مهر اقتصاد (شعبه رباط کریم) کمیسیون بدهی صنفی نامبرده به مبلغ ۱۰۰/۶۶۱/۶۰۰ریال به شهرداری را مورد ثبت قرارا داده و شهرداری با رعایت مقررات ضمن تعیین مهلت یک هفته ای میتوانند در صورت عدم پرداخت جهت وصول از طریق اجرای ثبت اقدام قانونی معمول نماید

نماینده دادگستری : حسن خلیلی خسرو شاهی نماینده وزارت کشور: حسین مسعودی نماینده شورای اسلامی شهر : محمد تقی قاسمی لو

اخبار

پیشرفت فیزیکی رنگ آمیزی دریچه های سرریز و تجهیزات هیدرومکانیکال سد استقلال

بندرعباس - خبرنگار فرصت امروز- به گزارش روابط عمومی شرکت سهامی آب منطقه ای هرمزگان، مدیر بهره برداری و نگهداری از تاسیسات آبی اظهار نمود : به منظور افزایش طول عمر تاسیسات هیدرومکانیکال ، بهبود بهره وری تاسیسات و کاهش هزینه های نگهداری و تعمیرات ، رنگ آمیزی دریچه های سرریز و تجهیزات هیدرومکانیکال سد استقلال میناب با پیشرفت فیزیکی ۳۰ درصد در حال انجام است. مهندس حجت توحیدی با اعلام این خبر افزود : عملیات رنگ آمیزی جهت نرده های تاج سد، لوله و تاسیسات آبرسانی، وینچ سرریز و دریچه های سرریز و باتاردو سد استقلال میناب در حال انجام می باشد.

برای اولین بار دراستان گلستان اجرای طرح قرائت کنتور برق با سیستم تحت اندروید (موبایلی)

گرگان- خبرنگار فرصت امروز- با حضور مدیر عامل شرکت توزیع نیروی برق استان گلستان برای اولین باراجرای طرح قرائت کنتورموبایلی درمدیریت توزیع نیروی برق غرب شهرستان گرگان آغاز شد.مهندس نصیری در ابتدا گفت : هدف این طرح که به صورت پایلوت در ۱۴ حوزه شماره برداری آغاز می شود ، بالا بردن کیفیت و سرعت قرائت کنتورها و کاهش چشم گیر خطاهای شماره برداری می باشد .وی با اشاره به اینکه صدور صورتحساب اشتباه و زمانبر بودن اصلاح و نارضایتی مردمی که در فرآیند قرائت دستی وجود دارد با اجرای این طرح ، اصلاح صورتحساب ها به حداقل خواهد رسید و نقش مهمی بر کاهش تلفات غیر فنی شرکت درراستای اهداف استراتژیک خواهد داشت.

مانور امدادرسانی جاده ای استان گلستان برگزار شد

گرگان- خبرنگار فرصت امروز- مدیرکل راه و شهرسازی استان گلستان از برگزاری مانور امداد جاده ای در راستای هماهنگی بیشتر سایر دستگاه های عضو کمیسیون اجرایی مدیریت ایمنی حمل و نقل جاده ای خبر دادبه گزارش اداره روابط عمومی اداره کل راه و شهرسازی استان گلستان:مهندس" حسین محبوبی" مدیرکل راه و شهرسازی استان گلستان در گفتگو با واحد مرکزی خبر صداوسیما در خصوص برگزاری مانورامدادرسانی جاده ای گفت: ارزیابی توان و قابلیت های دستگاه های امدادی در آیتم های مختلف امدادرسانی از قبیل اطلاع رسانی، هماهنگی ، سرعت عمل، تجهیزات ، امکانات و نیروی انسانی مجرب و آماده و تدوین معیار و شاخص های معین برای بررسی آسیب ها و چالش های موجود در امدادرسانی وکیفیت مدیریت صحنه تصادف و در نهایت افزایش هماهنگی بین دستگاه های امداد رسان در جهت کاهش صدمات مالی و جانی در سطح راههای استان گلستان از جمله اهداف برگزاری این مانورمی باشد.دبیر کمیسیون اجرایی مدیریت ایمنی حمل و نقل جاده ای استان گلستان اضافه کرد:اجرای مانور امداد رسانی جاده ای بر اساس مصوبات کمیسیون ایمنی راههای کشور در سطح استان ها در حال برگزاری است و در استان گلستان هم در همین راستا برگزارشد.مهندس صادقعلی مقدم مدیرکل بحران استان نیز در این مانور گفت :فراهم شدن زمینه همکاری وانسجام دستگاهها در عملیات امدادرسانی وتبادل اطلاعات و انتقال تجارب از دیگر اهدافی است که دربرگزاری مانور امدادرسانی جاده ای بدنبال آن هستیم .

پیام تسلیت دکتر سید عباس موسوی، رئیس دانشگاه علوم پزشکی مازندران در خصوص حادثه کشتی سانچی

ساری - دهقان - دکتر سید عباس موسوی رئیس دانشگاه علوم پزشکی مازندران در پی غرق شدن کشتی نفتکش سانچی و جان باختن ۳۲ نفر از هموطنان عزیزمان پیام تسلیتی صادر کرد . متن پیام تسلیت بدین شرح است :

بسم الله الرحمن الرحیم

انالله و انا الیه راجعون

ضایعه جان باختن پرسنل نفتکش سانچی در حادثه تلخ آتش سوزی همه مردم ایران را عزادار ساخته است. اینجانب ضمن ابراز تاثر و تاسف عمیق نسبت به جان باختن فرزندان غیور ایران زمین ، این ضایعه دردناک را تسلیت گفته و از خداوند متعال برای آن عزیزان از دست رفته علو درجات و برای بازماندگان صبر و اجر مسالت می کنم.

پیام تسلیت دکتر سید سعید آرام، مدیر کل بهزیستی استان مازندران در پی جان باختن پرسنل نفتکش سانچی

ساری - دهقان - سانحه دلخراش و اندوهبار جان باختن شهادت گونه ملوانان و کارکنان نفتکش سانچی در راه خدمت به وطن، بار دیگر قلوب ملت غیور و رئوف ایران را به درد آورد. به گزارش روابط عمومی بهزیستی مازندران متن پیام تسلیت دکتر سید سعید آرام، مدیر کل بهزیستی استان، در پی جان باختن پرسنل نفت کش سانچی، بدین شرح است :

بسمه تعالی

سانحه دلخراش و اندوهبار جان باختن شهادت گونه ملوانان و کارکنان نفتکش سانچی در راه خدمت به وطن، بار دیگر قلوب ملت غیور و رئوف ایران را به درد آورد. عدم امکان انتقال پیکر های پاکشان به آغوش میهن؛ علی رغم همه تلاش ها، سنگینی بار این اندوه را دو چندان نمود. اینجانب این ضایعه بزرگ را به ملت ایران تسلیت عرض نموده، ضمن ابراز همدردی با بازماندگان و خانواده این عزیزان، از خداوند متعال برای دلهای داغدارشان صبر و آرامش و برای درگذشتگان این حادثه تلخ، رحمت و مغفرت خواهانم.

با حضور استاندار خوزستان کلنگ زنی شد

آغاز عملیات اجرایی سه پروژه فاضلاب در اهواز و شهرستان کارون

اهواز - شنبم قجاوند- با نگاه ویژه دولت دوازدهم به ساماندهی دو حوزه آب و فاضلاب در استان خوزستان و تامین اعتبار از محل عمرانی مصوبه هیات محترم وزیران در فروردین ماه جاری، عصر روز دوشنبه مورخ بیست و پنجم دی ماه جاری سه پروژه با حضور دکتر غلامرضا شریعتی استاندار خوزستان، فرماندار شهرستان کارون ، مدیرعامل شرکت آبفا اهواز و جمعی از مسوولین استانی و محلی کلنگ‌زنی شدند. مجموع اعتبار این سه پروژه بالغ بر ۱۵۲ میلیارد ریال شامل اجرا و خرید لوله می باشد. عملیات های اجرایی شامل ۳۸۶۲ خطوط جمع کننده ۶۰۰ میلی‌متر" فاضلاب مناطق اسلام‌آباد شرقی شهرستان کارون و شهرک گلها(اهواز) به همراه عملیات اجرایی شبکه جمع‌آوری و انشعابات فاضلاب خانگی منطقه درویشیه شهرستان کارون به طول ۱۲۷۶۹ متر است. گفتنی است ، در سال جاری پروژه های متعددی در حوزه آب و فاضلاب در اهواز و شهرهای تابعه افتتاح و کلنگ زنی گشته اند که در آینده ای نزدیک نیز طرح ساماندهی فاضلاب مناطق درویشیه غربی، کوی مشعلی، اسلام آباد غربی، و زرگان اجرا خواهند شد.

شست‌وشوی ۳۶مخزن ذخیره آب شرب در روستاهای ملکشاهی

ایلام- خبرنگار فرصت امروز- به گزارش روابط عمومی شرکت آب و فاضلاب روستایی استان سهرابیان گفت: به منظور ارائه خدمات مطلوب ودر راستای ارتقا سلامت و بهداشت آب شرب روستاهای سطح شهرستان و با عنایت به سیاستهای کلی آب سالم موضوع شستشوی مخازن ذخیره در دستور کار قرار گرفت و با توجه به برنامه زمانبندی دوره ای در سال جاری پس از هماهنگی‌های لازم و اطلاع رسانی های به موقع با نظارت واحد کنترل کیفی آبفار و نظارت مراکز بهداشت شهرستان ۳۶ باب مخزن ذخیره آب شرب به حجم ۳۹۰۰ متر مکعب لایروبی، شستشو و گندزدایی گردید. مهندس سجاد سهرابیان خاطر نشان کرد: گند زدایی مخازن با استفاده از پودر هیپوکلریت کلسیم ۷۰ درصد با رعایت نکات ایمنی انجام می شود. مدیر امور آبفار شهرستان ملکشاهی گفت : عملیات شستشوی مخازن ذخیره آب آشامیدنی به صورت دوره ای و بدون هیچ گونه قطعی و اختلال در آمر آبرسانی هر شش ماه یکبار جهت حفظ سلامت آب شرب روستاها با هماهنگی های لازم و طبق برنامه زمانبندی با اطلاع رسانی قبلی به روستا ئیان توسط امور آب و فاضلاب روستایی شهرستان ودرراستای ارتقای کیفی آب شرب انجام می گردد.

برای نخستین بار در کشور

کارگروه مدیریت خون بیمار در قزوین آغاز به کار کرد

قزوین - خبرنگار فرصت امروز- نخستین کارگروه مدیریت خون بیمار برای اولین بار در کشور و به صورت پایلوت در قزوین با حضور دکتر علی اکبر پورفتح الله، مدیر عامل سازمان انتقال خون کشور آغاز به کار کرد. این کارگروه با حضور دکتر منوچهر مهرام، رییس دانشگاه علوم پزشکی قزوین- دکتر برادران، مدیر انتقال خون استان- دکتر شمس، معاون فنی و فناوری نوین سازمان انتقال خون ایران و با شرکت رؤسای ۱۴ بیمارستان استان و معاونان و مدیران دانشگاه علوم پزشکی نمایندگان جوامع متخصصان و جراحان با هدف مدیریت مصرف فرآوردهای خونی برگزار شد. در این کارگروه دکتر علی اکبر پورفتح الله، مدیر عامل سازمان انتقال خون ایران گفت: قزوین یکی از پیشرو ترین ادارات کل انتقال خون در فناوری اطلاعات است. در ادامه این نشست دکتر منوچهر مهرام، رییس دانشگاه علوم پزشکی قزوین ضمن قدردانی از تأمین صد درصدی نیاز به خون بیمارستان های استان از تسریع در پرداخت مطالبات انتقال خون استان خبر داد. مدیریت خون بیمار قبل، حین و بعد از عمل جراحی، بهبود بالینی بیمار با پرهیز از تماس غیر ضروری با خون و فرآورده های خونی از جمله مباحث مطرح شده در این کار گروه بود. پس از برگزاری این کارگاه، مدیر عامل سازمان انتقال خون به اتفاق دکتر مهرام، رییس دانشگاه و دکتر برادران، مدیر کل انتقال خون استان با زاهدی استاندار قزوین دیدار کردند.

مدیر امور بهره برداری ناحیه شرق اهواز شرکت برق منطقه ای خوزستان خبر داد

اقدامات انجام شده در پست اهواز ۲ یک رکورد عملیاتی در بهینه سازی پست های کشور

اهواز - شبنم قجاوند- مدیر امور بهره برداری ناحیه شرق اهواز گفت: جهت مقابله با پدیده ریزگردها و آمادگی برای تابستان ۹۷ پست اهواز ۲ بهینه سازی شده که اقدامات انجام شده یک رکورد عملیاتی در بهینه سازی پست های کشور است. امیر زبیدی بیان کرد: پست اهواز ۲ یکی از مهم ترین پست های برق کشور است و بهینه سازی آن گام مهمی در افزایش پایداری شبکه برق استان خوزستان و شبکه سراسری کشور دارد. وی ادامه داد: اقداماتی که برای بهینه سازی صورت گرفته را می توان به عنوان یک رکورد عملیاتی و تجهیزاتی در بهینه سازی پست های کشور به حساب آورد چرا که لزوم هماهنگ نمودن تجهیزات قدیم و جدید و نیاز به تعدد خاموشی ها در عین پایدار نگه داشتن شبکه، نیازمند انجام حجم گسترده ای از کار به همراه ایمنی بالا بوده است. مدیر امور بهره برداری ناحیه شرق اهواز اضافه کرد: برای بهینه سازی پست اقداماتی شامل تعویض دو دستگاه کلید قدرت ۴۰۰ کیلو ولت،

تعویض چهار دستگاه کلید قدرت ۲۳۰ کیلو ولت، تعویض پنج دستگاه کلید هوایی ۲۳۰ کیلو ولت و تعویض ۶۳ دستگاه برقگیر ۲۳۰ کیلو ولت و ۵ دستگاه ۴۰۰ کیلو ولت انجام شده است. زبیدی بیان کرد: از اقدامات انجام شده دیگر می توان به تعویض سه زنجیره مقره روی دکل خط اهواز ۲- فولاد، تعویض سیم کشی چهار خط خروجی و T1 و تغییر اتصالات آن، تغییر اتصالات چهار فاصله خط خروجی T2، اضافه کردن بشقاب مقره به ۳۲ زنجیره مقره خط خروجی T1 و T2 و تعویض یک ست CVT خروجی ترانس T4 اشاره کرد. وی به اقدامات در دست انجام نیز اشاره کرد و گفت: نصب و مونتاژ ترانس MVA 315 شماره T4 با پیشرفت فیزیکی ۷۰ درصد، برنامه سیم کشی خط خروجی ترانس T4 با پیشرفت ۹۰ درصد، برنامه راه اندازی سیستم مانیتورینگ دمای ترانس ها با پیشرفت ۷۰ درصد، برنامه تعویض ۹ دستگاه کلید هوایی ۲۳۰ کیلو ولت و برنامه کابل اندازی و نصب رله های آنبولانسی بانک های خازنی از جمله اقدامات در دست انجام هستند. مدیرامور بهره برداری ناحیه شرق اهواز تصریح کرد: این عملیات با حمایت های مدیرعامل محترم شرکت، معاونت بهره برداری و همکاری مدیریت فنی مهندسی و واحدهای مختلف بهینه سازی، پشتیبانی فنی، دفتر فنی و نظارت مستقیم پرسنل این امور بدون اعمال خاموشی به مشترکان صورت گرفته است.

پنج شنبه هفته جاری

چهار طرح خدماتی و فرهنگی در ناژوان اصفهان به بهره برداری می رسد

اصفهان - قاسم اسد - پنج شنبه هفته جاری چهار طرح و پروژه خدماتی و فرهنگی در ناژوان با هزینه ای حدود ۸۰ میلیارد ریال با حضور مدیران شهری و استانی به بهره برداری می رسد. به گزارش اداره ارتباطات رسانه ای شهرداری اصفهان، مدیریت طرح ساماندهی ناژوان در پنج شنبه هفته جاری چهار طرح خدماتی و فرهنگی در راستای حفظ محیط زیست در ناژوان در اختیار شهروندان قرار می دهد. احداث مخازن شماره یک و ۲ کلکتور آب فضای سبز ناژوان با هزینه ۲۱ میلیارد و ۶۰۰ میلیون ریال در شمال و جنوب ناژوان از طرح هایی است که به بهره برداری می رسد. مخزن شماره یک واقع در جنوب پل سوم ناژوان به صورت دفنی با ظرفیت یک هزار متر مکعب و با مساحت ۴۲۶ متر مربع احداث شده است.همچنین مخزن بتنی شماره ۲ واقع در شمال پل نصربه صورت دفنی با ظرفیت ۲ هزار متر

مکعب و با مساحت ۶۸۵ متر مربع احداث شده است. بنا بر این گزارش، احداث جاده سلامت شماره ۲(مناسب سازی شده ویژه جانبازان و معلولین) واقع در جاده ساحلی شمالی ناژوان حد فاصل پل نصر تا پل میرزا کوچک خان با هزینه ۱۲ میلیارد و ۶۰۰ میلیون ریال از دیگر طرح هایی است که در پنج شنبه هفته جاری به صورت رسمی در اختیار شهروندان قرار می گیرد. همچنین در آن از مصالح سنگی طبیعی و المانهای مخصوص معلولین استفاده شده است. باغ رویش واقع در شمال پل سوم ناژوان با هزینه بیش از ۱۵ میلیارد ریال با مساحت ۶ هزار متر مربع نیز در پایان هفته جاری به بهره برداری می رسد . سطوح داخلی و خارجی دیوارآن به مساحت یک هزار و ۲۸۰متر مربع با استفاده از اندود کاهگل رنگی و غیر رنگی اجرا شده دارای جداول سنگی به طول ۴۸۵متر و پیاده روهایی با مساحت یک هزار و ۶۰۰متر مربع می‌باشد که‌بااستفاده‌از شن‌رنگی پوشانده‌شده‌است.همچنین‌همزمان‌با بهره برداری از این طرح ها، عملیات اجرایی پروژه باغ هزارتو درشمال پل نصر با برآورد هزینه ۲۶ میلیارد ریال شروع می شود.

بهره برداری از سه پروژه در پارک جنگلی یاسوج همزمان با دهه مبارک فجر

یاسوج- خبرنگار فرصت امروز- سرپرست معاونت عمرانی و امور زیربنایی شهرداری یاسوج گفت: سه پروژه در پارک جنگلی یاسوج همزمان با دهه مبارک فجر به بهره برداری می رسد. سالم نوروزی بیان کرد: این پروژه ها شامل روشنایی پارک جنگلی یاسوج به مساحت ۳۵ هکتار، آبرسانی به طول ۳ هزار متر و احداث مخزن هزار متر مکعبی با اعتبار بالغ بر ۲۱ میلیارد ریال در دهه فجر به بهره برداری می رسد. نوروزی افزود: این سه پروژه به منظور احداث زیرساخت های مناسب و خدمات مطلوب به شهروندان گرامی و گردشگران از سه ماهه دوم سال ۹۶ شروع شده است و هم اکنون دارای ۹۰ درصد پیشرفت فیزیکی است. معاون شهردار یاسوج تصریح کرد: امیدواریم با بهره برداری از این پروژه ها رفع بخشی از معضلات پارک جنگلی یاسوج، زمینه توسعه و رونق گردشگری و جذب توریست و همچنین جذب سرمایه گذاری در شهر یاسوج پایتخت طبیعت ایران را فراهم آوریم.

مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق استان قزوین:

بدهی شرکت برق استان قزوین به پیمانکاران پرداخت شده است

قزوین- خبرنگار فرصت امروز -مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق استان قزوین گفت: با وجود محدودیت مالی با مدیریت منطقی و تلاش شبانه روزی توانستیم بدهی شرکت برق استان به پیمانکاران را پرداخت کنیم. سعید بهادیوند چگینی در مراسم افتتاح ۱۳ پروژه توزیع و فوق توزیع که با حضور مدیرعامل شرکت توانیر به بهره برداری رسید اظهارداشت: با اقدامات انجام شده در سالهای اخیر شاهد ارتقای ظرفیت فوق توزیع در استان قزوین هستیم. وی افزود: در راستای تامین نیازهای استان در بخش های مختلف توانسته ایم به نیازهای صنعت، کشاورزی، خانگی و... خدمات و پاسخ دهیم و بدون کمترین مشکلی از پیک بار مصرف هم عبور کنیم. مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق استان قزوین تصریح کرد: استان قزوین در حال حاضر ۵۸۰ هزار مشترک برق دارد که پیک بار آن ۷۷۰ مگاوات است که ۳۰ درصد آن مربوط به سیستم‌های برودتی است که در فصل تابستان اضافه می‌شود. وی افزود: پروژه‌های متعددی در مسکن مهر و تامین روشنایی معابر و زیرساخت‌های توزیع در استان اجرا شد که بخشی از آن امروز و بخش دیگر درماه آینده و دهه فجر افتتاح می‌شود.

۶۷ درصد برق مصرفی استان در صنعت است

بهادیوند چگینی یادآورشد: خوشبختانه در استان قزوین بیش از ۶۷ درصد برق تولید شده در بخش کشاورزی و صنعت مصرف می شود که نشان می دهد انرژی در این استان مولد است و به اشتغال و تولید منجر شده است.

بدهی پیمانکاران پرداخت شده است

مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق استان قزوین بیان کرد: با برنامه ریزی انجام شده و تلاش مجموعه همکاران در حال حاضر مشکل بدهی‌های شرکت توزیع نیروی برق استان به پیمانکاران برطرف شده است و شرکت برق قزوین درحال حاضر این شرکت بدهکار نیست. بهادیوند چگینی افزود: با وجود تنگناهای مالی یکی از شاخص‌های موفقیت شرکت توزیع نیروی برق استان کاهش تلفات انژی برق در شبکه است که توانسته ایم از نُرم کشوری که ۷.۷ بود نیز پایین تر باشیم. وی حمایت از بخش خصوصی برای ایجاد نیروگاههای تولید پراکنده را از رویکردهای شرکت دانست و گفت: دو نیروگاه تولید پراکنده امروز با حضور مدیرعامل شرکت مادر تخصصی توانیر افتتاح می‌شود و ۶ پروژه دیگر نیز در ایام دهه مبارک فجر به بهره برداری خواهد رسید. مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق استان قزوین در خصوص طرح های افتتاح شده نیز اظهارداشت: ۱۳ پروژه توزیع و فوق توزیع شامل برقرسانی به دو روستا، روشنایی معابر، ایجاد پست هوایی، نیروگاه، اصلاح خط، بهینه سازی و تامین پست سایر بالغ بر ۴۳۲ میلیارد ریال هزینه داشته که با افتتاح این طرحها گام مهمی در راستای توسعه و ارتقای صنعت برق در استان قزوین برداشته شده است.

نشست خبری قائم‌مقام شورای هماهنگی تبلیغات اسلامی با اصحاب رسانه

ایلام- خبرنگار فرصت امروز- نصرت اله لطفی در جمع اصحاب رسانه و مطبوعات ایلام گفت: کارکرد حضور مردم درصحنه‌های مختلف از منظر پشتوانه ملی امنیتی کارآمدترین مانور انسانی است. وی بابیان اینکه انقلاب اسلامی به دست مردم و با اتکای به مردم شکل گرفته است، گفت: در ۸ سال دفاع مقدس، خنثی شدن فتنه ۸۸ و فتنه‌های مختلف و حوادث اخیر، مردم به صحنه آمدند و تمام توطئه‌های استکبار جهانی را درهم پیچیدند و حماسه‌های ماندگاری خلق کردند. لطفی، بابیان اینکه اصحاب رسانه، جراید و خبرنگاران و صداوسیما عضو اصلی خانواده شورای هماهنگی تبلیغات اسلامی هستند، افزود: اصحاب رسانه

قشر سخت‌کوش و تأثیرگذار جامعه هستند و نقش مهمی در راستای حضور مردم درصحنه‌های مختلف انقلاب اسلامی داشته‌اند. وی، در پایان خاطرنشان کرد: شرایط امروزی جوانان که با هجمه‌های مختلف فرهنگی و جنگ نرم مواجه هستند با شرایط جوانان در پیروزی انقلاب قابل‌مقایسه نیست، جوان امروز جوانی است که در این شرایط، خود را حفظ کرده و در مراسم و مناسبت‌های انقلابی شرکت می‌کنند و این مایه سپاس و شکرگزاری به درگاه خداوند است. قائم‌مقام شورای هماهنگی تبلیغات اسلامی، ابراز کرد: مصداق عملی دموکراسی در نظام مقدس جمهوری اسلامی از دو منظر انتخابات و حضور مردم درصحنه‌های مختلف قابل‌اثبات است، قانون اساسی جمهوری اسلامی بر اداره امور جامعه با اتکای به رأی مردم از طریق شرکت در انتخابات تأکید دارد و این‌یک بخش تجلی جمهوریت نظام است. وی، با اشاره به برنامه‌های دهه فجر انقلاب اسلامی، ابراز کرد: دهه فجر تجلی و تجسم عینی عید غدیر برای ایرانی‌هاست، عید ولایت را با استقرار نظام مقدس دینی و پیروزی انقلاب اسلامی و یوم‌الله ۲۲ بهمن عملاً لمس کردند، تمام تلاش دشمن بر این است که مردم مأیوس شوند و فاصله بین مردم و نظام ایجاد شود. لطفی افزود: بیش از ۸۵ درصد جمعیت کنونی کشور هنوز متولد نشده بودند و یا در دوران کودکی بوده‌اند و لازم است که کارآمدی نظام مقدس جمهوری اسلامی برای نسل جوان به‌خوبی تبیین شود.

آنالیز علل ریشه‌ای خرابی شیرهای شبکه گاز با اجرای پروژه RCA

سمنان_زیاری -صادق ترحمی مسئول نگهداری و تعمیرات شرکت گاز استان سمنان از برگزاری جلسه اجرای پروژه RCA با حضور اعضا کارگروه RCA و مدیریت دارایی های فیزیکی به منظور آنالیز علل ریشه ای خرابی شیرهای شبکه خبر داد و گفت: نگهداری و تعمیرات مؤثر از رویکردی پیش گستر برای مدیریت خرابی ها پیش از وقوع شان استفاده می کند. یکی از اصول سطح تعالی مدیریت دارایی های فیزیکی دستیابی به راهکارهای تحلیل و ریشه یابی خرابی یا RCA می باشد که این روش، مجموعه ای از اقداماتی به منظور یافتن دلایل به وجود آورنده خرابی و اصلاح آن دلایل با هدف جلوگیری از تکرار آن می باشد. وی در ادامه افزود: به همین منظور پروژه RCA با حضور کارشناسان تعمیرات شرکت گاز استان با موضوع آنالیز ریشه ای چوک شدن شیرهای شبکه، در دی ماه ۹۶ برگزار گردید. ترحمی ابراز امیدواری کرد پس از جمع بندی راه حل های ارائه شده، گامی مؤثر در راستای حذف یکی از چالش های بهره برداری و شبکه گازرسانی برداشته شود.

معرفی همکار آبفای گیلان به‌عنوان استاد و پیشکسوت نمونه کشوری

رشت- زینب قلیپور- در اولین همایش مدیریت مصرف و هدررفت در دانشگاه شهید بهشتی تهران، همکار این شرکت بعنوان استاد و پیشکسوت نمونه کشوری معرفی شد و مورد تجلیل قرار گرفت.بنا به این گزارش اولین همایش مدیریت مصرف و هدررفت آب طی سه نشست تخصصی با موضوعات مدیریت مصرف، هدررفت واقعی و هدررفت ظاهری آب با حضور متخصصین صنعت، مسئولین اجرایی و اساتید دانشگاه در دانشگاه شهید بهشتی تهران برگزار شد.در مراسم اختتامیه این همایش مهندس ستار محمودی قائم مقام وزیر نیرو، مهندس جانباز مدیر عامل شرکت مهندسی آب و فاضلاب کشور، ریاست و مسئولین دانشگاه شهید بهشتی و دانشگاه تهران حضور داشتند که از شرکت های آب و فاضلاب شهری و روستایی برتر تجلیل شد و دکتر کاوه حریری مشاور مدیرعامل آبفای گیلان بعنوان استاد و پیشکسوت نمونه کشوری معرفی و مورد تجلیل قرار گرفت.

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

| پنجشنبه | ۲۸ دی ۱۳۹۶ | شماره ۹۸۲ | صفحه ۱۶ |

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز
مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی
چاپ: شرکت هم‌میهن توزیع: نشر گستر امروز
آدرس: میرزای شیرازی - نبش کوچه چهارم - پلاک ۶۸ - واحد ۴
دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۳۴۱ - ۸۸۸۹۵۳۴۲
روابط عمومی: ۸۸۸۹۵۶۷۲
فکس تحریریه: ۸۸۸۵۳۹۱۹
سازمان آگهی‌ها: ۸۸۹۳۶۶۵۱
امور مشترکین: ۸۸۹۳۵۳۴۹
آیین نامه اخلاق حرفه ای روزنامه:
WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

روزنامه فرصت امروز براساس رتبه‌بندی وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی با امتیاز ۶۱/۶۳، رتبه هشتم روزنامه‌های بخش خصوصی کشور را داراست.

WWW.FORSATNET.IR
INFO@FORSATNET.IR

نوشدارو

تکنیک‌های تولید محتوا برای سال ۲۰۱۸

از مهم‌ترین عوامل سنجیدن اثربخشی محتوای منتشر شده، بازگشت مخاطب به صفحه بلاگ و دنبال کردن صفحات اجتماعی برند است.

بهترین راه اثربخشی نیز استفاده از تکنیک‌های تولید محتوا با نرخ تبدیل به فروش یا ارائه خدمات است. لذا شناخت آخرین الگوهای رفتاری مخاطب برای تولید محتوا بسیار حیاتی است و علم به این موضوع باعث می‌شود تکنیک شما به بازاریابی Word-Of-Mouth کلامی تبدیل شود.

ایجاد استراتژی و تکنیک‌های تولید محتوا شامل تحقیق و شناخت مخاطب، تصاویرسازی قوی، کمپین بازاریابی موبایل و روابط عمومی آنلاین و جریان‌سازی خوب است. تکنیک‌های تولید محتوای زیر اهداف بازاریابی آنلاین یا دیجیتال مارکتینگ شما را مؤثرتر می‌کند:

- تولید محتوای گوناگون

از ایجاد محتوای رایگان آموزشی و اطلاع‌رسانی غافل نشوید. ویدئوها و موشن‌گرافیک‌های غیررسمی و داستان‌سرایانه، اینفوگرافی‌های آموزنده و گزارش‌های کاربردی، فیلم‌های زنده در شبکه‌های اجتماعی که علاوه بر درگیرکردن مخاطب، موجی برای وایرال شدن برند ایجاد می‌کند. در این بین کتاب‌های صوتی رایگان و پادکست را نیز حتما در فهرست برنامه‌ها داشته باشید.

- ساخت ارتباطات تعاملی و دوسویه قوی

یک پاسخگو و منبع موثق بهترین راه ارتباطی برای اطمینان مخاطب به برند است، لذا بستری را مهیا کنید تا مخاطب بدون دغدغه و تهدید با شما ارتباط برقرار کند و پاسخ منطقی بگیرد. شبکه اجتماعی لینکدین یکی از رسانه‌هایی است که حضور برند در آن ضروری است.

- تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی

در حال حاضر تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی بسیار پربارتر و تأثیرگذارتر از انواع تبلیغات، حتی تبلیغات بنری است، لذا با کمک مشاوران این حوزه از نهایت پتانسیل آن استفاده کنید تا گرفتار و بازیچه اینفلوئنسرهای بی‌محتوا و تبلیغات زرد نشوید.

- ایمیل مارکتینگ هنوز زنده است

فقط دقت داشته باشید، ایمیل مارکتینگ در مسیر جدیدی قرار گرفته است و تنها محتوای ایمیل‌های جذاب هستند که پروموشن و پیشنهاد خاصی برای مخاطب داشته باشند.

منبع: imarketor

معرفی استارت‌آپ

اپلیکیشنی برای خرید و ارسال آسان کتاب

نام استارت‌آپ: کتابرسون
وب سایت: ketabreson. com
سال تأسیس: ۱۳۹۵
موضوع: فروشگاه و ارسال کتاب
توضیح بیشتر:
کتابرسون اپلیکیشنی برای خرید و ارسال آسان کتابا است. با کتابرسون میتوانید کتابتان را به سادگی پیدا کنید، سفارش بدهید و در سریع‌ترین زمان ممکن تحویل بگیرید.

در کتابرسون بیش از ۱۰هزار عنوان کتاب موجود است و کلی تخفیف و خدمات شگفت‌انگیز دارد.

تصویر امروز

تصویر | علی قناعت

برای مطالعه ۸۸۵ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

کلینیک کسب‌وکار

پرسش: یک تولیدکننده پوشاک هستم و قصد دارم کسب‌وکارم را گسترش بدهم. پیشنهاد می‌کنید چه اقداماتی را در زمینه برندینگ انجام بدهم که بتوانم با وجود شرایط اقتصادی پیش‌رو و احتمال از میان رفتن تحریم‌ها، با برندهای خارجی رقابت کنم؟

رقابت با برندهای خارجی

پاسخ کارشناس: متأسفانه در ایران کمتر به مقوله برند توجه شده است. در بسیاری از مواقع تولیدکنندگان ایرانی اجناس باکیفیتی ارائه می‌کنند، اما به دلیل اینکه محصولاتشان تحت عنوان یک برند معتبر عرضه نمی‌شود، خریداران رغبت چندانی به خرید نشان نمی‌دهند و خرید محصولات مشابه با برندهای خارجی را ترجیح می‌دهند. برای اینکه شما هم بتوانید با رقبای خارجی رقابت کنید، باید به یک برند تبدیل شوید.ناگفته نماند که برند شدن زمان‌بر و پرهزینه است، اما مطمئن باشید اگر شما توان و حوصله این کار را داشته باشید می‌توانید برنده این رقابت باشید. کافی است برای چند سال کمپین برندینگ خود را اجرا کنید و خسته نشوید. برای نوشتن کمپین برندینگ از مشاوران یا شرکت‌های تبلیغاتی زبده استفاده کنید. تبلیغات مشابه خارجی را به دقت بررسی کنید و از آنها ایده بگیرید. فرهنگ جامعه ایرانی را در نظر بگیرید و با دقت تمام و وسواس، نگارش کمپین برندینگ خودتان را مدیریت کنید. تأکید می‌شود نتیجه گرفتن از این کمپین یا به‌اصطلاح برند شدن شما زمان‌بر است. هرگز ناامید نشوید و به کاری که انجام می‌دهید ایمان داشته باشید. اگر محصولات شما دچار افت کیفیت نشوند و کمپین هم خوب نوشته شده باشد، در عرض چند سال می‌توانید با محصولات مشابه خارجی نیز رقابت کنید.

مدرسه مدیریت

مدلی برای اندازه‌گیری ارزش ویژه برند

محمدرضا آقائی

این مدل BAV Model که یک سیستم اندازه‌گیری محسوب می‌شود برای اولین بار توسط آژانس تبلیغاتی یانگ و روبیکَم (Y&R) به منظور انداه‌گیری ارزش ویژه برند توسعه یافته است. این مدل در واقع بر اساس تحقیق و مصاحبه با تقریبا بیش از ۲۰۰۰۰۰ مصرف‌کننده در ۴۰ کشور مختلف دنیا به دست آمده و می‌تواند به اندازه‌گیری ارزش ویژه برند هزاران برند بر اساس ۱۰۰ طبقه مختلف مورد استفاده قرار بگیرد.

این مدل به اندازه‌گیری وضعیت یک برند ذیل دو عنوان می‌پردازد که به قرار زیر است:

عناوین ارزیابی

۱- ارزش یا خاصیت حیاتی برند که اشاره به رشد بالقوه فعلی یا آینده دارد که برند مربوطه در دل خود جای داده است.

۲- قدر و قیمت برند که اشاره به قدرت برند دارد.

هر دو این عناوین می‌تواند در ادامه بیشتر توسعه پیدا کند و برای قضاوت یک برند به مولفه‌هایی تقسیم شود.

۱- تمایز

تمایز اشاره به توانایی یک برند برای متمایز ماندن از رقبای خودش در صنعت اشاره دارد. تمایز خود دارای سه جزء می‌شود که عبارتند از:

- ناهمسان: اشاره به متفاوت بودن پیشنهادهای یک برند از رقبای خودش دارد.
- منحصر به فرد: اشاره به کیفیت برند دارد و در برگیرنده ماهیت وجود آن برند است. به عبارتی باید گفت بیشتر با اعتبار، سندیت و دست اول بودن ایده برند در ارتباط است.
- مشخص: اشاره به با ارزش بودن برند دارد.

۲- ارتباط

این مورد اشاره به این موضوع دارد که چگونه و با چه فاصله‌ای مصرف‌کنندگان یک برند قادر به برقراری ارتباط با پیشنهادها و محصولات یک برند دارند و یک محرک اصلی و مهم برای نفوذ برند در بازار در نظر گرفته می‌شود.

۳- اعتبار

این مولفه اشاره به درک و برداشت مصرف‌کننده درباره یک برند دارد. اینکه یک برند معروف است یا خیر، اینکه قول و قرارهای وعده داده شده به مخاطبان را برآورده می‌کند یا نه - تمام اینها با هم جمع شده و در کنار یکدیگر اعتبار یک برند را تشکیل می‌دهند.

۴- دانش

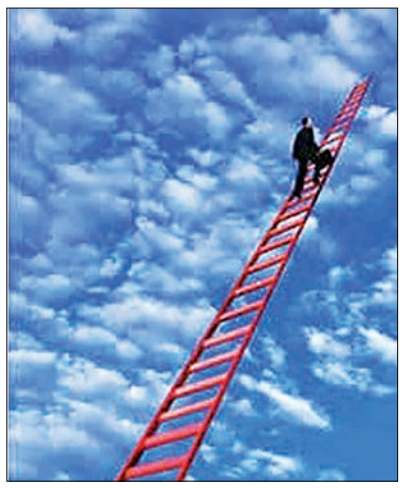
این مولفه هم به میزان آگاهی در رابطه با برند در اذهان مصرف‌کنندگان خودش اشاره دارد. این مولفه در فرآیند ساخت و توسعه یک برند و تفهیم مصرف‌کنندگان در رابطه با نقش و مسئولیت و پیام آن برند برای مصرف‌کنندگان خودش از اهمیت بسیار زیادی برخوردار است.

نکته حائز اهمیت دیگر در این رابطه این است که هر ساله یک ممیزی بر اساس این مدل با جمع‌آوری اطلاعات مربوط به حدود ۱۰۰۰۰ برند بر اساس نظرات ۱۰۰۰۰۰ پاسخ‌دهنده در کشورهای مختلف انجام می‌پذیرد.

منبع: ibazaryabi

مسیر موفقیت

چگونه با ذهنیت کمال‌گرای خود روبه‌رو شویم



در صورتی می‌توانید با کمک یک ذهن کمال‌گرا به نتایج مثبت و سودمندی دست پیدا کنید که از افکارتان آگاه شوید و هدایت آنها را در دست بگیرید.

جیسون سلک، مربی اجرا و عملکرد و نویسنده کتاب «سرسختی ذهنی»، با یادآوری تجربیات شخصی‌اش و راهی که او را به موفقیت رسانده است، می‌نویسد:

پس از فارغ‌التحصیلی از کالج، ۲۰ ساعت در هفته به‌عنوان مربی ورزشی و ۳۰ ساعت به‌عنوان مشاور دبیرستان کار می‌کردم. هم‌زمان در مقطع کارشناسی ارشد درس می‌خواندم که نمرات خوبی کسب کردم(میانگین ۳,۷ از ۴). طی پنج سال اول، ۲۰ قهرمان ایالتی، سه قهرمان منطقه‌ای و یک قهرمان ملی را آموزش دادم.

بسیاری از مردم این دستاوردها را تحسین می‌کنند. اما من، شخصا احساس بدبختی می‌کردم. بدبخت بودم، زیرا زمان کمی صرف فکر کردن به نقاط قوتم می‌کردم و در عوض، همیشه روی کاستی‌هایم متمرکز بودم. نتوانسته بودم معدل چهار را کسب کنم، درآمدزایی بیشتری نداشتم و ورزشکارانی که با من کار می‌کردند، مطابق انتظارم ظاهر نمی‌شدند.

مشکل من «ذهنیت کمال‌گرا» بود. اگر هرروز ۱۰۰ کار فوق‌العاده انجام می‌دادم و تنها در یک کار ناموفق بودم، همه ذهنم روی عدم موفقیت متمرکز می‌شد. دائما در حال تلاش بودم و به‌ندرت برای موفقیت‌هایم ارزشی قائل می‌شدم.

خوشبختانه در آن زمان مجبور شدم کتاب‌های درسی ورزشی و روان‌شناسی را مطالعه کنم. مطالعاتم مرا با «تئوری انتظار» آشنا کرد. تئوری انتظارات توضیح می‌دهد که شما روی هر چیزی متمرکز شوید، همان موضوع در زندگی‌تان بسط پیدا می‌کند. واقعیت این بود که من صرفا به چیزهایی که نداشتم فکر می‌کردم و به تبع آن، زندگی‌ام را پر کرده بودم از نتایجی که دلخواهم نبود. اوایل به این تئوری اعتقاد نداشتم. عادت داشتم خودم را سرزنش کنم و فکر می‌کردم سرزنش باعث می‌شود بیشتر تلاش کنم و کارهایم را بهتر انجام بدهم.

بااین‌حال، تئوری فوق قوی‌تر از این بود که مورد اغماض واقع شود. همه تحقیقات تئوری انتظار را تصدیق می‌کردند. گفت‌وگوی منفی با خویشتن، نه‌تنها باعث بهبود عملکرد نمی‌شود، بلکه بهره‌وری را کاهش می‌دهد. من باید به جای تمرکز روی نداشته‌هایم، روی آنچه انجام می‌دادم یا آنچه می‌خواستم به دست آورم متمرکز می‌شدم.

برای من (و اغلب افراد کمال‌گرا)، فکر کردن به آنچه در دست انجام داریم، زیاد مفید واقع نمی‌شود. ولی فکر کردن به آنچه می‌خواهیم و به‌طور خاص، آنچه به دست خواهیم آورد، کمک زیادی می‌کند. این فکر باعث می‌شود موفقیت بیشتری به دست آوریم و درعین‌حال، تجارب لذت‌بخش‌تری در زندگی داشته باشیم.

کلید هدایت یک ذهن کمال‌گرا به نتایج ارزشمند، آگاهی پیدا کردن از افکاری است که از ذهن می‌گذرد. زمانی‌که متوجه شدید روی مواردی که ندارید متمرکز شده‌اید یا به اتفاقات ناراحت‌کننده فکر می‌کنید، این سؤال را به یاد بیاورید:

چگونه می‌توانم وضعیت فعلی را بهتر کنم؟

نیازی نیست که به شرایط و وضعیت کامل و بی‌نقص برسید. فقط یک مورد را مشخص کنید که اوضاع را کمی بهتر می‌کند. هدف این است که پروسه کمال‌گرایی بی‌وقفه را بشکنیم. کافی است ۶۰ ثانیه، به‌جای فکر کردن به موضوعاتی که ناراحت‌تان می‌کند، روی راه‌حل متمرکز شوید.

برای اکثر افراد کمال‌گرا، هدایت کردن افکار از مشکلات به راه‌حل‌ها، پروسه ساده‌ای نیست. یکی از روش‌هایی که به شما کمک می‌کند افکار مهاجم را کنار بزنید، این است که در پایان هر روز به سه پرسش زیر پاسخ بدهید:

- سه کار خوبی که امروز انجام دادم چه بود؟
- فردا می‌خواهم چه پیشرفتی داشته باشم؟
- چه‌کاری می‌توانم متفاوت انجام بدهم تا به پیشرفت مورد نظرم نزدیک‌تر شوم؟

خودتان را ملزم بدانید که هر شب یا هر زمان که افکار منفی از ذهن‌تان می‌گذرد؛ به این سؤال‌ها پاسخ بدهید. به همین سادگی ذهن شما تمرین می‌کند از تئوری انتظار به نفع خودش استفاده کند. زمانی‌که روی انتظارات‌تان تمرکز می‌کنید، آنچه می‌خواهید در زندگی‌تان بسط می‌یابد و هنگامی‌که به‌طور مداوم به راه‌حل‌ها فکر می‌کنید، موفقیت‌های بیشتری را شاهد خواهید بود. به‌علاوه زندگی لذت‌بخش‌تری را تجربه می‌کنید و به شما اطمینان می‌دهم که گرایشات کمالگرایی‌تان، به یک دارایی ارزشمند تبدیل می‌شود.

منبع: inc/zoomit