

گزارش بانک مرکزی از تحولات بازار مسکن در مهرماه
امسال نشان می‌دهد

مسکن در سراسیبی رکود

در حالی محمد اسلامی کار خود را به تازگی به عنوان وزیر جدید راه و شهرسازی شروع کرده است که بازار مسکن کماکان در رکود به سر می‌برد و در یک سال اخیر قیمت مسکن در شهر تهران ۸۳درصد رشد کرده...

۳

نفت در بورس انرژی ۷۴.۸۵ دلار قیمت خورد

ورود تاریخی نفت به بازار سرمایه

روز یکشنبه روزی تاریخی برای بازار سرمایه بود؛ روزی که یک میلیون بشکه نفت خام سبک ایران برای اولین بار در بورس انرژی عرضه شد و در نهایت پس از رقابت سه خریدار، قیمت نفت در هر بشکه ۷۴ دلار و ۸۵ سنت داد و ستد شد. درحالی که از مدت‌ها قبل شمارش معکوس برای عرضه نفت در بورس شروع شده بود، سرانجام دیروز و پس از کش و قوس‌های فراوان، یک میلیون بشکه نفت خام سبک در بورس انرژی عرضه شد و آنگونه که تابلوی معاملات نشان می‌داد، در نهایت ۲۸۰هزار بشکه نفت خام سبک معامله شد که قیمت هر بشکه...

۴

جنگ تجاری آمریکا و چین، بازار انرژی را بهم ریخته است

جنگ تجاری با سلاح انرژی

۲

مدیریت و کسب‌وکار



مایکروسافت با عبور از آمازون
دومین شرکت با ارزش جهان شد

- ۳نوع از رهبرانی که تغییرات بنیادین ایجاد می‌کنند
- ۱۰۰ توصیه مهم کارآفرینان برتر در راستای موفقیت در کسب‌وکار
- راه‌های بهره‌بردن از شکایت‌های مشتریان
- آیا بهتر است یک پیشگام باشیم یا یک پیرو؟
- بررسی نقطه ضعف اغلب برندها در زمینه بازاریابی و تبلیغات
- کاپوس شبانه‌ارمغان همبرگر برگر کینگ به مناسبت هالووین

۸ تا ۱۶



آژانس بین‌المللی انرژی از پایان ماه عسل
کشورهای نفتی خبر داد

زنگ خطر برای اقتصادهای نفتی

یادداشت

پل را بالا نبر
رودخانه را پایین ببار!

امیرعباس امامی

مدیر روابط عمومی اتحادیه صادرکنندگان
فرآوردهای نفت، گاز و پتروشیمی ایران

تیترا این یادداشت، نام فیلمی کم‌دی از کم‌دین نامدار آمریکایی، جری لوئیس است و داستان مردی را به تصویر می‌کشد که برای به دست آوردن زنش که در آستانه طلاق است دست به هر کاری می‌زند تا او را بازگرداند. داستان مهجوریت بخش خصوصی نفت و فرآورده‌های نفتی کشور نیز به گونه‌ای تراژیک و نه کم‌دی بیائگر مضمون این فیلم است. به نظر می‌رسد از بدو خصوصی‌سازی در کشور تا به امروز، مسیری که این بخش، خصوصا پایین‌دستی آن متحمل شده است قابل قیاس با هیچ‌یک از شرایط و قوانین حمایتی دیگر کشورهای توسعه‌طلب و یا توسعه‌یافته از بخش خصوصی نبوده و در پایش این مسیر، قوانین و ضابطه‌های خاص و بعضا سلیقه‌ای دولت‌ها، نه تنها به توسعه این بخش مجالی نداده بلکه این حضيض توسعه‌ای در نهایت، مشکلات دولت را نیز در چشم‌اندازهای پیشرفتی نفت و...

۳

جهانگیری در آیین نکوداشت روز ملی بیمه سلامت:

امروز بی‌سابقه‌ترین ذخایر اسکناس در کشور وجود دارد

معاون اول رئیس جمهوری با بیان این‌که آمریکا

به دروغ می‌گویند که نفت کشورهای دیگر باید جایگزین نفت ایران شود، ادامه داد: دروغی که آمریکایی‌ها به مردم دنیا و خودشان می‌گویند این است که نفت عربستان سعودی و سایر کشورها باید جایگزین نفت ایران شود تا قیمت نفت بالا نرود. این در حالی است که نفت ایران هیچ جایگزینی ندارد؛ امروز قیمت نفت حدودا بشکه‌ای ۸۰ دلار است و ما همچنان نفت خود را می‌فروشیم، اما اگر آمریکایی‌ها زورشان هم می‌رسید و می‌توانستند صادرات نفت ایران را به صفر برسانند حتما قیمت نفت به بالای ۱۰۰ دلار می‌رسید.

جهانگیری گفت: با همین فضا‌سازی که آمریکایی‌ها تاکنون انجام داده‌اند فکر می‌کنم که اگر ایران یک‌میلیون بشکه نفت نیز با قیمت ۸۰ دلار صادر کند مانند سال‌های ۱۳۸۳ و ۱۳۸۴ درآمد نفت خواهیم داشت.

وی با بیان این‌که ذخایر ارزی کشور امروز در شرایط خوبی قرار دارد، خاطرنشان کرد: آمریکایی‌ها در دروغی دیگر می‌گویند که بعد از برجام ۱۵۰میلیارد دلار منابع مالی در اختیار ایران قرار گرفته است؛ والا اگر چنین پولی بوده، پول خودمان بوده و دلیلی ندارد که آمریکایی در دنیا منت آن را بر سر ما بگذارند؛ پول ایران به ناحق در جایی حبس بوده و الان آزاد شده است؛ دوما آنکه هم آمریکایی‌ها و هم ما می‌دانیم که این پول ۱۵۰میلیارد دلار نبوده است. آمریکایی‌ها به خاطر این‌که به مردم دنیا دروغ بگویند، این رقم را اعلام می‌کنند این در حالی است که بخشی از منابعی که بعد از برجام دسترسی به آن امکان‌پذیر شده، ذخایری است که در بخش‌های مختلف اقتصاد ایران در گذشته وجود داشته و الان هم وجود دارد؛ ما نه آن موقع از آن ذخایر می‌خواستیم و می‌توانستیم استفاده کنیم و نه الان می‌خواهیم و می‌توانیم انجام دهیم.

معاون اول رئیس جمهوری ادامه داد: آنچه که بعد از برجام در اختیار ایران قرار گرفته بخش محدودی در حد چند میلیارد دلار بوده که ما از آن استفاده کرده‌ایم. معاون اول رئیس جمهوری با اشاره به تخصیص ۳.۵میلیارد دلار از منابع کشور به بخش دارو و همچنین حدود تخصص ۱۳ میلیارد دلار برای تامین کالاهای اساسی از ابتدای سال جاری، خاطرنشان کرد: به دلیل شرایطی که با آن مواجه شدیم در بخش‌های تولیدی با محدودیت‌هایی روبه‌رو شده‌ایم، اما با شناختی که از بخش خصوصی دارم، می‌دانم که اگر این بخش با قدرت به صحنه بیاید، دولت نیز به صحنه می‌آید و مشکلات برطرف خواهد شد.

وی به قرار گرفتن روزشمار آغاز دور جدید تحریم‌ها در پایگاه‌های اینترنتی کاخ سفید اشاره و تصریح کرد:

مردم با اطمینان بدانند هیچ اتفاق جدیدی در ۱۳ و ۱۴ آبان‌ماه نخواهد افتاد، چرا که همه اتفاقات مورد نظر آمریکایی‌ها طی ماه‌های قبل رخ داده است؛ ما نیز کار خود را در این مدت انجام داده‌ایم. جهانگیری با بیان این‌که ایران کشوری بزرگ و با موقعیت جغرافیایی استثنایی است که با ۲۵ کشور مرز مشترک دارد که هر کدام از آنها دروازه‌ای بزرگ به سمت ایران هستند، تاکید کرد: راه برخورد با ایران، راه تعامل، منطق و گفت‌وگو است و نمی‌توان با ملت ایران با زورگویی سخن گفت.

وی همچنین با تاکید بر این‌که در شرایط فعلی در داخل کشور باید همگان توان خود را برای حل مشکلات بگذارند، گفت: در داخل باید همگان شانه خود را زیر باری بگذاریم که باید به مقصد برسانیم و بدانیم که آبروی ما باید فدای آبروی ملت ایران شود.

معاون اول رئیس جمهوری در بخش دیگری از صحبت‌های خود با اشاره به طرح تحول سلامت به عنوان یکی از افتخارات دولت یازدهم خاطرنشان کرد: مهم‌ترین پیام طرح تحول سلامت آن بود که به مردم بگوییم در روز سختی و زمانی که با بیماری مواجه می‌شوند، دولت به فکر آنها بوده تا در آن روز دچار ناآرامی نشوند و از مشکلات عبور کنند.

جهانگیری با تاکید بر این‌که مهم‌ترین کارکرد و پیام فعالیت بیمه‌ها آن است که چتر حمایتی مردم هستند، ادامه داد: کار سیاست‌گذار این است که به مردم بگوید پیش از فرا رسیدن روز سختی به فکر این روزها و شرایط مردم بوده و برای آن برنامه‌ریزی کرده است. یکی از این سیاست‌گذاری‌ها و برنامه‌ریزی‌ها، مصوبه‌ای است که دولت برای سال جاری به تصویب رساند؛ به دلیل اتفاقاتی که افتاد زندگی بخش وسیعی از مردم با مخاطره مواجه شد و به همین خاطر نیز دولت تصویب کرد که بیش از ۱۰ هزار میلیارد تومان برای حمایت از اقشار آسیب‌پذیر اعتبار تخصیص دهد.

وی با قدردانی از وزیر بهداشت به دلیل اجرای طرح تحول سلامت، گفت: حسن طرح تحول سلامت سیاست‌گذاری و برنامه‌ریزی خوبی است که صورت گرفته، خوشبختانه یک وزیر دلسوز و عاشق مردم نیز با تیمی خوب اجرای این طرح را برعهده گرفته و توانسته تا اجرای این طرح را تا به امروز پیش ببرد. معاون اول رئیس جمهوری با تاکید بر این‌که تأثیرات طرح تحول سلامت در شهرهای دورافتاده بسیار بیشتر از کلانشهرهایی نظیر تهران است، اظهار کرد: طرح تحول سلامت هشت برنامه داشت که فقط مربوط به کاهش هزینه‌های درمانی نبود، بلکه با اجرای آن بسیاری از بیمارستان‌های کشور نوسازی و تجهیز و پزشکان زیادی در مناطق مختلف و محروم اعزام شدند و مجموعه وسیعی از خدمات به مردم ارائه شد.

گمانه‌زنی درباره نرخ‌های کلیدی بودجه

قیمت نفت و دلار در بودجه ۹۸ چقدر است؟

در روز می‌رسد. اطلاعات دریافتی ایسنا نیز از این حکایت دارد که در رابطه با تعیین قیمت فروش هر بشکه نفت با توجه به افزایش قیمتی که در بازارهای جهانی در چند ماه گذشته داشته و اکنون به میانگین حدود ۷۵ دلار در هر بشکه می‌رسد، برای بودجه سال بعد بحث‌هایی برای نفت حدود ۶۵ دلاری وجود دارد و بعید نیست که این قیمت برای آن ثبت شود.

از سوی دیگر باید نفت فروخته‌شده توسط دولت از سوی بانک مرکزی به ریال تبدیل شود که هر ساله مبنای آن برای پیش‌بینی درآمد نفتی دولت تعیین می‌شود. نرخ‌هایی که پیشنهاد شده هنوز نهایی نشده است اما ظاهرا نرخ ۵۵۰۰ تومان نیز برای هر دلار از احتمال بالاتری برخوردار است.

بر این اساس دولت درآمدهای ارزی خود در سال آینده را با رشد قیمت دلار به ریال تبدیل خواهد کرد و البته این امری طبیعی بوده و هر ساله معمولاً قیمت دلار در بودجه نسبت به سال قبل افزایش دارد. برای سال جاری مبنای دلاری بودجه ۳۵۰۰تومان بود.

گرچه احتمالا با توجه به تحریم‌های پیش رو میزان صادرات نفت ایران کاهش خواهد یافت اما به هر حال افزایش قیمت دلار در بودجه و همچنین افزایش قیمت نفت در بازارهای جهانی تا حدی این کسری را می‌تواند جبران کند؛ همان‌طور که در ماه‌های ابتدایی امسال و براساس آنچه سازمان برنامه و بودجه اعلام کرد افزایش قیمت نفت موجب افزایش درآمدهای نفتی شد، چراکه دولت برای قیمت نفت حدود ۵۵ دلار در هر بشکه با نرخ ۳۵۰۰ تومان پیش‌بینی کرده بود که این نرخ برای هر بشکه نفت در بازارهای جهانی تا بیش از ۷۰دلار افزایش داشت.

با این وجود اعداد و ارقام بودجه معمولاً تا پایان روزهای پایانی تحویل به مجلس (نیمه آذر) در حال گمانه‌زنی و چکش‌کاری بوده و ممکن است تا تغییر در نرخ‌ها و سقف‌های بودجه محتمل است.

گرچه هنوز بحث‌ها و رایزنی‌ها در رابطه با تعیین نرخ دلار و نفت در بودجه سال آینده ادامه دارد، اما احتمال اینکه قیمت دلار به عنوان مبنای تبدیل درآمدهای ارزی به ریال تا حدود ۵۵۰۰ تومان تعیین شود، بیش از نرخ‌های دیگر است و بحث‌هایی برای نفت حدود ۶۵ دلاری مطرح است.

به گزارش ایسنا، اخیرا بحثنامه بودجه سال آینده از سوی رئیس‌جمهور به دستگاه‌های اجرایی ابلاغ شد، ولی ضوابط و چارچوب‌های آن که باید مبنای تعیین بودجه دستگاه‌ها قرار گیرد، اعلام نشده است. این ضوابط می‌تواند تعیین‌کننده سقف هزینه‌ها و منابع در اختیار دولت و به دنبال آن دستگاه‌های اجرایی باشد. این در حالی است که تعیین شاخص‌های کلان برای پیش‌بینی بودجه از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است که تعیین‌کننده منابع درآمدی و همچنین نوع هزینه‌کرد دولت خواهد بود.

با توجه به اینکه بخشی و در حدود یک سوم منابع عمومی دولت از محل درآمدهای نفتی تامین می‌شود، بر این اساس پیش‌بینی قیمت هر بشکه نفت، میزان صادرات و در اهم آن نرخ دلاری که قرار است درآمدهای نفتی به ریال تبدیل شود، قابل توجه است که هر ساله در رابطه با آن بحث‌های زیادی شکل می‌گیرد و معمولاً تا روزهای تحویل لایحه به مجلس ادامه پیدا می‌کند.

اما با توجه به شرایط ویژه‌ای که احتمالا پیش روی دولت در سال آینده خواهد بود و رئیس سازمان برنامه و بودجه در رابطه با آن تاکنون سائلی را مطرح کرده و گفته که «با توجه به تحریم‌های احتمالی آمریکا شرایط بودجه را به طور ویژه بررسی و تدوین خواهند کرد»، بحث درآمدهای نفتی به گونه‌ای است که احتمالا و براساس آنچه مسئولان اعلام کرده‌اند میزان صادرات نفت تا حدود یک میلیون بشکه در روز خواهد بود.

این در حالی است که اکنون برای سال جاری صادرات نفت به حدود ۲میلیون و ۴۰۰ هزار بشکه

۸۸۹۳۶۶۵۱



سازمان آگهی‌ها



۱۰ کشور فقیر از نظر تولید ناخالص داخلی

فقیر ترین‌های جهان را بشناسید

در حالی که فقر شدید در بیشتر اقتصادها به کمتر از ۳درصد رسیده است، اما شیوع فقر در جهان گسترش یافته است، آن‌هم درست از زمانی که استانداردهای بالاتر برای فقر تعریف شد؛ این نتیجه گزارش‌ی است که بانک جهانی اخیرا درباره فقر شدید و شیوع آن در جهان منتشر کرده است. به عبارت دیگر، بخش عمده‌ای از جمعیت جهان همچنان زیر خط فقر که کمتر از ۱.۲۵ دلار درآمد در روز است زندگی می‌کنند و همچنان دهه‌های متعددی تا ریشه‌کنی فقر از روی زمین فاصله وجود دارد.

در همین ارتباط، «پسنا» در گزارشی به بررسی فقیرترین کشورهای جهان از نظر سرانه تولید ناخالص داخلی اسمی پرداخته است. این فهرستی است که هیچ کشوری مایل نیست در صدر آن باشد و همان‌طور که انتظار می‌رود بسیاری از فقیرترین کشورهای جهان از قاره آفریقا هستند. این رتبه‌بندی براساس آمار فوکوس اکونومیکس است و این کشورها عبارتند از:

کنگو: سرانه تولید ناخالص داخلی پیش‌بینی شده جمهوری دموکراتیک کنگو تنها ۴۶۸ دلار است که نمی‌تواند بدتر از این باشد و نمی‌توان تصور کرد مردم چگونه می‌توانند به مدت یک سال با این میزان پول که در کشوری مانند آمریکا برای خرید یک محصول فناوری مانند اپل واچ هزینه می‌شود، زندگی خود را بگذرانند. جمهوری دموکراتیک کنگو منابع طبیعی وسیعی دارد، اما حضور شبه‌نظامیان، دههما درگیری داخلی و ناآرامی سیاسی وضعیت در این کشور را وخیم کرده است. جنگ داخلی در این فاصله در سال ۱۹۹۷ تا ۲۰۰۳ جان حدود ۶میلیون نفر را گرفت.

موزامبیک: کشور آفریقایی دیگری که در صدر این فهرست قرار دارد موزامبیک با سرانه تولید ناخالص داخلی پیش‌بینی شده ۴۸۶ دلار در سال ۲۰۱۸ است. نام این کشور با فساد مترادف شده است. زیرساخت ضعیف، عدم وجود خدمات ابتدایی و عدم دسترسی به تجهیزات کشاورزی، به رشد این کشور آسیب زده است با این حال این کشور امیدوار است اقتصاد خود را با بهره‌گرفتن از ذخایر گاز طبیعی عظیمی که در سال ۲۰۱۱ کشف شد، تغییر دهد.

اوگاندا: اوگاندا در فاصله سال ۱۹۹۰ تا ۲۰۱۰ توسعه اقتصادی سریعی را تجربه کرد، اما رشد این کشور از آن زمان آهسته شده است. سرانه تولید ناخالص داخلی پیش‌بینی‌شده در سال ۲۰۱۸ تنها ۷۳۸ دلار است. ناآرامی در کشور همسایه سودان جنوبی، اوگاندا را با سیل زیادی از پناهندگان روبه‌رو کرده است. خوشبختانه سرمایه‌گذاری خارجی در حال افزایش است که ممکن است به اشتغال‌زایی و ریشه‌کنی فقر در آینده نزدیک کمک کند. فوکوس اکونومیکس انتظار دارد اقتصاد این کشور در سال میلادی آینده ۵۸درصد رشد کند.

تاجیکستان: تاجیکستان با سرانه تولید ناخالص داخلی اسمی تنها ۸۳۸ دلار، چهارمین کشور در میان فقیرترین کشورهای جهان است. این کشور پس از فروپاشی اتحادیه جماهیر شوروی سابق در سال۱۹۹۱ استقلال یافت، اما پس از آن درگیر یک جنگ داخلی شد که تا سال ۱۹۹۷ ادامه یافت. از آن زمان شرایط اقتصادی این کشور بهبود قابل توجهی پیدا کرده است. نرخ فقر از ۸۳درصد جمعیت در سال ۲۰۰۰ به تنها ۳۰درصد در سال ۲۰۱۶ کاهش پیدا کرد.

هاییتی: هاییتی سرانه تولید ناخالص داخلی ۸۷۴دلار دارد. طبق اعلام بانک جهانی، حدود ۹۰درصد از جمعیت این کشور در مناطق آسیب‌پذیر در برابر بلایای طبیعی و شرایط جوی نامساعد زندگی می‌کند. هاییتی بلایای طبیعی بسیاری را در یک دهه گذشته پشت سر گذاشته است از جمله زلزله سال ۲۰۱۰ که دهه هزار کشته برجای گذاشت و باعث شد خساراتی معادل یک سوم از تولید ناخالص داخلی این کشور به بار بیاید. هاییتی فقیرترین کشور در نیم کره غربی است.

اتیوپی: طبق اعلام بانک جهانی، بیش از ۵۵درصد از جمعیت اتیوپی در سال ۲۰۱۰ پایین خط فقر زندگی می‌کردند، اما این نرخ به مدد رشد اقتصادی قابل ملاحظه این کشور در سال ۲۰۱۱ به ۳۳درصد کاهش پیدا کرد. اتیوپی همچنان یکی از فقیرترین کشورهای جهان است که سرانه تولید ناخالص داخلی اسمی پیش‌بینی شده آن در سال ۲۰۱۸ تنها ۹۹۸ دلار است. حکومت مستبد و ناآرامی داخلی بر رشد اقتصادی این کشور تاثیر قابل توجهی داشته است.

یمن: طبق اعلام فوکوس اکونومیکس، سرانه تولید ناخالص داخلی اسمی پیش‌بینی شده کشور جنگ‌زده یمن تنها ۹۹۸ دلار است. یمن در جنگ به سر می‌برد و بیش از نیمی از جمعیت این کشور در مناطقی به سر می‌برند که در جنگ ویران شده است. حتی خدمات ابتدایی نیز تعریفی ندارد. بیش از یک میلیون مورد ابتلا به وبا در این کشور مشاهده شده است. فوکوس اکونومیکس پیش‌بینی کرده است تولید ناخالص داخلی یمن در سال میلادی جاری تنها ۲.۸درصد رشد می‌کند. ازبکستان: ازبکستان مانند تازانیا موفق شده شمار زیادی از مردم خود را در یک دهه گذشته از فقر خارج کند. سرانه تولید ناخالص داخلی اسمی امسال این کشور ۱۰۲۶ دلار برآورد شده است. ازبکستان غنی از کالاهایی مانند طلا، مس و گاز طبیعی است. با این حال این کشور برای تجارت کاملا به چین و روسیه وابسته است. دولت ازبکستان مجموعه‌ای از ابتکارها را برای آزادسازی اقتصادی این کشور آغاز کرده است. تانزانیا: اقتصاد تانزانیا در یک دهه گذشته با نرخ ۶تا ۷درصد رشد کرده، اما سرانه تولید ناخالص داخلی اسمی یکی از پایین‌ترین‌ها در جهان باقی مانده است. برآورد شده سرانه تولید ناخالص داخلی اسمی امسال تانزانیا ۱۱۱۲ دلار است. اگرچه درصد جمعیتی که پایین خط فقر زندگی می‌کند در یک دهه گذشته کاهش پیدا کرده، اما شمار مطلق آنها به دلیل رشد انفجاری جمعیت کاهش نیافته است. فعالیت کشاورزی، سرمایه‌گذاری زیرساخت و فضای تجاری در تانزانیا بهبود یافته است.

قرقیزستان: طبق اعلام فوکوس اکونومیکس، برآورد شده سرانه تولید ناخالص داخلی اسمی قرقیزستان در سال ۲۰۱۸ تنها ۱۲۲۲ دلار است. این کشور محصور در خشکی در سال ۱۹۹۱ استقلال یافت و قربانی فساد گسترده، حکمرانی ضعیف و بی‌ثباتی اجتماعی است. اقتصاد قرقیزستان در برابر شوک‌های اقتصادی خارجی به دلیل اتکای بیش از حد طلا و پول ارسالی کارکنان مقیم خارج آسیب‌پذیر مانده است. انتظار می‌رود اقتصاد قرقیزستان ۴.۷درصد در سال ۲۰۱۹ رشد کند.

وضعیت در همه این کشورها کاملا تیره است، اما انتظار می‌رود اوضاع در آینده که اقتصادهای نوظهور اهمیت بیشتری در رشد اقتصاد جهانی پیدا می‌کنند، بهبود پیدا کنند.

جنگ تجاری آمریکا و چین، بازار انرژی را بهم ریخته است

جنگ تجاری با سلاح انرژی



چین را از پروژه قطر گاز تأمین خواهد کرد که با سرمایه‌گذاری مشترک شرکت نفت قطر، «کسون موبیل»، «توتال» آمریکا و فرانسه اجرایی شده است.

طبق برنامه‌ریزی انجام‌شده، اولین محموله از این قرارداد تا اواخر ماه جاری میلادی (سپتامبر) به چین تحویل داده خواهد شد. قطر گاز بزرگ‌ترین شرکت تولیدکننده ال ان جی دنیا است که ظرفیت تولید ۷۷ میلیون تن گاز مایع در سال را دارد. از سوی دیگر، «پتروچاینا» بزرگترین شرکت عرضه‌کننده گاز چین است که حدود ۶۶درصد از تقاضای گاز چین در سال ۲۰۱۷ میلادی را تأمین کرده است. قطر پیش از این نیز در سال ۲۰۱۶ میلادی با پاکستان قراردادی را به امضا رساند که طی آن شرکت گاز قطر موظف شد از سال ۲۰۱۸ میلادی به مدت ۲۰ سال، ۱.۳ میلیون تن در سال، گاز طبیعی مایع‌شده را به پاکستان صادر کند. البته این حجم گاز صادراتی بسته به توافق طرفین می‌تواند به ۳.۲ میلیون تن در سال نیز افزایش یابد. گاز صادراتی مورد نیاز این قرارداد نیز از محل توسعه پروژه قطر گاز تأمین می‌شود.

همانطور که ملاحظه می‌شود قطر به عنوان یکی از رقبای اصلی آمریکا در تجارت جهانی ال ان جی به خوبی توانسته از این فرصت بهره لازم را ببرد و با همکاری گسترده شرکت‌های بزرگ بین‌المللی نفتی بخشی از بزرگ‌ترین بازار تقاضای گاز جهان را در اختیار بگیرد. براساس گزارش‌های بین‌المللی، واردات ال ان جی چین در هشت ماه نخست سال جاری میلادی ۳۵درصد رشد کرده است و با پیشی گرفتن از ژاپن، هم‌اکنون به عنوان بزرگ‌ترین واردکننده ال ان جی جهان شناخته می‌شود. حرکت چین برای استفاده بیشتر از گاز طبیعی و کاهش مصرف زغال‌سنگ، (در راستای کاهش انتشار گازهای آلاینده) تقاضای جهانی گاز را به سمت خود هدایت کرده است.

اقدامات آمریکا در آغاز جنگ تجاری با چین به واکنش‌هایی از سوی چین منجر شده که تأثیر قابل توجهی بر تجارت جهانی ال ان جی گذاشته است.

اموال تعرفه ۱۰درصدی چین بر واردات ال ان جی از آمریکا، برنامه آمریکا را درخصوص دستیابی به جایگاه اول در بازار جهانی انرژی از طریق توسعه صادرات گاز طبیعی مایع‌شده تضعیف کرده و این فرصت را به کشورهای قطر و استرالیا می‌دهد که بتوانند صادرات محموله‌های ال ان جی خود را افزایش دهند. چین حدود ۱۵درصد از حجم صادرات ال ان جی آمریکا را به خود اختصاص داده است، اما این میزان از ابتدای سال ۲۰۱۸ میلادی و با شروع جنگ تجاری بین دو کشور، کاهش یافته است.

از سوی دیگر، چین در اقدامی تلافی‌جویانه و جهت تأمین پایدار گاز مورد نیاز خود به بستن قرارداد بلندمدت ۲۲ ساله واردات ال ان جی با قطر اقدام کرد. بر این اساس، شرکت نفت چین در ۱۰سپتامبر ۲۰۱۸ با شرکت قطر گاز توافق بلندمدت خرید و فروش (ASP) جهت صادرات شالیانه حدود ۳.۴ میلیون تن ال ان جی (بیش از ۴ میلیارد مترمکعب) را به مدت ۲۲ سال به امضا رساند. این قرارداد ۲۲ ساله در سال ۲۰۴۰ میلادی به پایان خواهد رسید و شرکت قطر گاز؛ ال ان جی مورد نیاز

جدول تعرفه های آمریکا و چین علیه یکدیگر در سال ۲۰۱۸

مرحله تعرفه	میزان تعرفه	کشور اعمال کننده تعرفه	حجم کالای مورد تعرفه	نوع کالای مورد تعرفه
فاز اول	۲۵ درصد	آمریکا علیه چین	۳۴ میلیارد دلار	۱۳۰۰ قلم کالای چینی
فاز اول	۲۵ درصد	چین علیه آمریکا	۳۵ میلیارد دلار	۱۰۰ قلم کالای آمریکایی
فاز دوم	۱۰ درصد	آمریکا علیه چین	۲۰۰ میلیارد دلار	۶۰۰۰ قلم کالای چینی
فاز دوم	۱۰ درصد	چین علیه آمریکا	۶۰ میلیارد دلار	عمدتا واردات LNG از آمریکا

آژانس بین‌المللی انرژی از پایان ماه عسل کشورهای نفتی خبر داد

زنگ خطر برای اقتصادهای نفتی

اصلاحات اساسی، این ضرر در درآمد به معنای کسری هنگفت حساب جاری، فشار نزولی روی ارزهای ملی و هزینه دولتی کمتر است. در خاورمیانه، ریسک‌های اقتصادی معادل کاهش ۱۵۰۰ دلاری میانگین درآمد شخصی سالانه هر فرد است.

این مسئله به خصوص در کشورهایی مانند نیجریه، عراق و عربستان سعودی که به قیمت بالای نفت برای حفظ مخارج اجتماعی نیاز دارند، موجب نگرانی است. ثبات مسئله مهمی برای جمعیت فزاینده متقاضیان کار است.

یک سناریوی دیگر به بررسی چشم‌انداز رشد سریع انرژی پاک‌تر پرداخته و در آن پیک تقاضا برای نفت در آینده نزدیک فرض شده است. نتیجه این سناریو مشابه سناریویی است که در آن قیمت‌های نفت پایین می‌ماند یعنی درآمدهای نفتی به سطح پیش از سال ۲۰۱۴ بهبود نخواهد یافت و کشورهای نفتی با بحران مواجه می‌شوند.

به عبارت دیگر، هر طور که نگاه شود کشورهای نفتی اگر اقتصادهای‌شان را متنوع نکرده و از نفت فاصله نگیرند، با آینده تاریکی روبه‌رو خواهند شد.

آژانس بین‌المللی انرژی پیشنهادهای معدودی برای این تولیدکنندگان بزرگ نفت دارد. این کشورها باید هزینه‌های تولید نفت را پایین نگه دارند و یارانه‌های سوخت را کاهش داده و به بهره‌وری انرژی متوسل شوند تا منابع انرژی‌شان حفظ شود.

براساس گزارش اوپل پرایس، یک شیوه اتلافی، سوزاندن نفت برای برق است که اکنون تا حدودی در اکثر نقاط جهان به چشم نمی‌خورد، اما کشورهای خلیج فارس همچنان حدود ۲میلیون بشکه در روز برای برق مصرف می‌کنند که از نظر فصلی نوسان دارد و در ماه‌های تابستان افزایش پیدا می‌کند. فاتح بیرول، مدیر اجرایی آژانس بین‌المللی انرژی در این باره اظهار کرده: این یک کار بیهوده است. درست مثل این است که از عطر چنل برای سوخت خودرو استفاده کنید.

می‌کند و آژانس بین‌المللی انرژی در گزارش خود روی شش کشور عراق، نیجریه، روسیه، عربستان سعودی، امارات متحده عربی و ونزوئلا متمرکز شده است. تمامی این کشورها تولیدکننده بزرگ نفت هستند و برای تأمین بودجه، وابستگی بالایی به درآمدهای نفتی دارند.

این وابستگی در سیکل‌های معمولی یک ریسک به شمار می‌رود. آژانس بین‌المللی انرژی در این گزارش خاطرنشان کرده است که عراق پس از ریزش قیمت نفت در سال ۲۰۱۴، با افت ۴۰درصدی درآمد نفتی خود مواجه شد در حالی که درآمد ونزوئلا ۷۰درصد کاهش یافت. نوسانات شدید در درآمد هیدروکربن ممکن است وضعیت فاینانس این کشورها را به شدت بی‌ثبات کند و این اقتصادها متعطف نیستند. این مشکل وابستگی به پول نفت در آینده وخامت بیشتری پیدا خواهد کرد، زیرا خودروهای برقی سرانجام رقیب جایگزینی برای نفت در بخش حمل و نقل عرضه خواهند کند و همزمان محدودیت‌های آلاینده‌گی، تغییر الگوی مصرف از سوخت‌های فسیلی به سوخت‌های پاک‌تر را تسریع خواهد کرد. این به معنای آن است که تهدیدها در آینده ساختاری بوده و دورهای نیستند.

براساس سناریوی سیاست‌های جدید که در گزارش آژانس مطرح شده، بحران در کمین تولیدکنندگان نفت، ممکن است در دهه ۲۰۲۰ حاد نشود زیرا انتظار می‌رود روند رشد تولید شیل آمریکا ثابت شود و احتمال محدودیت عرضه در میان‌مدت، درآمدها را بالا نگه دارد. با این حال این امر ممکن است گذر انرژی را تسریع کند.

اما سناریوی قیمت پایین‌تر نفت تیره‌تر بوده و لزوم تنوع اقتصادی را مبرم می‌کند. در این سناریو فرض شده که با تولید بالاتر نفت شیل آمریکا و بهره‌وری انرژی، اگر قیمت نفت در محدوده ۶۰ تا ۷۰ دلار در هر بشکه باشد، درآمد نفت و گاز هرگز به سطح دوره ۲۰۱۰ تا ۲۰۱۵ بهبود نخواهد یافت و نهایتا به از دست رفتن ۷ تریلیون دلار درآمد در دوره منتهی به سال ۲۰۴۰ منجر می‌شود. بدون انجام

فرصت امروز: آتش جنگ تجاری آمریکا و چین همچنان تند است؛ جنگی که برندگان و بازندگانش این روزها موضوع تحلیل‌های گوناگون شده و از قضا پیامدهای این جنگ تجاری میان واشنگتن و پکن به حوزه انرژی نیز کشیده و قواعد بازار انرژی را بهم ریخته است.

در همین زمینه، مرکز پژوهش‌های مجلس در گزارشی به بازخوانی پیامدهای جنگ تجاری آمریکا علیه چین در حوزه انرژی (ال ان جی) پرداخته است. این گزارش که در ماهنامه تحلیلی انرژی منتشر شده است، تأثیر قابل توجه این جنگ تجاری بر تجارت جهانی ال ان جی را بررسی کرده است.

طبق این گزارش، دونالد ترامپ رئیس‌جمهور آمریکا، از زمان روی کار آمدن خود به دنبال بهبود وضعیت تراز تجاری ایالات متحده با چین بود تا با سیاست‌های ضد تجارت آزاد خود بتواند وضعیت اقتصادی آمریکا را سامان بخشد. از این رو، در مرحله اول بر ۳۴ میلیارد دلار از کالاهای وارداتی از چین تعرفه ۲۵درصدی اعمال کرد. این تعرفه شامل حدود ۱۳۰۰ قلم کالای چینی ازجمله تلویزیون، قطعات هواپیما و وسایل پزشکی بود. در پاسخ به این اقدام، چین نیز بر ۳۵ میلیارد دلار از کالاهای وارداتی از ایالات متحده تعرفه ۲۵درصدی اعمال کرد. این تعرفه چین نیز شامل حدود ۱۰۰ قلم کالاهای آمریکایی ازجمله اتومبیل، هواپیما و طیف وسیعی از محصولات کشاورزی آمریکا بود. در فاز دوم برنامه جریان کسری تجاری آمریکا در برابر چین، ایالات متحده بر ۲۰۰ میلیارد دلار از کالاهای وارداتی چین تعرفه ۱۰درصدی اعمال کرد. تعرفه‌های جدید بر ۶۰۰۰ قلم کالای چینی اعمال شده است. چین نیز در پاسخ به این اقدام بر ۶میلیارد دلار از محصولات وارداتی از آمریکا تعرفه ۱۰درصدی اعمال کرده است. تعرفه چین به طور ویژه واردات گاز طبیعی مایع‌شده (ال ان جی) از آمریکا را نیز

ارتباطات

وزیر اقتصاد از تهیه بسته مقابله با تحریم در وزارت اقتصاد خبر داد

تحریم‌های ۱۳ آبان از قبل اجرایی شده است

وزیر جدید اقتصاد از تهیه بسته مقابله با تحریم در وزارت اقتصاد خبر داد و گفت تحریمی که آمریکا می‌خواهد در ۱۳ آبان اعلام کند، قبلاً اجرایی کرده است. فرهاد دژپسند در گفت‌وگو با رادیو تهران با بیان اینکه تحریمی که می‌خواهند در ۱۳ آبان اعلام کنند، از قبل اجرایی کرده‌اند گفت: همکاران ما در وزارت امور اقتصادی و دارایی به درستی در حال رصد برنامه‌های دشمن و در حال آماده‌سازی بسته‌هایی برای مواجهه با این دشمنی‌ها هستند. دژپسند درباره برنامه‌های اصلی خود در وزارت اقتصاد و دارایی نیز گفت: طبیعی است که در این شرایط همه انتظار دارند که با توجه به تحریم‌های دشمن، ببینند ما چه برنامه‌ای را تدارک دیدیم.

تامین مالی اقتصادی

به گزارش ایبنا، وزیر جدید اقتصاد ادامه داد: اولین برنامه مد نظر، تامین مالی اقتصادی است. دومین کار بهبود فضای کسب و کار اقتصادی از طریق تسهیل شرایط گمرکی است. سومین کار این است که بتوانیم سیاست‌های خصوصی‌سازی را همانطور که در اصل ۴۴ آمده پیاده کنیم و در نهایت با الکترونیکی کردن و ساماندهی مشخص، با فساد مقابله کنیم چرا که فساد اقتصاد را زمین‌گیر می‌کند. امیدوارم در این کارها با همکاری دیگران، گام بلندی برداریم.

افزایش حجم نقدینگی

دژپسند در پاسخ به این سوال که در صورت افزایش وام مسکن، با بحث افزایش حجم نقدینگی چه خواهیم کرد؟ گفت: باید بحث تامین مسکن به خصوص برای اقشار خاص مورد توجه جدی قرار گیرد اما راهکارهای دیگری هست که باید به صورت یک بسته و مجموعه سیاستی و اجرایی تدوین شود و عرضه و تقاضا باهم مدیریت شود. باید نهادهای انبوه‌ساز به خصوص در بافت فرسوده را تقویت کنیم. وی افزود: به هر حال اگر قرار است بحث افزایش وام مسکن را داشته باشیم باید تمهیدات لازم را داشته باشیم تا خود این موضوع باعث افزایش قیمت مسکن نشود.

مقابله با جنگ روانی دشمن

وزیر اقتصاد با اشاره به پذیرش تصدی وزارت اقتصاد و دارایی در این شرایط سخت اظهار کرد: ما همه‌چیز خود را مدیون نظام جمهوری اسلامی هستیم و طبیعی است که در همین شرایط سخت باید هرچه داریم به نظام تقدیم کنیم و با کمک دوستان و مدیران این ریسک را مدیریت کنیم و اقتصاد را با کمترین معضل از این بحران عبور دهیم. وی با بیان نظر خود درباره جنگ روانی دشمن درباره ماجرای ۱۳ آبان بیان کرد: آنها دشمن هستند و طبیعی است که بخواهند به صورت‌های گوناگون و روش‌های گوناگون اهداف خود را تامین کنند. ما ایرانی هستیم و شیعه هستیم با عاشورا، ما کسانی هستیم که در جنگ هشت ساله با عراق یک سانت از خاک خود را ندادیم. ممکن است به مردم ما سخت بگذرد که می‌گذرد اما باید دست به دست هم بدهیم تا از هویت اسلامی و دینی خودمان حراست کنیم و با قامت بلند بایستیم. من یقین دارم اگر همان مردم دهه ۶۰ باشیم، با یکدلی و همدلی و سرمایه اجتماعی بالا، می‌توانیم تأثیر ادعاهای این آقایان آمریکایی را به حداقل ممکن کاهش دهیم.

نگران نیستم

وی در ادامه افزود: با توجه به اینکه، تحریمی که می‌خواهند در ۱۳ آبان اعلام کنند، قبلاً اجرایی کرده‌اند، من فکر می‌کنم می‌شود با همت بلند، آثار آخرین گام این دشمن قسم‌خورده را کاهش داد. برای اقشار ما سخت خواهد بود اما امیدوارم تحمل بیشتری داشته باشیم تا بتوانیم از این دسیسه نیز سرفراز بیرون بیاایم. من خیلی نگران این موضوع نیستم چون همت مردم ایران را می‌شناسم.

گزارش بانک مرکزی از تحولات بازار مسکن در همراه امسال نشان می‌دهد

مسکن در سراسی‌بی رکود



ترتیب با سهم‌های ۹.۷ و ۸.۸درصد در رتبه‌های بعدی قرار گرفته‌اند.

درمجموع ۷۴درصد از کل معاملات انجام‌شده در شهر تهران مربوط به ۱۰ منطقه شهر به ترتیب فراوانی شامل مناطق ۵، ۲، ۴، ۱۰، ۱، ۷، ۱۴، ۱۵ و ۳ بوده و ۱۲ منطقه باقیمانده ۲۶درصد از تعداد معاملات را به خود اختصاص داده‌اند.

تحولات قیمت مسکن

در همراه میانگین قیمت یک مترمربع زیربنای واحد مسکونی معامله‌شده از طریق بنگاه‌های معاملات ملکی شهر تهران ۸۶.۱ میلیون ریال بود که نسبت به ماه پیش و ماه مشابه پارسال به ترتیب ۶.۴ و ۸۳.۵درصد افزایش نشان می‌دهد. بیشترین رشد میانگین قیمت در این ماه نسبت به ماه مشابه پارسال به منطقه ۵ معادل ۱۰۴.۶درصد و کمترین میزان رشد به منطقه ۱۲ معادل ۴۱.۴درصد تعلق دارد. در مناطق بیست‌ودوگانه شهرداری تهران، بیشترین متوسط قیمت یک مترمربع زیربنای واحد مسکونی معامله‌شده معادل ۱۸۷ میلیون و ۷۰۰ هزار ریال به منطقه یک و کمترین آن با ۳۶ میلیون و یکصد هزار ریال به منطقه ۱۸ تعلق داشته است که نسبت به ماه مشابه پارسال به ترتیب ۸۲.۹ و ۵۸.۹درصد افزایش نشان می‌دهد.

تحولات ۷ماهه معاملات مسکن

در هفت‌ماهه امسال تعداد معاملات آپارتمان‌های مسکونی شهر تهران به ۸۴ هزار واحد مسکونی رسید که در مقایسه با مدت مشابه پارسال ۱۴.۹درصد کاهش نشان می‌دهد. در این مدت متوسط قیمت یک مترمربع بنای واحد مسکونی معامله‌شده از طریق بنگاه‌های معاملات ملکی در شهر تهران ۷۰ میلیون و ۱۰۰ هزار ریال بوده است که نسبت به مدت مشابه پارسال ۵۵.۴درصد افزایش نشان می‌دهد.

دامنه‌های قیمتی مورد تقاضا

توزیع فراوانی تعداد واحدهای مسکونی معامله‌شده برحسب قیمت یک مترمربع بنا در همراه امسال بیانگر آن است که واحدهای مسکونی در دامنه قیمتی ۶۰ میلیون تا ۷۰ میلیون ریال به ازای هر مترمربع بنا با سهم ۹.۷درصد بیشترین سهم از معاملات شهر تهران را به خود

در حالی محمد اسلامی کار خود را به تازگی به عنوان وزیر جدید راه و شهرسازی شروع کرده است که بازار مسکن کماکان در رکود به سر می‌برد و در یک سال اخیر قیمت مسکن در شهر تهران ۸۳درصد رشد قیمت هر متر زیربنای مسکونی در بازار مسکن پایتخت افزایشی بوده و یک ماه اخیر اتفاق افتاده است.

تازه‌ترین گزارش بانک مرکزی از تحولات بازار مسکن در همراه امسال نشان می‌دهد که تعداد معاملات این بازار در ماه گذشته به ۹ هزار و ۴۰۰ فقره رسیده که نسبت به شهریورماه ۹۵درصد و نسبت به مهرماه پارسال ۳۲.۳درصد افت کرده است. در مقابل اما میانگین قیمت هر متر زیربنای مسکونی در بازار مسکن پایتخت افزایشی بوده و ۶.۴درصد نسبت به ماه قبل رشد کرده است.

براساس این گزارش که از آمارهای خام سامانه ثبت معاملات املاک و مستغلات کشور استخراج شده است، متوسط قیمت خریدوفروش یک مترمربع زیربنای واحد مسکونی معامله‌شده از طریق بنگاه‌های معاملات ملکی شهر تهران ۸۶.۱ میلیون ریال بوده که نسبت به ماه قبل و ماه مشابه سال قبل به ترتیب ۶.۴درصد و ۸۳.۵درصد افزایش نشان می‌دهد.

حجم معاملات مسکن

بررسی توزیع تعداد واحدهای مسکونی معامله‌شده به تفکیک عمر بنا در همراه امسال بیانگر آن است که از مجموع ۹ هزار و ۳۵۷ واحد مسکونی معامله‌شده، واحدهای تا پنج سال ساخت با ۴۴.۵درصد، بیشترین سهم از واحدهای مسکونی معامله‌شده را به خود اختصاص داده‌اند. این سهم در مقایسه با مهرماه سال گذشته ۱.۷درصد کاهش یافته و در مقابل به سهم واحدهای با قدمت بیش از ۱۵ سال افزوده شده است.

توزیع شمار معاملات انجام‌شده برحسب مناطق مختلف شهر تهران در همراه نشان می‌دهد از میان مناطق بیست‌ودوگانه شهر تهران، منطقه ۵ با سهم ۱۵.۸درصدی از کل معاملات، بیشترین قراردادهای مبادیه‌نامه را به خود اختصاص داده است. همچنین مناطق ۲ و ۴ به

گمانه‌زنی درباره نقش وزارت ارتباطات در فیلترینگ

قلم پررنگ فیلترینگ در دست کیست؟

وزیر ارتباطات معتقد است که وزارتخانه متبوعش مرجع فیلترینگ نیست و شرکت زیرساخت هم خود را تنها مجری فیلترینگ می‌داند. این در حالی است که علی‌رغم گزارش مرکز ملی فضای مجازی از وضعیت نامناسب فیلترینگ، نمایندگان مجلس از وزیر ارتباطات درباره تجهیزات مربوط به فیلترینگ سوال کرده‌اند.

به گزارش ایسنا، اگرچه مردم در موارد متعدد وزارت ارتباطات را متولی فیلترینگ و رفع آن می‌دانند، اما از اصل کار گروه تعیین مصادیق محتوای مجرمانه که دادستان کل کشور ریاست آن را برعهده دارد، برای این موضوع تصمیم‌گیری می‌کند که وزیر ارتباطات نیز تنها عضوی از این کارگروه محسوب می‌شود و رفع فیلتر شبکه‌های اجتماعی فیس‌بوک و توییتر یا تصمیم برای فیلتر شدن یا نشدن تلگرام و دیگر پیام‌رسان‌ها و وبسایت‌ها، از صافی این کارگروه می‌گذرد.

کارگروه تعیین مصادیق مجرمانه سال ۱۳۸۸ و در پی تصویب قانون جرایم رایانه‌ای در مجلس شورای اسلامی بنیان نهاده شد. این کارگروه بر اساس ماده ۲۲ قانون جرائم رایانه‌ای تشکیل شده و مسئولیت نظارت بر فضای مجازی و پالایش تارنماهای حاوی محتوای مجرمانه و رسیدگی به شکایات مردمی را برعهده دارد. در این کمیته که مسئولیت فیلترینگ را برعهده دارد، بخش ارتباطات و فناوری اطلاعات با احتساب وزیر و با حضور شخصی که به مسائل مربوط به فناوری آشنا باشد، دو عضو دارد و از آنجایی که تصمیمات کارگروه با اکثریت نسبی حضرات معتبر خواهد بود، این دو عضو می‌توانند در درصدی از تصمیم‌ها نقش داشته باشند. فهرست مصادیق محتوای مجرمانه شامل هفت بخش محتوا علیه عفت و اخلاق عمومی، محتوا علیه مقدسات اسلامی، محتوا علیه امنیت و آسایش عمومی، محتوا علیه مقامات و نهادهای دولتی و عمومی، محتوای مجرمانه مربوط به امور سمعی و بصری و مالکیت معنوی و محتوایی که تحریک، ترغیب، یا دعوت به ارتکاب جرم کند، می‌شود و کارگروه تعیین مصادیق مجرمانه موظف است به شکایات مربوط به مصادیق فیلترشده رسیدگی و نسبت به آنها تصمیم‌گیری کند و هر شش ماه گزارشی در خصوص روند فیلتر محتوای مجرمانه ارائه دهد.

محمدجواد آذری جهرمی، وزیر ارتباطات زمانی که مدیرعاملی شرکت ارتباطات زیرساخت را برعهده داشت، درباره روند فیلترینگ اظهار کرده بود: طبق مصوبات آنچه ابلاغ شده برای اجرای این موضوع سلسله‌مراتبی وجود دارد و بدین ترتیب با توجه به آن که طبق مصوبات این‌گونه اعلام شده که موضوعات مربوط به این حوزه از سوی دبیر کارگروه فیلترینگ مطرح شود، طبیعتاً برای اجرای این امور لازم است که از سوی چنین مرجعی به ما اطلاع‌رسانی شده باشد.

جهرمی درباره دخالت قوه قضاییه در بحث فیلترینگ سایت‌ها نیز گفته بود: طبق ماده ۲۱ قانون جرایم رایانه‌ای فراهم‌آوردن‌گان خدمات دسترسی موظف هستند دستورات قضایی و کارگروه فیلترینگ را در این حوزه اجرا کنند. ما طبق آنچه به عنوان دستورالعمل و قانون به ما ابلاغ شده، فیلترینگ سایت‌های اعلام‌شده را اجرا می‌کنیم. شرکت ارتباطات زیرساخت همانند روال سابق دستورات قضایی را نیز دریافت کرده و خود را ملزم به اجرای آن‌ها می‌داند.

وی همچنین گفته بود: این‌که قانون‌گذار اشاره کرده مصادیق غیرمجاز را کمیته تعیین مصادیق محتوای مجرمانه رایانه‌ای تشخیص می‌دهد، نافع مسئولیت قوه قضاییه نمی‌شود، زیرا ممکن است فردی به قوه قضاییه شکایت کرده باشد و به طور مثال یک سایت با شکایت خصوصی مواجه بوده باشد که این موضوع از سوی قوه قضاییه پیگیری می‌شود یا ممکن است جرایم دیگری مانند ورود به حریم خصوصی و ... صورت بگیرد که در این حوزه دادگاه‌ها می‌توانند جدا از کارگروه فیلترینگ خود به فیلتر یک سایت یک بپردازند.

اما اخیراً صادق عباسی شاهکوه، مدیرعامل شرکت ارتباطات زیرساخت با تاکید بر نقش اجرایی زیرساخت در فیلترینگ، اظهار کرد: تخصص فنی در این زمینه ندارم اما زیرساخت یکی از حلقه‌های زنجیر است. ما هم وظایفی داریم و سعی می‌کنیم به بهترین نحو آن را انجام دهیم. وظیفه هر مرکز ملی فضای مجازی نظارت بر حلقه‌های این زنجیر است، ولی ما هنوز گزارش رسمی از این‌که وظیفه خود را به درستی انجام نمی‌دهیم دریافت نکردیم.

البته پس از آن، مرکز ملی فضای مجازی به این اظهارات واکنش نشان داد و روابط عمومی این مرکز اعلام کرد: مرکز ملی فضای مجازی کشور به‌عنوان ناظر بر اجرای قوانین در حوزه فضای مجازی کشور بر خلاف ادعای مدیرعامل شرکت زیرساخت طی نامه‌های متعدد به وزیر محترم ارتباطات و فناوری اطلاعات و همچنین رئیس هیات مدیره شرکت ارتباطات زیرساخت بارها درخواست وضعی نامناسب فیلترینگ با ارائه شواهد و مدارک لازم گزارش داده و انتظار دارد با رفع نواقص وضعیت مزبور بهبود یابد.

جهرمی همچنین اوایل سال جاری درباره نقش وزارت ارتباطات در فیلترینگ عنوان کرده بود: وزارت ارتباطات مرجع تصویب و تصمیم پالایش (فیلترینگ) یا رفع آن نیست، بلکه براساس مصوبه مجلس شورای اسلامی و بنابر قانون ملزم به اجرای مصوبات کمیته‌ها و شوراهای مشخص‌شده در این حوزه و احکام قضایی است.

این در حالی است که اخیراً حمیده زرآبادی، عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس از طرح سوال از وزیر ارتباطات خبر داد که به سؤالاتی از جمله اینکه تجهیزات مربوط به فیلترینگ و شنود شبکه‌های موجود در کشور از محل چه بودجه‌ای و توسط چه سازمانی خریداری و در کجا و توسط چه کسانی نصب، نگهداری و بهره‌برداری می‌شود، پاسخ دهد.

اگرچه وزیر ارتباطات و معاونانش معتقدند این وزارتخانه تنها نقش اجرای فیلترینگ به لحاظ فنی را برعهده دارند، اینکه نمایندگان مجلس قصد طرح سوال از وزیر درخصوص فیلترینگ را دارند، در شرایطی که زیرساخت تنها خود را ملزم به اجرای دستورات کارگروه مربوطه و قوه قضاییه می‌داند، نباید محلی از اعراب داشته باشد. اگر اعمال فیلترینگ مطابق با تصمیم کارگروه تعیین مصادیق محتوای مجرمانه صورت می‌گیرد، نمی‌توان تنها مجریان آن را مقصر دانست، آن هم در شرایطی که مرکز ملی فضای مجازی اعلام کرده بارها درخصوص وضعیت نامناسب فیلترینگ گزارش داده و انتظار بهبود در این زمینه را دارد.

جمهوری اسلامی ایران
وزارت راه و شهرسازی
اداره کل راه و شهرسازی استان گلستان

نوبت اول

آگهی مناقصه عمومی یک مرحله ای

۱- دستگاه مناقصه گذار : **اداره کل راه و شهرسازی استان گلستان** به نشانی گرگان – ابتدای خیابان شهید بهشتی (ساختمان شماره یک)

۲- موضوع مناقصه : پروژه احداث ساختمان، محوطه سازی، دیوار کشی و اجرای پارکینگ اداره ثبت اسناد و املاک مینودشت با مبلغ برآورد ۲۸۲۳/۰۷۳/۱۶/۴۰۴ ریال طبق پخشنامه سرجمع و قیمت های فهرست بهای رشته ابنیه ، تاسیسات مکانیکی و تاسیسات الکتریکی سال ۹۷ (مناقصه بصورت عمومی یک مرحله ای می باشد) . نکته: به این پیمان هیچگونه پیش پرداختی تعلق نمی گیرد و برنده مناقصه ملزم به اجرای پروژه ظرف مدت هجده ماه بدون توجه به پرداخت های این اداره کل است و پرداخت مطالبات پیمانکار متناسب با تخصیص های پروژه پیش بینی گردیده و پرداختی های مذکور از محل اسناد خزانه و یا نقدینگی(هر کدام که تخصیص یابد) می باشد.

۳- رتبه و رشته پیمانکاران واجد شرایط شرکت در مناقصه : پایه ۵ و بالاتر در رشته ابنیه و تاسیسات(با رعایت ظرفیت مجاز کاری)

۴- نوع و مبلغ تضمین شرکت درمناقصه : مبلغ ۸۲۰/۲۱۵/۰۰۰ ریال بصورت ضمانتنامه بانکی با اعتبار ۳ ماهه و قابل تمدید به نفع اداره کل راه و شهرسازی گلستان یا بصورت واریز نقدی به حساب شماره ۲۱۷۶۳۱۴۷۵۲۰۰۷ (قابل واریز در کلیه شعب بانک ملی)

۵- محل ، زمان و مهلت دریافت اسناد مناقصه : پیمانکارانی که در رشته مورد درخواست تشخیص صلاحیت شده اند بایستی جهت دریافت اسناد مناقصه از تاریخ انتشار این آگهی تا پایان وقت اداری روز شنبه مورخ ۹۷/۰۸/۱۹ به سایت **www.setadiran.ir** و اداره پیمان و رسیدگی واقع در طبقه سوم اداره کل مراجعه نمایند.

۶- آخرین مهلت تحویل پیشنهادها به دبیرخانه اداره کل واقع در آدرس فوق ساعت ۱۳ روز پنج شنبه مورخ ۹۷/۰۹/۱ خواهد بود .

۷- بازگشایی پیشنهادها : بازگشایی(پاکت های الف ، ب و ج)ساعت ۸ صبح روز شنبه مورخ ۹۷/۰۹/۳ در محل ساختمان شماره یک اداره کل واقع در آدرس فوق می باشد .

۸- کلیه مراحل دریافت اسناد و برگزاری مناقصه در سایت ستاد انجام خواهد شد .

۹- اداره کل راه و شهرسازی گلستان در رد یا قبول هریک از پیشنهادات مختار است .

۱۰- شرکت در مناقصه و ارائه پیشنهاد قیمت بمنزله قبول کلیه مفادوشرایط مندرج درقانون برگزاری مناقصات ،ابین نامه های اجرایی آن ، ابین نامه معاملات دولتی و کلیه پخشنامه های صادره دراین خصوص می باشد .

۱۱- برای کسب اطلاعات بیشتر به سایت **www.setadiran.ir** مراجعه یا با شماره تلفن ۰۱۷-۳۲۲۴۴۳۷۱ (اداره پیمان ورسیدگی) تماس حاصل فرمایید.

روابط عمومی- اداره کل راه و شهرسازی استان گلستان
شناسه آگهی ۲۷۹۲۹۴

یادداشت

پل را بالا نبر، رودخانه را پایین ببار !

امیر عباس امامی

مدیر روابط عمومی اتحادیه‌ی صادرکنندگان فرآورده‌های نفت، گاز و پتروشیمی ایران

تیترا این یادداشت، نام فیلمی کم‌دی از کم‌دین نام‌سار آمریکایی، جری لوئیس است و داستان مردی را به تصویر می‌کشد که برای به دست آوردن زنش که در آستانه طلاق است دست به هر کاری می‌زند تا او را بازگرداند. داستان مهجوریت بخش خصوصی نفت و فرآورده‌های نفتی کشور نیز به گونه‌ای ترازیک و نه کم‌دی بیانگر مضمون این فیلم است. به نظر می‌رسد از بدو خصوصی‌سازی در کشور تا به امروز، مسیری که این بخش، خصوصا پایین‌دستی آن متحمل شده است قابل قیاس با هیچ‌یک از شرایط و قوانین حمایتی دیگر کشورهای توسعه‌طلب و یا توسعه‌یافته از بخش خصوصی نبوده و در پایش این مسیر، قوانین و ضابطه‌های خاص و بعضا سلیقه‌ای دولته‌ا، نه‌تنها به توسعه این بخش مجالی نداده بلکه این حوضی توسعه‌ای در نهایت، مشکلات دولت را نیز در چشم‌اندازهای پیشرفتی نفت و فرآورده‌های نفتی مضاعف کرده است. تجربه باره عرضه نفت در بورس و مشارکت بخش خصوصی در آن که دو بار با آزمون و خطا و به طور ناکارآمدی انجام شد بیانگر استیصالی دولت در شرایط دشوار تحریم و تقلیل حلقه مشتریان نفت ایران است. در طی ۱۲سال گذشته و در دو مرحله این عرضه انجام شده و در هر دو مرحله نیز با عدم استقبال بخش خصوصی مواجه شده‌است. از دلایل گوناگون انفعال بخش خصوصی نسبت به این مشارکت‌ها می‌توان چنین انگاشت که از آغاز خصوصی‌سازی و رشد فزاینده شرکت‌های خصوصی تا انباشت وسیع سرمایه‌ای، عمل این‌گونه مشارکت‌ها سه‌م حداقلی نصیب بخش خصوصی واقعی خصوصا صنایع پایین‌دستی کرده و بسیاری از طرح‌هایی که می‌توانست با هم‌اندیشی و هم‌افزایی بخش خصوصی انجام شود و طی سال‌های گذشته بدنه و کارآمدی آن را مستحکم کند در هزارتوی بخشنامه‌ها و قوانین انحصاری متعدد و رقابت‌های دولته‌ها و خصولتی‌ها با این بخش مهجور، آن را با تنی خسته و به پس افتاده در گوشه رینگ رها کرده است.

در افاق فرارو ادعایی چون حضور بخش خصوصی در فروش نفت و عرضه آن در بورس می‌تواند یک‌دک‌ش تیتری جذاب و رسانه‌ای باشد اما ادعای متقن نیست چرا که در ادعاهای قبلی عواملی چون درآمد بالای دولت‌ها در فروش نفت (تصور فروش ۵ میلیون بشکه) و روابط بین‌المللی دوستانه با اروپا و کشورهای توسعه‌یافته اینگونه گفت‌مان را در حد یک ضیافت صوری برای بخش خصوصی تقلماذ می‌کرد و براساس همین عقیده نیز دو بار عرضه نفت در بورس با شکست مواجه شد لذا در این فراخوان نیز دولت با توجه به مشکلات متعدد خود، همانند داستان فیلم فوق دست به هر کاری می‌زند تا بخش خصوصی را به این عرصه بازگرداند. متأسفانه با توجه به اینکه بخش خصوصی واقعی استحکام و حمایت لازم‌ره از دولت‌های قبلی و کنونی نداشت‌ه است به نظر می‌رسد با توجه به تحریم‌های کنونی آمریکا افزایش هزینه‌های تولید و رانت گسترده در نفت خام و خوراک فرآورده‌های نفتی و … نه‌تنها انگیزه‌ای برای این مشارکت ندارد بلکه بدنه تکیده و ناسور این بخش که حاصل واماندگی سالیان در ترک‌تاری دولت‌ها است قدرت چنین حضوری را از او سلب کرده است.

دادنامه

پرونده کلاسه ۸۱۷/۰۰۸۱۷۰۹۹۸۲۱۵۹۱۰۹۶۰ شعبه ۱۱۷۱ دادگاه کیفری دو مجتمع قضایی قدس تهران (۱۱۷۱ جزایی سابق)
تصمیم نهایی شماره ۱۱۶۲/۹۹۷۲۱۸۱۱۰۹۷۰ شاکي: خاتم سازار گلستاني فرزند محمد به نشانی تهران جنت اباد خ کبیرزاده خ ۱۶ متری دوم ک شهید ابراهیم مرکزی پ ۲۶ واحد ۷ متهم: آقای علیرضا نابیی مجهول المکان اتهام: سرقت مسلح تبریر رای دادگاه: در خصوص اتهام علیرضا نابیی ا زاد دایر بر سرقت ۵ میلیون ریال، توجها به شکایت شاکي سازار گلستاني عنايت به گزارش ضابطین، اظهارات صاحب کارت حساب بانکی و نظیر به عدم حضور متهم در جلسه دادگاه در مجموع بزه انتسابی محرز است مستندا به ماده ۶۶۱ قانون تعزیرات که تحمل یک سال حبس تعزیری و تحمل سی ضربه شلاق و رد مبلغ فوق در حق شاکي محکوم می گردد رای صادره غیابی ظرف ۲۰ روز پس از ابلاغ قابل واخواهی در این دادگاه می باشد

۵۵۲۸۲ م الف رئیس شعبه ۱۱۷۱ دادگاه کیفری دو تهران

رای دادگاه

با استعانت از خداوند متعال در خصوص اتهام آقای کامران شقاقی فرزند نادر متولد ۹۷/۹۲۰ کد ملی ۰۰۷۰۸۰۴۳۲۱ (به شرح مندرج در صفحه ۹ جلد اول پرونده) دائر بر اخذ رشوه به مبلغ ۲۵۰ میلیون ریال از آقای سلیمان احسان زاده و مبلغ ۹۴ میلیون ریال از آقایان حمیدرضا سالاری جلگه- علی پور محرز و آقای افرازی مدیر شرکت ویزگان موضوع شکایت آقای مهدی قدرتی مدیر کل حقوقی وزارت صنعت و معدن و تجارت به تاریخ ۰۳/۰۵/۱۳۹۵ (صفحه اول پرونده) و متعاقب آن گزارش مورخ ۰۹/۰۸/۱۳۹۵ آقای عبدالملکی بازرسی چهرسی مدیر کل دفتر حقوقی حمایت از تولید سازمان بازرسی کل کشور (صفحه ۷۷ جلد اول) با توضیح که متهم به عنوان کارمند وزارتخانه مذکور از متقاضیان اخذ تسهیلات از وزارتخانه صنعت و معدن و تجارت درخواست رشوه جهت پرداخت تسهیلات می نموده که متهم در لایحه تقدیمی منشیب به ایشان به شرح صفحه ۱۱ جلد اول پرونده با عنوان آقای غلام رضا خسروی سرپرست هیئت بازرسی وزارت صنعت به این موضوع در قالب حق مشاوره اذعان نموده است لهندا صرف نظر از متوراری و مجهول المکان بودن متهم و با به اظهارات پرداخت کنندگان رشوه (که در دادرسا به لحاظ فضاین سوء نیت برای آنان قرار منع تعقیب صادر شده) و بررسی حسابهائی متهم و سایر محتویات پرونده بزهکاری متهم در خصوص مسلم است و مستند به ماده ۳ قانون تشدید مجازات مرتکبین ارتشا در اختلاس و کلاهبرداری علاوه بر پرداخت جزای نقدی به مبلغ جمعا ۰۰۰/۴۰/۲۴ تومان در حق صندوق دولت و همچنین به ۱۰ سال حبس تعزیری و همچنین ۳ سال انفصال موقت از خدمات دولتی و ۷۴ ضربه شلاق تعزیری محکوم می گردد رای صادره غیابی و ظرف ۲۰ روز پس از ابلاغ قابل واخواهی در همین شعبه و پس از انقضا در این مدت ظرف ۲۰ روز دیگر قابل تجدیدنظرخواهی در محاکم تجدیدنظر استان تهران می باشد

۵۵۲۸۲ م الف رئیس شعبه ۱۰۵۹ محاکم کیفری ۲ تهران

دادنامه

پرونده کلاسه ۲۵۸/۰۲۸۲۷۰۰۹۵۰۹۹۸ شعبه ۱۱۶۶ دادگاه کیفری دو مجتمع قضایی قدس تهران (۱۱۶۶ جزایی سابق)
تصمیم نهایی شماره ۱۱۰۲/۹۹۷۲۱۸۰۶۰۱۱۰۲ شاکي: آقای میلاد زم فرزند محمدعلی به نشانی تهران- تهران جنت اباد شمالی خ بهارستان پ ۳۰ ت۲ طبقه ۵ متهم: آقای مهدی خزایی به نشانی اتهام ه ۱ سرقت ۲ تخریب رای دادگاه: در خصوص اتهام آقای مهدی خزایی که به لحاظ عدم دسترسی به ایشان مشخصات بیشتری در اختیار نمی باشد دایر بر امضاء سرقت و کلاهبرداری موضوع شکایت آقای میلاد زم، که بدوا متجر به صدور قرار منع تعقیب مورخ ۹۶/۸/۶ در پرونده کلاسه ۲۶۵/۹۵۰ شعبه ۱۱۶۶ دادگاه کیفری ۲ تهران گردیده است- با این توضیح که حسب شکایت شاکي متهم نسبت به تخریب و سرقت اقدام نموده است و در قرار منع تعقیب دادرسا پیرامون اتهامات سرقت و تخریب عمدی اظهار نظر شده است و پس از اعتراف شاکي دافرس محترم در خصوص دو موضوع دیگر یعنی جعل امضاء و کلاهبرداری نیز که در قرار منع تعقیب ذکر نشده بود اظهار نظر نموده اند، متهم در هیچ یک از جلسات تحقیق دادرسا و رسیدگی دادگاه حضور نیافته و دفاعی به عمل نیابوده اند و شاکي نیز در جلسه رسیدگی دادگاه حضور نیافته و دفاعی بعمل نیاورده است فلذا با عنايت به مجسوع اوراق پرونده و عدم احراز وقوع بزه های اعلامی و حاکمیت اصل متعالی برائت، مستندا به اصل ۲۷ قانون اساسی و ماده ۴ قانون آئین دادرسی کیفری حکم به برائت متهم صادر و اعلام می گردد رای صادره حضوری و مستندا به مواد ۲۲۷، ۲۳۱ و ۲۳۳ قانون آئین دادرسی کیفری ظرف بیست روز از تاریخ ابلاغ قابل اعترافن در محاکم محترم تجدیدنظر استان تهران می باشد

۵۵۲۸۱ م الف رئیس شعبه ۱۱۶۶ دادگاه کیفری دو تهران

دادنامه

پرونده کلاسه ۰۹۹/۱۰۹۹۸۵۱۴۳۵۰۹۶ شعبه ۱۱۷۲ دادگاه کیفری دو مجتمع قضایی قدس تهران (۱۱۷۲ جزایی سابق)
تصمیم نهایی شماره ۹۶۳/۹۹۷۲۱۸۱۲۰۰۹۷۰ شاکي: آقای مهدی محمدی فر فرزند رضاتعلی به نشانی استان البرز ملارد خیابان مصیب زاده کوچه سعیدی پ ۱۹ واحد ۴ متهم: آقای سعید سلیمانی حسین آبادی به نشانی اتهام: سرقت مسلح تبریر گزارشگر: دادگاه با بررسی محتویات پرونده ختم رسیدگی را اعلام و بشرح زیر مبادرت بصدر رای می نماید. رای دادگاه: در خصوص اتهام سعید سلیمانی حسین آبادی فاقد سایر مشخصات و آزاد به جهت عدم دسترسی دایر بر سرقت تعزیری یک عدد دستگانه تلفن همراه موضوع کیفرخواست دادرسای ناحیه ۵ تهران نظیر به جامع اوراق پرونده شکایت شاکي پاسخ استعلام اپراتور تلفن همراه عدم حضور متهم و سایر قرائین موجود اتهام انتسابی محرز است لذا به استناد ماده ۶۶۱ و ۶۶۷ قانون مجازات اسلامی مصوب ۱۳۷۵ (تعزیرات) نامبرده را به تحمل شش ماه حبس تعزیری درجه ۶ و ۴۰ ضربه شلاق و رد مال مسروقه در حق شاکي و در صورت فقدان عینی به رد متل با قیمت محکوم می نماید رای صادره غیابی بوده و ظرف بیست روز قابل واخواهی در این مرجع سپس ظرف بیست روز قابل اعتراض و رسیدگی در دادگاه تجدیدنظر استان تهران است

۵۵۲۸۲ م الف رئیس شعبه ۱۱۷۲ دادگاه کیفری ۲ تهران

آگهی احضار متهم

بدینوسیله به محمد فرهاد فرزند مصطفی به شماره کلاسه ۰۶۷۲/۹۷۰ که فعلا مجهول المکان می باشد ابلاغ می گردد که جهت دفاع از خود به اتهام رانندگی بدون داشتن پروانه ظرف یک ماه پس از انتشار این آگهی در شعبه چهارم دادبازری دادرسای ناحیه ۷ تهران (سیدخندان) حاضر شود این آگهی به استناد ماده (۱۱۵) قانون آئین دادرسی کیفری فقط یک نوبت منتشر می گردد چنانچه متهم در مهلت مقرر قانونی در این شعبه حاضر نشود تصمیم قانونی اتخاذ خواهد شد

۵۵۲۷۸ م الف رئیس شعبه چهارم دادبازری دادرسای عمومی و انقلاب ناحیه ۷ تهران

آگهی

در پرونده کلاسه ۰۳۶۸/۹۷۰ این شعبه سجاد شیرافکن فرزند فریدون به اتهام سرقت از مغازه صاحب کلر تحت تعقیب قرار گرفته است. با عنايت به مجهول المکان بودن متهم و در اجرای مقررات ماده ۱۷۴ قانون آئین دادرسی دادگاه های عمومی و انقلاب در امور کیفری به نامبرده یلاغ می گردد تا ظرف یک ماه پس از نشر آگهی جهت دفاع از اتهام انتسابی در این شعبه حاضر گردد بدیهی است در صورت عدم حضور، مطابق مقررات قانونی اتخاذ تصمیم خواهد شد

۵۵۲۷۹ م الف رئیس شعبه اول دادبازری دادرسای عمومی و انقلاب ناحیه ۱۲ تهران

دادنامه

پرونده کلاسه ۰۰۲۲۶/۹۹۸۲۱۵۵۵۰۹۶ شعبه ۱۱۶۱ دادگاه کیفری دو مجتمع قضایی قدس تهران (۱۱۶۱ جزایی سابق)
تصمیم نهایی شماره ۰۰۲۷/۱۸۰۱۰۹۹۷۲۱۸۰۱۰۹۷۰ شاکي: آقای ناصر ارغوانی فرزند ایوب به نشانی تهران وردآورد خیابان گلزار کوچه اسلامی بین پست دوم پلاک ۶ متهم: آقای اسماعیل سبحانی فرزند غلامعلی به نشانی مجهول المکان اتهام: توهین از طریق پیامک دادگاه با توجه به محتویات پرونده ختم رسیدگی را اعلام و به شرح ذیل مبادرت به صدور رای می نماید. رای دادگاه: در خصوص اتهام آقای اسماعیل سبحانی فرزند غلامعلی که مشخصات بیشتری از وی اعلام نگردیده و متوراری و مجهول المکان است دایر به توهین نسبت به شاکي آقای ناصر ارغوانی از طریق ارسال پیامک، نظیر به کیفرخواست صادره از دادرسای عمومی و انقلاب تهران، شکایت شاکي، متن پیامک های ارسالی از سوی تلفن همراه متهم برای شاکي، استعلام به عمل آمده از شرکت مخابراتی و اینکه متهم علیرغم ابلاغ قانونی و انتظار کافی در دادگاه حاضر نگردیده و در قبال کیفرخواست صادره از دادرسای عمومی و انقلاب تهران دفاعی به عمل نیابورده است دادگاه در این مرحله از رسیدگی ارتکاب بزه انتسابی به متهم را محرز دانسته و با استناد به ماده ۶۰۸ بخش تعزیرات قانون مجازات اسلامی متهم را به تحمل هفتاد و چهار ضربه شلاق تعزیری محکوم می نماید رای صادره غیابی است و ظرف بیست روز پس از ابلاغ واقعی قابل واخواهی در این دادگاه و سپس ظرف بیست روز قابل اعتراض و رسیدگی در دادگاه تجدیدنظر استان تهران می باشد

۵۵۲۸۰ م الف رئیس شعبه ۱۱۶۱ دادگاه کیفری ۲ تهران

آگهی احضار متهم

در پرونده شماره ۰۴۸۰/۹۷۰ پ ۴ شعبه چهارم بازپرسی دادرسای ناحیه ده تهران آقای حامد قربانی فرزند به موجب شکایت مهدی ولی زاده به اتهام سرقت دوربین مداربسته تحت تعقیب قرار دارد. با توجه به معلوم نبودن محل اقامت وی و عدم امکان ابلاغ احضاریه و عدم دسترسی به او، طبق ماده ۱۷۴ قانون آیین در تهران، میلان منبریه ملع جنوب غربی بی پست شهید رحیمی پلاک دادرسی کیفری، مراتب یک نوبت در روزنامه کثیرالانتشار آگهی و متهم ظرف یک ماه احضار می شود متهم موظف است ظرف مدت یک ماه از ابلاغ حضور یابد پس از انقضای مهلت مذکور تصمیم لازم گرفته خواهد شد

۵۵۲۷۴ م الف بازپرس شعبه چهارم دادرسای ناحیه ده تهران

آگهی

بدینوسیله به متهم عبدالمهدی سیاهی که فعلا مجهول المکان می باشد ابلاغ می گردد که جهت دفاع از خود به اتهام تحصیل مال از طریق نامشروع و انتقال مال در پرونده کلاسه ۰۲۲۶/۹۲۰ ب/۱ ظرف یک ماه از انتشار این آگهی در شعبه اول بازپرسی دادرسای عمومی و انقلاب ناحیه ۲۷ تهران واقع در تهران، میلان منبریه ملع جنوب غربی بی پست شهید رحیمی پلاک ۱۰۷۲ طبقه سوم حاضر شود. این آگهی به استناد ماده ۱۷۴ قانون آیین دادرسی کیفری مصوب ۹۲ فقط یک نوبت منتشر می گردد چنانچه متهم در مهلت مقرر قانونی در این شعبه حاضر نشود تصمیم قانونی اتخاذ خواهد شد. ضمنا وفق ماده ۱۹۰ ق.ا.د.ک می تولید یک نفر و کل دادگستری همراه خود داشته باشد

۵۵۲۷۵ م الف بازپرس شعبه اول دادرسای عمومی و انقلاب ۳۷ تهران

آگهی احضار متهم

در پرونده کلاسه ۰۰۳۲/۹۴۰۰۱ این بازپرسی شرکت عمران شهر جدید پردیس اقدام به شکایت علیه آقای گل محمد چراغی به اتهام تصرف عدوانی بدینوسیله به تجویز ماده ۱۷۴ قانون آیین دادرسی کیفری به نامبرده ابلاغ می گردد تا ظرف مهلت ۳۰ روز پس از نشر آگهی جهت دفاع از اتهام انتسابی در این بازپرسی حاضر شود در غیر این صورت طبق مقررات قانونی اتخاذ تصمیم خواهد شد

۵۵۲۷۶ م الف بازپرس شعبه اول دادرسای ناحیه ۳۷ تهران

آگهی

بدین وسیله در خصوص پرونده کلاسه ۰/۹۶/۹۶۱۳۴۰ موضوع شکایت اکبر امان الله، بدین وسیله به خاتم فاطمه رحمانی سامانی که به اتهام خیانت در امانت و تحصیل مال نامشروع تحت تعقیب و مجهول المکان می باشد ابلاغ می شود ظرف سی روز پس از انتشار این آگهی که یک نوبت در جراید کثیرالانتشار درج می گردد جهت دفاع از اتهام انتسابی در این شعبه حاضر شود در غیر این صورت غیابا اتخاذ تصمیم می گردد

۵۵۲۷۷ م الف رئیس شعبه ۳ دادبازری دادرسای عمومی و انقلاب ناحیه ۴ تهران

روز یکشنبه روزی تاریخی برای بازار سرمایه بود؛ روزی که یک میلیون بشکه نفت خام سبک ایران برای اولین بار در بورس انرژی عرضه شد و در نهایت پس از رقابت سه خریدار، قیمت نفت در هر بشکه ۷۴ دلار و ۸۵ سنت داد و ستد شد.

درحالی که از مدت‌ها قبل شمارش معکوس برای عرضه نفت در بورس شروع شده بود، سرانجام دیروز و پس از کش و قوس‌های فراوان، یک میلیون بشکه نفت خام سبک در بورس انرژی عرضه شد و آنگونه که تابلوی معاملات نشان می‌داد، در نهایت ۲۸۰هزار بشکه نفت خام سبک معامله شد که قیمت هر بشکه ۷۴ دلار و ۸۵ سنت کشف شد. اما در حالی روز گذشته برای نخستین‌بار استارت معاملات نفت خام در بورس انرژی زده شد که سال‌ها قبل، تجربه عرضه نفت در بازار سرمایه به شکست انجامیده بود.

نفت چگونه به بورس آمد؟

خبرها و گزارش‌های آخرین روزهای پایانی سال ۹۲ حاکی از قطعی شدن عرضه نفت خام در بورس انرژی بود تا اینکه ۱۷ فروردین ماه سال ۹۳، انتظارها به پایان رسید و برای نخستین بار در تاریخ صنعت نفت، طلای سیاه در رینگ داخلی بورس انرژی عرضه شد. بر این اساس، شرکت ملی نفت ایران ۲ هزار و ۹۲۰ بشکه نفت خام را به قیمت هر بشکه ۳۰۶ هزار تومان در بورس انرژی عرضه و مورد معامله قرار داد و خبر آن را رسانه‌ها در فروردین ماه ۱۳۹۳ اعلام کردند.

به گزارش سنا، سال ۱۳۷۹ برای اولین بار موضوع عرضه نفت در بورس مطرح شد. عرضه نفت در چارچوب سیاست‌های دولت وقت و با توجه به برنامه سوم توسعه کشور، در دستور کار وزارت نفت قرار گرفت اما فرآیند آن بعد از چند دور تغییر مدیریتی در نهایت متوقف شد.

نفت در بورس انرژی ۷۴.۸۵ دلار قیمت خورد

ورود تاریخی نفت به بازار سرمایه



پس از چندی مجددا بحث عرضه نفت در بورس مطرح و تفاهم‌نامه راه‌اندازی این بورس در اردیبهشت ماه ۱۳۸۳ امضا شد. در پی موافقت شورای بورس، پروژه بورس نفت، گاز و پتروشیمی ایران وارد مرحله عملیاتی شد.

گزارش توجیهی طرح راه‌اندازی بورس نفت ایران تدوین شد و شورای‌عالی بورس مجوز قانونی آن را صادر و بورس نفت کار خود را در کیش آغاز کرد ولی به دلیل مشکلات پیش آمده عملا عرضه نفت عملیاتی نشد. در نهایت سال ۱۳۹۰ نفت خام با هدف صادرات در بورس کالا و سال ۱۳۹۳ با هدف فروش داخلی در بورس انرژی صورت عرضه شد.

خبرها و گزارشات آخرین روزهای پایانی سال ۹۲ از قطعی شدن عرضه نفت خام در بورس انرژی حکایت داشت تا اینکه ۱۷ فروردین‌ماه سال ۱۳۹۳، انتظارها به پایان رسید و برای نخستین‌بار در تاریخ صنعت نفت، طلای سیاه در رینگ داخلی بورس انرژی عرضه شد. خبرها حاکی از آن بود که پنج پالایشگاه کوچک بخش خصوصی در صف خرید قرار گرفته و تقاضا در همان ابتدا برای خرید وجود داشت. سفارش فروش شرکت ملی نفت ایران براساس هر بشکه ۳ میلیون ۶۳ هزار ریال وارد سامانه شد که سه خریدار توانایی و مجوز لازم برای خرید را در اختیار داشتند و سفارش خود را وارد سامانه کردند. ۲۳۰۰ بشکه نفت خام در قیمت‌های مختلف وارد سامانه شد که با توجه به این که حجم تقاضا بیشتر از عرضه بود، معاملات به مرحله رقابت کشیده شد.

در نهایت این داد و ستد نفتی برای نخستین بار به شکل ربالی و به ارزش ۸۹۳ میلیون و ۵۲۰ هزار تومان انجام شد و برگی در تاریخ

اخبار



کمیته‌ای ویژه برای رسیدگی اضطراری به قیمت‌گذاری خودرو ایجاد شود

تصمیم‌گیری برای تغییر ساختار قیمت‌گذاری خودرو باید طی سریع‌ترین فرآیند ممکن صورت گیرد در غیر این‌صورت حتی اگر این فرآیند تا بهمن‌ماه امسال هم طول بکشد، می‌تواند به تعطیلی گسترده و زیان غیرقابل‌جبران در صنعت خودرو و قطعه‌سازی منجر شود.

به گزارش خبر خودرو، پس از برگزاری اولین جلسه غیررسمی شورای رقابت تا امروز، بیش‌از هشت سال است که قیمت خودرو تحت کنترل سختگیرانه این شورا، افزایش قابل‌توجهی را تجربه نکرده است. این در حالی است که به گفته خودروسازان، باتوجه به تحولات و چالش‌های اقتصادی فراوان طی این مدت همیشه قیمت تمام‌شده تولید خودرو از قیمت عرضه آن به بازار بالاتر بوده است. این مساله باعث می‌شود قیمت‌گذاری‌ها در بازار در اختیار دلالتان و واسطه‌ها قرار بگیرد تا به این ترتیب فاصله قیمت خودرو در بازار و کارخانه همواره رو به عمیق شدن رود. در عین حال افزایش زیان انباشته خودروسازان و قطعه‌سازان را نیز می‌توان یکی دیگر از نتایج قیمت‌گذاری دستوری خودرو به‌شمار آورد.

جولان دلالتان به زیان صنعت خودرو قیمت خودروهای تولید داخل در حال حاضر واقعی نیست. مهم‌ترین عامل زیان خودروسازان داخلی طی شش ماه ابتدای امسال را نیز می‌توان همین عامل دانست. به گفته صاحب‌نظران این حوزه، سیاسی‌شدن صنعت خودرو تاثیر قابل‌توجهی بر این شکل قیمت‌گذاری دارد؛ موضوعی که نتیجه آن در زیان‌دهی همه واحدهای تولیدی فعال در صنعت خودرو نمود پیدا می‌کند.

نایب‌رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران در این رابطه طی اظهارنظری با اشاره به اینکه در حال حاضر بازار خودرو محل جولان واسطه‌ها و دلالتان شده که قیمت‌های دلخواه خود را تحمیل می‌کنند، اعلام کرد: «افزایش بی‌ضابطه قیمت خودروها در بازار، سایر اصناف مرتبط از جمله قطعه‌سازان را دچار مشکل کرده است.»

به گفته حسین سلاح‌ورزی، قطعه‌سازان معتقدند به دلیل افزایش قیمت مواد اولیه، دستمزد، هزینه‌های حمل‌ونقل و... بهای قطعات تولیدی نیز باید افزایش یابد، اما این افزایش‌ها باید متناسب باشد.» تغییر ساختار قیمت‌گذاری؛ اولین گام جبران زیان شرایط امروز بازار خودروی کشور به نحوی پرباشان و نامناسب توصیف می‌شود. بر این اساس پس از گذشت هفت ماه از سال، با بالارفتن تولید و سود، این زیان خودروسازان است که رو به افزایش گذاشته است و به‌دنبال آن به دلیل مشکلاتی که در پرداخت بدهی و اصلاح قرارداده‌ها به وجود آمده، قطعه‌سازان نیز با مشکلات جدی در تامین زینتگی و ادامه روند تولید مواجه شده‌اند.

یک عضو هیات علمی دانشکده مهندسی خودروی دانشگاه علم و صنعت ایران با بیان اینکه قیمت‌گذاری خودرو امسال با تاخیر و تا سقف ۷،۲دهم درصد آن هم بر مبنای ارز ۴۲۰۰تومانی انجام شد، گفت: «درحالی‌که این ارز بسیار کم تخصیص یافت. ضمن اینکه بعد اعلام شدن مابه‌التفاوت آن ارز پس گرفته می‌شود، اما با وجود همه این تغییرات، مجوز افزایش قیمت براساس این شرایط، به خودروساز داده نمی‌شود.»

کمترین سرمایه‌های باقیمانده واردکنندگان خودرو نیز در حال از بین رفتن است

شریعتمداری در کمتر از دو ماه از ابلاغ مصوبه مردادماه ۹۶ هیات دولت- مبنی‌بر تکلیف اسقاط یک خودروی فرسوده به‌ازای تولید هر خودروی پرمصرف -با این مصوبه را از دوش خودروسازان برداشت.

به گزارش پدال نیوز، دوره حضور محمد شریعتمداری در وزارت صمت برای واردکنندگان خودرو با خاطره چندان خوشی همراه نیست. مهدی دادفر، دبیر انجمن واردکنندگان خودرو در این خصوص معتقد است: «ما چه در دوران برجرام و چه پس خروج آمریکا از برجام، می‌توانستیم از شرایط استفاده‌های بهتری داشته باشیم، اما خودمان با تنظیم قوانین دست‌وپاگیر راه فرار و نجات را بر صنعت و بازار خودرو بستیم. این در حالی است که صنعت خودرو در تحریم‌های گذشته توانست راه خودش را پیدا کند و قطعا در مواجهه با نوع جدید تحریم‌های آمریکایی نیز می‌توانست راهکاری برای حفاظت از بازارهای خود ارائه کند.»

دادفر افزود: «با وجود آن‌که گمان می‌شد شریعتمداری باتوجه به سوابق کار خود بر خودروسازان داخلی در حوزه کیفیت و صادرات سخت بگیرد، در همان هفته‌های آغازین رفتن به ساختمان سمیه، تصویرها را به کل تغییر داد.»

جمعیت بلایایی که بر سر واردکنندگان آمد

به گفته دبیر انجمن واردکنندگان خودرو، هرچند مختل‌کردن فعالیت واردکنندگان خودرو، در دوران وزارت نعمت‌زاده کلید خورد اما این شریعتمداری بود که آب پاکی را روی دست واردکنندگان خودرو ریخت.

زمانی که شریعتمداری از بهارستانی‌ها رای اعتماد گرفت، سایت ثبت سفارش خودرو بسته بود و واردکنندگان امیدوار بودند وی بلافاصله پس از ورود به وزارت صمت، قفل آن را باز کند. با این حال، نزدیک به چهار ماه طول کشید تا با مصوبه هیات‌وزیران سایت ثبت‌سفارش بار دیگر بازگشایی شود، آن هم در ازای افزایش تعرفه واردات خودرو و در دورانی که چشم ارزی آغاز شده بود. دومه و نیم پس از بازگشایی سایت ثبت سفارش نیز وزارت صمت در ابلاغیه‌ای اعلام کرد گردی‌مارکت‌ها (شرکت‌های متفرقه خدمات پس از فروش) حق ثبت سفارش ندارند.»

وی در پایان گفت: «وضعیت نامعلوم هزاران خودرو در گمرکات جنوبی کشور، تعطیلی چندین نمایندگی رسمی، ناسامانی وضعیت بیش از ۲۰۰دفتر نمایندگی و بیکاری گسترده در بخش واردات خودرو را نیز باید به‌ موارد مذکور در دوره وزارت شریعتمداری افزود. بنابراین ما از وزیر آینده صمت می‌خواهیم که به داد بخش واردات برسد تا کمترین سرمایه‌های باقی‌مانده فیزیکی و انسانی نیز از بین نرود.

خودروسازان نیازمند یک میلیارد دلار اعتبار



خصوصی در مقایسه با سود باتکی انگیزه ورود به این صنعت را داشته باشد.

وی با اشاره به سرمایه‌های سرگردان در بازار پیشنهاد کرد که این منابع وارد شرکت‌های لیزینگ حتی شرکت‌های لیزینگ خصوصی شود و تصریح کرد: در این شرایط می‌توان با هماهنگی با شرکت‌های خودروساز و دریافت اقساط بلندمدت کسب و کار خودروساز را توسعه داد چرا که در حال حاضر نحوه پرداخت از قیمت برای مشتری مهم‌تر است بر این اساس این موارد در کار خروج خودروهای فرسوده از گردونه تولید، انتقال خطوط تولید خودروهای قدیمی به شهرستان‌ها، افزایش آرام قیمت ارز، تعدیل نیروی انسانی و اصلاح ترکیب پرسنل می‌تواند مانع از زیاندهی خودروسازان شود.

این فعال صنعت خودرو تنها بخش کوچکی از آنچه باعث زیان انباشته خودروسازان در سال‌های اخیر شده را به عملکرد مدیران مرتبط دانست و افزود: بخش عمده‌ای از زیان فعلی خودروسازان به نظام قیمت‌گذاری دستوری باز می‌گردد در برخی از دوران، مدیران قوی برخورد کرده و موفق به دریافت مجوز افزایش قیمت‌هایی با

یک کارشناس صنعت خودرو با اشاره به افزایش هزینه‌های تولید خودروسازان اظهار کرد اگر دو سال پیش با اختصاص ۵۰۰ میلیون دلار به خودروسازان امکان رفع مشکلات وجود داشت، اما هم‌اکنون هر کدام از خودروسازان نیازمند یک میلیارد دلار اعتبار هستند چرا که شرایط تحریم هزینه‌ها را سنگین‌تر کرده است.

سعید مدنی در گفت و گو با پایگاه خبری «عصر خودرو» با بیان این مطلب گفت: خودروسازان با این رقم قادر خواهند بود ۵۰۰ میلیون دلار خود را با تنفس دوساله صرف خرید و ۵۰۰ میلیون دلار باقیمانده را صرف پروژه‌های توسعه‌ای کنند.

این کارشناس صنعت خودرو با تاکید بر واگذاری سیاست قیمت‌گذاری به حاشیه سود بازار، گفت: در صورت واگذاری قیمت‌گذاری به حاشیه بازار مکانیزم بازار قیمت و تولید را کنترل می‌کند و این اقدام می‌تواند تا اندازه زیادی از زیان خودروسازان جلوگیری کند ضمن آنکه می‌توان با پیش‌بینی حداقل ۲۵درصد حاشیه سود روی قیمت تمام شده به خودروساز مانع از زیاندهی آن‌ها شد زیرا خودروساز باید سودی داشته باشد که سرمایه‌گذار بخش

توضیح انجمن قطعه‌سازان درباره ارزیابی خودروهای داخلی

ارائه نکردند و به نظر می‌رسد برخی مواقع که واردات ارزان بود، از توسعه قطعه‌سازی و تولید دست کشیده‌اند.

امینی احتمال داد در آن ایام واردات قطعات به کشور انجام می‌شد اما با تغییر بسته‌بندی‌ها و درج «ساخت ایران» روی آنها به نادرست ادعای داخلی بودن می‌کردند.

وی گفت: در عمل در سال‌های گذشته وابستگی صنعت خودرو به خارج بیشتر شده و این علامتی خطرناک و نشان‌دهنده ناکارآمدی شدید این صنعت است.

امینی اضافه کرد: جمهوری اسلامی ایران به دلایل راهبردی و صنعتی به صنعت خودرو نیاز دارد اما این صنعت همواره متاثر از سیاست‌های کلان اقتصادی مثل نرخ ارز، واردات و ... و همچنین سیاست‌های خودروسازان است که هیچ‌گاه راهبرد معینی حتی برای ۱۰ سال آینده نداشته‌اند و این صنعت در مسیر درست قرار نگرفته است.

وی گفت: همین مساله سبب شده اکنون که موضوع تحریم‌ها دوباره مطرح شده است، صنعت خودروسازی و به تبع آن قطعه‌سازی و سایر صنایع وابسته به تلاطم بیفتد.

عمده ارزیابی خودروها مربوط به مواد اولیه وارداتی است در این پیوند، دبیر انجمن صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه‌سازان افزود: صنعت قطعه‌سازی در سال‌های گذشته موفقیت‌های خوبی در زمینه داخلی‌سازی کسب کرده و اکنون بیش از ۸۰درصد پراید و ۷۵درصد پژو ۴۰۵ داخلی‌سازی شده است.

۹۵درصد ثبت‌نام کنندگان خودرو دنبال سودجویی هستند

نجفی‌منش ادامه داد: در حالی از انحصاری بودن صنعت خودرو صحبت می‌کنیم که در حال حاضر دارای ۶۸ واحد خودروسازی با مجوز در کشور هستیم، لذا انحصار زمانی است که چندین واحد به تنهایی باشند و به بقیه خودروسازان اجازه فعالیت ندهند در صورتی که این شرکت‌ها خودشان فعالیت ندارند.

وی بیان کرد: بیش از ۹۵درصد افرادی که در ثبت‌نام پیش‌خريد خودرو نام‌نویسی می‌کنند خودرو را برای استفاده شخصی نیاز ندارند و در حال حاضر بازار خودرو توسط شورای رقابت دچار آشفتنگی شده و تمام مردم کشور به دنبال پیش‌خريد خودرو هستند چراکه این امر منافعی را برای آنها به دنبال دارد و می‌توانند با اختلاف قیمت بالا خودرو را در بازار به فروش برسانند.

نجفی‌منش با رد این موضوع که عرضه و تقاضا در کشور ما همخوانی ندارد و همیشه طرف عرضه از سوی مسئولان پایین نگه داشته شد،

رئیس انجمن همگن قطعه‌سازان خودروی کشور در خصوص جایگاه شورای رقابت در اقتصاد، اظهار کرد شورای رقابت بر مبنای درستی طراحی شد، اما این نهاد از مسیر خود منحرف شد و به اهدافش دست پیدا نکرد و به جای ایجاد رقابت، در قیمت‌گذاری ایفای نقش کردند. به گزارش گروه اقتصادی قدس آنلاین، وی افزود: یکی از کارکردهای نادرست شورای رقابت در بحث قیمت‌گذاری خودرو بود که سال گذشته زیان ۲۰ هزار میلیارد تومانی و در شش ماهه اول امسال نیز ۵ هزار میلیارد تومان ضرر برای صنعت خودروی کشور داشته است. محمدرضا نجفی‌منش با بیان اینکه مدیریت شورای رقابت کاملا در اختیار دولت است، گفت: در اصل کارکرد شورای رقابت که منجر به جلوگیری از انحصاری شدن و دامپینگ می‌شود که در دیگر کشورها هم مورد توجه بوده اما در کشور ما به دلیل دولتی بودن ساختار این نهاد توفیقی در این امر حاصل نشده است.

اعطای تسهیلات اشتغال پایدار روستایی به شرکت‌های خلاق

دبیرخانه برنامه توسعه زیست‌بوم شرکت‌های خلاق از اعطای تسهیلات اشتغال پایدار روستایی به شرکت‌های خلاق خبر داد. به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، با هدف حمایت از توسعه و ایجاد اشتغال پایدار در مناطق روستایی و عشایری و به استناد آیین‌نامه اجرایی قانون حمایت از توسعه و ایجاد اشتغال پایدار در مناطق روستایی و عشایری با استفاده از منابع صندوق توسعه ملی، پرداخت تسهیلات اشتغال‌زا به سرمایه‌گذاران، کارآفرینان و متقاضیان بخش خصوصی و تعاونی از محل تلفیق منابع صندوق توسعه ملی با مؤسسات عامل، با لحاظ نکات مندرج در لینک پیوست ذیل خبر، انجام می‌شود.



دریچه

۴ ویژگی مهم کارآفرینان که شما نیز باید آنها را در سال ۲۰۱۸ در خود پرورش دهید

مترجم: مریم امیری خواه

بعضی مواقع به نظر می‌رسد که یک زن اضافی به کارآفرینان اعطا شده است و این افراد موفق با نیروهایی ماورایی متولد شده‌اند که آنها را از بقیه متمایز می‌سازد و قوه خلاقیت و ابتکار بیشتری را در اختیارشان قرار می‌دهد، اما واقعیت چیز دیگری است. هیچ تفاوتی بین ترکیب مغز یک کارآفرین با افراد دیگر وجود ندارد. کارآفرینان صرفاً ذهن خود را به گونه‌ای پرورش می‌دهند که عادات فکری و ذهنیت خاصی را در خود ایجاد کنند و با توجه به آنها بتوانند به شیوه خلاقانه‌ای با جهان تعامل داشته باشند. برای فکر کردن به روشی متفاوت آماده‌اید؟

در این مقاله با چهار ویژگی حیاتی کارآفرینان بزرگ آشنا می‌شوید؛ شما نیز باید این خصیصه‌ها را برای رسیدن به موفقیت در خود ایجاد کنید.

۱- از آب کره گرفتن

به قول معروف «احتیاج مادر اختراع است.» وقتی کارآفرینان به نقص یا مشکلی برمی‌خورند، ذهن‌شان به سرعت برای پیدا کردن راه‌حل‌های خلاقانه و سازنده به کار می‌افتد. این افراد موفق همواره شوق آن را دارند که خدمات یا محصولات نو را ابداع کنند.

برای مثال آیا می‌دانستید که نخستین قوطی بازکن تقریباً ۵۰ سال بعد از قوطی اختراع شد؟ بعد از سال‌ها باز کردن قوطی با چکش و اسکنه، در نهایت یک نفر با ذهنیت کارآفرینی ابزاری را برای تسهیل این کار زجرآور اختراع کرد. هرچند اولین قوطی باز کن به سرعت مورد توجه قرار نگرفت، اما طرح اولیه در نهایت به طرح

قوطی بازکن مدرنی تبدیل شد که امروزه از آن استفاده می‌شود.

یافتن فرصت‌ها در موانع روزمره یکی از ویژگی‌های مشترک کارآفرینان است. کسی چه می‌داند که اگر شما هم یکی از این فرصت‌ها را غنیمت بشمارید، چه رویایی را در سر خواهید پروراند و چه ابداع شگفت‌انگیزی خواهید کرد.

۲- تاکید داشتن بر رشد و بهبود

همان طور که جیم ران، سخنران انگیزشی معروف می‌گوید: «میزان موفقیت هر فرد به ندرت از میزان رشد فردی‌اش تجاوز می‌کند، چرا که موفقیت جذب فردی می‌شود که شما از خودتان ساخته‌اید.»

یک کارآفرین واقعی هرگز شانه‌هایش را با بی‌تفاوتی بالا نمی‌اندازد و نمی‌گوید «به اندازه کافی خوب است، دیگر نیازی به تلاش کردن نیست.» کارآفرینان حقیقی همواره در حال تلاش برای بهبود زندگی خود و جهان پیرامون‌شان از هر راه ممکن هستند.

برای پرورش دادن و نهادینه کردن ذهنیت تلاش مستمر برای بهبود لازم است، کلیه کارهایی را که در طول روز انجام می‌دهید و نتایج حاصل از آنها را با ذکر جزئیات یادداشت کنید. بعد از مدتی که این یادداشت‌ها را بررسی می‌کنید، می‌توانید روند رویکردهای مختلف و



بازدهی هر یک را تشخیص دهید و ببینید که کدامیک بهترین نتیجه را به دست می‌دهد. به این ترتیب می‌توانید برنامه‌ریزی یا فرآیندهای مختلف را به گونه‌ای تغییر دهید که کارها ساده‌تر و بهتر پیش برود و بازدهی افزایش یابد. کارآفرینان بزرگ همواره در حال فکر کردن به راه‌هایی هستند که بتوانند با استفاده از آنها و بدون اختراع کردن یک چرخ جدید، همان چرخ قبلی را روان‌تر به حرکت دریاورند.

۳- نترسیدن از عدم قطعیت

پژوهشگران دانشکده مدیریت هاروارد به این نتیجه رسیده‌اند که یکی از خصیصه‌های کلیدی کارآفرینی، نترسیدن از عدم قطعیت است. منظور از نترسیدن از عدم قطعیت این است که کارآفرینان در مواجهه با شرایط مبهم و ناپایدار، تدبیرها، مهارت‌ها و رفتارهایی را برای پیشبرد برنامه در نظر گرفته شده برای کسب و کار اتخاذ می‌کنند.

ترس و ایمان از نظر کارآفرینان همراه یکدیگرند. البته منظورمان این نیست که کارآفرینان بی‌احتیاطند یا از ریسک‌های پیش رو اطلاع ندارند. کارآفرینان از مصمم قلب به آنچه انجام می‌دهند، باور دارند و مطمئن هستند که می‌توانند موانع را با قدرت از پیش رو بردارند. آنها این قابلیت را دارند که چنان بر روی رویاها و خواسته‌های‌شان متمرکز شوند که حتی ترس نتواند مانع از تلاش آنها برای رسیدن به هدف شود.

کارآفرینان برای این که بتوانند ذهنیت بدون ترس را در خودشان ایجاد کنند، اهداف خود را به وضوح تعیین می‌کنند، مشخص بودن اهداف به آنها کمک می‌کند که نقشه دقیقی را برای رسیدن به آنها تهیه کنند. درست است که مسیرشان گاهی تغییر می‌کند، اما هیچ‌گاه از اعتقاد راسخ خود دست برنمی‌دارند و همواره با ایمان و اعتماد به توانایی‌های خود در مسیر تحقق رویاهای‌شان گام برمی‌دارند.

۴- بخشندگی بودن

از هر دست بدهی، از همان دست می‌گیری. کارآفرینان ارزش زیادی برای روحیه بخشندگی قائل هستند. براساس پژوهش‌های هاروارد، بخشندگی یکی از بزرگ‌ترین رموز موفقیت در کسب و کارهای کلانی مانند Nordstrom و Netflix است.

بخشندگی در مقیاس کوچک‌تر نیز مفید است. کارآفرینان می‌دانند که با بخشندگی بودن نسبت به دیگران در واقع بر روی خودشان سرمایه‌گذاری می‌کنند. برای مثال وقتی فرد بی‌تجربه‌ای را راهنمایی می‌کنند، می‌دانند که در واقع به پیشرفت حرفه خود کمک کرده‌اند و ممکن است شاگردشان روزی به کارمند یا همکار فوق‌العاده‌ای برای خودشان تبدیل شود.

البته کارآفرینان می‌دانند که مزایای بخشندگی گاهی ملموس نیست، اما چون به کارما اعتقاد دارند و می‌دانند هرچه بکاری، درو خواهی کرد، باز هم سخاوتمندانه برخورد می‌کنند. کارآفرینانی که رفتاری محترمانه با دیگران دارند و از کمک کردن به هموعان خود استقبال می‌کنند، می‌توانند امیدوار باشند که خود نیز در موقع نیاز از حمایت و کمک دیگران برخوردار خواهند شد.

منبع: entrepreneur

مایکروسافت با عبور از آمازون دومین شرکت باارزش جهان شد

افزایش ارزش سهام مایکروسافت باعث شد تا این شرکت بار دیگر با عبور از آمازون، نام خود را به‌عنوان دومین شرکت باارزش جهان پس از اپل مطرح کند.

به گزارش زومیت، مایکروسافت بار دیگر جایگاه خود را به‌عنوان دومین شرکت باارزش جهان از آمازون پس گرفت. انتشار گزارش مالی آمازون که ارقامی پایین‌تر از پیش‌بینی تحلیلگران را به همراه داشت، باعث شد تا ارزش سهام آمازون کاهش یافته و در نتیجه شاهد کاهش ۶۵ میلیارد دلاری ارزش بازار بزرگ‌ترین فروشگاه اینترنتی جهان باشیم.

اپل پس از عبور از ارزش بازار یک تریلیون دلاری همچنان به‌عنوان بزرگ‌ترین شرکت تاریخ تجارت جهان مطرح است. پیش از این مایکروسافت در سال ۱۹۹۸ عنوان باارزش‌ترین شرکت جهان را به خود اختصاص داده بود، حال آنکه بحران دات‌کام در سال ۲۰۰۰ که همراه با کاهش ارزش شرکت‌های فعال در حوزه فناوری بود، باعث شد تا اوج‌گیری دوباره شرکت‌های فناوری زمانی نزدیک به دو دهه طول بکشد.

ارزش سهام Amazon کاهشی ۷درصدی را تجربه کرده که بیشترین میزان کاهش ارزش سهام این شرکت در طول سه سال اخیر است. آمازون سه سال پیش و پس از آنکه آمار فروش زمستانی پایین‌تر از پیش‌بینی‌ها گزارش شد، شاهد کاهش ارزش سهام خود بود. البته آلفابت نیز به‌دلیل گزارش مالی ضعیف برای تابستان ۲۰۱۸ شاهد کاهش ارزش سهام بود که همین موضوع ارزش سهام سید نزدیک را ۱۹درصد کاهش داد.

ارزش سهام Microsoft در مقایسه با روز چهارشنبه شاهد افزایشی ۴درصدی بوده که دلیل آن را باید در گزارش مالی فراتر از پیش‌بینی‌های این شرکت جست‌وجو کرد. سرویس ابری مایکروسافت را باید یکی از کسب‌وکارهایی خواند که عملکردی بسیار خوب را از خود به‌جای گذاشته است.

در زمان نگارش این مطلب، ارزش بازار مایکروسافت بیش از ۸۲۱ میلیارد دلار گزارش شده؛ حال آنکه ارزش بازار آمازون ۸۰۱ میلیارد دلار است.

البته با نگاهی به ارزش سهام دو شرکت آمازون و مایکروسافت باید به این نکته اشاره کنیم که آمازون از ابتدای سال شاهد افزایش ۴۰درصدی ارزش سهام خود بوده؛ حال آنکه ارزش سهام مایکروسافت تنها ۲۵درصد در مقایسه با ابتدای سال افزایش پیدا کرده است.

میانگین ارزش پیش‌بینی‌شده برای سهام مایکروسافت ارزش بازار ۹۶۳ میلیارد دلاری را برای این شرکت نتیجه می‌دهد؛ حال آنکه ارزش سهام پیشنهادی برای آمازون، ارزش بازار این شرکت را ۱۰۶۸ تریلیون دلار می‌کند.

ارزش ارزهای دیجیتال طی ۱۰ سال آینده ۵ هزار برابر بیشتر می‌شود

مدیرعامل موسسه مشاوره مالی deVere پیش‌بینی کرده که ارزش ارزهای دیجیتال طی ۱۰سال آینده ۵ هزار برابر بیشتر شده و همچنین از اهمیت بیت‌کوین نیز کاسته خواهد شد.

به گزارش زومیت، نایجل گرین، مدیرعامل موسسه مشاوره‌ای deVere جدیدترین پیش‌بینی خود اعلام کرده که ارزش ارزهای دیجیتال در دومین دهه پس از تولد، بیش از ۵ هزار برابر افزایش پیدا خواهد کرد. روند افزایشی ارزش ارزهای دیجیتال با کاهش اهمیت بیت‌کوین و رشد سایر ارزها همراه خواهد شد. براساس پیش‌بینی‌های نایجل گرین، ارزش بازار ارزهای دیجیتال در مجموع تا سال ۲۰۲۸ رشدی ۵هزار برابری را شاهد خواهد بود. گرین معتقد است که سیر صعودی ارزش ارزهای دیجیتال ادامه‌دار خواهد بود.

نایجل گرین در خصوص تغییراتی که بیت‌کوین طی ۱۰ سال اخیر در حوزه‌های مالی و کسب‌وکار ایجاد کرده نیز به اظهارنظر پرداخته است:



جایگاه نخست ایران میان کشورهای منطقه در دانش علوم شناختی

رشد و توسعه دانش علوم شناختی در کشورمان در سال‌های اخیر چشمگیر بوده است و ایران در برخی از حوزه‌های این دانش نوپا و میان‌رشته‌ای از جمله هوش مصنوعی در جایگاه نخست کشورهای منطقه قرار دارد.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، محمدمدتی جغتایی در نخستین کنگره بین‌المللی علوم اعصاب «نورو تکنولوژی» و «نقشه‌برداری مغزی» که با حمایت ستاد توسعه علوم و فناوری‌های شناختی معاونت علمی در دانشگاه پزشکی شیراز گشایش یافت، اظهار کرد: برای ترویج و ارتقای دانش علوم شناختی در سطح کشور برنامه‌ریزی وسیعی صورت گرفته و تلاش‌های فراوانی در حال انجام است، تا این دانش میان‌رشته‌ای به‌طور گسترده در فضاهای آموزشی و تخصصی

توسعه و گسترش یابد.وی ادامه داد: آموزش و تربیت نیروهای کارآمد و متخصص در بخش‌های مختلف حوزه‌های دانش علوم شناختی یکی از اهداف راهبردی ستاد توسعه علوم شناختی است تا با تامین





کوالکوم خواستار غرامت ۷ میلیارد دلاری از اپل است

کوالکوم که چندسالی است بر سر عدم رعایت حقوق مالکیت معنوی خود با اپل درگیر است، این بار خواستار دریافت غرامتی ۷ میلیارد دلاری از این شرکت شده است.

به گزارش فارس به نقل از نه تو فایو مک، کوالکوم می‌گوید اپل از برخی از فناوری‌های ابداع‌شده توسط این شرکت بدون کسب اجازه استفاده کرده و حالا باید هزینه‌های این کار را پرداخت کند. اخیرا یک جلسه دادگاه در این زمینه بین دو طرف در سن دیه گو برگزار شده و اپل در آن ضمن رد ادعاهای کوالکوم تصریح کرده که این شرکت اتهامات غیرمنصفانه‌ای را مطرح می‌کند.

یادداشت



۵ راه استفاده از لینکدین به عنوان ابزار بازاریابی قدرتمند

به‌روزرسانی‌های پشتیبانی‌شده را در نظر بگیرید

با به‌روزرسانی‌های پشتیبانی‌شده قادر به تعریف مخاطبانی هستید که پست‌های شما را مشاهده می‌کنند، اما اگر می‌خواهید محتوای خود را در معرض دید افراد تأثیرگذار و خاص قرار دهید، باید بدانید که هزینه یک به‌روزرسانی پشتیبانی‌شده بسیار بالاست. مدیر کمپین لینکدین معیارهای جامعی را ارائه می‌دهد، بنابراین می‌توانید به طور کامل بررسی کنید آیا زمانی که شما یک پست پشتیبانی‌شده می‌گذارید، ارزش زیادی را به دست می‌آورد یا خیر. با توجه به اینکه از لحاظ مالی حمایت از همه جنبه‌ها عملی نیست، توصیه می‌کنم هزینه را صرف بهترین پست‌های خود -آنهایی که بیشترین ارزش را برای مخاطبان موردنظر به ارمغان می‌آورند - و در نتیجه آنها را تقویت کنید.

محتوای بصری را در پروفایل خود قرار دهید

در این باره هرچه بگویم، کم گفته‌ام، اما مردم محتوای بصری را تحسین می‌کنند. به جای اینکه یک پروفایل بی‌روح و صرفاً حاوی متن برای نام تجاری خود ایجاد کنید، از تصاویر، اینفوگرافیک‌ها و ویدئو برای ایجاد یک نمایش بصری بسیار جذاب استفاده کنید و ارتباطات خود را تحت‌تأثیر قرار دهید. SlideShare به طور یکنواخت با لینکدین ادغام شده است، بنابراین اگر یک ارائه رنگی دارید که اطلاعات باارزشی را برای مخاطب شما فراهم می‌کند، ترسی از قرار دادن آن در پروفایل خود نداشته باشید. مردم تمایل دارند با دیگر افراد تجارت کنند و نه با شرکت‌های بی‌هویت و ناشناخته. نمایش تصاویر و ویدئوها از افرادی که به طور خستگی‌ناپذیر در پشت صحنه کار می‌کنند، باعث ایجاد اعتمادی شگفت‌انگیز می‌شود و به شما کمک می‌کند برند خود را متمدن و دارای ویژگی‌های انسانی کنید. همچنین می‌توانید از توصیه‌های ویدئویی مشتریان خوب خود در پروفایل لینکدین برای ایجاد اعتماد بیشتر بهره ببرید.

از کارکنان خود کمک بگیرید

ارسال مطالب را تنها به بخش بازاریابی اختصاص ندهید؛ همه را با اشتراک پست‌های باکیفیت در لینکدین درگیر سازید. هنگامی که محتوایی از طریق کارکنان یک برند و همچنین پروفایل رسمی آنها منتشر می‌شود، نه تنها برند را متمدن و انسانی جلوه می‌دهد، بلکه هدف مشتری را می‌رساند. اینکه کارکنان تا حدی به شرکت خود علاقه‌مند باشند که محتوا را در حساب‌های شخصی خود ارسال کنند، باعث می‌شود شرکت برای شرکای بالقوه تجاری و پیشروها فوق‌العاده جذاب به نظر آید. تمامی افراد در سازمان شما نویسندگان خوبی نخواهند بود و هر شخص دارای تخصص و بینش منحصر به خود است، بنابراین توصیه می‌کنم یک ویراستار در دسترس داشته باشید تا مطمئن شوید محتوای منتشرشده سازگار باشد.

خلاصه

مهم این است که به یاد داشته باشید لینکدین یک شبکه اجتماعی برای متخصصان کسب‌وکار است. مردم برای سرگرمی‌های گاه‌به‌گاه و مکالمه‌های سرگرم‌کننده وارد آن نمی‌شوند بلکه برای انجام تجارت در آن حضور پیدا می‌کنند. زمانی که هدف‌تان را ارائه ارزش به صورت حرفه‌ای تعیین کنید، سبقت در فضای تجارت پادش شما خواهد بود. به عنوان یک نکته، به یاد داشته باشید لینک‌هایی را به پروفایل لینکدین در وب‌سایت خود اضافه و یک گزینه اشتراک‌گذاری لینکدین را در زیر پست‌های وبلاگ جاسازی کنید تا افراد بتوانند بلافاصله به صفحه تجاری شما دسترسی پیدا کنند.

منبع: allbusiness

مترجم: امین فرح‌بخش

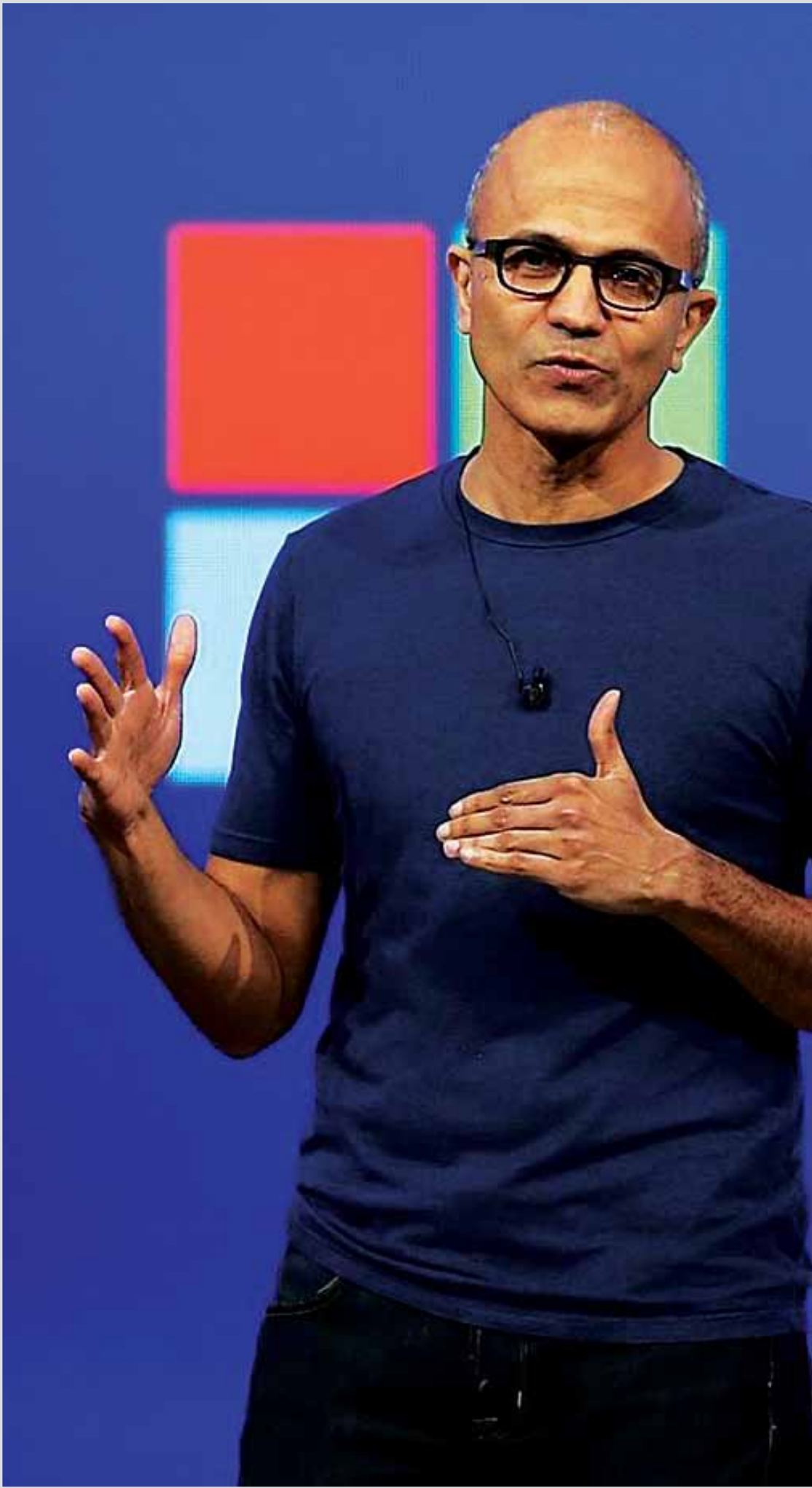
هنگام بازاریابی برای یک کسب‌وکار، یکی از مهم‌ترین تصمیماتی که اتخاذ می‌کنید تعیین بهترین کانال‌ها و راه‌ها برای مخابره پیام است. با توجه به این که ۸۰ درصد از پیشروان تجارت به تجارت (B2B) رسانه‌های اجتماعی از لینکدین (LinkedIn) می‌آیند، شما نیز در صورت مبادله با دیگر تجارت‌ها قطعاً از همین ساختار استفاده می‌کنید. اکثر مردم از لینکدین به عنوان شبکه‌ای برای ارتباط با افراد موجود در موقعیت مشابه خود استفاده و مشاغل جدیدی پیدا می‌کنند، اما لینکدین در واقع یک ابزار بازاریابی فوق‌العاده قدرتمند است. در اینجا برخی از فنون مورد علاقه من در لینکدین را می‌توانید در کسب‌وکار خود به کار برید و پیشگامان تجارت به تجارت جدیدی را به وجود آورید.

آموزش به جای فروش

می‌دانم سخت به نظر می‌رسد، اما مردم به محصولات یا خدمات شما اهمیت نمی‌دهند. آنچه برای آنها اهمیت دارد، یافتن راه‌حل برای رفع نیازهای‌شان است. با این حال اکثر تجارت‌ها از لینکدین برای پست‌گذاری دربارۀ اینکه چه محصولات شگفت‌انگیزی دارند استفاده می‌کنند و امیدوارند فرد مناسب آن را بخواند و به یک خریدار تبدیل شود. با انتقال تمرکز از خودتان به سمت مشتریان می‌توانید بسیار بهتر از این رویکرد عمل کنید. به جای فروش در هر فرصتی، می‌توان با شرکت در بحث‌ها، انتشار محتوای آموزشی و استفاده از تخصص خود برای کمک به حل مشکلات افراد، ارزش ایجاد کرد. من می‌دانم که شما ترجیح می‌دهید به جای انتشار یک مقاله در LinkedIn Pulse، آن را در وب‌سایت خود منتشر کنید تا از مزایای بهینه‌سازی موتور جست‌وجو بهره ببرید، اما اگر خریداران شما در لینکدین باشند، استفاده از این پلتفرم برای بازاریابی محتوا مناسب‌تر است. به همین ترتیب سعی کنید هدف‌تان ارائه ارزش در گروه‌هایی باشد که به صنعت شما مرتبط هستند. کمک به یک فرد در حل مشکلاتش تضمین نمی‌کند که او مشتری شما شود، اما این شخص به خصوص تنها فردی نیست که این بحث‌ها را می‌خواند. با هر بار کمک به شخصی در لینکدین، نام تجاری خود را به یک گروه وسیع‌تر از افراد معرفی می‌کنید.

از برچسب‌زدن استفاده کنید

برچسب‌زدن یک راه عالی برای جلب توجه بیشتر به یک پست است. در حالی که هرگز نباید از آن بیش از حد استفاده کنید، بهتر است به طور استراتژیک آن را در نظر داشته باشید. نخست هنگام انتشار محتوا در لینکدین، «@» را تایپ کنید و اسامی که می‌خواهید در پست برچسب بزنید را اضافه کنید. زمانی که فردی را برچسب‌گذاری کردید، یک اعلان ایمیل برای وی ارسال خواهد شد؛ حال ارتباطات دیگر شما نیز آن را در صفحه خبری خود خواهند دید. همچنین کاربران بانفوذ لینکدین را در شبکه خود در نظر بگیرید و به دنبال نقل‌قول‌هایی از آنان باشید که می‌توانید به مقالات خود اضافه کنید. هنگامی که آنها یک اعلان دریافت می‌کنند، خوشحال خواهند شد که بدانند کسی نام آنها را ذکر کرده است، زیرا این امر به تقویت اعتبار و موقعیت آنان به عنوان یک رهبر فکور کمک می‌کند. هرگاه شخصی مطلب خوشایندی از من در پستی ذکر می‌کند، سعی می‌کنم آن را تا جای ممکن به اشتراک بگذارم -نه تنها به عنوان تشکر از نویسنده، بلکه به این دلیل که شهرتم را افزایش می‌دهد.



پایان جشنواره دریا با رویکرد حمایتی از شرکت‌های دانش‌بنیان

بر اینکه باید تلاش کرد تا به توسعه که هدف اصلی کشور است، دست یابیم گفت: وضعیت علمی کشور به لحاظ کمی خوب است اما همواره بین جامعه و مراکز علمی با نیازهای واقعی جامعه فاصله بوده است. دبیر

ستاد توسعه فناوری و صنایع دانش‌بنیان دریایی معاونت علمی، با بیان اینکه در کشور به کارآفرینی و خلاقیت توجه کمتری شده است، گفت: معاونت علمی و فناوری رئیس جمهوری، در تلاش است به جای اینکه افراد به دنبال استخدام در دستگاه دولتی باشند، به کارآفرینی و اشتغال‌زایی روی آورند. سیف، در مراسم اختتامیه چهارمین جشنواره ملی دریا میسر پیشرفت گفت: فعالیت‌های فوق‌برنامه‌ای باید افزایش یابد تا افراد به مهارت‌های لازم دست پیدا کنند. البته در این حوزه آموزش و پرورش کمک بسیاری کرده است، همچنین پژوهشگاه‌های

برخی از دانشگاه‌های کشور نیز همکاری‌های مناسبی با معاونت علمی ریاست جمهوری داشته‌اند چراکه بخش علمی کشور در دانشگاه توسعه می‌یابد و خوشبختانه نتایج خوبی نیز حاصل شده است.

دبیر ستاد توسعه فناوری و صنایع دانش‌بنیان دریایی معاونت علمی با تأکید بر اینکه بهبود شرایط اقتصادی کشور با حمایت شرکت‌های دانش‌بنیان میسر می‌شود، گفت چهارمین جشنواره ملی

«دریا مسیر پیشرفت» با حضور مقامات کشوری و لشکری و با معرفی برگزیدگان در بخش‌های مختلف این رویداد دریایی به کار خود پایان داد. به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری؛ محمدسعید سیف، در آیین اختتامیه چهارمین جشنواره ملی «دریا مسیر پیشرفت» با بیان اینکه بهبود شرایط اقتصادی کشور با حمایت شرکت‌های دانش‌بنیان میسر می‌شود، اظهار کرد: برنامه‌های مختلفی طی سه روز برگزاری جشنواره تدارک دیده‌شده بود که با تلاش دوستان به نحوه مطلوبی انجام شد.

وی در ادامه با اشاره به برگزاری این دوره از جشنواره در موزه دفاع مقدس همانند سه دوره پیشین، گفت: لازم است یادی کنیم از این شهدای دفاع که آرامش امروز را مدیون این عزیزان هستیم. سیف با تأکید



ایجاد صندوق حمایت از فعالان اقتصادی در مناطق آزاد

می‌توانند این فقدان را جبران کنند. در این نشست مقرر شد هر یک از نمایندگان شرکت‌های سرمایه‌گذاری در مناطق آزاد نسبت به اعلام رسمی میزان مشارکت (ریالی) در تشکیل سرمایه اولیه «صندوق حمایت

و ضمانت» در کوتاه‌ترین زمان اقدام کنند. همچنین درباره محل استقرار صندوق در مناطق آزاد نیز تصمیم‌گیری کنند. هر یک از نمایندگان شرکت‌های سرمایه‌گذاری سازمان‌های مناطق آزاد نیز در این نشست نظرات و پیشنهادات خود را در خصوص تصویب اساسنامه این صندوق ارائه دادند. به گزارش فرینا، در این نشست که با هدف بررسی و تصویب کلیات اساسنامه تأسیس «صندوق حمایت و ضمانت سرمایه‌گذاران، تولیدکنندگان و واحدهای کسب و کار مناطق آزاد تجاری-صنعتی و ویژه اقتصادی» برگزار شد، اکبر افتخاری معاون



تولید، صادرات و فناوری دبیرخانه شورای عالی، معاونین سرمایه‌گذاری و مدیران شرکت‌های سرمایه‌گذاری در سازمان‌های مناطق آزاد کشور حضور داشتند.

با برگزاری اولین نشست هیات موسس «صندوق حمایت و ضمانت سرمایه‌گذاران، تولیدکنندگان و واحدهای کسب و کار مناطق آزاد تجاری-صنعتی و ویژه اقتصادی» گام‌های اولیه تأسیس این صندوق برداشته شد.

به گزارش ایران اکنومیسیت، اکبر افتخاری معاون تولید، صادرات و فناوری دبیرخانه شورای عالی مناطق آزاد و ویژه اقتصادی در این نشست تسهیل در فرآیند فعالیت تولیدکنندگان و سرمایه‌گذاران در مناطق آزاد را از جمله اهداف این معاونت ذکر کرد و گفت: موضوع فعالیت این صندوق در مناطق آزاد؛ کمک به بهبود محیط کسب و کار و فراهم‌سازی زمینه‌های توسعه سرمایه‌گذاری در مناطق آزاد و کاهش ریسک‌های مالی و عملیاتی، اعتبارسنجی واحدها و اعتباردهی به آنها است. وی تأکید کرد: این صندوق باید متناسب با ادبیات کسب و کار در مناطق

آزاد فعالیت کند. افتخاری ادامه داد: فعالان اقتصادی در مناطق آزاد نیازمند پشته‌های اقتصادی هستند و راه‌اندازی صندوق حمایت و ضمانت سرمایه‌گذاران، تولیدکنندگان و واحدهای کسب و کار در مناطق آزاد

کارگاه برندینگ

کابوس شبانه ارمغان همبرگر برگر کینگ به مناسبت هالووین

برگر کینگ کینگ عاشق آزمایش نان برگرهای عجیب و غریب، معمولا حاوی یک رنگ غیرطبیعی است. اخیرا، این رستوران زنجیره‌ای از یک برگر جدید به نام «Nightmare King» رونمایی کرد که دقیقا همزمان با هالووین نان برگر به رنگ سبز دارد، اما این بار تغییری جدید در این شیرین کاری غیرعادی با نان برگر رخ داده است: این شرکت تلاش می کند تا ادعای کابوس شبانه خود را با استفاده از علم به اثبات برساند که خوردن این برگر واقعا احتمال کابوس شبانه دیدن را در شما بالا خواهد برد.

رستوران زنجیره‌ای برگر کینگ، با همکاری آژانس خلاقیت «دبوید میامی» و در پی مشارکت با موسسه آزمایشات بالینی «Paramount Trials»، مرکز پزشکی «Florida Sleep» شرکت با مسئولیت محدود «Neuro Diagnostic Se»- vices، یک مطالعه درباره خواب را انجام داد و فهمید که برگرهای جدید آن دقیقا چقدر ترسناک است. تپش قلب، فعالیت مغزی و وضعیت تنفس ۱۰۰ شرکت کننده در این آزمایش، پس از خوردن ۱۰ همبرگر شبانه برگر کینگ پیگیری شد.

دکتر خوزه گابریل مدینا، پزشک متخصص در زمینه خواب و دکتر اصلی پشت این مطالعه معتقد است که با توجه به داده‌های اطلاعاتی دریافتی از مطالعات قبلی، ۴۰درصد از افراد در شب خوردن این همبرگرها کابوس شبانه را تجربه کردند اما پس از خوردن «Nightmare King» داده‌های اطلاعاتی دریافتی از چنین تحقیقی نشان داد که با انجام این کار، کابوس دیدن ۳.۵ برابر بیش از گذشته افزایش می‌یابد.

یکی از نمایندگان این شرکت گفت که دکتر و افراد شرکت کننده در چنین تحقیقی واقعی هستند.

ظاهرا این برگر، حاوی گوشت گاو، مرغ، پنیر آمریکایی، بیکن، سس مایونز و پیاز میان دو تکه نان برگر گندمی به رنگ سبز با ترکیب پروتئین و پنیر می‌تواند وقفه در REM ها (حرکت‌های سریع چشم) در چرخه‌های خواب را در پی داشته باشد که طی آن اکثر ما رویا می‌بینیم.

این برگر در رستوران‌های برگر کینگ از ۲۲ تا ۲۵اکتبر در دسترس خواهد بود.

کلیک بر پیشنهاد تبلیغاتی اسنیکرز: آیا حال تان خوب است؟

چرا باید روی بتری کلیک کنید که به شما قول یک بسته شکلات اسنیکرز با قیمت دو بسته شکلات اسنیکرز را می‌دهد؟ پاسخ واقعی شاید در یک کلیک اشتباه یا کنجکاوی ساده نهفته باشد اما اسنیکرز متقاعد شده که این رفتار نشانه آن است که شما آنقدر گرسنه هستید که نمی‌توانید علاقه‌نا واکنش نشان دهید.

در ادامه کمپین بلندمدت و تحسین برانگیز «شما وقتی گرسنه هستید خودتان نیستید»، اسنیکرز و آژانس تبلیغاتی BBDO نیویورک یک بنر تبلیغاتی را منتشر کردند که به شما اجازه خرید یک بسته شکلات اسنیکرز به قیمت دو بسته شکلات اسنیکرز را می‌دهد.

مشخصا این یک معامله بد است و کلیک کردن، منجر به پخش یک پیام ویدئویی از سوی یک آموزگار زندگی راحت و آرام می‌شود که رک و پوست‌کنده نگران این است که چرا شما به چنین پیشنهادی علاقه پیدا کردید.

خوب، شاید پس از کلیک کردن، صدایشه آمریکایی، مارک همیل، تقریبا با کمک گرفتن از هنر خواننده و آهنگساز آمریکایی، جان دنور، وضعیت کنونی شما را مورد تحقیق و بررسی قرار می‌دهد و پیشنهاد انجام معامله نسبتا بهتری را نیز مطرح می‌کند: یک دلار تخفیف با خرید دو بسته شکلات اسنیکرز.

ایده پیچیده و ماورایی پشت بنر یادآور کمپین ۲۰۱۷ Ikea است که قبل از کلیک کردن روی یک لینک، فرستادن و هدایت شما به سوی صفحه دیگر (معمولا صفحه اصلی وبسایت) یک خرده‌فروش، مودبانه از شما می‌پرسد که آیا واقعا قصد کلیک کردن روی آگهی تبلیغاتی را داشته‌اید یا فقط به طور تصادفی انگشت شست بزرگ‌تان آن را لمس کرده است.

جهان را تغذیه کنید

از یک کمپین تبلیغاتی قدرتمند جدید با هدف تحریک و تشویق مخاطبان جهانی سینما به اقدام در راستای مقابله با گرسنگی در همه جای دنیا در سمینار اتحادیه تبلیغات سینمایی جهانی (SAAW)، طی جشنواره بین‌المللی خلاقیت کن رونمایی شد. کمپین فوق از دنیای فیلم، دنیای تبلیغات و دنیای فعالیت‌های بشردوستانه بهره می‌برد. SAAW با همکاری برنامه غذایی جهانی سازمان ملل متحد (WFP)، سازمان پیشرو در زمینه فعالیت‌های بشردوستانه مبارزه با گرسنگی در همه جای دنیا، یک آگهی تبلیغاتی سینمایی جهانی جدید به نام «Feed Our Future» را با تاکید بر روی این نکته منتشر می‌کند که با مرگ هر کودک از گرسنگی، یک توانایی و پتانسیل از دست می‌رود.

این آگهی تبلیغاتی سینمایی ۶۰ ثانیه‌ای به وسیله اسطوره نیای تبلیغات، سر جان هگارتی و آژانس تبلیغاتی «The G»- «Soo Soho» طراحی و ساخته شد. شرکت فیلمسازی «Som»- «Sage & Co» سازنده آن، جایزه‌ای را به خود اختصاص داده است. سپتامبر ۲۰۱۸ آگهی تبلیغاتی «Feed Our Future» در سینماهای بیش از ۲۵ کشور جهان با فراخوانی برای دانلود نرم‌افزار موبایل WFP موسوم به «ShareTheMeal» نمایش داده شد.

منبع: mbanews

بررسی نقطه ضعف برندها در زمینه بازاریابی و تبلیغات



است. بر این اساس یکی از راهکارهای کسب موفقیت تولید ویدئوهای پرشمار به صورت بی کیفیت برای فهم سلیقه مخاطب هدف‌تان است. البته انتشار این ویدئوها نباید به طور رسمی از سوی برند شما باشد. در غیر این صورت وجه حرفه‌ای شما مورد سوال قرار خواهد گرفت.

ویدئو باید یک استراتژی کسب‌وکار باشد نه تکنیک بازاریابی
اغلب کسب‌وکارها به ویدئو به مثابه تکنیکی قدرتمند در عرصه بازاریابی نگاه می‌کنند. بی‌شک چنین رویکردی صحیح است، اما بخش قابل توجهی از کارمندان شرکت‌تان را مورد بی‌توجهی قرار می‌دهد. ایده من نگاه به محتوای ویدئویی به عنوان یک استراتژی کاربردی کسب‌وکار است. به این ترتیب همه افراد توانایی استفاده از آن را خواهند داشت.

تیم بازاریابی Hubspot تا حد زیادی نخستین تیمی بود که ویدئو را به عنوان یک استراتژی کسب‌وکار مطرح ساخت. به این ترتیب هر بخش از شرکت با توجه به نیازهای اساسی‌اش استفاده خاصی از محتوای ویدئویی می‌کند. این کار به تولید گونه‌های متفاوت ویدئو براساس نیاز و خواست کاربران می‌انجامد. پرسش اصلی در اینجا معطوف به چرایی اقدام برای تولید گونه‌های متنکر ویدئویی است. اگر به یاد داشته باشید در بخش قبلی این مقاله به علاقه مردم به گونه‌های متفاوت ویدئو اشاره کردیم. بر این اساس ساخت ویدئو از سوی بخش‌های مختلف شرکت براساس نیازشان تا حد زیادی در راستای همین هدف خواهد بود. به عبارت ساده، مخاطب گونه‌های مختلف ویدئویی را از شرکت شما دریافت خواهد کرد.

حرکت به سوی تبدیل ویدئو به استراتژی کسب‌وکار بدون ارائه آموزش لازم به مخاطب امکان‌پذیر نیست. بر این اساس باید پیش از هرگونه اقدامی در این زمینه آگاهی لازم را در اعضای شرکت ایجاد کنید. در غیر این صورت خروجی برنامه‌تان چنگی به دل نخواهد زد. لازم نیست برای آموزش کارمندان خود زحمت زیادی را بپذیرا شوید. نکته مهم در اینجا ارائه اطلاعات مهم و اساسی به همه کارمندان است. راحت‌ترین شیوه برای دستیابی به این هدف نیز توزیع دفترچه‌های راهنما در میان اعضای شرکت است.

محتوای ویدئویی به روایت Hubspot

بی‌تردید نکات مهم فراوانی برای ساخت یک ویدئوی جذاب تبلیغاتی در عرصه بازاریابی باید مدنظر قرار گیرد. تجربه شخصی من از رویکرد افراد و حتی شرکت‌های بزرگ به سوی استفاده از ابزارهای گوناگون برای شخی‌سازی محتوای ویدئویی حکایت دارد. خوشبختانه امروزه سرویس ویدئویی Hubspot نیاز به استفاده از ابزارهای مختلف را مرتفع کرده است.

سرویس ویدئویی Hubspot مشتمل بر ابزارهای مختلفی برای ساخت و ویرایش ویدئو است. این سرویس پلنفرم ما اضافه شده است. به لطف این نوآوری اکنون کاربران پلنفرم ما امکان ذخیره‌سازی و ویرایش ویدئوهای‌شان در داخل رابط کاربری ما را دارند. همچنین شما توانایی مشاهده المان‌های اساسی در ویدئوهای مختلف تنها با یک کلیک را خواهید داشت. همه این کارها به صورت کاملا رایگان در اختیار شما قرار گرفته است. بی‌شک ابزارهای سرویس ویدئویی ما کاملا نوآورانه هستند. با این حال مزیت آن گردآوری ابزارهای مختلف در قالب یک پلنفرم واحد است. به این ترتیب دیگری نیازی به نصب و استفاده از برنامه‌های متکثر نخواهد بود.

سرویس ویدئویی Hubspot علاوه بر ارائه خدمات در زمینه تولید و ویرایش ویدئو پیرامون فروش و استفاده تجاری از آنها نیز مشاوره ارائه می‌دهد. بر این اساس کارشناس‌های ما آماده ارائه توصیه‌ای کاربردی به اهالی کسب‌وکار هستند.

آینده در دست‌های محتوای ویدئویی است و زمان باور به این واقعیت فرا رسیده است

اگرچه تکنولوژی ویدئو بیش از یک قرن عمر دارد، با این حال هنوز در عرصه کسب‌وکار نوا محسوب می‌شود. به این ترتیب اقدام به بهره‌برداری از محتوای ویدئویی هنوز هم مزیت بزرگی برای برندها به حساب می‌آید. اگر هنوز به فکر تولید محتوای ویدئویی نیستید، در حال از دست دادن زمان هستید. بسیاری از برندهای بزرگ و کوچک اکنون به ویدئو به عنوان ابزاری مهم برای برقراری ارتباط نزدیک با مشتریان نگاه می‌کنند. بی‌توجهی شما به این موضوع فقط باعث کاهش اعتبارتان در نگاه مشتریان خواهد شد. به عنوان یک بازاریاب به شما اطمینان می‌دهم که استفاده از ویدئو نتایج مثبتی برای کسب‌وکار‌تان خواهد داشت. در هر صورت تلاش اصلی من در این مقاله اثبات این نکته بوده است. اگر در این مسیر نیاز به راهنمایی یا کمک داشتید، همیشه سرویس ویدئویی Hubspot را مدنظر قرار دهید.

منبع: hubspot

چرا بازاریاب‌ها استفاده مناسب از محتوای ویدئویی را بلد نیستند؟

بررسی نقطه ضعف برندها در زمینه بازاریابی و تبلیغات



برای برقراری ارتباط میان افراد فراهم کرده است. خوشبختانه با پیشرفت تکنولوژی مردم در هر مکان و زمانی با دستگاه‌های مختلف به تماشای محتوای ویدئویی می‌پردازند. بر این اساس به نظر زمان تجدیدنظر در استراتژی تبلیغاتی و فراموشی داده‌های قدیمی‌مان فرا رسیده است.

تغییر شیوه مشاهده ویدئو از سوی مردم

شیوه‌ای که مردم اکنون به مشاهده ویدئو می‌پردازند، با سال ۲۰۱۰ بسیار تفاوت دارد. به این ترتیب گوشه‌های هوشمند و وای‌فای پرسرعت معنای تازه‌ای از تماشای محتوای ویدئویی را تولید کرده‌اند. چنین تغییری در تکنولوژی موجب ایجاد بمبی پر سر و صدا در زمینه نرخ مشاهده ویدئو در میان مردم شده است. به این ترتیب کسب‌وکار سازندگان گونه‌های مختلف ویدئو بیش از هر زمانی رونق یافته است. به موازات افزایش دسترسی ما به ویدئو تفاوت سلیقه‌مان نیز آشکارتر شده است. بر این اساس دیگر مردم به عنوان یک کل پذیرای محتوایی یکسان نیستند. اکنون هر گروهی با توجه به سلیقه‌اش الگوهای متفاوتی از محتوای ویدئویی را دنبال می‌کند. به عبارت ساده، مخاطب مدرن بیشتر به ویدئوهای شخصی‌سازی شده و هماهنگ با سلیقه‌اش توجه می‌کند. یکی از نتایج این امر گسترش علاقه به ویدئوهای شخصی اسنپ چت و اینستاگرام است. این ویدئوها به دلیل ماهیت ویژه و شخصی‌شان بیشتر از محتوای حرفه‌ای مورد پسند کاربران قرار می‌گیرند. نکته مهم در اینجا علاقه مردم به مشاهده ویدئو و در حقیقت کسب اطلاعات از افرادی مانند خودشان، با هویت شخصی، است. پیشرفت تکنولوژی نیز به افراد عادی امکان ساخت ویدئو با کمترین امکانات را داده است. مشاهده می‌کنید که به چه دقتی پازل معمایی خواست مخاطب مدرن در کنار هم قرار می‌گیرد. با این حال ما فقط ویدئوهایی از سوی کاربران شخصی را مشاهده نمی‌کنیم. امروزه افراد تاثیرگذار (مانند سلبریتی‌ها) و برندهای بزرگ نیز دست به تولید ویدئوهایی با حال و هوای نمونه‌های شخصی می‌زنند. در حقیقت آنها به خوبی خواسته کاربران را فهمیده‌اند: علاقه به ویدئوی شخصی، بنابراین مشاهده تغییر شیوه ساخت ویدئوهای تبلیغاتی از سوی برندهای بزرگ نباید موجب شگفتی‌مان شود. آنها با فهم تغییر شرایط و ضرورت پاسخگویی به نیاز مشتریان در راستای ارائه محتوای مورد علاقه آنها گام برداشته‌اند. اگر شما نیز تمایل به حضور بردتان در بهترین جایگاه حوزه کسب‌وکار‌تان را دارید، راهکاری جز توجه به تغییر سلیقه مشتریان‌تان پیدا نخواهید کرد.

چه چیز تغییر کرده و ما باید با کدام المان‌های جدید سازگار شویم؟

اگر شما قصد توسعه بردتان از طریق محتوای ویدئویی را دارید، باید شیوه‌ای شخصی‌تر، معتبر و بیشتر گفت‌وگو محور در پیش بگیرید. براساس مطالعه موسسه Social Media Today، ۸۶ درصد مردم معتقدند که اعتبار عنصر مهمی برای مشاهده ویدئو محسوب می‌شود. بهترین راهکار برای افزایش اعتبار استفاده از افراد عادی برای تولید ویدئوی‌مان است. همچنین باید محتوای ویدئویی بردمان را تا جای ممکن کوتاه، ساده و صریح تولید کنیم. توصیه من مشخص است: به طور مستقیم با مخاطب صحبت کنید و خود حقیقی‌تان باشید. اجازه دهید مخاطب وارد دنیای شما شود. بدترین اقدام در چنین شرایطی تلاش برای ایجاد محیطی مصنوعی و غیرواقعی خواهد بود.

هرچه محتوای ویدئویی شما برای طیف مشخصی از افراد شخصی‌تر جلوه کند، میزان تاثیرگذاری‌تان افزایش خواهد یافت. توجه داشته باشید که ساخت ویدئو برای مخاطب‌های خاص، هر چقدر هم که دامنه این مخاطب‌ها اندک باشد، نیازمند پژوهش و جمع‌آوری اطلاعات است. حتی اگر ۲۵ مخاطب دارید، به منظور متقاعدسازی‌شان برای خرید محصول‌تان باید آنها را به دسته‌های کوچک‌تر تقسیم کنید. بر این اساس شیوه تعامل جانبی شما با هر کدام از این دسته‌ها باید متفاوت باشد. در هر صورت پیام شخصی‌سازی شده شما بر روی مخاطب اثر دارد. این بدان معناست که پیامی واحد شانس بسیار اندکی برای جذب شمار بالایی از مخاطب‌های هدف شما خواهد داشت.

به منظور تولید ویدئوی‌تان در بهترین حالت ممکن به سراغ نظرات کاربران روید. در حقیقت امروزه دیگر ساخت ویدئو امری قدیمی نیست، بلکه امکان استفاده از دیدگاه‌های مردم نیز برای ساخت آن وجود دارد. ابزارهای جانبی برای تشخیص علاقه کاربران به گونه‌های متفاوت ویدئو و نظرسنجی مستقیم از آنها بهترین راهکارها در راستای بهبود کیفیت ویدئوی‌مان خواهد بود.

در نهایت به یاد داشته باشید که گاهی ویدئوی شما باب میل مخاطب نخواهد بود. نکته مهم در این میان طبیعی بودن چنین اتفاقی

به قلم: کیپ یودنار مسئول ارشد بازاریابی برند Hubspot

ترجمه: علی آل‌ملی

ما بازاریاب‌ها گروهی با همانندی بسیار بالایی به حساب می‌آییم. عقاید اغلب ما شبیه به هم است. معتقدیم محتوا حرف اول را می‌زند و هیچ چیز به اندازه حضور مطلب‌مان در صفحه نخست ضروری نیست. همچنین بازاریاب‌ها المان‌های اخلاکر در فرآیند تمرکز مخاطب را دشمن اصلی خود قلمداد می‌کنند.

علاوه بر اعتقادهای فوق، شمار بالایی از بازاریاب‌ها آینده را در دست‌های ویدئو تصور می‌کنند. براساس آمارهای رسمی اکنون مردم به طور میانگین روزانه ۶ ساعت به تماشای ویدئو می‌پردازند. البته این میانگین به طور روز افزونی در حال افزایش است. بی‌تردید همیشه آگاهی نسبت به یک واقعیت موجب عملکرد بهتر نمی‌شود. بر همین اساس با اینکه بازاریاب‌ها از اهمیت ویدئو، افزایش مشاهده آن و علاقه مخاطب‌بدان آگاهی دارند، نسبت به کاربستش در فرایند حرفه‌ای کسب‌وکار بی‌توجه‌اند. به عبارت ساده، برای ما اتکا به محتوای ویدئویی با ترس و وحشت همراه است. درست است به همین خاطر معمولا در استفاده از فرمت‌های ویدئویی اقتضاح به بار می‌آوریم.

به عنوان مسئول ارشد بازاریابی در Hubspot نسبت به عملکرد مجموعه برند در زمینه استفاده از فرمت‌های ویدئویی رضایت دارم. البته در عین حال در مورد دشواری‌های عملکرد مطلوب در این زمینه نیز آگاه هستم. به همین خاطر در این مقاله قصد معرفی ابزار نوین شرکت برای کمک به تولید محتوای ویدئویی جذاب را دارم. اشتباه نکنید، در اینجا با اپ یا برنامه نوینی سر و کار ندارید، بلکه شیوه کاربرد ویدئو از سوی Hubspot مورد بررسی قرار می‌گیرد.

ما شیوه خود را به دلیل احساس نیاز صنعت بازاریابی و تبلیغات به کار بسته‌ایم. دلیل ادامه اتکا بدان نیز تاثیر مطلوب روش‌مان بر روی رفع نیازهای برندها بوده است. به عنوان یک سایت تحلیلی سال‌های درازی به تولید محتوا در زمینه شیوه‌های کاربست ویدئو در عرصه تبلیغات و برندسازی همت گماشته‌ایم، اما روند انطباق کسب‌وکارها با فرمت ویدئو بسیار کند و ناامیدکننده به نظر می‌رسد.

بی‌شک ویدئو توانایی بهبود وضعیت کسب‌وکار و برند شما را دارد، اما استفاده مطلوب از آن پیچیدگی‌های خاصی خواهد داشت. اجازه دهید به علت چنین پیچیدگی‌هایی بیشتر اشاره کنم.

چرا ما در کاربرد ویدئو شکست می‌خوریم؟

۱. ما از ویدئو ترس داریم

حضور در یک ویدئو و انتشار آن کسب‌وکار و برند ما را به گونه‌ای متفاوت در پوستر یا مقاله‌ای ساده در وبلاگ در معرض دید قرار می‌دهد. در واقع به محض فشردن دکمه ضبط دیگتر راهی برای پنهان‌سازی ویدئوی‌مان وجود ندارد. همین احساس باعث ترس ما از فرمت‌های ویدئویی و کاربردشان در بازاریابی و تبلیغات می‌شود. در هر صورت ما بازیگران حرفه‌ای نیستیم. حرفه ما بازاریابی است. اغلب‌مان نیز از احساس شرمندگی به دلیل حضور در ویدئویی خاص یا ساخت آن فراری هستیم.

به خاطر دلایل مذکور در سطر بالا، در عرصه بازاریابی و تبلیغات ویدئو به عنوان محتوایی ترسناک و نیازمند تلاش فراوان برای ساخت شناخته می‌شود. بر همین اساس برای تولید محتوای ویدئویی علاوه بر زمان فراوان، به همکاری با آژانس‌های حرفه‌ای و تهیه ابزار پیشرفته فیلم‌برداری توسل می‌جوییم. با این حال تهیه لوازم جانبی عالی به همراه استخدام آژانس‌های حرفه‌ای به تنهایی موجب موفقیت نمی‌شود. بلکه فقط احساس ترس‌مان از ساخت ویدئو را کاهش خواهد داد.

۲. استراتژی ما در سال ۲۰۱۰ مانده است

وحشت ما از ویدئو در کنار دشواری اندازه‌گیری میزان علاقه مخاطب‌ها به آن موجب اتکای ما به آمارهای قدیمی‌مان شده است. بر این اساس اغلب بازاریاب‌ها فرمت ویدئویی را محتوایی خاص قلمداد می‌کنند. چنین فرمت خاصی براساس آمارهای قدیمی کمتر از یک درصد مخاطب به خود جلب می‌کند. البته این آمار برای پیش از سال ۲۰۱۰ اعتبار دارد. با این حال اتکا به آن در سال ۲۰۱۸ هیچ پایه و اساسی نخواهد داشت. در طول هشت سال گذشته دسترسی ما به محتوای ویدئویی بسیار راحت شده است. بر این اساس علاقه‌مان نیز به استفاده از آن و مشاهده‌اش فزونی گرفته. اگر نقطه شروع‌مان را بر روی چنین آمارهایی قرار دهیم، شکست فرایند بازاریابی و تبلیغات‌مان چندان تعجب‌آور نخواهد بود.

بی‌تردید در زمان کنونی ویدئو یکی از ابزارهای مهم در کسب آگاهی به حساب می‌آید. علاوه بر این، فرمت‌های ویدئویی فرصت بی‌نظیری

ایستگاه بازاریابی



راه‌های بهره بردن از شکایت‌های مشتریان

مترجم: مریم امیری‌خواه

آیا نکته مثبتی در شکایت‌های مشتریان وجود دارد؟ بله، در واقع صاحبان باهوش کسب و کارها ابزار ناراضیانی مشتریان را مانند طلای ناب می‌دانند. در این مقاله کوتاه توضیح می‌دهیم که چرا شکایت مشتریان مهم است، چه درس‌هایی را می‌توانیم از ناراضیانی مشتریان یاد بگیریم و چطور می‌توانیم بیشترین فایده را از شکایت مشتریان برای بهبود کسب و کارمان ببریم.

دلیل مهم بودن شکایت مشتریان

کسب و کارها در هر اندازه‌ای که باشند، زمان، هزینه و تلاش زیادی را صرف نظرسنجی از مشتریان می‌کنند. این نظرسنجی از مشتریان به ویژه برای کسب و کارهای کوچک زمانبر و پرهزینه است. شاید شما هم از نظرسنجی‌های اینترنتی، فرم‌های نظرسنجی در محل شرکت، نظرسنجی در شبکه‌های اجتماعی یا حتی مکالمه گروهی حضوری با مشتریان استفاده کرده‌اید تا متوجه درست یا اشتباه بودن عملکردتان بشوید. از این گذشته فقط درصد اندکی از مشتریان به طور مستقیم به شما شکایت می‌کنند؛ مشتریان معمولاً شکایت خود را به نزد دوستان و خانواده‌شان می‌برند، علیه شما در رسانه‌های اجتماعی تبلیغات می‌کنند یا نقدی منفی را درباره شما در اینترنت منتشر می‌کنند. بنابراین زمانی که یک مشتری به شما شکایت می‌کند، شما این شانس را دارید که بدون کمترین تلاشی از نظرات صادقانه او مطلع شوید. چنین شاسی مانند طلای ناب باارزش و کمیاب است.

درس‌هایی که می‌توانیم از شکایت مشتریان یاد بگیریم

شکایت و ناراضیانی مشتری ابزاری است که می‌توانید از آن برای بهبود سریع محصولات، خدمات و تجربه مشتریان استفاده کنید. شکایت مشتریان به شما می‌گوید که:

- کدام سیستم‌ها، فرآیندها یا خطمشی‌های کسب و کارتان بهره‌وری لازم را ندارد.
 - کدام کارکنان کار خود را به خوبی انجام نمی‌دهند.
 - کدام یک از محصولات یا خدمات باید بهبود داده شود یا حذف شود.
 - رقیب‌ای‌تان چه کاری انجام می‌دهند که شما هم بتوانید از آنها یاد بگیرید
- نظرات شفاهی مشتریان و حرف‌هایی که در جامعه پخش می‌شود، همواره برای کسب و کارهای کوچک مهم بوده است، اما از آنجایی که مشتریان امروزه بیشتر دوستان و خانواده خود را برای شنیدن شکایت‌های‌شان انتخاب می‌کنند و حتی نظرات خود را در قالب نقدهای آنلاین در شبکه‌های مجازی و اینترنت با افراد غریبه در میان می‌گذارند، اطلاع پیدا کردن مستقیم از بازخوردهای صادقانه بیش از هر زمان دیگری برای کسب و کارها اهمیت پیدا کرده است. متأسفانه بسیاری از کسب و کارها شکایت‌های مشتریان را با این توجیه که این مورد فقط نظر یک نفر بوده است، نادیده می‌گیرند و در نتیجه این چشم‌پوشی هیچ فایده‌ای از این نظرات ارزشمند نمی‌برند.

چطور بیشترین فایده را از نظرات مشتریان ببریم

با رعایت هفت مرحله زیر می‌توانید بیشترین سود را از شکایت‌های مشتریان ببرید:
۱- مسائلی را از نقطه نظر مشتریان پی ببرید: تدافعی رفتار کردن خصلت انسان است، اما برای این که بیشترین فایده را از شکایت‌های مشتریان ببرید، باید بتوانید بر این خصلت خود غلبه کنید. فرض کنید که حق با مشتری است و ببینید مرتکب چه اشتباهی در کسب و کارتان شده‌اید که باعث این ناراضیاتی شده است. برای مثال:

- آیا خطمشی شرکت برای بازگشت کالاها مبهم است؟
- آیا اطلاعات لازم، مانند ساعت کاری را به درستی در وبسایت یا در دنیای مجازی منتشر کرده‌اید؟
- آیا فرآیند تسویه حساب و گزینه‌های پرداخت را به طور ساده در وبسایت توضیح داده‌اید؟

۲- مشتریان را تشویق کنید که شکایت‌های‌شان را به شما اطلاع دهند: از آنجایی که اکثر ما طوری تربیت شده‌ایم که مودب باشیم و از دیگران شکایت نکنیم، بسیاری از مشتریان هرگز ناراضیانی خود را به زبان نمی‌آورند، فقط تصمیم می‌گیرند که دیگر به شما مراجعه نکنند. دفعه بعد که نظرسنجی انجام دهید، مشخصاً از مشتریان بخواهید که هر گونه نقد یا شکایتی از کسب و کارتان دارند، با شما در میان بگذارند. شاید مدتی طول بکشد تا بتوانید مشتریان را ترغیب کنید که صادقانه به شما جواب بدهند، در هر حال به آنها بفهمانید که شنیدن نظرات‌شان، حتی کوچکترین نقدها هم برای‌تان مهم است. شرکت‌های انگشت‌شماری وجود دارند که همه چیز را درست انجام دهند. حتی شرکت Nordstrom نیز در مقایسه با Amazon Prime در زمان تحویل طولانی‌تری را برای سفارش‌های آنلاین دارد.

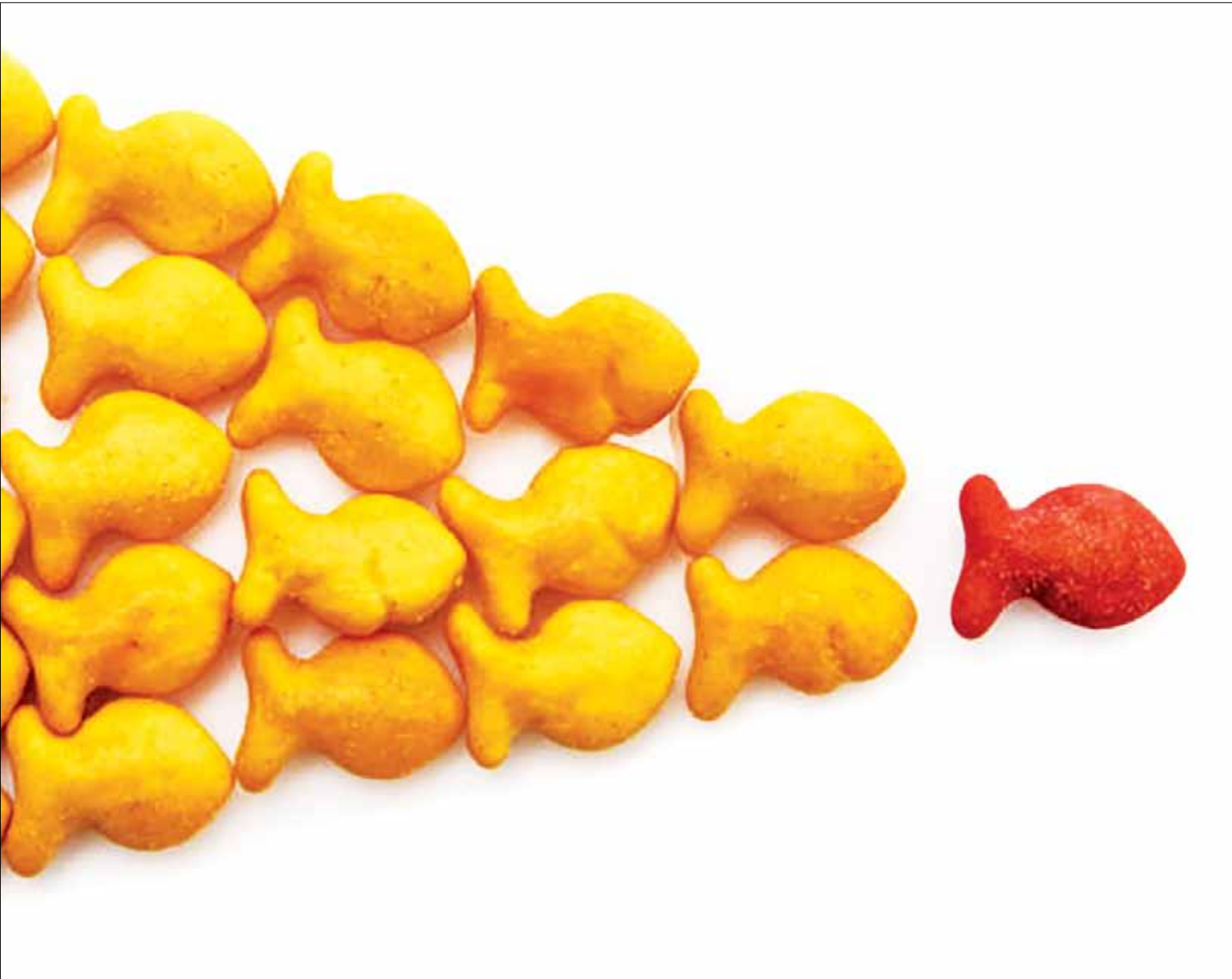
۳- با وفادارترین مشتریان‌تان صحبت کنید: این مشتریان وفادار افرادی هستند که حتی در بدترین شرایط هم شما را ترک نخواهند کرد، بنابراین اوضاع باید به شدت وخیم و نامساعد باشد، تا چنین یاران وفاداری زبان به شکایت باز کنند. با توجه به اطلاعاتی که در شرکت ثبت کرده‌اید، وفادارترین مشتریان را پیدا کنید، سپس با ارسال نظرسنجی‌های دوره‌ای و از طریق روش‌های دیگر سعی کنید که از نظرات صادقانه آنها مطلع شوید.

۴- از تکنولوژی بهره بگیرید: Freshdesk, Help Scout, ZenDesk و Zoho Desk چهار برنامه محبوب خدمات مشتریان برای کسب و کارهای کوچک هستند. با استفاده از این برنامه‌ها می‌توانید سوالات، عکس‌العمل‌ها و شکایت‌های مشتریان را پیگیری کنید تا بتوانید به سرعت پاسخگو باشید و الگوهایی را در بین این نظرات تشخیص دهید.
۵- وارد عمل شوید: بعد از آن که به شکایت‌های مشتریان گوش دادید و برای مشکلات ایجادشده عذرخواهی کردید، باید برای جبران خسارت‌ها و برطرف کردن مشکلات وارد میدان عمل شوید. علاوه بر این که به سرعت به شکایت‌های فردی مشتریان رسیدگی می‌کنید، بهتر است جلساتی را به صورت ماهانه یا فصلی برای بررسی شکایت‌های جمعی برگزار کنید. متداول‌ترین و پرتکرارترین شکایت‌ها نشان‌دهنده مشکل خاصی است که در بخشی از کسب و کارتان وجود دارد.

۶- اقدامات انجام‌شده را به مشتریان اطلاع دهید: ایجاد تغییرات بزرگ برای برطرف کردن مشکلی که در فرآیند یا خطمشی وجود دارد، زمانبر است. بنابراین برای این که مشتریان‌تان گمان نکنند که نظرات‌شان برای شما مفید نبوده و از شما ناامید نشوند، به آنها اطلاع دهید که در حال تلاش برای رفع مشکلات هستید. پیشرفت کار را به طور مرتب در وبسایت به‌روزرسانی کنید یا روند پیشرفت را از طریق ایمیل به مشتریان اطلاع دهید.

۷- مشتریان را از رفع مشکل مطلع کنید و نظرشان را جویا شوید: مهم نیست که به شکایت فردی یک مشتری رسیدگی می‌کنید یا در صدق رفع مشکل بزرگ‌تری هستید، در هر حال بعد از آن که تصور کردید، مشکل را برطرف کرده‌اید، باید نتیجه را به مشتری اطلاع دهید. بسیار مهم است که مشتریان از نتیجه به دست آمده رضایت داشته باشند. فقط بعد از جلب رضایت مشتری است که می‌توانید بگویید که به شکایت مشتری رسیدگی کرده و مشکل را حل کرده‌اید.

منبع: allbusiness



کنند و هدف بگیرند.

۲. شرکت پیشگام قواعد بازی را تعریف و تعیین می‌کند: اقدامات

شرکت پیشگام روی متغیرهایی چون کیفیت، قیمت، توزیع و تضمین‌های محصول، خدمات پس از فروش و جاذبه‌های تبلیغی و بودجه‌های مربوط به محصول استانداردهایی را تعیین می‌کند که رقبای بعدی را ملزم به رعایت آنها می‌نماید. اگر شرکت پیشگام این استانداردها را به اندازه کافی سخت و دشوار تعیین کند، آنگاه هزینه ورود به این صنعت یا بازار برای رقبای افزایش خواهد یافت و حتی می‌تواند مانع ورود آنها بشود.

۳. مزایای توزیع: شرکت پیشگام راه‌های زیادی برای طراحی یک شبکه یا کانال توزیع برای عرضه محصول جدید به بازار در اختیار دارد. این امتیاز به ویژه برای کالاهای صنعتی حائز اهمیت است زیرا عرضه کالاهای صنعتی به بازار مستلزم بهره‌گیری از شبکه‌ای از بهترین توزیع‌کنندگان است. این ویژگی می‌تواند تازه واردها را از برخی بازارها خارج کند. توزیع‌کنندگان اغلب دوست ندارند که نام‌های تجاری درجه دوم و درجه سوم را توزیع کنند. این مسئله به ویژه وقتی که محصول از نظر فنی پیچیده است و توزیع‌کننده مجبور است در زمینه‌های آموزش کارکنان و خدمات‌رسانی سرمایه‌گذاری کند بیشتر صدق می‌کند. در مورد کالاهای بسته‌بندی شده مصرفی، کند کردن روند ورود رقبای جدید از طریق بهره‌گیری از شیوه‌ها و کانال‌های مختلف توزیع دشوارتر است. با وجود این، شرکت پیشگام هنوز فرصت دارد تا ابتدای مرحله رشد، قفسه فروشگاه‌ها را با کالاهای خود پر کند. شرکت پیشگام اگر موفقیت زود هنگامی کسب کند و با گسترش خانواده محصولاتش می‌تواند قفسه‌های بیشتری را از آن محصولات خود کند و به این ترتیب کار برای رقبای باز هم سخت‌تر می‌شود و از آنجا که بسیاری از خرده‌فروشان در حال کاهش تعداد نام‌های تجاری که حمل و توزیع می‌کنند هستند تا سرعت گردش موجودی انبارهای خود را افزایش و هزینه‌های خود را کاهش بدهند، کار برای رقبای و شرکت‌های پیرو که نام تجاری محصولات‌شان هنوز برای مشتریان ناآشناست و سهم بازار کمی در اختیار دارند، باز هم دشوارتر می‌شود.

۴. صرفه‌جویی‌های مقیاس و تجربه: اولین و پیشگام بودن به معنای آن است که شرکت پیشگام تعداد بیشتری از محصول جدید را می‌تواند تولید و عرضه کند و به این ترتیب هزینه هر واحد را کاهش بدهد و سرعت فروش آن را افزایش بدهد. وقتی که محصول از نظر فنی پیچیده است و هزینه‌های توسعه آن بالاست یا وقتی که چرخه حیات محصول کوتاه است و محصول طی مرحله‌های معرفی و رشد به سرعت به فروش می‌رسد، اهمیت این مزیت بیش از پیش آشکار می‌گردد. همانطور که در ادامه خواهیم دید، شرکت پیشگام می‌تواند به طرق مختلف از این مزایا برای جلو ماندن از شرکت‌های پیرو خود استفاده کند. یک راه کاهش قیمت‌هاست، که می‌تواند شرکت‌های پیرو را از ورود به بازار مأیوس و دلسرد کند زیرا اگر آنها نیز اقدام به کاهش قیمت محصولات خود کنند آنگاه نقطه سر به سر آنها بالاتر می‌رود یعنی دوره سودآوری آنها دیرتر آغاز می‌شود. با این که شرکت پیشگام می‌تواند از صرفه‌جویی‌هایی به عمل آمده در راه گسترش فعالیت‌های بازاریابی‌اش استفاده کند و به این طریق نفوذ خود را در بازار گسترش بدهد؛ مثلاً می‌تواند تبلیغات خود را بیشتر کند، نیروی فروش خود را

نویسنده: حامد هدیانی

روانکاو فروش ایران

شرکت مایکروسافت با عرضه نرم‌افزارهایی چون ورد، اکسل و پاورپوینت سهم بازار برتر بیشتر نرم‌افزارهای کاربردی را از آن خود کرده است، اما مایکروسافت در بیشتر این محصولات پیشگام نیست. نرم‌افزار کاربردی لوتوس تا مدت‌ها به عنوان صفحه گستر برتر بازار استفاده می‌شد و ورد پرفکت و دیگر نرم‌افزارها نیز در بخش نرم‌افزارهای واژه‌پرداز، پیشگام بودند، اما مایکروسافت به عنوان یک شرکت پیرو با بهبود طرح‌های محصول موجود، محصولات جدیدی را با عملکرد بهتر طراحی و تولید کرد و با منابع مالی هنگفتی که در اختیار داشت، به شکلی گسترده به تبلیغ و ترویج آنها پرداخت. نرم‌افزار عامل ویندوز مایکروسافت نیز سهم بازار برتر سیستم‌های عامل را از آن خود کرد و با کسب این جایگاه توانست تولیدکنندگان کامپیوترهای شخصی را به نصب این سیستم‌عامل روی تولیدات خود متقاعد سازد. از طرف دیگر، برخی از پیشنهادان در عرصه نرم‌افزارهای کاربردی به توفیق چندانی در این بازار دست نیافته‌اند. مثلاً، لوتوس با مشکلات مالی مواجه شد و سرانجام‌ای بی‌ام آن را خریداری کرد. درست است که ما بر اهمیت رقابتی کسب رشد از طریق معرفی محصولات شکست بیشتری از رقبای محافظه کارتر خود تجربه می‌کنند، اما پیشگامان موفق مورد تقدیر و ستایش قرار می‌گیرند. چنین تصور می‌شود که مزایای رقابتی نهفته در پیشگام و پیشاز بودن و در اولین بودن در ورود به یک بازار، محصول جدید را میتوان طی مرحله رشد و تا مرحله بلوغ از چرخه حیات محصول حفظ کرد و به این ترتیب ضمن حفظ جایگاه برتر شرکت از حیث سهم بازار، عواید شرکت را نیز به طرز قابل توجهی افزایش داد.

۱. اولین انتخاب موقعیت‌ها و بخش‌های بازار: شرکت پیشگام این فرصت را دارد تا محصولی را طراحی و به بازار عرضه کند که از نظر بزرگ‌ترین بخش مشتریان، مهم‌ترین ویژگی‌های مطلوب نظر آنها را داراست، ضمن این که می‌تواند اهمیت ویژگی‌های محصول خود را برجسته سازد و تبلیغ کند. بنابراین، ممکن است نام تجاری محصول شرکت پیشگام به استانداردی تبدیل شود و مشتریان از آن به عنوان معیاری برای ارزیابی دیگر نام‌های تجاری استفاده کنند. این ویژگی می‌تواند کار را برای شرکت‌های پیرو دارای محصولات مشابه شرکت پیشگام، برای متقاعد ساختن مشتریان موجود نسبت به این که محصولات آنها از محصولات آشنا و قدیمی‌تر پیشگام‌تر است، دشوار سازد. اگر شرکت پیشگام توانسته باشد با موقعیت محصولات خود را منطبق با معیارهای انتخاب بزرگ‌ترین گروه مشتریان تولید و عرضه کرده باشد یا جا انداخته باشد، آنگاه کار برای شرکت‌های پیرو برای متمایز کردن محصولات خود باز هم دشوارتر خواهد شد. لذا آنها ممکن است یک بخش جانبی کوچک‌تر یا یک بخش خاص بازار را انتخاب

رهبری

۱۰۰ توصیه مهم کارآفرینان برتر در راستای موفقیت در کسب و کار(۴)

مترجم: امیر آل علی

در شماره‌های پیشین به ۲۵ توصیه مهم کارآفرینان برتر اشاره کردیم و حال به ادامه آنها می‌پردازیم.

۲۶- راه‌های فروش خود را تا حد امکان متنوع سازید

هیچ‌گاه نباید انتظار داشته باشید که همه افراد یک روش و عادت خرید داشته باشند. به همین خاطر بسیار مهم است تا روش‌های خود را به خوبی متنوع سازید. با انجام این کار در مدت‌زمان کوتاهی شاهد تغییرات خوبی در نرخ فروش خود خواهید بود. همچنین توجه داشته باشید که پیش‌فروش محصولات نیز همواره طرفداران خود را دارد. این افراد بنا به دلایل مختلف علاقه‌مند هستند تا زودتر از سایرین محصول را در اختیار داشته باشند. به همین خاطر لازم است تا در این رابطه نیز برنامه‌ریزی مناسبی داشته باشید.

۲۷- از تغییرات واهمه‌ای نداشته باشید

این امر که مجبور باشید تا در طرح اولیه خود تغییراتی را اعمال کنید، به معنای شکست شما نبوده و بیانگر رو به جلو بودن شما خواهد بود. با نگاهی به تمامی برندها به درستی این جمله پی خواهید برد. درواقع آنها هر ساله در تلاش برای بهبود محصولات سال قبل خود هستند. با این حال این امر تنها مختص به محصولات شرکت نبوده و در هر بخشی نیاز به تغییرات در جهت تقویت و یا حتی بازسازی ممکن است وجود داشته باشد. در همین راستا ضروری است تا نگرش خود و تیم کاری را نسبت به این مقوله در چپتی مثبت قرار دهید.

۲۸- اهدافی بلندمدت داشته باشید

اهداف کوتاه‌مدت همواره نتایج فوری را نیز به همراه خواهد داشت. با این حال موفقیت همیشگی و رشد چشمگیر شما بیشتر وابسته به اهداف بلندمدت خواهد داشت. به همین خاطر لازم است تا همواره تمرکز اصلی خود را بر روی این اهداف قرار دهید. با این حال به علت زمانبر بودن آن‌ها لازم است تا جهت متوقف نشدن روند رو به جلو شرکت، از اهداف کوتاه‌مدت همسو با آن‌ها نیز غافل نشوید.

۲۹- راه‌های کسب در آمد خود را متنوع سازید

اگرچه تولید بیش‌تر به معنای کسب سود بالاتر خواهد بود. با این حال همواره این احتمال را نیز در نظر داشته باشید که ممکن است به هر دلیلی برای مقطعی کار شما با مشکل مواجه شود. تحت این شرایط در صورتی که از روش‌های دیگری برای کسب درآمد بهره‌مند نباشید، بدون شک با مشکل مواجه خواهید شد. توجه داشته باشید که این امر به معنای انجام کاری غیرمرتبط با فعالیت حال حاضر شما نبوده و در هر حوزه‌ای شما قادر به انجام اقدامات دیگری نیز خواهید بود که ارتباط لازم را نیز با کار اصلی خواهد داشت.

۳۰- پس‌انداز و کاهش بدهی‌ها را جدی بگیرید

این امر که همواره سرمایه کافی برای انجام اقدامات جدیدی را نداشته باشید، تنها نتیجه عدم مدیریت مالی درست شما خواهد بود. در این رابطه در صورتی که خود شما قادر به انجام درست کارها نیستید، لازم است تا فرد یا افرادی را برای رسیدگی به آن‌ها استخدام کنید. همچنین توجه داشته باشید که نباید اجازه دهید تا میزان بدهی‌های شما از حد مشخصی فراتر رود. به همین خاطر نسبت به پرداخت سریع و به موقع آن‌ها نیز هوشیار باشید.

۳۱- از اسرار خود به خوبی محافظت کنید

اگرچه دیده شدن برند شما امری مطلوب محسوب می‌شود، با این حال این امر نباید در تمامی زمینه‌ها صورت گیرد. بدون شک شما نیز به مانند هر شرکتی از اسراراری برخوردار خواهید بود که افشای آن برای سایرین و خصوصا رقبا، به منزله شکستی برای شما محسوب می‌شود. به همین خاطر لازم است تا همواره از سیستم امنیتی خوبی برخوردار باشید. در این رابطه عدم اطلاع تمامی کارمندان از این‌گونه موارد نیز از جمله روش‌های ساده و کارآمد محسوب می‌شود.

۳۲- بازاریابی را امری بسیار دشوار و پیچیده تلقی نکنید

برخی از شرکت‌ها بر این باور هستند که بازاریابی تنها با صرف هزینه‌های هنگفت موفق خواهد بود. با این حال یک بازاریابی موفق تنها به هزینه مادی نیاز نداشته و این امر تنها یک عامل محسوب خواهد شد. به همین خاطر نباید این اقدامات را با بهانه‌هایی نظیر عدم وجود بودجه مناسب، به تعویق انداخت. در نهایت توجه داشته باشید که خلاقیت در دنیای تبلیغات حال حاضر، حرف اول را می‌زند.

۳۳- بر روی کیفیت محصول خود تمرکز کنید

به هر میزانی که محصولات شما از کیفیت بالاتری برخوردار باشند، به همان میزان نیز در برابر سایر رقبای خود از شانس موفقیت بیش‌تری برخوردار خواهید بود. این امر در حالی است که همواره مشاهده شده است که برخی از شرکت‌ها تمرکز خود را بر روی موارد دیگر قرار می‌دهند. این امر در حالی است که مشتری به دنبال محصول شما خواهد بود. به همین خاطر لازم است تا تمرکز اصلی خود را بر روی کیفیت آن قرار دهید. در این رابطه بهبود سالانه نیز از جمله موارد تعیین‌کننده محسوب می‌شود. در نهایت توجه داشته باشید که بهتر است تا محصول را قبل از معرفی به بازار، مورد آزمایش‌های مکرر قرار دهید تا از بروز خطا و سهل‌انگاری جلوگیری شود.

۳۴- دور کاری را جدی بگیرید

اگرچه تعداد بالای نیروی انسانی می‌تواند به قدرتمندتر شدن شرکت شما کمک کند. با این حال این امر در صورتی که به خوبی مدیریت نشود، خود می‌تواند به یک معضل بزرگ تبدیل شود. درواقع استخدام افراد نیازمند فضایی برای کار و هزینه‌های بالا است. اگرچه برخی از شرکت‌ها در این رابطه اقدام به کاهش کارمندان خود می‌کنند، با این حال این امر باعث خواهد شد تا محدوده توانایی‌های شما نیز کاهش پیدا کند. به همین خاطر توصیه می‌شود تا وظایفی را که نیازمند حضور مستقیم افراد ندارد، به خارج از شرکت انتقال دهید. این امر به عنوان دور کاری شناخته می‌شود که بسیاری از هزینه‌های شرکت را کاهش خواهد داد.

ادامه دارد ...
منبع: entrepreneurhandbook

مترجم: امین فرح‌بخش

به گفته جولسی باتیلانا (Julie Battilana)، متخصص تغییر سازمانی، هر جنبش اجتماعی موفق نیاز به سه نقش رهبری متمایز دارد: آشوبگر، نوآور و هماهنگ‌کننده. چه عاملی تعیین می‌کند که آیا یک جنبش اجتماعی درخششی کوتاه‌مدت یا یک واسط واقعی برای تغییر طولانی‌مدت خواهد بود؟ جولسی باتیلانا، متخصص تغییرات سازمانی، موضوعاتی مشترک را در میان جنبش‌های اجتماعی تعیین کرده است که صرفاً نیاز به تغییر اجتماعی را منتشر نکرده، اما در واقع تأثیرات بلندمدت ایجاد کرده‌اند. طبق گفته باتیلانا، هر جنبش اجتماعی موفق دارای سه نقش رهبری متمایز است: آشوبگر، نوآور و هماهنگ‌کننده.

همانطور که باتیلانا در مقاله «آیا باید آشوبگر، نوآور یا هماهنگ‌کننده باشید؟ درک نقش‌هایی که می‌توانید در جنبش به سوی تغییرات اجتماعی بازی کنید» همراه با مارissa کیمسی (Marissa Kimsey) همکار تحقیقاتی‌اش در HBS توضیح می‌دهد، هر راه موفقیت‌آمیزی برای تغییر اجتماعی نیاز به هر سه مورد دارد. این مقاله در شماره جدیدی از مرور نوآوری اجتماعی در استنفورد به چاپ رسیده است. باتیلانا، پروفیسور جوزف سیی، ویلسون اداره تجارت در دانشکده بازرگانی هاروارد و آلن ال. گلیتسمن (Alan L. Gleitsman)، استاد نوآوری‌های اجتماعی در دانشکده کندی هاروارد می‌گویند، «اگر نگاهی به تاریخ هر جنبشی تغییر اجتماعی موفق داشته باشید، مشاهده می‌کنید که لحظات واقعاً سازنده‌ای از آشوبگری، نوآوری و هماهنگی وجود دارند که منجر به پذیرش تغییرات می‌شوند». این دو برای بیش از یک دهه بر روی روش‌های اعمال تغییرات از سوی سازمان‌ها و افراد مطالعه و تحقیق کرده‌اند؛ تغییراتی که متفاوت از هنجارهای عادی پذیرفته‌شده هستند. «گرچه تاریخ برخی از بازیگران فردی را به عنوان افراد بسیار تأثیرگذار می‌پذیرد، رهبران ندرتا به تنهایی جامعه را تغییر می‌دهند.»

رهبر آشوبگر با تقویت و شکوفایی نارضایتی‌های اجتماعی، گروه متفاوتی از افراد را پیرامون تمایل برای تغییر، تقویت می‌کند.

بیتلانا در یک نوشته آموزشی در سال ۲۰۱۵ با عنوان «قدرت و تأثیر در جامعه» می‌نویسد، «آشوبگرهای تأثیرگذار می‌توانند توجه را به یک مشکل جلب و دیگران را متقاعد سازند که برای حل آن نیاز به اقدام اصلاحی و کار جمعی است. برای نشان‌دادن این که وضعیت موجود غیرقابل‌قبول است و به منظور تهییج دیگران، آشوبگرها باید طوری ارتباط برقرار سازند که نارضایتی‌ها مشترک و جمعی شوند و نامرتبط به نظر نرسند.»

«اگر نوآوری در پیش‌نگیرید و راه‌حلی برای مشکل پیدا نکنید، جنبش می‌میرد»

برای مثال راجل کارسون (Rachel Carson)، زیست‌شناس دریایی که در دهه ۱۹۵۰ عموم را از خطرات آفتکش‌ها آگاه کرد، دونالد

ترامپ(Donald Trump) که در طول سال ۲۰۱۶، شهروندان را پیرامون شعار «دوباره آمریکا را بزرگ می‌کنیم» جمع کرد؛ یا ترزا شوک (Teresa Shook) که راهپیمایی سال ۲۰۱۷ زنان را در واشنگتن و پس از پیروزی ریاست جمهوری ترامپ به راه انداخت؛ همگی نمونه‌هایی از رهبران آشوبگر هستند.

رهبر نوآور راه‌حلی را برای رسیدگی به نارضایتی‌ها توسعه می‌دهد. این کار به معنای پیش‌بینی موانع و ارائه راه‌های جایگزین و همچنین توجیه این گزینه‌ها به شیوه‌ای جذاب برای جذب افراد، گروه‌ها و سازمان‌ها برای حمایت از آنهاست.

باتیلانا در «قدرت و تأثیرگذاری در جامعه» می‌نویسد، «یک رهبر نوآور به احتمال زیاد کسی است که موردی را در محیطی مطالعه، زندگی یا تجربه کرده و بدین ترتیب قادر به ایجاد چشم‌اندازی متفاوت برای آینده است. وی با این کار کسانی را که در شیوه‌ها یا شرایط موجود زندگی می‌کنند، افسون و جذب می‌سازد.»

باتیلانا مدعی است بدون رهبری که بتواند مسیر متقاعدکننده‌ای برای نوآوری ایجاد کند، جنبش هرگز از مرحله آشوبگری عبور نخواهد کرد.

گاه نوآوران از رویکردهای موجود و اثبات‌شده برای ایجاد راه‌حل‌های طولانی‌مدت استفاده می‌کنند. باتیلانا و کیمسی به مثال سازمان خدمات جوانان فرانسوی Unis-Cité که پس از سازمان آمریکایی City Year مدل‌سازی شد، اشاره می‌کنند.

او می‌گوید، «اگر نوآوری در پیش‌نگیرید و راه‌حلی برای مشکل پیدا نکنید، جنبش می‌میرد. من فکر می‌کنم این چیزی است که برای جنبش اشغال واللاستریت اتفاق افتاد. در آن جریان نوعی آشوبگری مؤثر وجود داشت؛ این جنبش در زمان مناسب آغاز شد -زمانی که جهان فریاد زد ما نیاز به یک سیستم مالی متفاوت داریم- اما کمبود نوآوری وجود داشت و ما در نهایت به سیستمی بازگشتیم که بسیار شبیه آن چیزی بود که پیش از این داشتیم.»

رهبر هماهنگ‌کننده راه‌حل ایجادشده توسط نوآور را گسترش می‌دهد و به طور مداوم و همزمان با گسترش اندازه و پیچیدگی جنبش برای تغییر، استراتژی‌هایی را در جهت یافتن و کار با افراد در داخل و خارج از جنبش طرح‌ریزی می‌کند.

باتیلانا در یادداشت آموزشی خود می‌نویسد، «هماهنگ‌کننده‌ها اغلب نیاز دارند پیام خود را با منافع حوزه‌های گوناگون که در تلاش برای پذیرش تغییر هستند، سازگار سازند. با این وجود برای انجام این کار آنها نیاز به تعادل دارند، زیرا باید اطمینان حاصل کنند که پیام کلی در مورد تغییرپذیری، هماهنگ باقی می‌ماند.»

نویسندگان در مقاله «آیا باید آشوبگر، نوآور یا هماهنگ‌کننده باشید؟ درک نقش‌هایی که می‌توانید در جنبش به سوی تغییرات اجتماعی بازی کنید» می‌نویسند، «آشوبگری بدون نوآوری به معنای شکایت بدون ارائه جایگزین و نوآوری بدون هماهنگی، به معنای ایده‌هایی بدون تأثیر است.»

دام‌ها و چالش‌ها

باتیلانا و کیمسی توضیح می‌دهند که هر نقش نیاز به ترکیبی از ارتباط، سازماندهی و ارزیابی دارد.

آشوبگرها باید ضرورت حرکت جنبش اجتماعی را بگویند؛ نوآوران باید اعتبار راه‌حل پیشنهادی خود را مخابره کنند و هماهنگ‌کننده‌ها باید بتوانند اطلاعات را با انواع گوناگون اجزا (گاه گروه‌های مختلف در سراسر جهان) سازگار سازند و همچنان پیامی منسجم داشته باشند. آشوبگران همچنین باید اقدامی جمعی علیه وضعیت موجود را سازماندهی و راه‌اندازی کنند؛ نوآوران باید ائتلاف حمایت از ایده‌های خود را بسازند و هماهنگ‌کننده‌ها باید اقدام جمعی را گسترش دهند و آن را حفظ کنند.

هر یک از این سه نقش نیز با مجموعه‌ای از دام‌ها روبه‌رو هستند؛ نکته‌ای که باتیلانا در صحبت با دانشجویان عملگر به آن اشاره می‌کند:

• در میان آشوبگران: آشوبگری بخش‌بخش‌شده -تحریک چندین محدوده خشم که نمی‌توانند با یک اصل منسجم و یک راه‌حل کار کنند. که شکایتی معتبر را بدون هیچ‌گونه معیاری برای ارائه، ایجاد می‌کند؛

• در میان نوآوران: عدم دید وسیع -عدم توجه به پیامدهای منفی یک راه‌حل پیشنهادی و ظرافت غیرعملی. پیشنهاد راه‌حلی که به نظر می‌رسد بر روی صفحه نمایش کامپیوتر عالی باشد، اما سازماندهی آن تقریباً غیرممکن است؛

• در میان هماهنگ‌کننده‌ها: انحراف چشم‌انداز -از دست‌دادن بینش تغییر اجتماعی پیش‌بینی‌شده و ریزش جنبش به نقطه‌ای که دیگر به نارضایتی‌ها اهمیت داده نمی‌شود.

باتیلانا برای جلوگیری از دام‌های بالقوه و نحوه تعیین زمان برای بازی‌کردن نقش‌ها، توصیه‌هایی دارد که شامل ارزیابی پیوسته پیشرفت و تغییرات در محیط و نیز درک منابع فردی از قدرت و انگیزه می‌شوند. قدرت می‌تواند از منابع شخصی (به عنوان مثال، کاریزما، تخصص؛) منابع موقعیتی (داشتن نقش‌های رسمی رهبری، انتخاب یا انتصاب) و منابع ارتباطی (ارتباط با خانواده، دوستان و همکاران) باشد. باتیلانا و کیمسی در مقاله خود نوشتند، «رهبران زمانی که تلاش به تغییر می‌کنند، این منابع مختلف قدرت را اهرم قرار می‌دهند.»

«اکثر جنبش‌ها، سرشار از قهرمانان ناشناخته هستند»

باتیلانا همچنین هشدار می‌دهد که تغییرات مؤثر، سرفرازای را تضمین نمی‌کنند. وراى هر جنبش موفق، حجم زیادی از عزم راسخ و کار طاقت‌فرسا وجود دارد.

او می‌گوید، «تغییرات اجتماعی زمان می‌برند، کار زیادی می‌خواهد و اغلب شما نیز در این مسیر به رسمیت شناخته نمی‌شوید. اکثر جنبش‌ها سرشار از قهرمانان ناشناخته هستند. هیچ‌کس در هیچ زمانی درباره آنها نخواهد شنید. برخی از آنها مجبور بودند در تمام زندگی‌شان تلاش کنند و در نهایت شاهد لحظه تغییر نبوده‌اند، اما آنها نقشی کلیدی در آشوبگری، هماهنگ‌سازی یا نوآوری ایفا کرده‌اند.»

منبع: hbs

معاون ریاست جمهوری و رئیس سازمان برنامه و بودجه کشور از تصفیه خانه فاضلاب مسکن مهر بازدید کرد

رشت- **مهناز نوبری** – معاون رئیس جمهور و رئیس سازمان برنامه و بودجه کشور به اتفاق استاندار گیلان و نماینده مردم رشت در مجلس شورای اسلامی از تصفیه خانه فاضلاب در حال احداث مسکن مهر رشت بازدید نمودند.سید محسن حسینی رئیس هیأت مدیره و مدیرعامل آبفا گیلان با اشاره به اینکه در راستای ساماندهی رودخانه ها، پروژه تصفیه خانه فاضلاب جنوب شهر رشت در حال اجراست افزود: این پروژه با ۵۶درصد پیشرفت فیزیکی، طی دو مدول مجزا با ظرفیت هریک ۶۲۵۰ مترمکعب در حال احداث می باشدوی با تأکید بر اینکه در صورت تأمین اعتبار پروژه، تصفیه خانه طی یکسال آینده وارد مدار بهره برداری خواهد شد اظهار داشت: بهره برداری از این پروژه از ورود ۱۲۵۰۰ مترمکعب فاضلاب به رودخانه گوهررود جلوگیری می شود و پساب حاصل از تصفیه وارد رودخانه می گردد که یک جریان دائمی و بیوسته در گوهررود در تمام فصول سال خواهیم داشت و به احیاء این رودخانه کمک خواهد شد.مدیرعامل آبفا گیلان با بیان اینکه ۲۴۰۰۰ مترمکعب فاضلاب در راستای ساماندهی رودخانه ها جمع آوری شده و به سمت تصفیه خانه اصلی فاضلاب شهر رشت (فخب) هدایت می شود گفت: این تصفیه خانه نیز با ظرفیت ۶۳۰۰۰ مترمکعب تصفیه فاضلاب در ششپانه روز با ۵۵درصد ظرفیت در حال بهره برداری است.حسینی مجموع فاضلاب شهر رشت را ۸۰۰ هزار مترمکعب در شبانه روز اعلام کرد و اظهار داشت: تصفیه خانه فاضلاب جنوب شهر رشت ۱۲،۵درصد از مجموع فاضلاب شهر را تصفیه خواهد نمود و با تخصیص اعتبارات لازم احداث تصفیه خانه با ظرفیت ۱۰ هزار مترمکعب در کمربندی خرمشهر نیز در دستور کار است.

هزینه کرد اعتبار ۲۵۰ میلیاردی برای عبور استان مرکزی از تنش آبی

اراک– **مینورستمی** – مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان مرکزی گفت: به منظور عبور از تنش آبی یبوزه در فصل گرما در استان ۲۵۰ میلیارد ریال اعتبار هزینه شده است. عبدالرضا خلیلی، اظهار کرد: شرکت آب و فاضلاب سال آبی پرتنشی را پشت سر گذاشت. در کل کشور تنش‌های عجیبی مشاهده شد که در چند سال گذشته بی‌سابقه بود و در سال‌های گذشته اینگونه خشکسالی را مشاهده نکرده بودیم البته برنامه ریزی مدون به عنوان یک نقشه راه دقیق در مدیریت مصرف آب باعث شد که با وجود مشکلات حاد هیچ یک از شهرستان‌های ۱۲ گانه استان و صنایع وابسته با قطعی آب مواجه نشوند. وی با بیان اینکه همکاری آگاهانه مردم و فرهنگ سازی سبب شد تا در تابستان امسال مصرف آب در استان نسبت به مدت مشابه پارسال رشد نداشته باشد، گفت: به منظور عبور از تنش آبی یبوزه در فصل گرما در استان ۲۵۰ میلیارد ریال اعتبار هزینه شده است. خلیلی گفت: با وجود اینکه سازمان هوشناسی بارش‌های امسال را مطلوب اعلام کرده است اما این موضوع نمی‌تواند جبران کننده حجم آب برداشتی از ذخایر زیرزمینی باشد که در این راستا هم نیاز به یک برنامه‌ریزی مشخص است که این مهم در شرکت آب و فاضلاب استان مرکزی با سرفصل‌های فرهنگی، استفاده از فضای مجازی، رسانه‌ها، تامین شیر آلات کم مصرف برای مشترکان و راه اندازی پارلمان شرکت آب و فاضلاب طراحی شده است.

مدیر شرکت نفت گلستان:سوخترسانی با طعم ایمنی و امنیت

گران– **خبرنگار فرصت امروز** – با هدف بررسی مسایل و مشکلات و تقویت ایمنی و امنیت در مجاری عرضه فرآورده های نفتی، نشست مشترک با حضور مدیر منطقه گلستان ، ریس اداره اماکن نیروی انتظامی استان و نماینده پلیس آگاهی و مدیران و مالکان جایگاه‌ها در سالن اجتماعات ستاد پر گزار گردید.
به گزارش روابط عمومی شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه گلستان ، در این نشست عیسی افتخاری، مدیر منطقه گلستان ضمن خیر مقدم به مدعوین و تقدیر و تشکر از مجاری عرضه به جهت سوخترسانی مطلوب و به دور از ملاحظات غیر ایمن، امنیت و ایمنی را پیش نیاز ورود به هر گونه فعالیت در جایگاه و ضرورت و نیاز همیشگی همچون دفاع مقدس فرض نموده و تحقق آن را در باور ذهنیهای جستجو و مطالبه کرد.
وی، رصد همیشگی، پایش وقایع و رخدادهای پیرامونی و توانمند سازی منابع انسانی و حضور آگاهانه و پای کار مدیران را شرط توفیق تلقی نمودند.
در ادامه تجری رئیس اداره اماکن نیروی انتظامی استان، هوشیاری، آموزش، تعامل سازنده و استفاده بهینه از دوربین های حفاظتی و حراستی را در کاهش رخدادهای نامطلوب موثر دانسته و پیشگیری را دروازه ورود به جاده ایمنی و امنیت بیان نمودند.

رفع شکستگی خط انتقال آب شرب مجتمع آبرسانی ترکمن

گران– **خبرنگار فرصت امروز**– مدیر امور آبفا شهرستان ترکمن از ترمیم شکستگی خط انتقال آب مجتمع آبرسانی ترکمن این شهرستان در کمترین زمان ممکن خبر داد. به گزارش روابط عمومی و آموزش همگانی شرکت آب و فاضلاب روستایی استان گلستان ، عبدالحسین نجاتی مدیر امور آبفا شهرستان ترکمن با اعلام این خبر افزود: خط انتقال لوله آهنی به سایز ۵۰۰ در مجاورت رودخانه قزو سه و خط لوله ۲۵۰ آزیست کلاس C مجتمع آبرسانی ترکمن به علت فرسودگی دچار شکستگی شده بود که با هدف جلوگیری از هدر رفت آب نسبت به ترمیم و رفع مشکل اقدام گردیدوی تصریح کرد: مجتمع آبرسانی ترکمن آب شرب ۴۶ روستا با ۷۲۰۰۰ نفر جمعیت را تامین می کند که با همت و تلاش اکیب تعمیرات و نگهداری آبفا ترکمن مشکل بوجود آمده در مدت زمان کمتر از ۱۰ ساعت مرتفع گردید.

شرکت شهرکهای صنعتی آذربایجان غربی :

بازدید مدیر عامل شرکت شهرکهای صنعتی آذربایجان غربی ازشهرک چالدران

اورمیه –**رونق** – مدیر عامل شرکت در بدو ورود به شهرک مورد استقبال فرماندار چالدران و نماینده بنیاد علوی در شهرستان قرار گرفت. دکتر عبدلی با ابراز ناخوشروندی از عدم پیگیری امورات شهرک در سنوان گذشته از اهتمام شرکت جهت فعال سازی و رونق شهرک صنعتی چالدران در ماه های آتی خبر داد. عبدلی و اگذار ی زمین به صنایع تولید کستانتور آهن در شهرک چالدران به عنوان اولین واحد استقرار یافته در شهرک پس از گذشت سالها از این احداث آن را نخستین سیاست کاری خود در خصوص شهرک چالدران برشمرد. آمادگی واکزاری چندین هکتار زمین از سوی شرکت شهرکهای صنعتی به بنیاد علوی جهت ایجاد مجتمع کارگاهی در راستای زودون غبار قفر و محرومیت از چهره شهرستان، خبر مسرت بخشی بود که مدیر عامل شرکت شهرکهای صنعتی اعلام نمود.

استاندار کرمانشاه: مدیران برای ایجاد اشتغال وقت بیشتری بگذارند

کرمانشاه – **منیر دشتی** – استاندار کرمانشاه گفت: ایجاد اشتغال باید برای همه مدیران استان در اولویت باشد و برای این موضوع وقت بیشتری بگذارند. هوشنگ بازوند در کار گروه اشتغال استان اظهار کرد: هیچ بهانه ای از سوی دستگاه ها برای عملکرد نامناسب در حوزه اشتغلازایی قابل قبول نیست و مدیران دستگاه ها باید نهایت اهتمام خود را در راستای ایجاد اشتغال بکار بگیرند. وی همچنین با بیان اینکه امهال تسهیلات در مناطق زلزله زده تکلیف قانونی بانکهاست، گفت: ۹ شهرستان و دو بخش استان مشمول امهال تسهیلات هستند و هیچ بهانه ای از سوی بانکها در این خصوص پذیرفتنی نیست. بازوند اظهار کرد: بانکها نباید با سخت گیری بی مورد در راه کار مردم مانع ایجاد کنند. وی همچنین از عملکرد شهرستانهای سنقرو کلیایی و گنگاور و همچنین امور عشایر و حمل و نقل و پایانه ها در پرداخت تسهیلات اشتغال روستایی و عشایری انتقاد کرد و گفت: این شهرستانها و دستگاه‌ها باید تا هفته آینده وضعیت پرداخت تسهیلات خود را بهبود ببخشند. استاندار کرمانشاه همچنین اعلام کرد: بانک کشاورزی استان در پرداخت تسهیلات اشتغال روستایی و عشایری رتبه سوم کشور را دارد.

رئیس سازمان فرهنگی شهرداری قزوین:

۵۱ هزار گردشگر از موزه قجر قزوین بازدید کردند

قزوین – **خبرنگار فرصت امروز** – رئیس سازمان فرهنگی، اجتماعی و ورزشی شهرداری قزوین گفت: شش ماهه اول سالجاری ۵۱ هزار و ۸۹۳ گردشگر داخلی و خارجی از موزه مردم شناسی قجر بازدید کردند. محمد درافشانی اظهار کرد:ر در شش ماهه اول سال جاری ۱۸۴ گردشگر خارجی از کشورهایی نظیر هلند، فرانسه، آلمان، استرالیا، نروژ، اتریش، چین، ژاپن و... از موزه مردم شناسی قجر قزوین بازدید کردند که بیشترین گردشگر از اروپا بوده است. وی افزود: ۱۲ هزار بورشور دوزبانه با موضوع معرفی موزه مردم شناسی قجر و برخی از ابنیه های تاریخی قزوین و چهار هزار نقشه شهر قزوین در میان گردشگران توزیع شده است. درافشانی خاطرنشان کرد: گردشگران از هر نقطه از کشور می توانند با مراجعه به سایت بلیط بازدید موزه مردم شناسی قجر را با ۲۰ درصد تخفیف به صورت آنلاین تهیه کنند، در شش ماهه اول سالجاری بیش از ۹۲۰ بلیط اینترنتی خریداری شده است.

هشدارهای پلیس امنیت قدس برای زائران اربعین

شهر قدس – **خبرنگار فرصت امروز** – فرمانده انتظامی شهرستان قدس ضمن تسلیت فرا رسیدن ایام اربعین حسینی و ضرورت حفظ امنیت جان و مال زائران حضرت ابا عبدالله الحسین (ع) در پیاده روی زائران اربعین و اجتماع بزرگ دلدادگان حسینی در کربلای معلی، توصیه هایی به شرح ذیل به شهروندان بیان نمود:
سلامتی و امنیت مسافران در هر سفری مروهون نظم و انضباط و رعایت مقررات گروهی است. سرهنگ شاپور فلاحی افزود:توقف و اقامد به تهیه فیلم و عکس در هنگام بروز حوادث غیرمترقبه، یعنی در معرض تهدیدات احتمالی قرار گرفتن، به افرادی که در پوشش های مذهبی، قصد تهیهیج مردم به عدم رعایت قانون را دارند توجه ننماید و در صورت برخورد با این گونه افراد آنان را به مأموران انتظامی و امنیتی معرفی ننمایند. وی ادامه داد: متأسفانه برخی از زائرین ایرانی و خارجی مبادرت به استفاده از گذرنامه افراد غیر، جهت خروج از مرز می نمایند. این امر علاوه بر این که برای فرد استفاده کننده از گذرنامه غیر، به عنوان تخلف و تخطی از قانون محسوب می شود برای صاحب اصلی گذرنامه نیز تبعات قانونی به همراه خواهد داشت. فلاحی اظهار داشت: در صورت جداشدن از بستگان در حین سفر و یا فقدان گذرنامه، به کنسولگری ایران در عراق مراجعه نمایند.

نماینده ولی فقیه در آذربایجان شرقی:

اربعین کانون دیپلماسی فرهنگی جهان تشیع است



تضعیف دولت شیعه عراق، تقویت مخالفان برای تجزیه عراق، تبلیغ داعش به عنوان نماد اسلامیت از جمله اهداف استیکبار برای

رتبه سوم حوزه عملکرد HSE از آن شرکت توزیع برق اصفهان شد

بار دیگر شرکت توزیع برق شایستگی اش را نشان داد



گرفت در دو شاخص شرکت در جشنواره تعهد و مسئولیت اجتماعی سلامت و برگزاری دوره های ایمنی و بهداشت محیط زیست این شرکت نمرات خوبی در ریافت شد. مجید جوانمرد مدیر امور کارکنان و رفاه نیز، ضمن تبریک به مناسبت کسب رتبه سوم در حوزه عملکرد HSE به تمام همکاران خاطر نشان کرد: بخش بهداشت در حوزه معاونت منابع انسانی با هدف ارتقا ره چه بیشتر سلامتی کارکنان در زمینه بهداشت روان ،تغذیه و بهداشت حرفه ای (ارگونومی) گامهای موثری را برداشته است واین فرایند همچنان برای سلامتی هر چه بیشتر همکاران ادامه دارد

مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق مازندران؛

همه ما موظفیم فر آیند خدمت رسانی و برق رسانی به مردم شریف مازندران را تسهیل کنیم

شهپایی با اشاره به طلب ۲۷ میلیارد تومانی توزیع برق مازندران از بخش صنعت، گفت:طلب مشترکین در بخش کشاورزی ۲۳ میلیارد و دویست میلیون تومان در بخش عمومی ۲۳ میلیارد و هشتصد میلیون تومان، سایر مصارف ۲۲ میلیارد و نهصد میلیون تومان و در بخش مشترکین آزاد یک میلیارد تومان می باشد.مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق مازندران پرداخت به موقع و غیرحضوری صورتحسلهای برق مصرفی را مورد تأکید قرار داد و گفت: بر اساس قانون هدفمندی یارانه ها، درآمد حاصل از فروش انرژی برق به عنوان یکی از حامل های مهم انرژی از منابع تامین پرداخت یارانه ها محسوب می گردد و شرکتهای توزیع برق به نمایندگی وزارت نیرو در وهله اول موظف به وصول بهای برق و انتقال وجوه حاصل از آن به خزانه است.

خودکفایی شرکت آغاچاری در تعمیر و بازسازی تجهیزات مخابراتی

مخابراتی که عمدتاً خارجی هستند از جمله مسائل هزینه بر است که با بومی شدن دانش تعمیر و نگهداری دستگاههای SMR و CSU که از اجزا اصلی شارژر های مخابراتی هستند ضمن قطع وابستگی، از خروج ارز جلوگیری می شود. رئیس فناوری ارتباطات شرکت بهره برداری نفت و گاز آغاچاری ضمن قدرانی از تلاش همه همکاران این مجموعه افزود: برای پیاده سازی یک سیستم مخابراتی از تجهیزات فنی همانند مرکز تلفن سانترال، دستگاه منابع تغذیه و سیستم انتقال مالتی پلکس و رادیو استفاده می شود که با توجه به اینکه این تجهیزات از قسمت های متعددی تشکیل شده و اکثرآ وارداتی هستند مسئله تعمیر و نگهداری آنها از اهمیت ویژه برخوردار است. وی گفت: در حال حاضر تعمیر و نگهداری این تجهیزات فنی همانند مرکز تلفن سانترال، دستگاه ارتباطات انجام می شود.



و برافتاب سپهوند با ۱۵ خنوار و ۵۰ نفر جمعیت زیر پوشش شرکت آب و فاضلاب روستایی هستند. مدیر شرکت آب و فاضلاب روستایی پلدختر گفت: ۵ روستای دیگر شامل میان تالانه، دره گره تابی، دار باغه، مرغ محسن و ده بزرگ با ۱۵۰ خنوار و ۶۰۰ نفر جمعیت تحت پوشش این شرکت نیستند.کابیدی افزود: تلاش نیروهای شرکت آب و فاضلاب روستایی برای رفع شکستگی لوله ها و وصل شدن آب آشامیدنی اهالی همچنان ادامه دارد.

در پی برون سپاری خدمات مشاوره شغلی حاصل شد:

موفقیت چشمگیر نخستین مرکز راهبری شغلی کمیته امداد قم



امداد به این مرکز واگذار شده، شرایط مناسبی برای کشف استعدادهای مددجویان توسط کارشناسان خودکفایی و اشتغال این نهاد به وجود آمده است. معاون خودکفایی و اشتغال کمیته امداد استان قم اصلاح و جایک سازی فرایندها را در این طرح خاطر نشان و اظهار کرد: راهبران شغلی کلیه مراحل کارایی از جمله شناسایی مستعدین اشتغال، تکمیل برنامه های ارجاع، بررسی محدودیت‌ها و استعدادها و اخذ استعلام‌های لازم را به‌صورت تخصصی تر و آسان‌تر برای مددجویان انجام می‌دهند.

تبریز – **اسد فلاح** – نماینده ولی فقیه در آذربایجان شرقی و امام جمعه تبریز گفت: راهپیمایی اربعین شکوه حضور جمعیت شیعه از ۴۰ کشور جهان است که این حضور کانون دیپلماسی فرهنگی جهان تشیع به حساب می آید. به گزارش خبرنگار ما در تبریز به نقل از روابط عمومی دفتر نماینده ولی فقیه در آذربایجان شرقی، حجت الاسلام والمسلمین سید محمدعلی آل هاشم در شصت و پنجمین جلسه شورای فرهنگ عمومی استان با بیان اینکه یکی از راهبردهای استیکبار برای مهار تشیع گسترش اسلام هراسی و ایران هراسی است، گفت: هیچ واقعه تاریخی و آموزه دینی را نمی توان مثال زد که بتواند محبان اهل بیت را از سراسر جهان دور هم جمع کند. امام جمعه تبریز افزود: استیکبار جهانی برای دور کردن ملت عراق از مردم ایران در تلاش است که با ایجاد نگرانی ها بین شیعیان، اسلام هراسی و ایران هراسی را گسترش دهد. وی با بیان اینکه آمریکا تلاش دارد برای استقرار نیروهای خود در عراق دوستی دولت ایران و عراق را تهدید جلوه دهد، تصریح کرد: دامن زدن به اختلافات شیعه و سنی،



راهکارهای کارآمد برای کسب زمان استراحت در محل کار

مترجم: سهیل خواجهوند – هیچ فردی بهره‌وری ۱۰۰ درصدی ندارد. به جای اعمال فشار مضاعف و در نتیجه مشوش شدن، استراحت در نهایت به شما کمک می‌کند پربازده‌تر باشید. اوقات استراحت مهم هستند، اما چگونگی بهره‌وری از زمان‌های فراغت موضوع مهمتری است. این اوقات ممکن است بهره‌وری و تمرکز شما را از بین ببرند یا آنها را تقویت کنند. یافتن راهایی برای بهره‌وری از اوقات فراغت کارآمد، می‌تواند به بهبود عملکردتان کمک کند و بر سلامت شما تأثیر بگذارد؛ این یک وضعیت برد-برد برای شماس‌ت. در اینجا به راهایی برای کارآمدی زمان استراحت اشاره شده است.

تماس با عزیزان

یک راه عالی برای خارج‌شدن از حال و هوای کار، فکر و صحبت کردن درباره موضوعات دیگر و گفت‌وگو با عزیزان است. چشمان خود را از صفحه کامپیوتر بردارید، به فضای باز بروید، یا یکی از عزیزان خود تماس بگیرید و ذهن‌تان را از موضوعات کاری خالی کنید. زمانی که برای انجام کار باز می‌گردید، سرحال‌تر و متمرکز هستید و انرژی بیشتری خواهید داشت.

ورزش کنید

اگر یک روز فوق‌العاده طولانی کاری دارید، تخصیص یک ساعت یا بیشتر برای ورزش در کوتاه‌مدت و طولانی‌مدت به سلامت و بازگشت انرژی شما کمک خواهد کرد. ورزش به افزایش توانایی و تمرکز بیشتر، کاهش استرس و اضطراب کمک می‌کند. بنابراین زمانی که مشغولیات زندگی‌تان زیاد می‌شود از آن غافل نشوید.

ذهن خود را تقویت کنید

بلندشدن از جلوی صفحه نمایشگر به قصد استراحت و خواندن کمی روزنامه، حل کردن جدول، خواندن کتاب یا نشریه، می‌تواند به بهبود شرایط ذهنی شما کمک کند. همچنین انجام این فعالیت‌ها ذهن را آماده و متمرکز نگاه خواهد داشت.

تنقلات سالم میل کنید

هیچ‌چیز انرژی شما را مانند یک میان‌وعده مغذی، مانند آب سبزیجات یا شیرینی‌جات حاوی پروتئین تجدید نمی‌کند. این خوراکی‌ها می‌توانند بدن و ذهن‌تان را تقویت و پیش از بازگشت به کار احساس سرزندگی و سرحالی در شما ایجاد کنند. وعده‌های غذایی ناسالم و تنقلات تنها انرژی‌تان را تخلیه و استرس به شما وارد می‌کنند، بنابراین حتی وقتی می‌خواهید در واکنش به استرس غذا بخورید، غذای خوب بخورید و در زمان احتیاج یک میان‌وعده سالم صرف کنید، زیرا این میان‌وعده در زمان نیاز به بالا نگاهداشتن سطح انرژی کمک خواهد کرد.

در حال استراحت ایمیل‌های‌تان را بررسی نکنید

شما در حال استراحت هستید. اگر ایمیل خود را بررسی کنید نشان می‌دهد که در اوقات فراغت خود به سر نمی‌برید. گوشی را کنار بگذارید، از کامپیوتر دور شوید و به ذهن خود اجازه دهید برای لحظاتی آسوده‌خاطر باشد. بخشی از علل اینکه بسیاری افراد احساس استرس و خستگی می‌کنند، این است که به جای استراحت یا بهره‌بردن از اوقات فراغت، در حال بررسی ایمیل خود هستند. منبع: forbes



مدرسه مدیریت

درآمد جانبی برای بازار یابان پرمشغله

مترجم: مهدی کاظمیون

حتی اگر وقت آزاد زیادی ندارید، باز هم راه‌حلهایی برای ایجاد شغل جانبی وجود دارد. برای بازار یابانی که سرشان شلوغ است و در عین حال به دنبال شروع شغلی جانبی هستند، زمان باارزش‌ترین کالاست. اگر بتوانید در هفته ۲۰ ساعت زمان ذخیره کنید و از لحاظ ذهنی خسته نشوید، با موفقیت قادر به ایجاد درآمدی جداگانه خواهید بود. اما اکثر بازار یابان در انجام کار حین اوقات فراغت، با مشکلات زیادی مواجه می‌شوند. برای بسیاری، ایده ۴۰ ساعت کار در هفته رؤیایی دور از دسترس است. برخی از این افراد در حالت عادی، دو برابر این زمان را صرف فعالیت می‌کنند. این طبیعت کار کردن است؛ به عنوان یک بازار یاب می‌گویم، اصطلاح پر کاربرد «نتیجه‌محور بودن» برای بازار یابان صدق می‌کند. بیش از هر شغل دیگری، بازار یابان در کسب و کار خود باید به تنواب نتیجه کار خود را به صورت کثی ارزیابی کنند. در غیر این صورت شغل‌شان به خطر می‌افتد. بی‌دلیل نیست که مدت زمان اشتغال به کار مدیران ارشد بازاریابی روندی نزولی دارد. اما با اینکه بازار یابان به داشتن وقت آزاد زیاد شناخته نشده‌اند، همچنان راهایی برای ایجاد شغلی جانبی وجود دارد. نکته مهم در این است که دید خود را فراتر از فعالیت‌های وقتگیر خارج از محیط کار ببرند و به جای آن تمرکز خود را بر وظایفی بگذارند که از تجربیات فعلی آنها استفاده می‌کند.

حضور در اجتماع با انتقال ارزش‌ها

به عنوان یکی از پیشروان بازاریابی، بسیار مهم است که برای خود نیز به بهترین وجه ممکن بازاریابی کنید. درست است که تلاش برای افزایش حضور اجتماعی در محیط اینترنت خیلی سریع باعث درآمذایی نمی‌شود، اما باید با نگاه بلندمدت‌تری به این قضیه نگاه کرد. این روزها می‌توانید با تلاشی آگاهانه برای ساخت روابط و داشتن حضوری پررنگ، در آینده تبدیل به فردی تأثیرگذار در این فضا شوید. بحث اصلی تبدیل شدن به یک متخصص موضوعی شناخته‌شده‌است که موقعیت‌هایی را برای کسب درآمد ایجاد می‌کند؛ موقعیت‌هایی مانند سخنرانی‌های رسمی، حضور در هیأت‌های تصمیم‌گیری، حضور در میزگردها و نوشتن مطالب در ستون‌های تحریریه نشریاتی با موضوع تجارت. با اینکه فرصت حضور در همایشی به عنوان سخنران اصلی اتفاقی طلایی از لحاظ افزایش درآمد محسوب می‌شود -درآمد یک سخنران اصلی همایش می‌تواند به ۲۰هزار دلار نیز برسد- موقعیت‌های دیگر نیز فرصت‌های درآمذزایی خوبی ایجاد می‌کنند. برای مثال و بنا بر اطلاعات اخیر پی اسکیل (PayScale)، حضور در هیأت‌های تصمیم‌گیری به صورت سالانه و به طور میانگین می‌تواند ۱۶۱ هزار دلار برای شما به ارمغان آورد.

به دنبال فرصت‌هایی برای کمک به استارت‌آپ‌ها باشید

جست‌وجو در بازار بسیار ارزشمند است؛ به خصوص اگر بازار یاب شرکتی بسیار بزرگ هستید. به دنبال موقعیت‌هایی برای کمک به رشد استارت‌آپ‌ها در نقش یک مشاور باشید و از تخصص خود در بازاریابی و رهبری در این راستا استفاده کنید. از منظر مالی نیز تساوی اهمیت زیادی دارد. به طور کلی استارت‌آپ‌ها درصد سهم یکسانی برای توصیه، مشاوره و راهنمایی اختصاص می‌دهند، اما منافع غیرملموس دیگری نیز در این میان برای بازار یابان وجود دارد؛ از جمله اینکه چنین فعالیت‌هایی آنها را نسبت به اتفاقات نوآورانه فضای کسب‌وکار به‌روز نگاه می‌دارد و به آنها کمک می‌کند با ایجاد روابط اجتماعی، به سرمایه‌گذاری‌های مخاطره‌آمیز، مؤسسان شرکت‌ها و حامیان مالی دسترسی پیدا و برای خود موقعیت‌های جدید ایجاد کنند.

از روابط حرفه‌ای خود کسب درآمد کنید

به دنبال روشی سریع‌تر برای کسب درآمد هستید؟ بزاری در حال ظهور است که به صورت فزاینده‌ای برای افرادی که شهرت خوب و روابطی قوی دارند درآمذزایی می‌کند. بازار یابان باید این دو ویژگی را داشته و در ادامه به دنبال موقعیت‌هایی برای کسب درآمد از ارجاع افراد به یکدیگر باشند. به عنوان یک بازار یاب شما زمانی را صرف ساخت روابط کاری خود کرده‌اید. حال و به لطف این بازار در حال رشد، روابط شما ارزش ملموس‌تری پیدا کرده‌اند. این بدان معنا نیست که رهبران بازاریابی باید به روابط خود تنها به چشم منبع درآمد نگاه کنند، بلکه باید موقعیت‌های موجود را ببینند تا با افراد باصلاحیت و شرکت‌هایی که به آنان باور دارند ارتباط برقرار کنند. اگر این روابط برای هر دو طرف سودآور باشد، کمیسیون ارجاع به طرزى مناسب کسب شده است.

منبع: entrepreneur

فرصت امروز

روزنامه‌مدیریتی -اقتصادی

| دوشنبه | ۷ آبان ۱۳۹۷ | شماره ۱۱۹۰ | صفحه ۱۶ |

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: هنر سرزمین سبز

دفتر مرکزی: میدان هفت تیر، خیابان لطفی، پلاک۴۹

دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۳۴۱ – ۸۸۸۹۵۳۴۲

روابط عمومی: ۸۸۸۹۵۶۷۲ **فکس تحریریه:** ۸۸۸۵۳۹۱۹

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۹۳۶۶۵۱ **امور مشترکین:** ۸۸۹۳۵۳۴۹

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

WWW.FORSATNET.IR

INFO@FORSATNET.IR

تبلیغات خلاق



مسیر موفقیت

۹ راه برای افزایش بازدهی که از شما یک هم گروهی عالی می‌سازد

۶- روی ضروریات تمرکز کنید

گاهی مواقع خود کار می‌تواند عامل حواس پرتی باشد. با ساخت فهرستی روزانه از مهمترین کارهایی که باید انجام دهید، از تمرکزتان بر روی آنها مطمئن شوید. هنگامی که مهمترین وظیفه‌تان را انجام دادید، می‌توانید با خیال راحت به کارهای بعدی بپردازید.

۷- از میزان دور شوید

خالی کردن فضای کار همیشگی می‌تواند تفاوت بسیاری ایجاد کند؛ حال چه به معنای دورکاری باشد که باعث افزایش بازدهی می‌شود و چه به معنای ایستادن و قدم‌زدن. انجام این کار هنگامی که حس می‌کنید پیشرفتی ندارید، می‌تواند شما را در چارچوب ذهنی بهتری قرار دهد.

۸- تحمیل خوش‌بینی برای جلوگیری از آشفتگی

احتمالا این گفته را شنیده‌اید که «وانمود کنید موفق هستید تا موفق شوید»؛ در واقع ممکن است حقایقی علمی پشت این جمله کلیشه‌ای باشند.

نشان‌دادن خوش‌بینی نسبت به بار کاری‌تان، حتی اگر واقعاً اینگونه احساس نکنید، می‌تواند سطح اعتمادبه‌نفس‌تان را افزایش دهد و تکمیل وظایف را آسان‌تر سازد.

۹- از زمان‌های حیاتی بهره ببرید

دکتر دونا متیسوز (Dona Matthews)، روانشناس رشد، طبق مشاهداتش می‌گوید، «هنگامی که بهترین زمان خود را صرف کارهای پرزحمت می‌کنید، بازدهی‌تان بیشتر می‌شود». برای انجام کار بیشتر در همان میزان زمان، به گونه‌ای برنامه‌ریزی کنید که سخت‌ترین کار را در پربازده‌ترین ساعات روز انجام دهید.

بازدهی به معنای بهینه‌سازی هر دقیقه از روز برای جمع‌شدن حواس و پیشبرد آرام فهرست کارهاست. با اینکه ممکن است شغل‌تان هزارچندگانهی کلافه‌کننده باشد، به‌کارگیری یک یا دو مورد از این ترفندها می‌تواند اثر گسترده‌ای بر کیفیت و سودمندی کارتان داشته باشد.

منبع: entrepreneur

زمان که نیاز به تمرکز داشتید، حالت «مزاحم نشوید» (Do Not Disturb) را فعال کنید. با این کار به طور قابل‌توجهی عوامل حواس‌پرتی را محدود خواهید ساخت.

۳- به خودتان استراحت دهید

درحالی‌که نمی‌خواهید زمان‌تان با حواس‌پرتی‌های مکرر از دست برود، داشتن استراحت‌های برنامه‌ریزی‌شده در میان انجام کاری یکنواخت، به سرحال نگاهداشتن شما کمک خواهد کرد. از روش‌هایی مانند تکنیک پومودورو (Pomodoro Technique) که تقسیم کارهای سنگین به چند قسمت سبک و قابل‌مدیریت را پیشنهاد می‌کند، استفاده و در روز کمی فراغت برای خود ایجاد کنید.

۴- به جلسات بی‌اهمیت «نه» بگویید

طبق گفته ایلان ماسک (Elon Musk)، «برگزاری جلسات بیش از حد، آفت شرکت‌های بزرگ است و تقریباً با گذشت زمان نیز بدتر می‌شود». اگر در مقام مدیریت نباشید، احتمالاً کنترل زیادی نیز روی جلسات ندارید، اما تا آنجا که می‌توانید از رفتن به جلساتی که پیشاپیش صورت‌جلسه مشخص و نتیجه مطلوب ندارند اجتناب کنید. حتماً از زمانی که حاصل می‌شود شگفت‌زده خواهید شد.

۵- بگذارید دیگران کمک‌تان کنند

وقتی می‌خواهید بسیار پربازده باشید، برداشتن قدم بزرگ می‌تواند وسوسه‌کننده باشد، اما کار زیاد راهی سریع به سمت فرسودگی است. اگر بگذارید گروه‌تان آنطور که باید، عمل کنند و تمامی اعضا مشارکت داشته باشند، کارآمدتر خواهید بود.

دنیل وِسلِی (Daniel Wesley)، مدیر سایت Quote.com می‌گوید، «من یاد گرفته‌ام به جای صرف انرژی و توجه مداوم به جزئیات کوچک، به اعضای گروهم اعتماد کنم. با این کار در زمان بسیار صرفه‌جویی می‌شود. حواس‌پرتی کمتر و تمرکز و فرصت یادگیری بیشتر برای گروه، همگی به معنای موفقیت بیشتر هستند.»