

فرصت امروز
برای کسب و کار آفرینیافزایش قیمت نفت، شاخص بورس را
به کانال ۱۶۶ هزار واحدی رساند

رشد ۵۰۰ واحدی شاخص بورس

در پایان اولین ماه زمستان امسال، شاخص کل بازار سرمایه پس از رشد ۵۳۶ واحدی در کانال ۱۶۶ هزار واحد آرام گرفت. در بیست و نهمین روز از دی‌ماه سال ۹۷، معامله ۱،۹۲۲ میلیون سهم به ارزش ۵،۳۳۸،۷۴۲ میلیون...

۵

گمانه‌زنی‌ها از افزایش اجاره بها در سال ۹۸ خبر می‌دهد

چشم‌انداز بازار مسکن
در سال آینده

براساس تازه‌ترین اطلاعات بانک مرکزی از تحولات بازار مسکن پایتخت، تورم بازار مسکن تهران در آذرماه امسال به بیش از ۹۰ درصد نسبت به ماه مشابه سال قبل رسیده، درحالی‌که تورم اجاره‌بها در آمار رسمی، حدود ۱۹ درصد بوده است. هرچند نرخ رشد اجاره‌بها طی سال ۹۷ در شهر تهران از روندی صعودی برخوردار بوده اما رشد آن، به مراتب کمتر از رشد قیمت مسکن بوده است، بنابراین سوالی که مطرح می‌شود آن است که در شرایطی که قدرت خرید بسیاری از متقاضیان مسکن به واسطه شوک ارزی و افزایش قیمت شدید مسکن از دست رفته و بسیاری از آنها به امید بازگشت آرامش همچنان با اجاره‌نشینی دست و پنجه نرم می‌کنند، آیا...

۳

قانون پشتوانه پول در ایران باید تغییر کند

شروط موفقیت حذف صفر از پول ملی

۲

مدیریت و کسب‌وکار



جک دورسی احتمال
بسته‌شدن حساب ترامپ
در توییتر را رد نکرد

- راهنمای جامع شبکه‌سازی در کسب‌وکار
- چطور نا‌پایداری‌های سازمانی را با کارمندان در میان بگذاریم؟
- ۳ نکته کلیدی در مورد سرمایه‌گذاری جسورانه
- یک همراهی جذاب با تیم ملی!
- با ظرف‌های غذای KFC اصلاح سر رایگان را تجربه کنید
- کمپین تبلیغاتی متفاوت از فروشگاه اسکیت در ایو

۸ تا ۱۶



پاسخ رئیس کل بیمه مرکزی
به چالش‌های «راننده‌محوری»
در صدور بیمه‌نامه شخص ثالث

سیاه و سپید
طرح جدید
بیمه مرکزی

۴

خرازی در دیدار با هیات ایتالیایی هشدار داد

تاخیر اروپا برای عملیاتی کردن اس. پی. وی غیرقابل پذیرش است

اتحادیه اروپا برای عملیاتی کردن سازوکار مالی ویژه تعامل با ایران موسوم به اس. پی. وی اظهار کرد: اینکه دولت‌های اروپایی توان حمایت و هدایت شرکت‌های اروپایی را برای همکاری با ایران ندارند، قابل دفاع و پذیرش نیست.

خرازی تأکید کرد: این بدان معناست که نمی‌توان به امضای دولت‌های اروپایی اعتماد کرد و این سوال مطرح می‌شود که اگر دولت‌های اروپایی می‌دانستند که بر شرکت‌های خود نفوذی ندارند، چرا با ایران وارد مذاکره شدند؟

وی تصریح کرد: جمهوری اسلامی ایران برای حفظ استقلال خود هزینه سنگینی پرداخته و ضمن اینکه تسلیم فشارها نخواهد شد، تدابیر لازم را برای تأمین نیازهای کشور اتخاذ کرده است.

رئیس شورای راهبردی روابط خارجی کشورمان همچنین بیان کرد: آمریکا اروپا را گروگان خود گرفته است و به همین خاطر اروپا در آینده با مشکلات بیشتری در قبال آمریکا مواجه خواهد شد.

خرازی ادامه داد: آمریکا به دنبال آن است که خود را تنها قدرت بلامنازع جهان نشان دهد و اروپا باید چگونگی مقاومت در برابر آمریکا را از نحوه واکنش چین و روسیه در قبال آمریکا بیاموزد.

همچنین، اعضای هیات ایتالیایی در این ملاقات با تأکید بر اینکه ظرفیت‌های همکاری ایران و اروپا بسیار وسیع‌تر از موضوع هسته‌ای است، خروج آمریکا از برجام را مورد اعتراض اروپا هم دانستند و تصریح کردند: انتظار ایران برای گام‌های عملی اروپا جهت بهره‌برداری از منافع اقتصادی ناشی از توافق هسته‌ای قابل درک است.

اعضای هیات ایتالیایی همچنین بر اینکه آمریکا با خروج از برجام حقوق بین‌الملل را نقض کرده است، تأکید کردند و گفتند با این حال درهم تنگیدگی و وابستگی اروپا به آمریکا شدید است.

در آژانس بین‌المللی انرژی مطرح شد

رشد بالاتر عرضه نفت غیراوپک

این کشور وجود دارد. آژانس بین‌المللی انرژی با اشاره به افت اندک ذخایر نفت در کشورهای عضو سازمان OECD در نوامبر، اعلام کرد بازارهای جهانی در مسیر تعادل مجدد هستند، اما این فرآیند تدریجی خواهد بود. ذخایر این سازمان در نوامبر بالای میانگین پنج ساله در ۲،۸۵۶ میلیارد بشکه ماند که ۲،۵ میلیون بشکه کاهش ماهانه داشت. آژانس بین‌المللی انرژی برآوردش از رشد تقاضای جهانی برای نفت را تغییر نداد و ۱،۳ میلیون بشکه در روز برای سال ۲۰۱۸ و ۱،۴ میلیون بشکه در روز برای سال ۲۰۱۹ برآورد کرد و به این نکته اشاره کرد که رشد اقتصادی کمتر در سال میلادی جاری با قیمت‌های پایین‌تر نفت جبران خواهد شد. این آژانس همچنین میانگین تولید نفت اوپک برای کل سال را ۳۱،۶ میلیون بشکه در روز برآورد کرد و تولید نفت اوپک در دسامبر را ۳۲،۳۹ میلیون بشکه در روز تخمین زد که بالاتر از برآورد خود اوپک بود. گزارش ماهانه اوپک که پنجشنبه گذشته منتشر شد، بر مبنای اطلاعات منابع ثانویه تولید این گروه در دسامبر را ۳۱،۵۸ میلیون بشکه در روز اعلام کرد. براساس گزارش پلاتس، آژانس بین‌المللی انرژی در بخش دیگری از این گزارش، پیش‌بینی کرد ظرفیت پالایش جهان امسال ۲،۶ میلیون بشکه در روز رشد خواهد کرد که بزرگترین افزایش سالانه از دهه ۷۰ میلادی خواهد بود.

رئیس شورای راهبردی روابط خارجی کشورمان تأخیرهای مکرر اتحادیه اروپا برای عملیاتی کردن سازوکار مالی ویژه تعامل با ایران موسوم به اس. پی. وی، به بهانه ناتوانی از اعمال نفوذ بر شرکت‌های اروپایی را غیرقابل پذیرش دانست و گفت اگر دولت‌های اروپایی می‌دانستند که بر شرکت‌های خود نفوذی ندارند، چرا با ایران وارد مذاکره شدند؟ به گزارش «فرصت امروز» از شورای راهبردی روابط خارجی، سید کمال خرازی در دیدار با هیاتی از موسسه ایتالیایی امور بین‌المللی (IAI) با بیان اینکه هدف ترامپ، رئیس‌جمهور آمریکا فقط اعمال فشار بر ایران نیست، بلکه تضعیف و تجزیه اروپا را دنبال می‌کند، گفت: اقدام آمریکا برای برگزاری اجلاس ضدایرانی در لهستان در راستای تشدید اختلاف میان کشورهای اروپایی هم است. وی با اشاره به اینکه ایران صداقت خود را در اجرای برجام نشان داده و نگاه افکار عمومی ایران به رویکرد اروپا در قبال برجام منفی‌تر شده است، افزود: منافع اروپا ایجاب می‌کند که گام‌های عملی در قبال برجام بردارد. رئیس شورای راهبردی روابط خارجی کشورمان با بیان اینکه تن دادن اروپا به فشارهای آمریکا در این مقطع موجب فشارهای بیشتر آمریکا بر اروپا در آینده خواهد شد، هشدار داد: شکست برجام، امنیت اروپا را نیز تحت‌الشعاع قرار خواهد داد. خرازی همچنین روابط ایران و اروپا را حائز اهمیت خواند و ادامه داد: گفت‌وگو در زمینه‌های مختلف میان طرفین مفید خواهد بود. وی در بخش دیگری از این ملاقات با اشاره به عهدشکنی آمریکا در قبال برجام گفت: امضای دولت‌ها به معنای تعهد بین‌المللی کشور متبوع‌شان است، لذا رویکرد ترامپ در قبال برجام که سندی بین‌المللی است و به تأیید شورای امنیت سازمان ملل هم رسیده، از نظر حقوق بین‌الملل محکوم و غیرقابل قبول است. رئیس شورای راهبردی روابط خارجی با اشاره به تأخیرهای مکرر



آنچه توانستیم لطف خدا بوده است

امکانات سامانه همراه بانک پاسارگاد:

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

خدمات سپرده شامل:

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

خدمات تسهیلات شامل:

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

خدمات کارت شامل:

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



همراه بانک پاسارگاد

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



چگونه می‌توان شکست یک استارت‌آپ را پیش‌بینی کرد؟

 منصور کیارش
 مشاور ساخت‌برند

در بررسی‌های انجام‌شده درباره شکست‌های استارت‌آپی، نشانه‌هایی پیش از مرحله افول جدی به چشم می‌خورد که می‌تواند از یک شکست غم‌انگیز جلوگیری کند. این نشانه‌ها، برای هر کسب و کار استارت‌آپی، می‌تواند یک زنگ خطر باشد:

۱- مشتریان ناشناخته، مهم‌ترین علامت شکست یک برند: با اینکه در بسیاری از مقالات بازاریابی و برندینگ به این حوزه اشاره شده است، اما باز هم تمرکز دقیق روی این مقوله به نفع کسب و کارهاست. هدف از شناخت مشتریان به عنوان مهمترین عامل، این است که برندها، واقعا در ذهن مشتریان‌شان وارد شوند. پاسخ به این سؤالات را بدانند که آنها با چه مشکلاتی روبه‌رو هستند؟ چه ترس‌هایی را تجربه کرده‌اند؟ به دنبال چه اهدافی هستند؟ شناخت و دانستن دقیق دغدغه‌های مشتری، شانس باقی ماندن را کاهش می‌دهد.

۲- گیرکردن در چاله‌های ذهنی، بیشتر از بی‌پولی ضربه می‌زند: همه صاحبان برندها، از مدل‌های فکر مستقلی پیروی می‌کنند. این مدل فکری ممکن است پیش‌زمینه‌های فرهنگی داشته باشد، یا براساس نمونه‌های موفق جهان شکل گرفته باشد. حتی شاید این مدل فکری از یک نوشته آنلاین ایجاد شده باشد. هر مدلی که به ذهن صاحب کسب و کار شکل‌دهی می‌کند، می‌بایست انعطاف‌پذیر باشد. معنای انعطاف‌پذیر چیست؟ دانستن این نکته که همیشه مدیرعامل درست نمی‌گوید. تجربه کردن رویدادهای جدید و دور شدن از سندروم مدیرعامل ابرقهرمان، می‌تواند برندها را از شکست نجات دهد، زیرا در اینچنین استارت‌آپی، ایده‌پردازی راحت و موفق خواهد بود.

۳- بی‌توجهی به نیروهای بازار، شکست‌های متعجب‌کننده به بار می‌آورد: بازار، در بسیاری موارد غیرقابل پیش‌بینی است! شاید ندانستن اینکه گران‌تر شدن نرخ دلار، چه میزان بر صنعت خاصی تاثیرگذار است ترسناک باشد، اما هر طور شده باید خطرات معامله با بازار را به جان خرید. وانمود کردن اینکه تغییرات بازار نظیر تحریم‌های وب‌سایتی مانند گوگل، افزایش نرخ دلار و یا هر رویداد منفی دیگری بر کسب و کار قطعاً بی‌تاثیر خواهد بود، اولین قدم شکست در ماه‌های آینده خواهد بود.

در جمع‌بندی آخر باید اشاره کرد؛ اداره یک کسب و کار واقعاً کار سختی است! شروع یک کسب و کار استارت‌آپی به نوعی یک قمار است، می‌تواند پایانی با از دست رفتن سرمایه یا به اعتماد به نفس داشته باشد. با توجه به نرخ ۹۰درصد شکست، شاید شروع یک کسب و کار علاقه‌نه به نظر نرسد، اما حقیقت غیرقابل تغییر این است که رونق بازار امروز، مرهون موفقیت استارت‌آپ‌هایی است که بسیاری از ما آنها را به خوبی می‌شناسیم. پس، همیشه جای امید هست.

نتایج پایش ملی کسب‌وکار در پاییز ۹۷ منتشر شد

افت دوباره شاخص محیط کسب و کار

فرصت امروز: تازه‌ترین گزارش اتاق بازرگانی ایران نشان می‌دهد که شاخص ملی محیط کسب و کار در پاییز ۹۷ در قیاس با فصل تابستان، افت اندکی داشته است.

براساس جدیدترین بررسی‌های صورت‌گرفته از پایش محیط کسب و کار ایران در پاییز سال ۹۷ رقم این شاخص به ۶،۴۹ کاهش یافته است و در قیاس با عدد ۶،۴۰ فصل قبل افتی ۹صدم درصدی را نشان می‌دهد. همچنین این عدد در مقایسه با سال‌های پیش از آن هم روندی منفی را طی کرده است تا جایی که در سال ۹۵ این‌عدد ۵،۸۵، در سال ۹۶ برابر با ۵،۷۸، و در پاییز ۹۶ نیز ۵،۸۵ بوده است. (نمره بدترین ارزیابی ۱۰ است)

ارزیابی‌های صورت‌گرفته نشان می‌دهد که غیرقابل پیش‌بینی بودن شرایط اقتصاد ایران و همچنین تغییرات به وجود آمده در قیمت مواد اولیه و محصولات اقتصادی اصلی‌ترین دلایلی هستند که به افت دوباره شاخص محیط کسب و کار منجر شده است. همچنین بررسی‌ها نشان می‌دهد پس از بهار ۹۶ که وضعیت محیط کسب و کار بهبودی نسبی را نشان داده این روند همواره به شکل منفی دنبال شده و از ۵،۶۹ در نخستین فصل از سال گذشته به عدد فعلی نازل یافته است.

در کنار موارد مطرح‌شده محدودیت دسترسی به حامل‌های انرژی و برق و گاز در حوزه صنعت و خدمات و محدودیت دسترسی به آب مساعد در حوزه کشاورزی اصلی‌ترین عامل در این حوزه بوده است. جغرافیای استانی شاخص محیط کسب و کار نیز نشان می‌دهد که استان‌های گیلان، آذربایجان غربی و زنجان در حوزه کسب و کار بهترین عملکرد را در فصل پاییز امسال داشته‌اند و استان‌های خراسان شمالی، ایلام و کرمانشاه شرایط نامساعدتری را نسبت به دیگر استان‌ها به ثبت رسانده‌اند. البته با توجه به اینکه حداکثر فاصله میان بهترین و بدترین استان معادل ۸۶ دهم درصد است، این امر نشان می‌دهد که شرایط در مقایسه میان استان‌های مختلف تفاوت چشمگیری را نشان نمی‌دهد. همچنین عدد شاخص برای حدود ۲۴درصد استان‌های کشور از عدد شاخص ملی فضای کسب‌وکار بالاتر بوده است.

همچنین حوزه خدمات با ۶،۵۸ بدترین آمار را در سومین فصل سال به ثبت رسانده است و پس از آن صنعت و کشاورزی قرار دارند. با توجه به تقسیم رشته فعالیت‌ها در سه بخش عمده کشاورزی، صنعت و خدمات، فعالان اقتصادی سراسر کشور در پاییز ۹۷، وضعیت محیط کسب‌وکار بخش کشاورزی و بخش خدمات را به ترتیب، مساعدترین و نامساعدترین محیط کسب‌وکار ارزیابی کرده‌اند. بر این اساس، وضعیت محیط کسب‌وکار در بخش خدمات (۶،۵۸) در مقایسه با بخش‌های صنعت (۶،۵۲) و کشاورزی (۶،۲۹) نامناسب‌تر ارزیابی شده است.

گفتنی است اتاق بازرگانی ایران، طرح پایش پاییز ۹۷ را با مشارکت بیش از ۷۱درصدی واحدهای نمونه و فعال اقتصادی کشور ارائه کرده که بیشترین میزان مشارکت از ابتدای اجرای طرح پایش در اتاق ایران بوده است.

قانون پشتوانه پول در ایران باید تغییر کند

شروط موفقیت حذف صفر از پول ملی



بار روانی دارد.

سلیمی در گفت‌وگو با ایسنا، با اشاره به طرح حذف صفر از پول ملی ادامه داد: این طرح با شرایط فعلی جز بار روانی، تاثیر خاصی در بخش حقیقی اقتصاد و متغیرهای کلان اقتصادی ندارد.

وی با بیان اینکه در شرایط فعلی قیمت کالا‌های اساسی خانوار، مسکن، خودرو، لوازم خانگی، ارز و به عبارتی تورم در تمام بخش‌ها در حال افزایش است، تصریح کرد: با نگاهی به تجربه کشورها قابل مشاهده است که کشورهایی به عنوان نمونه‌های موفق معرفی شده‌اند که بتوانند بعد از اجرای سیاست حذف صفر از پول ملی، تورم را تثبیت کنند.

این کارشناس اقتصادی با بیان مثالی از نمونه حذف صفر از پول ملی در کشورهای دیگر ادامه داد: در برزیل نرخ تورم در سال ۱۹۸۰ برابر با ۱۰۱درصد بود که این کشور در سال ۱۹۹۰ اقدام به الحاق به سازمان تجارت جهانی و استفاده از سیاست‌های توسعه صادرات و کاهش نرخ تعرفه کرد و در سال ۱۹۹۳ باوجود اینکه نرخ تورم در برزیل ۱۲۷درصد بود، نسبت به حذف سه صفر از پول ملی اقدام کرد.

به گفته این استاد دانشگاه، سیاست‌های کنترل، کاهش و تثبیت نرخ تورم در سال ۱۹۹۹ با اجرای سیاست هدف‌گذاری نرخ تورم توسط بانک مرکزی برزیل جواب داد و نرخ تورم در این سال به ۵درصد کاهش یافت و در طول این سال‌ها نرخ تورم در برزیل از ۱۰درصدافزایش نیافته و در سال ۲۰۱۷ این نرخ معادل ۳درصد بود.

سلیمی ادامه داد: در ترکیه نیز نرخ تورم از ابتدای دهه ۸۰ با سرعت بالایی در حال افزایش بود و براساس آمار بانک جهانی نرخ تورم این کشور ۴۲درصد بود که بعد از سال ۲۰۰۶ این کشور نسبت به اجرای سیاست هدف‌گذاری تورم اقدام کرد و یک‌سال قبل از آن یعنی در سال ۲۰۰۵ معادل شش صفر از پول ملی خود را حذف کرد و توانست به عنوان نمونه موفق خود را در جهان مطرح کند. در طول سال‌های بعد از اجرای سیاست هدف‌گذاری نرخ تورم، این نرخ از ۱۱درصد در ترکیه افزایش نیافتد و به طور میانگین دارای نرخ تورم هشت در طول این سال‌ها هستند.

حذف صفر از پول ملی در اقتصاد باز و بسته

این اقتصاددان افزود: پس اگر بخواهیم می‌توانیم از کشورهای موفق در اجرای طرح حذف صفر از پول ملی الگوبرداری کنیم. حال که بانک مرکزی اقدام به اجرای سیاست حذف صفر از پول ملی کرده، در مرحله بعد باید از سیاست هدف‌گذاری تورم نیز استفاده کند و مانند ۲۶ کشور هدف‌گذار تورم در دنیا که اقدام به هدف‌گذاری بلندمدت برای بازه‌های زمانی ۱۵ و ۲۰ ساله کرده‌اند، ایران نیز از این سیاست باید بهره ببرد تا اثرگذاری حذف صفر از پول ملی نمایان شود.

سلیمی با بیان اینکه حذف صفر بدون بهره‌برداری از سیاست‌های تثبیتی نرخ تورم کارایی چندانی نخواهد داشت، گفت: بهتر است در شرایط فعلی، کشور از سیاست دیگر نظیر توسعه صادرات و آزادی اقتصادی نیز بهره ببرد، به طور مثال کشورهای کره شمالی، ونزوئلا، بولیوی، اوکراین، سودان، سومالی و ایران کشورهایی هستند که از سیاست جایگزینی واردات صرف و اقتصاد بسته استفاده می‌کنند که این امر منجر به کاهش رقابت و انحصاری عمل کردن شرکت‌های دولتی می‌شود و با نگاهی به آمارهای بانک جهانی، درآمد سرانه این کشورها زیر ۴۲۰۰ دلار، تورم بالای ۲۰درصد، نرخ بهره بانکی بالای ۱۸درصد و نرخ بیکاری بالای ۱۶درصد است. در حالی‌که کشورهایی همچون کانادا، اروپا، کره جنوبی و ژاپن با اقتصاد تماما باز هستند که درآمد سرانه‌شان بالای ۳۰ هزار دلار، تورم زیر ۵درصد، نرخ بهره بانکی متوسط ۳درصد و نرخ بیکاری متوسط ۷درصد دارند، بنابراین در حالت کلی برای اثرگذاری سیاست حذف صفر از پول ملی، استفاده از سیاست هدف‌گذاری تورم، آزادی اقتصادی و خصوصی‌سازی، موثر و شرط موفقیت است.

تقویت پول ملی از تولید ناخالص ملی نشأت می‌گیرد

همچنین به گفته یک کارشناس اقتصادی، اساس تقویت پول ملی از تولید ناخالص ملی نشأت می‌گیرد و متأسفانه در ایران تا به حال هیچ قدمی برای تقویت حوزه تولید انجام نشده است.

محسن خندان‌دل در گفت‌وگو با ایسنا و درخصوص تاثیر حذف صفر از پول ملی گفت: در صحبت رئیس بانک مرکزی می‌توان فهمید که با این اقدام هزینه‌های ما در چاپ اسکناس کمتر خواهد شد. یکی از فایده‌های اصلی این اقدام، همین کاهش هزینه در چاپ اسکناس بوده، زیرا اساسا با حذف پول ملی، نمی‌توانیم پایه اصلی پول ارزش ملی را تغییر دهیم.

این کارشناس اقتصادی افزود: همه ما می‌دانیم که اساس تقویت پول ملی از تولید ناخالص ملی نشأت می‌گیرد و ما نیز هیچ قدمی برای تقویت حوزه تولید انجام نداده‌ایم، دوستان ما در هیات دولت درخصوص تورم به این نتیجه رسیده‌اند که با تزریق یارانه و دیدن ارقامی در بودجه می‌توانند آن را کنترل کنند.

به گفته وی، اساسا حذف صفر از پایه پولی هزینه‌های چاپ پول را پایین می‌آورد و ممکن است مقداری از بار روانی را برای کشوری که میلیون و میلیارد برای آن یک واحد دارای ارزش بوده را پایین آورد. با این‌همه، برای این اقدام به جز دو نکته مذکور مزیت دیگری وجود ندارد. خندان‌دل اضافه کرد: شاید در آینده دوباره این صفرها بازگردند و اگر نتوانند روش‌های تقویت پول ملی و پایه پولی، تراز بازرگانی و تجاری، شرایط صادرات و واردات را رعایت کنند، بار دیگر ارزش پول ملی کاهش پیدا می‌کند. ما اگر به تجربه سایر کشورها توجه نداشته باشیم و آنها را به عنوان یک الگو بیداری مبنا قرار ندهیم، موفق نخواهیم بود.

ارزش پول ملی در گروی حمایت از تولید است نه حذف صفر
اکبر ابدالی محمدی، عضو انجمن مدرسان اقتصاد مقاومتی نیز راهکار افزایش ارزش پول ملی را نه در حذف چهار صفر از واحد پول بلکه در تقویت تولید داخلی دانست و گفت: تقویت تولید ملی باعث حمایت و ارزش‌گذاری پول کشور می‌شود.

او درخصوص حذف چهار صفر از واحد پول ملی معتقد است که با توجه به شرایط آشفته اقتصادی جامعه الان زمان مناسبی برای این عملکرد نبوده بلکه کنترل نقدینگی و تورم اولویت بالاتری دارد.

مولف کتاب «اقتصاد مقاومتی: تقسیر جهاد کبیر» ادامه داد: دولت برای حذف صفر از پول ملی دلایلی را مطرح کرده است و اشاره داشته که این عملکرد اثری روی تورم و اقتصاد ندارد، اما اثر روانی موثری به همراه دارد، همچنین برای سنسش پول ملی نسبت به پول خارجی تاثیرگذار است، اما بحثی که باید مورد تامل جدی قرار بگیرد این است که حذف چهار صفر به خودی خود باعث دامن زدن به تورم نشود، چراکه در بعضی مناطق هنوز کالاها و خدماتی زیر هزار تومان به فروش می‌رسد و مردم برای گرد کردن این واحدها ممکن است به گرانی دامن بزنند.

عضو انجمن مدرسان اقتصاد مقاومتی کشور گفت: راهکار افزایش ارزش پول ملی حذف چهار صفر از واحد پول کشور نیست بلکه تقویت تولید داخل است، تقویت تولید ملی باعث حمایت و ارزش‌گذاری پول کشور می‌شود، اگر تولید قوی باشد کمبود کالا جبران می‌شود.

ابدالی محمدی با اشاره به لزوم کنترل نقدینگی عنوان کرد: نقدینگی افسارگسیخته به سمت تولید نمی‌رود بلکه به سمت تولیدهای غیرمولد و دلالی سوق پیدا می‌کند، وقتی نقدینگی به سمت کالایی مانند سکه می‌رود؛ به مراتب تقاضا کالا را افزایش و به دنبال آن باعث افزایش قیمت کالا و کاهش ارزش پول داخل می‌شود.

به گفته وی، دولت می‌تواند با تعیین زیرساخت برای پروژه‌های سودآور نفتی باعث سرازیر شدن نقدینگی به سمت این پروژه‌ها شود و به این ترتیب، نقدینگی و تورم را کنترل کند و به دنبال آن ارزش پول ملی حفظ شود.

این مدرس دانشگاه با اشاره به لزوم افزایش سوددهی تولید خاطرنشان کرد: دولت و مجلس باید به سودآور شدن تولید داخلی کمک کنند، زمانی که مردم مشاهده کنند سرمایه‌گذاری در تولید سودآور است به تولید رو می‌آورند، فشارهایی که روی تولیدکنندگان داخل است از جمله مالیات، تعرفه‌های گمرکی، تورم و... باعث دزدگی تولیدکننده می‌شود و به مراتب از سودآوری تولید ملی می‌کاهد.

همایش سراسری مدیران بانک پاسارگاد برگزار شد

همایش سراسری بانک پاسارگاد با حضور مسئولین، اعضای هیأت‌مدیره، مدیران و جمعی از بانکداران بانک پاسارگاد در تاریخ ۲۷دی ۱۳۹۷ و در محل سالن ابوریحان دانشگاه شهید بهشتی برگزار شد. به گزارش روابط‌عمومی بانک پاسارگاد، در این همایش که پس از برگزاری موفقیت‌آمیز مجمع عمومی سالیانه و گشایش نماد بانک در بورس برگزار شد، عملکرد بانک پاسارگاد در دوره‌های پیشین مورد بررسی و ارزیابی قرار گرفت. همچنین برنامه‌ها و استراتژی بانک برای نیل به اهداف و آینده‌ای درخشان‌تر تشریح شد. دکتر مجید قاسمی، مدیرعامل بانک ضمن قدردانی از تلاش و صبوری همکاران خود در مسیر دستیابی به اهداف گفت: بانک پاسارگاد روزهای سختی را گذراند، اما خدا را شاکریم که این مسیر را با قدرت، قاطعیت و سربلندی پشت سر گذاشت. به‌طوری‌که هم‌اکنون تبدیل به یک بانک مستحکم و باثبات شده است که قدرتمندتر از گذشته به امر خدمات‌رسانی به هم‌پیمان ادامه می‌دهد. وی ضمن تأکید بر اینکه کلیه دستورالعمل‌ها و مقررات وضع‌شده از سوی دستگاه‌های نظارتی در این بانک رعایت شده است، ادامه داد: بانک پاسارگاد از جایگاه بسیار ارزشمندی در دنیا نیز برخوردار است و به‌دلیل سابقه و عملکرد درخشان، مورد اعتماد و اقبال بانک‌های خارج از کشور برای برقراری مراودات بانکی است. تأسیس شعبه در خارج از کشور نمونه‌ای از استقبال کشورهای خارجی برای همکاری با بانک پاسارگاد است.

رشد بهای سکه با وجود کاهش جهانی قیمت طلا

نوسان اندک نرخ‌ها در بازار ارز

امید به کاهش تنش تجاری میان آمریکا و چین بهای هر اونس طلا در بازارهای جهانی را نزدیک ۱۰ دلار کاهش داده است، اما روز شنبه در بازار تهران قیمت هر قطعه سکه تمام بهار طرح جدید با روند افزایشی ۳میلیون و ۹۶۹ هزار تومان فروخته شد.

به گزارش ایرنا، قیمت طلا در بازارهای جهانی از اوایل ماه دسامبر سال گذشته میلادی روند افزایشی به خود گرفت. تحلیلگران کاهش شاخص دلار به دلیل احتمال تثبیت نرخ بهره در آمریکا، تنش تجاری میان پکن و واشنگتن و تعطیل دولت فدرال در آمریکا را از عوامل موثری برشمردند که به افزایش سریع قیمت‌ها دامن زد.
اینکه برخی سرمایه‌گذاران امیدوار بودند طلا بتواند سطح مقاومت ۱۳۰۰ دلاری را شکسته و رکورد قیمتی جدیدی را ثبت کند، اما امیدواری به کاهش تنش تجاری میان آمریکا و چین سبب شد قیمت این فلز گرانبها در پایان هفته گذشته میلادی برای نخستین‌بار از اواسط دسامبر با کاهش روبه‌رو شود.
بر پایه آمار اعلام‌شده از شبکه خبری بلومبرگ آمریکا، بهای هر اونس طلا به حدود ۱۲۸۲ دلار رسیده که نزدیک ۱۰ دلار عقبگرد داشته است.
با این حال در بازار تهران بهای اغلب مسکوکات طلا افزایش داشت؛ نیم سکه ۲ میلیون و ۶۸ هزار تومان و ربع سکه یک میلیون و ۲۵۰ هزار تومان فروخته شد که نسبت به پنجشنبه گذشته افزایش یافت. معامله‌گران هر قطعه سکه تمام‌بهار آزادی طرح قدیم را ۳میلیون و ۸۵۰ هزار تومان و سکه گرمی را ۷۰۰ هزار تومان فروختند که نسبت به پنجشنبه گذشته تغییری نداشت.
در بازار تهران بهای هر مثقال طلا یک میلیون و ۵۷۶ هزار تومان و هر گرم طلای خام ۱۸ عیار ۲۶۳ هزار و ۸۱۹ تومان نرخ‌گذاری شده است. همچنین صرافی‌های مجاز در بازار ارز هر اسکناس بورور را ۱۳ هزار و ۲۵۰ تومان و هر دلار آمریکا را ۱۱ هزار و ۴۵۰ تومان به خریداران عرضه کردند. پنجشنبه گذشته (۲۷ دی) بهای هر بورر در سامانه نیما ۱۲ هزار و ۲۷۴ تومان و در دلار آمریکا ۱۱ هزار و ۴۲۱ تومان بود، اما در نیما هر بورر ۹ هزار و ۵۰۰ تومان و هر دلار ۸هزار تومان برای حواله ثبت شد.
نرخ‌ها در سامانه سنا بیانگر معاملات انجام‌شده توسط بانک‌ها و صرافی‌های مجاز کل کشور است و در سامانه نیما حواله‌های ارزی مبادله می‌شود.

یک مدیر بانکی مطرح کرد

نظام کارمزدی نادرست، شفافیت را در نظام بانکی کمرنگ کرد

یک مدیر بانکی گفت سالانه ارقام هنگفتی در قالب هزینه‌های خدمات بانکداری و پرداخت الکترونیک در شبکه بانکی صرف می‌شود که هیچ شفافیت قابل اتکایی در مورد آنها برای همه بهره‌برداران وجود ندارد. غلامحسین تقی‌نواج در گفت وگو با ایرنا، درباره وضعیت حاکم بر نظام پرداخت الکترونیک در ایران اظهار داشت: نظام کارمزد خدمات پرداخت الکترونیک، اصل شفافیت را در نظام بانکی و اقتصاد ما خدشه‌دار کرده است.

وی افزود: همیشه تاکید شده ما در نظام پولی و بانکی کشورمان به دنبال شفافیت روابط بین همه فعالان و بهره‌برداران از نظام بانکی هستیم. مفاد قانون عملیات بانکی بدون ربا، رویکرد قانون تنظیم بازار متشکل پولی و آنچه در حال حاضر در مجلس شورای اسلامی با عنوان «لواح دوگانه» در حال بررسی است، همگی با همین رویکرد تدوین و ابلاغ و اجرا شده‌اند. در واقع ما به دنبال آن بوده و هستیم که روابط بین فعالان و بهره‌برداران خدمات بانکی را شفاف کنیم.

وی ادامه داد: آن چیزِی که تاکنون اتفاق افتاده متأسفانه این اصل مبنایی را محقق نکرده است؛ یکی از نمونه‌های بارز این نبود شفافیت، نامشخص بودن هزینه‌های آشکار خدمات الکترونیکی بانکی است. سالانه ارقام هنگفتی در قالب هزینه‌های خدمات بانکداری و پرداخت الکترونیک در شبکه بانکی صرف می‌شود که هیچ شفافیت قابل اتکایی در مورد آنها برای همه بهره‌برداران وجود ندارد.

«مردم گمان می‌کنند این خدمات رایگان یا تقریباً رایگان است، اما صورت‌های مالی بانک‌ها نشان می‌دهد این خدمات تنها برای رایگان نیست بلکه هزینه‌های آن به طور غیرمستقیم و ناآدلانه‌ای به پای مردم است.» مدیرعامل بانک قوامین با یادآوری هزینه‌هایی که زیرساخت‌های بانکداری و پرداخت الکترونیک انجام شده و می‌شود، گفت: تاکنون این هزینه‌ها از بهره‌مندان این خدمات دریافت نشده و به طرز نادرستی منافع اشخاصی که در بانک‌ها صاحب حق و نفع هستند از تحت تأثیر منفی قرار داده است. در واقع هزینه‌های خدمات الکترونیکی در ردیف هزینه ثبت می‌شود. به عبارت دیگر تنها بخشی از هزینه‌هایی که بابت خدمات بانکداری و پرداخت الکترونیک در تراز صورت مالی بانک‌ها نشسته است باید با نرخ سود بالاتر برای وام‌ها جبران شود و بخش اصلی آنی را باید سهامداران بانک‌ها متقبل شوند. در بانک‌های دولتی هم طبیعتاً به هزینه‌های ملی تحمیل می‌شود.

پاسخ رئیس کل بیمه مرکزی به چالش‌های «راننده‌محوری» در صدور بیمه‌نامه شخص ثالث

سیاه و سپید طرح جدید بیمه مرکزی



تخلفات دارنده خودرو است. او با تاکید بر اینکه در هیچ جای قانون بیمه شخص ثالث درباره «راننده‌محوری» بحثی نشده است، گفت: در قوانین بیمه شخص ثالث بیشتر مباحث حول محور ویژگی‌های وسیله نقلیه، نوع کاربری، سال ساخت، سوابق راننده و تخلفات ثبت‌شده است و بحثی درباره راننده‌محوری وجود ندارد.

علت مطرح‌شدن تغییر در بیمه شخص ثالث چیست؟

با این حال علی توکلی، یکی دیگر از ارزیابان خسارت بیمه شخص ثالث، تفسیر دیگری از اظهارات رئیس کل بیمه مرکزی و انطباق با قوانین بیمه شخص ثالث دارد.

به گفته او، از ابتدای وضع قوانین بیمه شخص ثالث در کشور همیشه بحث توجه به سوابق راننده مطرح بوده است و این مطلب جدیدی نیست، علت هم تاکید بر کنترل رفتار مخاطره‌آمیز رانندگان خطر‌ساز است. با این حال بعید است که با اتخاذ رویه جدید هر فردی که از خودرو استفاده می‌کند دارای یک بیمه‌نامه جداگانه باشد، بلکه احتمالاً یک بیمه‌نامه برای دارنده خودرو صادر می‌شود و در آن بیمه‌نامه لیستی چند نفره از افرادی که احتمالاً از آن خودرو استفاده خواهند کرد لحاظ خواهد شد. توکلی علت این تصمیم تازه بیمه مرکزی را در تجمیع سوابق استفاده‌کنندگان از وسیله نقلیه و صدور بیمه‌نامه براساس آن ارزیابی کرد و گفت: از این طریق می‌توان سوابق رانندگان را در استفاده از خودرو تشخیص داد تا اگر فردی خورودیش را به پسرش امانت می‌دهد شرکت‌های بیمه از سوابق رانندگی او هم اطلاع داشته باشند و آن را در صدور بیمه‌نامه لحاظ کنند.

طرح جدید بیمه مرکزی هنوز خام است

اما امیرحسین حصارکی، ارزیاب خسارت شخص ثالث بر مبهم بودن اظهارات رئیس کل بیمه مرکزی در تشریح این تصمیم تازه تاکید دارد و معتقد است که طرح جدیدی که مطرح‌شده هنوز خام است و اگر با توجهی جلوگیری از بروز تقلبات در سوءاستفاده از بیمه‌نامه‌های شخص ثالث صورت می‌گیرد، نمی‌تواند کمکی به آن کند، چراکه تقلب در بیمه‌های شخص ثالث همیشه بوده و هست و اینگونه طرح‌ها تأثیری در کاهش تقلبات نخواهند داشت.

او با تاکید بر بعید بودن امکان صدور بیمه‌نامه برای هر شخص به صورت جداگانه در استفاده از خودرو ادامه داد: احتمالاً برای هر بیمه‌نامه شخص ثالثی که صدور شود جزییاتی هم در نظر گرفته شود تا برای مثال اعضای خانواده هم در آن لحاظ شوند. مدل دیگر هم می‌تواند سرشکن شدن هزینه‌های مربوط به بیمه‌نامه شخص ثالث برای شمول چند نفر باشد.

با این‌همه، سخنان رئیس کل بیمه مرکزی مبنی بر صدور «راننده‌محور» بیمه‌نامه‌های شخص ثالث باعث بروز گمانه‌زنی‌هایی درباره این تصمیم جدید شده است و هنوز جزییات مشخصی درباره این طرح جدید که نداشته و بنابراین تجربه کم او در رانندگی، سبب افزایش ریسک تصادفات این نهاد ناظر در صنعت بیمه منتشر نشده و پیگیری‌ها از بیمه مرکزی تا این لحظه بدون نتیجه بوده است.

قانون بیمه شخص ثالث، رانندگان که در سوابق خود نمرات منفی یا تخلفات حادثه‌ساز داشته و در سامانه راهنمایی و رانندگی ثبت شده باشند، به تناسب حق‌بیمه آنها افزایش می‌یابد. از سوی دیگر با هدف تشویق رانندگان مجرب، بیمه مرکزی با همکاری نماینده نیروی انتظامی آیین‌نامه‌ای را به دولت پیشنهاد کرده است که به موجب آن دارندگان گواهینامه در دوره آموزشی رانندگی ایمن و کم‌خطر مشمول ۱۰درصد تخفیف در حق‌بیمه خواهند شد.

سلیمانی تاکید کرد: به هیچ عنوان این بحث مطرح نیست که برای هر نفر یک بیمه‌نامه صادر شود؛ در واقع با اجرای این طرح، رانندگان کم‌خطر تشویق و رانندگان پرخطر تنبیه می‌شوند و بین رانندگان پرخطر و کم‌خطر تفکیک ایجاد می‌شود.

سلیمانی، اعمال این عوامل را مستلزم دسترسی به اطلاعات رانندگان مندرج در سامانه نیروی انتظامی دانست و گفت: بدین منظور با نیروی انتظامی مذاکرات و تفاهم‌هایی انجام شده است. بیمه مرکزی در اجرای تکلیف قانونی خود مندرج در تبصره یک ماده ۱۸ قانون برای اعمال سایر ویژگی‌های راننده، برنامه‌هایی در دست اجرا دارد که مهم‌ترین آن ایجاد زیرساخت‌های اطلاعاتی برای اعمال ویژگی‌های فردی راننده همچون سن و سابقه رانندگی وی در محاسبه حق‌بیمه شخص ثالث است؛ به گونه‌ای که تا پایان برنامه ششم این تکلیف قانونی اجرا خواهد شد.

در قانون بحثی درباره «راننده‌محوری» نشده است

به گزارش اسناد و گفته ارزیابان صنعت بیمه، آنچه از این سخنان رئیس کل بیمه مرکزی مستفاد می‌شود، آن است که از این بعد اگر شخصی بیمه‌نامه شخص ثالث تهیه کند، فقط خودش می‌تواند از آن استفاده کند و برای مثال، اگر خودرودیش را در اختیار دیگران قرار دهد و آنها باعث ایجاد تصادف شوند شرکت‌های بیمه در قبال آن خسارت، تعهدی نخواهند داشت.

این مساله علاوه بر اینکه باعث افزایش هزینه‌های تهیه بیمه‌نامه شخص ثالث برای یک خانواده خواهد شد، به یک‌باره باعث افزایش آمار زندانیان جرائم حوادث غیرعمد هم می‌شود، چراکه احتمالاً هر کسی که گواهینامه دارد لزوماً از عهده تهیه بیمه‌نامه شخص ثالث برای خودش هم برنمی‌آید چون بسیاری از افرادی که گواهینامه دریافت کرده‌اند اعم از دانشجویان یا زنان خانه‌دار اساساً درآمدی ندارند که بخواهند برای خود بیمه‌نام‌های تهیه کنند و گواهینامه را هم اخذ کرده‌اند که بتوانند خودرویی به امانت گرفته و از آن برای رتق و فتق امور خود استفاده کنند.

درباره همین اتهامات پیش آمده با چند تن از ارزیابان خسارت که در حوزه بیمه‌های شخص ثالث فعالیت دارند، گفت‌وگو کرده‌ایم. مالک اسمعیل‌زاده زبروئی یکی از این ارزیابان است که برای تفسیر اظهارات رئیس کل بیمه مرکزی به ماده ۱۸ قانون بیمه شخص ثالث استناد کرد و اظهار کرد که طبق قانون برای صدور بیمه‌نامه شخص ثالث می‌توان به ویژگی‌های راننده وسیله نقلیه توجه کرد نه اینکه برای راننده بیمه‌نامه‌ای جداگانه صادر کرد، خاصیت واژه «راننده» در اینجا در واقع همان سابقه

نگرانی مردم از بیمه‌نامه‌های راننده‌محور

حق بیمه راننده‌محور با چه معیارهایی تعیین می‌شود؟

جداگانه، بیمه‌نامه تهیه کند، هزینه هنگفتی به خانوارها تحمیل خواهد شد. وی افزود: به نظر می‌رسد که تصمیم‌گیران در رابطه با راننده‌محور کردن بیمه‌های شخص ثالث باید دقت کافی را در مورد هزینه‌های خانوار داشته باشند و در تعیین نرخ بیمه‌نامه همه ملاحظات باید در نظر گرفته شود. جزییات این طرح هنوز از سوی بیمه مرکزی اعلام نشده است، اما شنیده‌ها حاکی است یکی از سناریوهای مطرح‌شده در این زمینه آن است که برای یک اتومبیل، تا سقف حداکثر سه راننده، نرخ مشخصی در نظر گرفته شود که مجموع خرید بیمه‌نامه از سوی هر یک از رانندگان، معادل با قیمت بیمه‌نامه شخص ثالث باشد که طی سال‌های گذشته با فرمول مشخصی تعیین می‌شده است. به نظر می‌رسد بیمه مرکزی با اجرای این طرح به دنبال تعدیل زبان شرکت‌های بیمه است؛ در این میان نباید این طرح و مکانیزم اجرای آن، هزینه مضاعفی را به خانوارها به خصوص در شرایط فعلی تحمیل کند.

در همین زمینه، کاظم طلالی باشری، رئیس انجمن ارزیابان خسارت حرفه‌ای صنعت بیمه با اشاره به مطرح شدن موضوع بیمه‌های شخص ثالث راننده‌محور از سوی رئیس کل بیمه مرکزی گفت: پرداخت حق بیمه راننده‌محور برای بیمه‌نامه‌های شخص ثالث در همه جای دنیا جاری است و قاعدتاً رانندگان به دلیل تخصص‌ها و توانمندی‌های مختلف خود، تبصره بهتری در رانندگی دارند که این موضوع به طور قطع، می‌تواند در

فرصت امروز: طرح جدید بیمه مرکزی پیرامون «راننده‌محور» کردن صدور بیمه‌نامه‌های شخص ثالث، بحث‌های زیادی در جامعه به وجود آورده و این سوال را برای مشتریان مطرح کرده که علت تغییر در بیمه شخص ثالث چیست؟ غلامرضا سلیمانی به‌تازگی در رسانه ملی صراحتاً اعلام کرده که «طبق قانون برنامه ششم توسعه و با توجه به پرخطر و کم‌خطر بودن راننده، از سال آینده بیمه شخص ثالث به جای خودرو به راننده تعلق خواهد گرفت.»

به گفته رئیس کل بیمه مرکزی، «راننده‌محور بودن بیمه شخص ثالث یعنی این خودرو نیست که بیمه دریافت می‌کند، بلکه خود راننده است که بیمه‌نامه را دریافت می‌کند و بسیاری از راننده‌ها هستند که با خودروهای ارزان‌قیمت خوب رانندگی می‌کنند و کمترین تخلف را دارند، اما برخی از افراد با خودروهای گران‌قیمت بد رانندگی می‌کنند و افراد پرخطر محسوب می‌شوند؛ زن یا مرد بودن راننده، جوان یا پیر بودن و پرخطر و کم‌خطر بودن راننده در این مصوبه لحاظ خواهد شد و راننده‌هایی که رانندگی بهتری دارند هزینه کمتری برای بیمه شخص ثالث پرداخت خواهند کرد.»

بیمه شخص ثالث همچنان برای خودرو صادر خواهد شد

این سخنان سلیمانی باعث طرح پرسش‌های بسیاری در فضای مجازی شد و موجب گشت تا این تصور نادرست منتشر شود که قرار است به ازای هر راننده، یک بیمه‌نامه شخص ثالث صادر شود، بنابراین رئیس کل بیمه مرکزی در تازه‌ترین سخنانش سعی کرده تا به ابهامات طرح «راننده‌محوری» در صدور بیمه‌نامه شخص ثالث پاسخ دهد.

او با بیان اینکه بیمه شخص ثالث همچنان برای خودرو صادر خواهد شد، گفت: راننده‌محور شدن بیمه شخص ثالث به مفهوم صدور بیمه‌نامه برای هر راننده نیست و همچنان این بیمه برای وسیله نقلیه صادر خواهد شد. به گزارش بیمه مرکزی، سلیمانی درباره ابهام‌های اخیر ایجادشده در فضای رسانه‌ای مبنی بر تغییر شرایط اعطای بیمه شخص ثالث از خودرومحوری به راننده‌محوری در سال آینده افزود: بیمه‌نامه شخص ثالث فقط برای خودرو صادر می‌شود و به هیچ‌وجه چند بیمه‌نامه برای یک وسیله نقلیه صادر نمی‌شود؛ در این طرح ویژگی‌های راننده یا رانندگان وسیله نقلیه مانند مشخصات و سوابق شخصی و بیمه‌ای در تعیین حق‌بیمه و ارزیابی ریسک بیمه‌گذار دخیل خواهد بود.

سلیمانی ادامه داد: اکنون سوابق بیمه‌ای راننده در محاسبه حق‌بیمه اعمال می‌شود، به گونه‌ای که طبق آیین‌نامه اجرایی ماده ۱۸ قانون بیمه شخص ثالث، رانندگانی که خسارتی دریافت نکرده باشد، سالانه مشمول تخفیف در حق‌بیمه می‌شوند که این تخفیف در صورت نداشتن خسارت در سال‌های آینده تا ۷۰درصد افزایش می‌یابد.

به گفته رئیس بیمه مرکزی، با توجه به تکالیف قانونی مربوط مصرح در قانون بیمه اجباری شخص ثالث مصوب ۱۳۹۵ در سال‌های اخیر برخی از عوامل مربوط به ویژگی راننده را در ارزیابی ریسک و تعیین حق‌بیمه و تخفیف یا اضافه نرخ لحاظ و مقررات مربوط را به شرکت‌های بیمه ابلاغ کرده است. به عنوان نمونه در حال حاضر وفق مقررات ماده ۱۸

دوشنبه صورت می گیرد

سومین عرضه نفت در بورس با شرایط جدید

نفت خام سبک ایران یکبار دیگر برای عرضه در رینگ بین الملل بورس انرژی آماده شده و قرار است اول بهمن ماه یک میلیون بشکه نفت به قیمت پایه ۵۲.۴۲ به فروش برسد. این بار مجوزها برای خرید نفت خام به ریال صادر شده، اما اگر خریداری بخواهد دلار یا یورو پرداخت کند، کسی دست رد به سینه او نمی‌زند.

به گزارش ایسنا، دوشنبه این هفته نفت خام سبک ایران برای سومین بار در تاریخ بورس در رینگ بین‌الملل بورس انرژی عرضه می‌شود.

ششم آبان امسال برای اولین بار یک میلیون بشکه نفت خام سبک در بورس انرژی عرضه شد که در نهایت سه خریدار، ۲۸۰ هزار بشکه نفت را به قیمت هر بشکه ۷۴ دلار و ۸۵ سنت خریدند. در ادامه عرضه نفت در بورس انرژی ۲۰ آبان ماه امسال بود که ۷۰۰ هزار بشکه نفت خام سبک ایران برای دومین مرحله عرضه شد و به قیمت هر بشکه ۶۴.۹۷ دلار به فروش رسید. در نتیجه قیمت هر بشکه نفت در بورس ایران تقریباً ۱۰ دلار نسبت به بار قبل کاهش یافت.

مدتی بود که از عرضه دوباره نفت خام در بورس خبری نبود تا اینکه بالاخره بعد از هفته‌ها، قرار شد برای سومین بار نفت خام بسبب در بورس انرژی عرضه شود. انتظار که شرکت ملی نفت ایران اعلام کرده است، دوشنبه (اول بهمن ۱۳۹۷) یک میلیون بشکه نفت خام خاب در حجم‌های ۲۵ هزار بشکه‌ای با قیمت پایه ۵۲.۴۲ دلار به ازای هر بشکه عرضه خواهد شد.

در سومین دوره از عرضه نفت خام سبک در بورس انرژی علاوه بر امکان تسویه حساب با ارزهای بین‌المللی، امکان تسویه کامل با ارز ریال ایران با نرخ سنا وجود دارد و همانطور که سابقاً مدیرعامل بورس انرژی اعلام کرده بود، دوره تسویه حساب معاملات نسبت به دو دوره قبلی از ۶۰ به ۹۰ روز افزایش یافته است.

این بار قیمت پایه نفت خام در بورس نسبت به قیمت کشف‌شده در دومین عرضه حدود ۱۲ دلار کاهش یافته است که باید دید در مرحله عرضه و تقاضا، قیمت نفت در بورس چه نوسانی خواهد داشت.

سابقاً بورس انرژی اعلام کرده بود که خارجی‌ها نیز در بورس انرژی کسب و معاملاتی دارند، ولی طبیعی است که داشتن یک معاملاتی دلیل بر حضور خارجی‌ها در معاملات نفت خام سبک بورس انرژی ایران نیست؛ کما اینکه در دو عرضه اخیر نیز فقط سه - چهار متقاضی درگیر خرید نفت خام در بورس بودند که هویت آنها اعلام نشد، اما هیچ حرفی که آنها خارجی بودن نیز به خود نرسانید و پادشاهی‌ها این بود که چند ایرانی که روابط تجاری خوبی دارند اقدام به خرید نفت در بورس کرده‌اند.

وزن) که در آن ارزش و وزن همه شرکت‌های بزرگ و کوچک در محاسبه شاخص کل، یکسان در نظر گرفته می‌شود، ۱۵۹ واحد افزایش یافت.

شاخص قیمت (هم وزن) نیز ۱۱۲ واحد افزایش یافت؛ این شاخص بیانگر سطح عمومی قیمت سهام شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس است. شاخص آزاد شناور ۵۴۲ واحد رشد کرده، این شاخص نشان‌دهنده کاهش معامله شرکت‌ها در بورس را نشان می‌دهد. شاخص بازار اول مربوط به شرکت‌های برتر از نظر سرمایه، سودآوری و درصد سهام آزاد شناور ۵۷۲ واحد ارتقا پیدا کرد و شاخص بازار دوم بورس نیز ۴۲۸ واحد افزایش یافت. گروه بانک در معاملات دیروز بیش‌ترین رشد را این گروه با ۹۶ میلیون سهم به ارزش ۸۴۳ میلیارد ریال دادوستد شد. گروه‌های فرآورده‌های نفتی به ارزش ۷۰۰ میلیارد ریال و خودرو به ارزش ۶۳۹ میلیارد ریال، جایگاه‌های بعدی را به خود اختصاص دادند. گروه شیمیایی با دادوستدی به ارزش ۴۷۲ میلیارد ریال در رده چهارم معاملات قرار گرفت. گروه فلزات اساسی نیز با معاللاتی به ارزش ۲۴۸ میلیارد ریال رده پنجم را از آن خود کرد.

شاخص فرابورس (آیفکس) ۱۹ واحد رشد کرد و در جایگاه ۲ هزار و سه صد واحدی قرار گرفت. در این بازار بیش از ۲ میلیارد و ۹۹۸ سهم و اوراق بهادار به ارزش بیش از ۷ هزار و ۴۴۶ میلیارد ریال دادوستد شد. همچنین در معاملات این روز، نمادهای زاگرس (پتروشیمی زاگرس)، دماوند (تولید برق دماوند)، شراز (پالایش نفت شیراز)، سمگا (سرمایه‌گذاری میراث فرهنگی)، بیشترین تاثیر مثبت و دوب (دوب آهن) بالاترین فشار منفی را بر شاخص فرابورس وارد کردند.

گذشته نشان می‌دهد که اکنون شاخص خود را به وضعیت اوایل آورده‌ام رسانده‌است. در اوایل ماه دی شاخص کل به کانال ۱۵۴ واحد سقوط کرد. تحلیلگران در شرایط فعلی آینده بازار سرمایه را مبهم ارزیابی می‌کنند اما همچنان به سهم خوب شرکت‌های صادراتی به دلیل نرخ مناسب ارز در سامانه نیما اذعان دارند.

شاخص بورس روز شنبه تحت تاثیر رشد قیمت نفت و افزایش جذابیت سهام پالایشگاه‌ها ۵۴۶ پله نسبت به چهارشنبه رشد کرد و در جایگاه ۱۶۶ هزار و ۱۳۱ واحدی ایستاد. به گزارش ایرنا، بخش عمده‌ای از این رشد شاخص بورس به دلیل افزایش قیمت سهام پالایشی‌ها و فرآورده‌ای نفتی یافت، چراکه قیمت نفت در بازارهای جهانی افزایش یافت؛ به طوری که نرخ بشکه نفت ۶۲ دلار و ۷۰ سنت برای نفت برنت و ۵۹ دلار و ۶۳ سنت برای سید اوپک به ثبت رسید. بر این اساس در معاملات روز گذشته، نمادهای شیندر (پالایش نفت بندرعباس)، شپنا (پالایش نفت اصفهان)، پارس (پتروشیمی پارس)، فملی (ملی صنایع مس)، رمینا (نفت) و شتران (پالایش نفت تهران) با رشد خود بیشترین تاثیر مثبت را بر شاخص داشتند. در مقابل، فارسی (هلدینگ ملیج فارس)، ویملت (بانک ملت) و تجارت (بانک تجارت) بیشترین تاثیر منفی را وارد کردند.

در معاملات روز شنبه یک میلیارد و ۹۲۳ میلیون سهم، حق تقدم و اوراق بهادار به ارزش ۵ هزار و ۳۰۰ میلیارد ریال در ۱۶۱ هزار نوبت دادوستد شد. بررسی شاخص‌های اصلی بازار سرمایه نشان می‌دهد شاخص قیمت (وزنی - ارزشی) که در آن ارزش سهام شرکت‌های بزرگ اثر بیشتری بر شاخص می‌گذارد، ۱۵۵ واحد رشد کرد و شاخص کل (هم

در پایان اولین ماه زمستان امسال، شاخص کل بازار سرمایه پس از رشد ۵۳۶۴ واحدی در کال ۱۶۶ هزار واحد آرام گرفت. در بیست و نهمین روز، یعنی ده سال ۹۰، معامله ۱،۹۲۲ میلیون سهم به ارزش ۳۳۸،۴۴۲ میلیارد ریال در ۱۶۱ خرید و فروش، ارزش بازار را به ۶۲۹،۴۶۸ میلیارد ریال رساند. از سوی دیگر در پایان معاملات هفته منتهی به ۲۶ دی ماه که می توان آن را هفته پایانی اولین ماه زمستان دانست، شاخص کل با ۷۶۶ واحد افزایش نسبت به هفته قبل به رقم ۱۶۵ هزار و ۵۸۵ واحد رسید. سایت بورس گزارش داده که شاخص بازار اول با ۱۰۹۷ واحد افزایش به رقم ۱۲۹۴۸۰۰۰ رشد رسیده و شاخص بازار دوم با ۱۰۳۴ واحد افزایش رقم ۲۲۶ هزار و ۳۲۱ واحد را تجربه کرده است. به این ترتیب شاخص بازار اول با یک درصد و شاخص بازار دوم با صفر درصد نسبت به هفته قبل بدون تغییر مانده است. در پنج روز کاری این هفته، ارزش کل معاملات اوراق بهادار به ۳۷۳۳۶ میلیارد ریال بالغ شد که نسبت به هفته قبل ۳۰ درصد افزایش را نشان می دهد. در ضمن معاملات ۱۳۷۶۴ میلیارد ریال اوراق بهادار در بیش از ۸۴۷ هزار دهه صدها معامله قرار گرفته به ترتیب ۲۹ و ۶ درصد افزایش را نسبت به هفته گذشته تجربه کردند.

بورس گزارش کرده است که تعداد ۸۱ میلیون واحد از صندوق های سرمایه گذاری قابل معامله در بورس تهران به ارزش کل بیش از ۹۱۸ میلیارد ریال مورد معامله قرار گرفته و به ترتیب با ۱۵ درصد و ۱۰ درصد بهای نسبت به هفته گذشته همراه شده است. از سوی دیگر در بازار کابدهی ۲ هزار ۸۰۰ هزار برگه به ارزش ۲۷۹۶ میلیارد ریال مورد داد و ستد قرار گرفته است. بررسی نمودار وضعیت شاخص کل در سه ماه



آگهی تجدید فراخوان عمومی

(نوبت دوم)

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

اداره کل راه و شهرسازی استان بوشهر در نظر دارد تجدید مناقصه عمومی یک مرحله‌ای طبق تاریخ‌های اعلام شده در جدول زیر را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) برگزار نماید.

ردیف	شماره مناقصه	موضوع مناقصه	بر آورد تقریبی «ریال»	نوع تضمین «ریال»	دستگاه نظارت	حداقل شرایط مجاز برای دریافت اسناد	شماره ثبت فراخوان در سامانه
۱	۹۷-۱۹ تجدید سوم	پیسازی راه روستایی بید و امام زاده	۵/۸۵۷/۸۰۹/۵۰۲	۲۹۲/۸۹۰/۴۷۶	بانکی	معاونت مهندسی وساخت	۲۰۰۹۷۳۳۸۹۰۰۰۰۵۹

کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد مناقصه تا ارائه پیشنهاد مناقصه گران و بازگشایی پاکت ها از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد. و لازم است مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی، کلیه مراحل ثبت نام در سایت مذکور را جهت دریافت گواهی امضای الکترونیکی اقدام کرده و در مناقصه اعلام شده شرکت کنند.

• محل دریافت اسناد مناقصه: مناقصه گران جهت دریافت اسناد مناقصه به آدرس www.setadiran.ir مراجعه نمایند.

• مهلت دریافت اسناد از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی ستاد
از ساعت ۱۲ ظهر مورخ ۹۷/۱۰/۳۰ تا ساعت ۱۲ ظهر مورخ ۹۷/۱۱/۰۶

آخرین مهلت پارگذاری اسناد مناقصه به صورت الکترونیکی در سامانه ستاد تا ساعت ۱۲ مورخ ۹۷/۱۱/۱۶

آخرین مهلت تحویل نسخه فیزیکی پاکت الف به دبیرخانه ساختمان شماره دو تا ساعت ۱۲ مورخ ۹۷/۱۱/۱۶

تاریخ گشایش پاکات مناقصه ساعت ۸ صبح مورخ ۹۷/۱۱/۱۷

مدت اعتبار پیشنهاد ۳ ماه

• ضمناً مناقصه گران جهت اطلاعات بیشتر در خصوص اسناد مناقصه به اداره پیمان و رسیدگی و همچنین جهت ارائه پاکت الف (تضمین شرکت در مناقصه) در موعد مقرر به دبیرخانه اداره کل راه و شهرسازی به آدرس بوشهر ابتدای بلوار سپهد قرنی اداره کل راه و شهرسازی استان بوشهر ساختمان شماره ۲ مراجعه نمایند.

• برای کسب اطلاعات بیشتر به تارنمای <http://iets.mporg.ir> مراجعه نمایید. در ضمن هزینه کارمزد سامانه ستاد و درج آگهی بر عهده پرنده مناقصه خواهد بود.

• اطلاعات تماس سامانه ستاد جهت انجام مراحل عضویت در سامانه ۲۱۹۳۴-۰۲۱ می باشد.

اداره ارتباطات و اطلاع رسانی راه و شهرسازی استان بوشهر

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۷/۱۰/۲۹

تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۷/۱۰/۳۰

سازمان آگهی‌ها
۸۸۹۳۶۶۵۱

اصلاحیه آگهی مزایده عمومی سازمان سیما منظر و فضای شهری شهرداری بندرعباس

ستون شماره ۱۱ آگهی منتشر شده مورخ ۹۷/۱/۲۵ به شرح ذیل حذف گردیده و سایر مفاد و بنود آگهی به قوت خود باقیست.

ردیف	ساختمان	نوع فعالیت	محل فعالیت	اجاره بهاء ماهیانه (ریال)	عیزان سپرده (ریال)
۱۱	یک باب غرفه به مساحت ۸۰۰ متر مربع	راه اندازی رستوران سنتی	بوستان ولایت	۲۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال	۲۴,۰۰۰,۰۰۰ ریال

روابط عمومی و امور بین الملل شهرداری بندرعباس



شهرداری بندرعباس

نوبت اول

هر گونه اطلاع قابل توجه آب (سکسکی لوله ها، باز بودن لوله ها،
 هدرروی آب در هر نقطه) را به مرکز ارتباطات مردمی (۱۲۲) اطلاع دهید.



شرکت آب و فاضلاب
استان زنجان

آگهی تجدید مناقصه عمومی یک مرحله ای

شرکت آب و فاضلاب استان زنجان در نظر دارد نسبت به خرید و نصب اقلام با مشخصات مشروحه ذیل از طریق مناقصه از تامین کنندگان واجد شرایط اقدام نماید:

۱- خام و نشانی مناقصه گزار: **شرکت آب و فاضلاب استان زنجان** به آدرس: زنجان کمربندی شمالی - ابتدای زیباشهر کد پستی ۴۵۱۴۹۷۸۵۵۷

۲- عنوان و مشخصات کلی مناقصه:

شماره مناقصه	نام و محل پروژه	محل تامین اعتبار	رشته و پایه مورد نیاز	تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار (ریال)
۹۷-۴۶	تهیه ، حمل ، نصب و بهره برداری آزمایشی از سنسورهای راداری متعلق بر دوربین های مدار بسته تصفیه خانه آب زنجان	اسناد خزانه دوساله به تاریخ سررسید ۹۹/۴/۲۳	شرکتهای فعال در حوزه الکترونیک مورد تأیید مرکز حراست وزارت نیرو	۳۱۶/۵۰۰/۰۰۰

۳- تاریخ و آدرس دریافت اسناد مناقصه: اسناد مناقصه از ساعت ۸ صبح مورخه ۹۷/۱۱/۱ لغایت تا ساعت ۱۹ مورخه ۹۷/۱۱/۶ در سایت های www.setadiran.ir و <http://www.iets.mporg.ir> و سامانه تدارکات الکترونیکی به آدرس www.setadiran.ir جهت دریافت موجود است و معامله از ثبت و دریافت اسناد تا ارسال پاکت توسط تامین کننده، از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی انجام خواهد شد.

• **نکته مهم:** تامین کنندگان جهت شرکت در مناقصه حتماً می بایست در بازه ی زمانی فوق نسبت به دریافت اسناد فقط از سایت سامانه تدارکات الکترونیکی اقدام نمایند ، در غیر این صورت امکان شرکت در مناقصه فوق برای ایشان وجود نخواهد داشت.

۴- نوع تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار : تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار می بایست به یکی از صور درج شده در آیین نامه تضمین برای معاملات دولتی ارائه گردد که جزئیات به صورت مشروح در اسناد مناقصه توضیح داده شده است.

۵- مدت اعتبار پیشنهادها: پیشنهادها باید از هر حیت برای مدت ۴۵ روز بعد از تاریخ تعیین شده برای تسلیم پیشنهاد ها معتبر بوده و به همان میزان قابل تمدید باشند.

۶- سایت های ثبت آگهی: <http://znabfa.ir> , <http://tender.nwww.ir> , <http://iets.mporg.ir>

۷- جهت تحویل پاکت مناقصه : پاکت مناقصه باید حداکثر تا ساعت ۱۹ مورخه ۹۷/۱۱/۱۶ از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی ارائه گردد و به پاکتی که خارج از سامانه تدارکات الکترونیکی واصل شود ترتیب اثر داده نخواهد شد.

۸- مکان تحویل اسناد : از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی به آدرس www.setadiran.ir

۹- زمان گشایش پاکت : پاکت مناقصه در ساعت ۸:۳۰ صبح مورخه ۹۷/۱۱/۱۷ در سالن کنفرانس شرکت آب و فاضلاب استان زنجان بازگشایی خواهد شد.

۱۰- سایر اطلاعات و جزئیات مربوطه در اسناد مناقصه مندرج است.

۱۱- به پیشنهادهای فاقد امضاء ، مشروط، مخدوش ترتیب اثر داده نخواهد شد.

۱۲- هزینه کلیه آگهی ها به عهده برنده مناقصه می باشد.

دفتر روابط عمومی شرکت آب و فاضلاب استان زنجان

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۷/۱۱/۳۰
 تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۷/۱۱/۲۲

اخبار

رتبه نخست مازندران با تولید ۱.۸ میلیون تن پرتقال

مدیر کل دفتر امور میوه‌های گرمسیری و نیمه‌گرمسیری معاونت امور باغبانی وزارت جهاد کشاورزی گفت استان مازندران با تولید ۱٫۸ میلیون تن پرتقال رتبه نخست تولید پرتقال در کشور را به خود اختصاص داده است. به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، به نقل از وزارت جهاد کشاورزی مسعود لطیفیان اظهار کرد: ۸۱درصد پرتقال تولیدی این استان، رقم تامسون ناول است که حجم تولید بالای این رقم در دوره زمان کوتاه موجب کاهش قیمت محصول در زمان پیک برداشت می‌شود. وی افزود: طرح سرشاخه کاری مرکبات با هدف تغییر رقم تامسون و جایگزینی با ارقام زودرس‌تر و مناسب به منظور افزایش طول دوره برداشت و همچنین عدم مواجهه با سرمای خسارت‌زا در منطقه براساس سیاست‌های معاونت امور باغبانی در دستور کار قرار گرفته است. لطیفیان ادامه داد: دوره آموزشی سرشاخه کاری مرکبات ۲۳دی‌ماه امسال با حضور کارشناسان و بهره‌برداران در محل مرکز آموزش کشاورزی شهرستان ساری و با همکاری پژوهشکده مرکبات و میوه‌های نیمه گرمسیری برگزار شد. مدیرکل دفتر امور میوه‌های گرمسیری و نیمه گرمسیری در پایان تصریح کرد: در این دوره فراگیران با تکنیک‌ها و روش‌های تغییر ارقام و جوان‌سازی درختان مرکبات با استفاده از انواع پیوند به صورت تئوری آشنا و سپس عملیات اجرایی پیوند سرشاخه کاری به صورت الگویی در باغات شهرستان ساری در منطقه عالیپواک و در شهرستان قائمشهر، روستای خرما کلا روی درختان رقم تامسون ناول انجام شد.

یکسان‌سازی نرخ آرد و نان یک راه برای افزایش کیفیت

کرمی، یکسان‌سازی نرخ آرد و نان را تنها نسخه شفابخش افزایش کیفیت و حل مشکلات نانویان برشمرد.
محمدجواد کرمی، رئیس اتحادیه نان‌های حجیم و نیمه حجیم صنعتی در گفت و گو با باشگاه خبرنگاران جوان، درباره آخرین تعیین تکلیف قیمت نان اظهار کرد: با وجود افزایش چشمگیر هزینه‌های تولید اعم از خمیر مایه، شکر، دستمزد و سرپار، اما قیمت نان طی چهار سال اخیر تغییری نداشته است. وی افزود: با توجه به ثبات نرخ نان طی سال‌های اخیر، از مسئولان دولتی انتظار می‌رود که در ابتدای سال آینده قطعا تغییر نرخ را اعمال کنند تا بیش از پیش بر مشکلات نانویان افزوده نشود.
کرمی یکسان‌سازی نرخ آرد و نان را تنها نسخه شفابخش افزایش کیفیت و حل مشکلات نانویان برشمرد و گفت: با توجه به آنکه دولت هر کیلو گندم را با نرخ ۱۶۰۰ تومان از گندمکاران خریداری می‌کند و با قیمت ۶۶۵ تومان در اختیار نانوالی‌های یارانه‌بز و ۹۰۰ تومان آردآب‌پز قرار می‌دهد، از این رو چند نرخی بودن قیمت آرد منطقی نیست، به نظر می‌رسد با یکسان‌سازی نرخ آرد و نان به سبب قرار گرفتن رقابت سالم میان نانویان شاهد افزایش کیفیت، قیمت منطقی نان و حذف رانت و سودجویی افراد هستیم.
رئیس اتحادیه نان‌های حجیم و نیمه حجیم صنعتی ادامه داد: با وجود آنکه اختلاف قیمت آرد نانوالی‌های یارانه‌بز و آردباز زمینه را برای فساد و رانت برخی افراد به وجود می‌آورد، علت تعلل اجرای یکسان‌سازی نرخ آرد و نان را نمی‌دانم. به گفته وی، با وجود آنکه نانویان بارها به دولت اعلام کرده‌اند که قیمت فعلی نان جابگوی هزینه تولیدشان نیست، اما مسئولان امر توجهی به این موضوع نداشتند.
کرمی در پایان با اشاره به اینکه بودجه پیشنهادی بخش آرد و نان جواگویی نیست، تصریح کرد: با توجه به افزایش قیمت خرید تضمینی گندم و پرداخت یارانه ۵ هزار و ۵۰۰ تومانی نان به افراد، بودجه پیشنهادی ۸ هزار میلیارد تومانی بخش آرد و نان جابگو نخواهد بود و به اعتقاد پنده رقی معادل ۲۰ هزار میلیارد تومان باید به این بخش اختصاص یابد.

«تقصیر تحریم است؟» ضعف نظارت دولت و گران‌فروشی کالاهایی که ارز ۴۲۰۰ می‌گیرند

در حالی که قیمت ارز کاهش یافته است، اما روند قیمت اجناس مصرفی مردم در بازار روند معکوس را در پیش گرفته است که دیگر نمی‌توان دلیل آن را افزایش دلار دانست یا به گردن تحریم‌ها انداخت. به گزارش تسنیم، افزایش روزانه قیمت کالاهای اساسی و مواد غذایی در ایامی که نرخ ارز هم کنترل شده چه دلیلی دارد؟
تقصیر تحریم است؟ یا دلیل آن فقدان نظارت دستگاه‌های ناظر، ساختار غلط دلالی حاکم بر بازار، بی‌تدبیری دستگاه‌های اجرایی و نظارتی یا عوامل متعدد داخلی دیگر است؟ در روزهای اخیر از زبان مسئولان مختلف درباره تأثیرات تحریم و افزایش نرخ دلار در بازار و تأثیرات آن بر اقتصاد کشور صحبت می‌کنند، اما در صحبت‌های خود کمتر به مسائل و مشکلات داخلی اشاره می‌شود که حتی قبل از تحریم‌ها نیز وجود داشته است و در شرایط فعلی خود را بیشتر نشان می‌دهد.
مسعود خوانساری، رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران در نشست اخیر هیات نمایندگان گفته است که اگر چه مشکل تحریم بر هیچ‌کس پوشیده نیست، اما مشکلات داخلی بیش از تحریم‌ها، اقتصاد ایران را آذیت می‌کند که اگر مدیریت نشود، اقتصاد ایران به شدت متاثر خواهد شد؛ این در حالی است که این مشکلات را در روزاژخانه‌ها و دولت می‌توان حل کرد و حتی در جلسات سران سه قوه نیز می‌توان مطرح کرد تا تصمیم‌گیری لازم در مورد آن صورت گیرد.
محمد لاهوتی، رئیس کنفدراسیون صادرات ایران نیز در این ارتباط در گفت و گو با خبرنگار اقتصادی خبرگزاری تسنیم، اظهار کرد: اینکه تحریم‌ها تأثیر خودش را در اولین مرحله نشان می‌دهد غیرقابل‌انکار است و مشکلاتی برای خرید کالا یا دریافت پول ایجاد می‌کند، اما اینکه خودتحریمی‌ها چقدر می‌تواند تأثیر داشته باشد امر دیگری است؛ به نظر من نقش خودتحریمی‌ها در ایجاد مشکل برای صادرات بیشتر از تحریم‌های خارجی است.
بنابر این گزارش در شرایط فعلی برای تأمین و تولید تمام کالاهای اساسی ارز رسمی و دولتی ۴۲۰۰ تومانی در نظر گرفته می‌شود، اما با این وجود مشاهده می‌شود که قیمت این محصولات در بازار کنترل نمی‌شود و یک کالایی که به قیمت مشخصی توسط دولت به کشور وارد شده و قرار است به قیمت مشخصی در بازار به فروش برسد، این امر رعایت نمی‌شود؛ مثال معروف آن در میان عامه مردم گران‌فروشی گوشت‌های وارداتی دارای قیمت مصوب ۲۹ هزار تومانی است که مواردی تا ۵۰ هزار تومان نیز به صورت غیرمجاز در بازار به فروش می‌رسد.
دولت برای کاهش هزینه‌های تولید یارانه و تسهیلاتی برای تولیدکنندگان داخلی به ویژه برای تولید کالاهای اساسی پرداخت می‌کند و از طرفی آن‌ها مورد نیاز آنها برای واردات مواد اولیه را با نرخ ۴۲۰۰ تومانی تأمین می‌کند تا هزینه‌های تولید افزایش نیابد اما به دلیل نبود نظارت‌های لازم در بازار، قیمت این محصولات افزایش عجیب و غریبی پیدا می‌کند.

دبیر انجمن صنایع لبنی گفت توزیع هر کیلو شیر خام با نرخ ۲ هزار و ۲۰۰ تومان به کارخانه‌ها، بیانگر افزایش ۱۰درصدی مصوبه ستاد تنظیم بازار است.
رضا باکری در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران جوان، با اشاره به اینکه تمامی کارخانه‌های لبنی، قیمت مصوب ستاد تنظیم بازار را رعایت می‌کنند، اظهار کرد: اگرچه شایعاتی مبنی بر کاهش نیافتن نرخ لبنیات در بازار مطرح است، اما از تاریخ ۲۷ آذر تمامی کارخانه‌های لبنی طبق مصوبه محصولات‌شان را به بازار عرضه می‌کنند.
وی با اشاره به اینکه ۱۴ قلم محصولات لبنی طبق مصوبه ستاد تنظیم بازار عرضه می‌شود، افزود: گروه بازرسی تخلفات سازمان حمایت تولیدکننده و مصرف‌کننده به طور مداوم از کارخانه‌های لبنی بازدید می‌کند تا تخلفی در قیمت‌های مصوب رخ ندهد.
باکری ادامه داد: هم‌اکنون کارخانه لبنی در کشور وجود ندارد که نرخ‌گذاری ۱۴ قلم محصولات لبنی مصوبه ستاد تنظیم بازار را رعایت نکرده باشد و تنها ممکن است قیمت محصولاتی که در بسته‌بندی‌های

خاص و یا از لحاظ کیفیت با محصولات قیمت‌گذاری شده تفاوت دارند، تغییر نکرده باشند.
دبیر انجمن صنایع لبنی با اشاره به اینکه دامداران نرخ مصوب ستاد تنظیم بازار در مورد شیرخام را رعایت نمی‌کنند، بیان کرد: با وجود آنکه انجمن‌ها و تشکل‌های دامداران، نرخ مصوب ۲ هزار تومان را پذیرفته است و تلاش می‌کند که تولیدکنندگان را متقاعد کند که آنها با نرخ مصوب محصول‌شان را در اختیار کارخانه‌های لبنی قرار دهند، اما دامداران به سبب افزایش قیمت نهاده‌های تولید از اجرای مصوبه سرباز می‌زنند.
به گفته وی، هم‌اکنون هر کیلو شیرخام با نرخ ۲ هزار و ۲۰۰ تومان به کارخانه‌های لبنی توزیع می‌شود که این نرخ بیانگر افزایش ۱۰درصدی قیمت نسبت به مصوبه ستاد تنظیم بازار است.
این مقام مسئول درباره تعیین تکلیف مابقی محصولات لبنی که مشمول قیمت‌گذاری نیستند، گفت: طبق مصوبه ستاد تنظیم بازار مابقی کالاه که مشمول نرخ‌گذاری نیستند، مطابق با بخشنامه و دستورالعمل کالاهای تولید داخل عرضه می‌شوند.

مرتبط با دستمزد کارگری)، مدیریت اصولی مصرف نهاده‌ها و ارتقای بهره‌وری و انجام بهنگام عملیات کشاورزی، موفقیت‌های فرآیندهای حاصل می‌شود و به تبع آن، حوزه زراعت مکانیزه خواهد شد و ثمره و نتیجه چنین موفقیتی، به افزایش کمی و کیفی تولید منتهی خواهد شد.
کشاورزی مکانیزه با فاصله گرفتن از زراعت سنتی قابل حصول خواهد بود و بالطبع، لازمه این امر، تأمین و تجهیز عرصه زراعت و باغداری به ادوات و دستگاه‌های مربوطه است در غیر این‌صورت در فقدان و خلأ ادوات و دستگاه‌های پیشرفته برای مکانیزه کردن کشاورزی، امکان تحقق این اصل حائز اهمیت ناممکن خواهد بود.
در این میان و با برنامه‌ریزی‌های تعریف‌شده و تدابیر اتخاذشده، در دهه‌ها و سالیان اخیر، کشور ایران به یکی از قطب‌ها و مراکز تولید ماشین‌آلات کشاورزی مبدل شده است.
در سایه این امر، عرصه زراعی ایران از حیث تأمین ادوات کشاورزی، تا حدود بسیاری خودکفا شده و علاوه بر این، تجهیزات تولیدی ایران، به بسیاری از کشورهای پیشرفته جهان صادر می‌شود.
این امر، معادله‌ای دو سر بُرد است که علاوه بر تأمین نیازهای مرتبط با کشاورزی و باغداری مکانیزه، به ارتقای آورده‌های اقتصادی از محل ساخت و صادرات چنین دستگاه‌هایی می‌انجامد.

پیشرفت در عرصه تولید ماشین‌آلات کشاورزی، علاوه بر استفاده از ظرفیت‌های بالقوه موجود، در توسعه بخش کشاورزی هم مؤثر است.
به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، عرصه کشاورزی از نمونه حوزه‌هایی به شمار می‌رود که توسعه و پیشرفت در آن، نقش بسزایی در حصول توسعه اقتصادی ایفا می‌کند و در صورت خلل و نارسایی در این عرصه، فرآیند تحقق این امر خطیر (توسعه اقتصادی) ناقص و ابتر خواهد ماند.
در این میان، هر عرصه تولید و صنعتی که با دانش و فناوری روز عجین شود به مراتب از بازدهی و سودآوری افزون‌تری برخوردار خواهد بود و در نقطه مقابل با تولید سنتی نمی‌توان به اهداف مورد نظر در خصوص شکوفایی اقتصادی و ارتقای کمی و کیفی سطح تولیدات نایل شد.

پیشرفت در بخش مکانیزاسیون کشاورزی یکی از الزامات و مولفه‌هایی است که با تکیه بر آن می‌توان ضریب سرعت توسعه و شکوفایی بخش زراعت، کشاورزی و باغداری را با شتاب هرچه بیشتری همراه ساخت.

در تعریف مکانیزاسیون کشاورزی، می‌توان این‌چنین بیان کرد که با کاربرد ماشین‌آلات پیشرفته در حوزه تولید محصولات کشاورزی، برای کاهش هزینه تمام‌شده (اعم از هزینه‌های تولید، هزینه‌های

یک منبع آگاه از افزایش یک هزار تومانی نرخ مرغ نسبت به اواخر هفته گذشته در بازار خبر داد.
یک منبع آگاه در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران جوان، از افزایش یک هزار تومانی نرخ مرغ نسبت به اواخر هفته گذشته در بازار خبر داد و گفت: امروز نرخ هر کیلو مرغ زنده درب مرغاری ۹ هزار و ۶۰۰، مرغ آماده به طبخ در کشتارگاه ۱۲ هزار و ۶۰۰، توزیع درب واحدهای صنفی ۱۲ هزار و ۸۰۰ و خرده فروشی ۱۳هزار و ۸۰۰ تومان است.

به گفته وی، نرخ هر کیلو ران مرغ با کمر ۱۲ هزار و ۸۰۰ و ران مرغ بدون کمر برابر با قیمت مرغ ۱۳ هزار و ۸۰۰ تومان است.
این منبع آگاه با اشاره به نرخ سایر مشتقات در بازار افزود: قیمت هر کیلوگرم سینه به کتف ۲۳ هزار، سینه بدون کتف ۲۴هزار و فیله مرغ ۲۶ هزار تومان است.
وی در پایان نوسان نرخ نهاده‌های دامی را دلیل اصلی افزایش قیمت مرغ در بازار اعلام کرد و گفت: با توجه به قیمت کنونی نهاده‌های دامی پیش‌بینی می‌شود که نرخ مرغ از ۱۲ هزار و ۵۰۰ تا ۱۵ هزار و ۵۰۰ تومان در نوسان باشد.

بازار نهاده‌های دامی تعریفی ندارد
محمد یوسفی، رئیس انجمن پرورش‌دهندگان مرغ گوشتی در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران جوان، درباره آخرین تحولات بازار مرغ اظهار کرد: امروز متوسط نرخ هر کیلو مرغ زنده درب مرغاری ۹ هزار تومان، مرغ آماده به طبخ میدان بهمن ۱۱هزار و ۵۰۰ تومان است که با این وجود قیمت در خرده‌فروشی‌های سطح شهر نباید بیش از ۱۲ هزار تومان باشد.
وی از توزیع مرغ گرم با نرخ ۹ هزار و ۸۰۰ تومان در غرفه‌های میادین میوه و تره بار سطح شهر خبر داد و گفت: بسیاری از مرغداران به منظور همکاری با پشتیبانی امور دام اقدام به عرضه مرغ گرم با نرخ مصوب ۹ هزار و ۸۰۰ تومان در میادین می‌کنند.
یوسفی با اشاره به اینکه بازار نهاده‌های دامی تعریفی ندارد، بیان کرد: هم‌اکنون مرغداران نهاده‌های مورد نیاز را با مشقت‌های فراوان و با قیمت‌های بالا از بازار آزاد تهیه می‌کنند که این امر بر افزایش قیمت تمام‌شده تولید تأثیر بسزایی دارد.

رئیس انجمن پرورش‌دهندگان مرغ گوشتی با اشاره به اینکه توزیع نهاده از سوی پشتیبانی امور دام تنها جابگوی ۵۰درصد نیاز مرغداران است، افزود: پشتیبانی امور دام به مرغداران اعلام کرده که پس از ترخیص و حمل بار از بنادر، نهاده را در اختیار آنها قرار خواهد داد، درحالی‌که مرغ موجود زنده است که مرغداران برای جلوگیری



پاکری ادامه داد: تمامی کارخانه‌های لبنی ملزم هستند که قیمت محصولات‌شان را در سامانه ۱۲۴ ثبت کنند تا پس از محاسبه قیمت برحسب قواعد قیمت‌گذاری کالاهای تولید داخل، مورد بررسی و کنترل قرار گیرند.

صادرات لبنیات کاهش یافت

دبیر انجمن صنایع لبنی با اشاره به اینکه صادرات محصولات لبنی از نظر وزنی نسبت به مدت مشابه سال قبل کاهش داشته است، بیان کرد: براساس آمار هشت ماهه گمرک، ۲۸۱ هزار و ۱۴۳ تن محصولات لبنی به بازارهای هدف صادر شد که از نظر ارزشی نسبت به مدت مشابه سال قبل به سبب نوسان نرخ ارز ۱۳درصد رشد و از نظر وزنی ۱۷ تا ۱۸درصد کاهش داشته است.

وی در پایان با اشاره به اینکه سال گذشته ۴۸۵ هزار تن محصولات لبنی به بازارهای هدف صادر شد، تصریح کرد: با توجه به شرایط کنونی بعید است تا پایان سال به این میزان از صادرات محصولات لبنی دست یابیم.

چند درصد از ماشین‌آلات کشاورزی در کشور تولید می‌شود؟

چندی پیش، کامبیز عباسی، رئیس مرکز توسعه مکانیزاسیون وزارت جهاد کشاورزی در یک برنامه رادیویی، در تشریح موفقیت ایران در این حوزه اظهار کرد: با توجه به سرمایه‌گذاری ۵۵۰۰ میلیارد تومانی حوزه توسعه ماشین‌آلات کشاورزی تا پایان سال ۱۳۹۶، در حال حاضر ۹۵درصد از این صنعت در داخل کشور توسعه یافته است.
وی در ادامه افزود: از حیث کمی و کیفی تولید و ساخت تجهیزات و ادوات کشاورزی از جایگاه بسیار مناسبی برخوردار هستیم و با توجه به ارتباط شرکت‌های تولیدکننده ماشین‌آلات زراعی در حوزه داخلی و مناسبات و مرادات این شرکت‌ها با مراکز تولیدی خارجی، فرصتی ارزنده ایجاد شده که می‌توان در سایه آن، اقتصاد کشور را با موفقیت‌های هرچه افزون‌تری همراه کرد.

عباسی گفت: باید با اقتصاد درون‌گرا نیازهای داخلی خود را تأمین کنیم و خوشبختانه با توجه به پیشرفت‌های حاصل‌شده در عرصه تولید ماشین‌آلات و ادوات کشاورزی، ظرفیت‌های ارزنده‌ای در صادرات تولیدات داخلی و ایرانی به وجود آمده که می‌توان با بهره‌گیری مناسب و شایسته از قابلیت صادراتی موجود (به کشورهای اروپایی، آفریقایی، اوراسیا و...)، روند توسعه اقتصادی کشور را با شتاب هرچه بیشتری همراه کنیم.

از گرسنگی و تلف شدن آنها چاره‌ای جز تأمین نهاده با قیمت‌های بالا از بنادر را ندارند.
وی نرخ هر کیلو کنجاله سویا در بازار آزاد را از ۳ هزار و ۴۵۰ تا ۳ هزار و ۸۰۰ و ذرت یک هزار و ۷۰۰ تا یک هزار و ۸۰۰تومان اعلام کرد و افزود: این در حالی است که نرخ کنجاله سویا نباید بیش از ۲ هزار و ۵۵۰ تا ۲ هزار و ۶۰۰ و ذرت یک هزار و ۵۰۰ تومان باشد.
یوسفی ادامه داد: با توجه به شرایط کنونی بازار نهاده‌های دامی قیمت هر کیلو مرغ آماده به طبخ در خرده‌فروشی‌ها نباید کمتر از ۱۲ هزار تومان باشد.

رئیس انجمن پرورش‌دهندگان مرغ گوشتی قیمت واقعی هر کیلو مرغ زنده درب مرغاری به شرط تأمین و توزیع نهاده‌های مورد نیاز مرغداران با نرخ مصوب از سوی پشتیبانی امور دام را ۸ هزار و ۷۰۰ تومان اعلام کرد.

وی در پایان تصریح کرد: اگر تمهیداتی فراهم شود که نهاده‌های دامی کشتی‌های مانده روی آب ترخیص و در اختیار مرغداران قرار گیرد، می‌توان امید داشت که قیمت مرغ به نرخ تعادلی مد نظر مسئولان در ایام پایانی سال می‌رسد.

فشار بر خودروسازان برای افزایش داخلی سازی

واردات خودرو به صورت CKD محدود می‌شود

وزارت صمت قصد دارد میزان واردات به‌صورت قطعات منفصله را که در ماه‌های اخیر رشد بسیاری داشته است، کاهش دهد. به گزارش پدال نیوز، صنعت خودرو در چند ماه اخیر به‌رغم پیش‌فروش‌های بسیار، به‌واسطه مشکلات فراوانی که از ابتدای سال درگیر آن شده، با رکود مواجه است. هرچند قیمت خودروها افزایش پیدا کرده و این باعث خواهد شد تا آن‌طور که خودروسازان مدعی بودند بدون زیان به تولید بپردازند، همچنان در مورد ادامه‌دار بودن تولید، یک مشکل جدی وجود دارد که وضعیت نابسامان قطعه‌سازان است. بر همین اساس، وزیر صنعت، معدن و تجارت با رویکرد حمایت از قطعه‌سازان داخلی و توجه به بیشتر خودروسازان به آنها، اعلام کرده است: «خودروهای با داخلی‌سازی کمتر از ۴۰درصد مورد حمایت این وزارتخانه نخواهد بود.» رضا رحمانی در این خصوص می‌گوید: «سیاست دولت حمایت از محصولات و خودروسازانی است که بیش‌از ۴۰درصد داخلی‌سازی دارند و محصولات خودرویی را که کمتر از ۴۰درصد آنها ساخت داخل کشور باشد، حمایت نخواهیم کرد.» با این حساب به نظر می‌رسد وزیر صمت به‌نوعی شرکت‌های خودرویی را تهدید کرده که اگر داخلی‌سازی محصولات خود را بالا نبرند و در این خصوص از قطعه‌سازان داخلی استفاده نکنند، نه‌تنها مورد حمایت وزارت صمت نخواهند بود، بلکه احتمالاً با محدودیت‌های بیشتری روبه‌رو خواهند شد. این در شرایطی است که بسیاری از شرکت‌های کوچک خودروساز کشورمان خودروهایی با داخلی‌سازی حدود ۳۰درصد به بازار عرضه می‌کنند که عمدتاً چینی هستند؛ خودروهایی که تنها در داخل مونتاژ می‌شوند و غیر از موارد اندک که در داخل تولید می‌شوند، باقی قطعات آنها در پک‌های «سی‌کی‌دی» و حتی «دی-کی‌دی» به کشور وارد می‌شوند.

مقابله با رشد میزان واردات قطعات منفصله

وزیر صنعت در آخرین اظهارنظرها در این خصوص از سرمایه‌گذاران در این بخش درخواست کرده است همکاری بیشتری با تولیدکنندگان و قطعه‌سازان داخلی داشته باشند. بسیاری از خودروهای پر فروش تولید داخل، با داخلی‌سازی بیش‌از ۶۰درصد عرضه می‌شوند اما خودروهای مشترک تولیدی معمولاً چیزی بین ۲۰ تا ۳۰درصد داخلی‌سازی می‌شوند. به‌نظر می‌رسد سیاست جدید وزارت صمت محدود کردن تولید این خودروها باشد. در شرایطی که واردات خودرو به دلیل آنچه تیم اقتصادی دولت ارزی‌ری بالا خوانده ممنوع شده است، به نظر می‌رسد وزارت صمت نیز قصد دارد میزان واردات قطعات سی‌کی‌دی را که در ماه‌های اخیر رشد بسیاری داشته، محدود کند و در عوض استفاده از توان قطعه‌سازان داخلی را به این خودروسازان پیشنهاد داده است. واردات قطعات منفصله خودرو طی پنج ماه از سال ۹۷ با افزایش ۱۰۳درصدی روبه‌رو بوده است. همچنین طی ۵ ماهه سال جاری از مجموع واردات ۲۲میلیارد و ۶۲۰میلیون دلار انواع کالا به کشور ۳،۷۲درصد از آن به واردات قطعات منفصله اختصاص دارد. در این مدت ارزش قطعات منفصله برای تولید خودرو با ساخت داخل ۱۴ تا کمتر از ۳۰درصد یک‌میلیارد و ۱۴میلیون دلار بوده که پس از ذرت دامی در رتبه دوم قرار دارد.

طرح تشویقی دولت برای کاهش توان مالی خریداران بازار خودرو چیست؟!

دولت باید برنامه‌ای را برای مدیریت هزینه‌ها و زیان‌های قبلی خودروسازان ارائه و اعلام کند چگونه می‌خواهد این زیان را تصحیح و جبران کند. به گزارش پرشین خودرو، اعلام قیمت جدید خودروها هرچند رضایت چندانی را در میان فعالان این صنعت و قطعه‌سازان به همراه نداشته اما می‌تواند گام مهمی در اصلاح قیمت‌ها و جلوگیری از افزایش زیان خودروسازان باشد. در این جریان نکته بسیار مهمی که مورد تأکید کارشناسان است اقدامات دولت برای ماه‌های آینده و مدیریت بازار خودرو و جبران زیان خودروسازان است؛ موضوعی که اهمیت آن کمتر از اصلاح قیمت خودرو نیست.

دولت باید برنامه‌ای برای مدیریت هزینه و زیان قبلی خودروسازان ارائه کند

بر این اساس یک عضو هیات علمی دانشگاه علم و صنعت ایران ضمن ابراز خرسندی از اقدام دولت در اصلاح قیمت خودرو عنوان می‌کند: پس از اصلاح قیمت دولتمردان باید برنامه شش ماه آینده بازار خودرو را ارائه کنند و اعلام نمایند چه برنامه و رفتارهایی برای بازگشت تولید به ارقام گذشته و دستیابی به فناوری‌ها و گلوگاه‌های تولیدی در نظر دارند. امیرحسین کاکایی در گفت و گو با خبرنگار پرشین خودرو، اظهار داشت: دولت باید برنامه‌ای دارای مدیریت هزینه‌ها و زیان‌های قبلی خودروسازان ارائه کند و اعلام نمایند چگونه می‌خواهد این زیان را تصحیح و جبران کند. وی افزود، در نهایت وزارت صنعت باید برنامه‌ای برای مدیریت بازار به خصوص سه ماهه اول سال آینده ارائه کند که به طور قطع بسیار مهم است و اینکه چگونه می‌خواهد افت شدید تقاضا و رکود در بازار خودرو را از بین ببرد. کاکایی با اشاره به رکود شدید حاکم بر بازار خودرو در چند ماه اخیر تأکید کرد: فروشی که در این چند ماهه اخیر صورت گرفته عمدتاً از سوی خریداران و یا دلالتی بوده که به بهانه حاشیه سود خودرو خریداری کردند که با اعلام نرخ جدید و از بین رفتن حاشیه سود دست دلالت از بازار کوتاه می‌شود و مصرف‌کننده واقعی به میدان می‌آید و در این جریان به طور قطع قیمت خودرو کاهش خواهد یافت اما پایین تر از نرخ کارخانه نخواهد آمد. این کارشناس صنعت خودرو افزود: با کاهش و متعادل شدن قیمت خودرو در بازار مساله مهم توان مالی خریداران و متقاضیان خرید مطرح می‌شود که باید برای این مساله فکر اساسی شود.

حجم نقدینگی مورد نیاز بازار خودرو ۲ برابر می‌شود

کاکایی با اشاره به تشدید مشکلات اقتصادی در سال آینده خاطرنشان کرد: در سال آینده با محدودیت نقدینگی و مالی بیشتری در کشور مواجه خواهیم شد که در این شرایط به تبع اولویت‌ها در خرید کالاهای اساسی تغییر می‌کند، بنابراین با ایجاد چنین شرایطی با رکود بیشتر بازار خودرو در اردیبهشت ماه مواجه خواهیم شد. وی گفت: زمانی که قیمت خودروهای پرتیراژ ۵۰ تا ۱۰۰درصد افزایش پیدا می‌کند و خودروهای مونتاژی بعضاً تا دو برابر می‌شود مسلماً حجم نقدینگی مورد نیاز نیز حدود ۲ برابر می‌شود. این استاد دانشگاه افزود: امید است وزارت صنعت و معدن و تمام دست اندرکارانی که چنین برنامه‌هایی را برای اصلاح قیمت خودرو تدوین کردند بسیار سریع و با برنامه و گام به گام برنامه‌های پیش رو و بعدی را ارائه کنند.

چرا پراید ۲۱ میلیون تومانی یک هفته‌ای ۳۶ میلیون تومان شد؟



افزایش یکباره معنا ندارد. اگر ما می‌دانستیم قیمت‌ها تا به این حد افزایش پیدا می‌کند قاعدتاً ثبت‌نام نمی‌کردیم و همان موقع یک خودرو از بازار می‌خریدیم. در حال حاضر اصلاً نمی‌توانیم ماشینی بخریم. می‌گویند انصراف بدهید مگر می‌شود با این پیش‌پرداخت‌ها خودرویی خرید

محمدی: دیگر هیچ کارمند یا کارگری با این قیمت‌ها نمی‌تواند خودرو بخرد. زمان تحویل خودروی من مهر بود چرا شرکت در همان زمان خودرو را به ما تحویل نداد یا حداقل قیمت‌ها را در دعوت‌نامه‌ها تعیین می‌کرد. الان که چند ماه از زمان تحویل گذشته می‌گویند باید پول بیشتری پرداخت کنی تا خودرو را آن‌هم با تأخیر بیشتر به شما تحویل دهیم.

می‌گویند انصراف بدهید ما با دریافت پول خود کدام محصول را بخریم؟ نوری: براساس کدام استدلال و قانون شهرپورها ملاک اعمال قیمت‌های جدید قرار گرفته است. هر دوی این خریداران یک وجه مشترک داشته و قبل از افزایش قیمت‌ها خودرو ثبت‌نام کرده‌اند، اما با تأخیر در تحویل به افزایش قیمت‌ها خورده‌اند چرا یکی با قیمت‌های قبلی و دیگری باید با قیمت‌های جدید خودروهای خود را تحویل بگیرد. اگر قرار بر رضایت مشتری است ما که دیگر نمی‌توانیم با این قیمت‌ها خودروهای ثبت‌نامی خود را تحویل بگیریم و مجبور به انصراف هستیم. چه کسی جبران ضرر خریداران را می‌دهد؟ پول ما ارزش خود را از دست داده و برای خرید خودرو باید چندین برابر پول پرداخت کنیم.

و خودروسازان باعث شده تا هر روز شاهد تجمع‌های مردم روبه‌روی شرکت‌های خودروساز و وزارت صنعت باشیم، اما متأسفانه هنوز نتیجه مثبتی برای احقاق حقوق خریداران فراهم نشده است. جالب اینجاست وزیر صنعت در واکنش به اعتراض ۲۶ دی خریداران خودرو در مقابل این وزارتخانه گفته است: «خودروهایی که پیش از این با قیمت قطعی پیش‌فروش شده‌اند، مشمول افزایش قیمت‌های جدید نمی‌شوند. ما در کنار مردم و مطالبه‌گر حقوق مردم از خودروسازان هستیم و حتی در جلسات روزهای اخیر به جد از مدیران دو خودروساز بزرگ خواسته که براساس قرارداده‌ها روند تحویل خودروها تسریع شود. قراردادهای قطعی مشمول افزایش قیمت نمی‌شود.»

اما بلافاصله بعد از این اظهارنظر وزیر صنعت، شرکت سایپا در اقدامی عجیب لیست ۲۲ دی‌ماه محصولات خود را به‌روز و افزایش دوباره قیمت‌ها را برای خانواده پراید، ساینا و تیب‌ا اعمال کرد. همین امر عاملی شده تا سطح نارضایتی مردم از خودروسازان افزایش پیدا کرده و بالاتکلفی آنها بیشتر از گذشته شود. در حال حاضر این سوال برای خریداران مطرح است که چه اتفاقی در کشور افتاده که پراید ۲۱ میلیون تومانی به ۳۶ میلیون تومان رسیده است.

به ادامه این گزارش بخش‌هایی از گلابه‌های مردم از افزایش دوباره قیمت محصولات سایپا را می‌خوانید:

صمدی: افزایش قیمت‌ها تا ۸۹درصد براساس کدام استدلال بوده است؟

سال پس از فروش آخرین دستگاه خودرو وارداتی باید خدمات پس از فروش به دارندگان این خودروها را ارائه داده و موظف به تضمین سلامت خودرو، تحت عنوان دوره گارانتی یا ضمانت هستند.

در این شرایط تنها نهاد ارزیابی خودروسازان و واردکنندگان خودرو شرکت بازرسی کیفیت و استاندارد ایران(ISQI) است این شرکت به عنوان نماینده وزارت صنعت، معدن و تجارت و همچنین سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان هم‌اکنون تنها نهاد رسمی ارزیابی خودروسازان و واردکنندگان خودرو در کشور است، که برای ارتقای کیفیت محصولات، حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان و نظارت بر حسن اجرای پروژه‌ها و خدمات، ارزیابی‌های دوره‌ای را از تمام شرکت‌های خودرویی به عمل می‌آورد.

مدیرعامل شرکت بازرسی کیفیت و استاندارد ایران با توجه به کاهش فعالیت واردکنندگان و تعطیلی مراکز فروش و تعمیرگاه‌ها گفت: شرکت ISQI مطابق قرارداد بر نحوه خدمات و رضایت مشتریان شرکت‌های واردکننده نظارت دارد.

اجرای تعهد خدمات الزامی برای تمدید مجوز نمایندگی‌ها

اشکان گلباگانی، در گفت وگو با خبرنگار پرشین خودرو، اضافه کرد: با وجود شرایط به وجود آمده برای شرکت‌های واردکننده و ممنوعیت واردات خودرو، شرکت‌ها تا زمان تعیین‌شده پس از فروش خودرو موظف به ارائه خدمات پس از فروش هستند.

وی با توجه به تعهد واردکنندگان درخصوص خدمات پس از فروش

شرکت بازرسی کیفیت و استاندارد ایران براساس ارزیابی دوره‌ای از شرکت‌های خودرویی و واردکنندگان، ارزیابی میدانی را پایان امسال از کیفیت خدمات نمایندگی‌ها و رضایت مشتریان خواهد داشت و گزارش آن را به وزارت صمت ارائه و در این زمینه تصمیمات لازم صورت خواهد گرفت.

به گزارش پرشین خودرو، امروزه خدمات پس از فروش یکی از مهم‌ترین عوامل برای حفظ مشتریان یک شرکت و چه بسا موفقیت شرکت‌های خودرویی نه‌تنها در ایران بلکه در بازار جهانی است در حالی که از ابتدای امسال و پس از خروج آمریکا از توافق هسته‌ای و وضع مجدد تحریم‌ها، بیشتر قراردادهای خودرویی با چالش مواجه و نهایتاً منجر به قطع همکاری شده است.

به دنبال این شرایط با ممنوعیت واردات خودرو و و از سوی دیگر نوسانات ارزی نیز چالش جدیدی را برای عرضه‌کنندگان خودرو به خصوص واردکنندگان در حوزه خدمات پس از فروش ایجاد کرده است چنانچه با افزایش تعطیلی نمایندگی‌ها، بیم آن می‌رود که بر تعهدات قانونی شرکت‌ها در حوزه خدمات و کیفیت در این بخش تأثیر بگذارد و افت کیفی خدمات و عدم رضایت مشتریان را در ماه‌های آتی به همراه داشته باشد.

در حالی بررسی‌ها حاکی از جمع‌آوری مراکز فروش و تعطیلی برخی تعمیرگاه‌های شرکت‌های واردکننده خودرو است که براساس قانون حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان خودرو، نمایندگی‌ها تا ۱۰

عضو کمیسیون اقتصادی مجلس و رئیس کل اسبق بانک مرکزی با بیان اینکه زمانی ایران مدعی پیوستن به سازمان تجارت جهانی بود گفت اینکه کیفیت خودروی تولید داخل بالا نرود و در عین حال مرزها هم بسته شود تا مردم ناچار به خرید خودروی داخلی شوند هنر نیست.

به گزارش ایسنا، محمود بهمنی درخصوص آخرین بررسی‌های بودجه ۹۸ در مجلس گفت: بررسی‌های بودجه ۹۸ ادامه دارد، مجلس در هفته گذشته تعطیل بود اما کمیسیون تلفیق مشغول بررسی بود. بهمنی یکی از مهمترین موضوعات بودجه ۹۸ را افزایش ۲۰درصدی دستمزدها عنوان و تصریح کرد: در مورد افزایش ۲۰درصدی حقوق نظر ما این است که این افزایش پاسخگوی شرایط فعلی نیست و باید به صورت پلکانی برای اقشار ضعیف‌تر به میزان ۳۰درصد و حقوق‌های بالاتر درصد کمتری افزایش پیدا کند.

وی افزود: یکی دیگر از موضوعاتی که در بودجه ۹۸ مطرح شده موضوع یارانه‌ها و حذف سه دهک بالایی است که به استان‌ها واگذار شده است، این مسئولیت استان‌ها را بالا می‌برد و بنابراین لازم است استانداری‌ها قبل از ابلاغ بخشنامه تیم‌هایی را برای بررسی موضوع مأمور کنند.

عضو کمیسیون اقتصادی مجلس شورای اسلامی در ادامه

مردم را مجبور به خرید خودروی داخلی کرده‌ایم

خاطرنشان کرد: ما درخصوص بودجه ۹۸ از دولت می‌خواهیم از کلنگ‌زنی طرح‌های جدید خودداری کند و طرح‌ها ناقص به خصوص طرح‌های با پیشرفت بالای ۹۰درصد را هرچه سریع‌تر اجرا کند.

وی ادامه داد: یکی از این طرح‌ها مترو کرج به هشتگرد است که بالاتکلیف مانده و حتماً باید با تخصیص‌های لازم در زمان تعیین‌شده تمام شود.

وی افزود: معاون وزیر راه قول داده هشتگرد تا عید راهاندازی شود، این قطار می‌تواند ۲۵۰ هزار مسافر را جابه‌جا کند و ضمن درآمدزایی که دارد می‌تواند بخشی از حاشیه‌نشینی در کرج و تهران را کاهش دهد.

وی با انتقاد از وزیر راه درخصوص بی‌ثباتی مدیریتی در پروژه مترو هشتگرد، ادامه داد: متأسفانه در شش ماه اخیر در ارتباط با این پروژه ظرف شش ماه سه مدیر تغییر کرده است و الان پس از گذشت ۵۰

روز هیچ خبری از مدیر جدید نیست، اگر ظرف دو یا سه روز آینده تکلیف مدیریت این پروژه مشخص نشود موضوع را در صحن علنی مجلس مطرح خواهیم کرد.

بهمنی در بخش دیگری از صحبت‌های خود به وضعیت صنایع

استان هم اشاره و خاطرنشان کرد: ما در البرز ۳۵۰۰ واحد صنعتی داریم و باید تمهیداتی اتخاذ شود تا اشتغال در این واحدها حفظ شود،

این تمهیدات می‌تواند با تزریق نقدینگی با نظارت کامل انجام شود چون برخی از واحدها نقدینگی تزریق‌شده را در بازارهای دیگر وارد کرده و بازار را به هم می‌ریزند.

وی افزود: ایجاد یک شغل جدید به ۳۰۰ میلیون تومان سرمایه نیاز دارد اما حفظ یک شغل موجود با ۶۰ میلیون تومان امکان‌پذیر است بنابراین به صلاح نیست که کلنگ پروژه‌های جدید به زمین زده شود، اما تزریق نقدینگی به واحدهای موجود باید با نظارت کامل انجام شود.

رئیس کل اسبق بانک مرکزی و نماینده مردم ساوجبلاغ، نظرآباد و طالقان در بخش پایانی به وضعیت خودروسازی‌ها هم اشاره و اعلام کرد: ما نمی‌توانیم تا ابد مرزهای خود را ببندیم تا خودروی خارجی وارد نشود و خودروهای خودمان را بفروشیم.

بهمنی افزود: ما زمانی مدعی ورود به سازمان تجارت جهانی بودیم، با ورود به سازمان تجارت جهانی مرز دیگر معنا ندارد پس فروش خودرو با این قیمت آن هم بدون افزایش کیفیت در آن شرایط امکان‌پذیر نیست.

وی خاطرنشان کرد: اینکه کیفیت خودرو تولید داخل بالا نرود و از آن طرف مرزها هم بسته شود تا مردم ناچار به خرید خودرو داخلی شوند که هنر نیست.

کارآفرینی گردشگری و معرفی ۲۱۰ بانوی کارآفرین موفق در این حوزه

غلامرضا فرخی با اشاره به اینکه ۲۱۰ بانوی کارآفرین در حوزه‌های گردشگری و صنایع دستی استان کرمان شناسایی شده‌اند، گفت این کارآفرینان در زمینه راه‌اندازی اقامتگاه‌های بوم‌گردی، موسسات آموزش گردشگری، دفاتر خدمات مسافرتی و ایجاد کارگاه‌های صنایع دستی مشغول به فعالیت هستند.

وی با بیان اینکه حضور زنان در مشاغل حوزه گردشگری استان کرمان نسبت به برخی از استان‌ها در رتبه بالاتری قرار دارد، اظهار کرد: در تلاش هستیم زمینه حضور و فعالیت هرچه آسان‌تر زنان در بخش‌های مختلف گردشگری را فراهم کنیم که خوشبختانه در این مورد با توجه به آمار به دست آمده موفق بوده‌ایم.



دریچه

ستاری در رویداد معرفی ناحیه نوآوری شریف:

روح استارت‌آپی در کالبد شهر دمیده شده است

نیمی از ترافیک اینترنت خاورمیانه را به خود اختصاص داده است. زبان فارسی نهمین زبان غالب اینترنت است در حالی که جمعیت فارسی‌زبان حتی از کشورهای عربی کمتر است. حجم قابل توجهی از صفحات وب فارسی‌زبان بر بستر اینترنت وجود دارد که فرصتی ویژه برای توسعه کسب و کارهای فناوریانه و خلاق برای ما ایرانیان به حساب می‌آید.

ستاری با اشاره به رشد و رونق فناوری‌های نوین توسط کسب و کارهای دانش‌بنیان و استارت‌آپی ایرانی گفت: گام خوبی در جهت ورود فناوری‌های زیستی به حوزه مهندسی برداشته شده است و شرکت‌های خوبی در این حوزه داریم؛ فعالیت‌هایی از این دست اما به جهت گیری شهرها بستگی دارد.

پاسخ به یک دغدغه جدی

رئیس بنیاد ملی نخیشان همچنین اظهار کرد: همواره یکی از دغدغه‌های جدی‌ام این بوده که چگونه یک نخبه دارای اختراع، به نحوی حمایت شود

که بتواند راه خود را ادامه دهد و به یک کسب و کار دانش‌بنیان برسد؛ پاسخ این پرسش در بخش خصوصی و شتاب‌دهنده‌های ایجادشده به دست این بخش است چرا که بخش خصوصی با توجه به حمایت و سرمایه‌گذاری روی ایده‌ها، ضمن کمک به حل مشکلات جامعه، ارزش افزوده و بازگشت سرمایه را ایجاد می‌کند. ستاری در ادامه با اشاره به فعالیت‌های دانشگاه صنعتی شریف در حوزه کسب و کارهای دانش‌بنیان ابراز کرد: جهت‌گیری‌های دانشگاه صنعتی شریف به سوی کسب و کارهای دانش‌بنیان و پهن کردن فرش زیست‌بوم کارآفرینی و نوآوری زیرپای دانشگاهیان و جوانان خلاق بسیار خوب بوده و به یک الگوی مثال‌زدنی تبدیل شده است؛ نگاه استارت‌آپی به موضوعات می‌تواند ضمن حل مشکلات شهری زمینه‌ساز خلق ارزش افزوده و اشتغال شود.

بارور شدن نهال شهر هوشمند

معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهور، ناحیه نوآوری شریف را بخش مهمی از پیکره زیست‌بوم کارآفرین و نوآوری دانست و ادامه داد: با گسترش زیست‌بوم کارآفرینی و نوآوری که به رونق استارت‌آپ‌ها و کسب و کارهای دانش‌بنیان منجر شده، اکنون روح تازه‌ای در کالبد شهر دمیده است؛ این روح جدید، بارور شدن نهال یک شهر هوشمند و فناوری را نوید می‌دهد.

ستاری با اشاره به اینکه در شهر خلاق و فناوری هر مشکل، می‌تواند زمینه‌ساز ظهور یک کسب و کار جدید و ثروت‌آفرین باشد، تأکید کرد: در حال حاضر هزاران ایده را که تجربه‌هایی در حل مشکلات اجتماعی و مسائل شهری و کلان بوده است، در قالب کتاب منتشر کرده‌ایم که می‌تواند دستمایه خوبی برای افراد دارای انگیزه و خلاق برای راه‌اندازی استارت‌آپ‌ها باشد؛ استارت‌آپ‌ها نباید به سراغ ایده‌های تکراری بروند و سرمایه‌گذاران بخش خصوصی نیز باید روی ایده‌های نو که می‌تواند به حل مشکلات جامعه منجر شود، تمرکز کنند.



نیازی از نیازهای جامعه را حل کند؛ زیرا ساختار و مفهوم دولت نه‌تنها در ایران بلکه در تمامی کشورها شناخت ساز و کارهای لازم برای این دست پژوهش‌ها را در اختیار ندارد.

رئیس بنیاد ملی نخیشان ادامه داد: پژوهش نیازی به صدقه ندارد و در صورتی که با به میدان آمدن بخش خصوصی به این عرصه، به درستی حمایت‌های لازم صورت گیرد، ثروت‌آفرین و حل‌کننده اساسی‌ترین مشکلات جامعه خواهد بود.

بستر اصلی کارهای دانش‌بنیان و استارت‌آپی

معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهور شهرهای هوشمند فناوری را بستر اصلی کارهای دانش‌بنیان و استارت‌آپی دانست و گفت: بسیاری از مفاهیمی که امروز مرسوم است در آینده نه‌چندان دور دستخوش تحولات جدی خواهد شد، اما آموزش در آینده به یک برهه زمانی خاص از زندگی معطوف نمی‌شود و آموزش تا لحظه مرگ معنا می‌یابد.

ستاری ادامه داد: در آموزش کارآفرینی و استارت‌آپی، شهرها به عنوان بستر و خاستگاه اصلی نوآوری نقش مهمی ایفا می‌کنند و بزرگترین نقش شهرها فراهم کردن زمینه‌ای است که شهروندان هر روز در معرض یادگیری مفاهیم تازه قرار می‌گیرند.

فرصتی ویژه برای کسب و کارهای فناوریانه

به گفته ستاری، ایران به عنوان شانزدهمین کشور دنیا از حیث جمعیت

جک دورسی احتمال بسته‌شدن حساب ترامپ در توئیتر را رد نکرد

چند وقتی است که بسیاری از کاربران به دفعات متعدد خواستار بسته‌شدن حساب کاربری ترامپ شوند، اما توئیتر علاوه بر اینکه کاری در این زمینه نمی‌کند بلکه توضیح مشخصی نیز ارائه نداده است. حال جدیداً مدیرعامل توئیتر «جک دورسی» به اصرار خود مصاحبه‌ای انجام داده تا سوالات مهمی در این زمینه را پاسخ دهد.

به گزارش دیجیاتو، ترویج خشونت و نفرت‌پراکنی یکی از مشکلات شبکه اجتماعی توئیتر است و دونالد ترامپ بارها از این پلتفرم برای تبلیغ علیه مسلمانان یا تهدید دیگر کشورها استفاده کرده اما توئیتر هنوز اقدامی در این زمینه انجام نداده است.

توئیتر هنوز باور دارد که پست‌های منتشرشده توسط ترامپ در این شبکه اجتماعی، ارزش خبری دارند و جک دورسی نیز برای صحبت‌های مستقیم رهبران جهان در توئیتر اهمیت بالایی قائل است، با این حال گزارشگری سمج از او پرسید:

«ترامپ تا به حال از دنبال‌کنندگانش درخواست کرده که خبرنگاری را به قتل برساند، آیا براساس این مسئله نباید وی را از توئیتر حذف کرد؟»

دورسی نیز در جواب گفت:

«این مسئله می‌تواند تهدیدی خشونت‌آمیز به حساب آید. ما حتماً ... همانطور که پیش از این با دولت‌های کل دنیا در ارتباط هستیم، باز به صحبت در این زمینه خواهیم پرداخت.»

زمانی که بار دیگر از رئیس توئیتر سوالی درباره حذف ترامپ مطرح شد، او پاسخ داد که دیگر در مورد این مسئله اظهارنظری نخواهد کرد.

چند وقت پیش نیز این کمپانی مدعی شده که بستن حساب کاربری رهبران جهان با حذف توییت‌های آنها، مطالب مهم و سخنانی را که باید به گوش مردم رسیده و درباره آن بحث و تبادل نظر صورت گیرد، محدود می‌کند.

البته کارشناسان مدعی شده‌اند که حضور ترامپ در توئیتر موجب رونق این شبکه شده و در صورت حذف اکانت کاربری دونالد ترامپ، ۲ میلیارد دلار از ارزش برند توئیتر کم خواهد شد. شاید به همین دلیل باشد که علی‌رغم توییت‌های بی‌شرمانه‌اش، این شبکه اجتماعی وی را حذف نمی‌کند.

۱۶۰ میلیارد تومان تسهیلات اشتغال فراگیر در مازندران پرداخت شد

این مسئول با بیان اینکه اکثر بیکاران و افراد جویای کار دارای تحصیلات عالیه و مدرک بالاتر از فوق دیپلم هستند، گفت: بخش عمده‌ای کارجویان را فارغ‌التحصیلان دانشگاهی تشکیل می‌دهند. اصغری تصریح کرد: کمک به واحدهای بحران‌دار و در حال توسعه ضرورت دارد و کارگاه‌هایی که می‌خواهند وضعیت موجود را حفظ کنند باید حمایت شوند.

مدیرکل تعاون، کار و رفاه اجتماعی مازندران تصریح کرد: با تعامل و وفاقی که بین کمیته‌های دونفره روابط کار در استان و شهرستان‌ها ایجاد شده است سبب شده است تا آمار بیمه بیکاری در استان را به تعادل برسانیم. سیدحسین درویشی، مدیرکل آموزش فنی و حرفه‌ای مازندران نیز با اشاره به اینکه رسالت فنی و حرفه‌ای ایجاد مهارت برای کارجویان است، گفت: آموزش‌های فنی و حرفه‌ای در دو بخش دولتی و خصوصی است که در بخش دولتی ۲۰ مرکز در استان در حال فعالیت هستند.



مدیرکل تعاون، کار و رفاه اجتماعی مازندران گفت تاکنون ۱۶۰ میلیارد تومان تسهیلات در بخش اشتغال فراگیر در استان پرداخت شده است.

به گزارش مهر، کامران اصغری پیش از ظهر جمعه در کارگاه آموزشی بیمه بیکاری از کسب رتبه دوم کشوری استان مازندران در پرداخت تسهیلات بند ب تبصره ۱۸ یا اشتغال فراگیر خبر داد و گفت: در این بخش تاکنون ۲۰۰ میلیارد تومان انعقاد قرارداد صورت گرفته و ۱۶۰ میلیارد تومان پرداختی داشته‌ایم.

وی تصریح کرد: با وجود مشکلات اقتصادی در استان طبق اعلام مرکز آمار ایران شاهد کاهش نرخ بیکاری در مازندران هستیم و اگر در این بخش سلیقه‌ای عمل می‌شد افزایش بیمه بیکاری بیشتر بوده است.

مدیرکل تعاون، کار و رفاه اجتماعی مازندران با اشاره به اینکه جمعیت فاقد شغل مازندران

بیشتر فارغ‌التحصیل دانشگاهی هستند، اضافه کرد: به همین دلیل این افراد علاقه‌ای به کار پدی ندارند و اگر هم بخواهند در بخش‌های خصوصی هم جذب شوند بیشتر به شغل‌های پشت‌میزنشینی علاقه نشان می‌دهند.

افتتاح نخستین پارک توسعه اقتصاد دیجیتال کشور در مشهد

که از مشهد شروع کرده‌اند و در کشور فعالند. در چهلمین سال پیروزی انقلاب اولین پارک توسعه اقتصاد دیجیتال کشور با مجوز وزارت علوم را در شهر مشهد افتتاح خواهیم کرد. وی اضافه کرد: مشهد هم ظرفیت اقتصادی هم

ظرفیت نیروی انسانی و هم توجه دولت را در زمینه هوشمندسازی به عنوان پتانسیل دارد.

وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات با اشاره به اینکه شورای شهر مشهد باید برای اکوسیستم مدیریت هوشمند شهری تصمیمات ویژه‌ای بگیرد، گفت: مشخص کردن تکالیف برای شهرداری مشهد در حوزه شهر هوشمند، باید برنامه‌ریزی شود.

آذری‌جهرمی افزود: در همه شهرهای هوشمند دنیا دیده می‌شود که موضوع شفافیت لحاظ می‌شود که این اتفاق مبارک در شهرداری هوشمند مشهد وقوع پیدا کرد.

وی در ادامه تأکید کرد: انحصار و رانت در

اجرای پروژه‌های شهری مخالف اهداف شهر هوشمند است این هم نکته‌ای است که بنده به آن تأکید دارم و باید مقررات‌گذاری در شورا بشود و شهرداری تسهیلم‌گری کند تا استارت‌آپ‌ها حضور بیشتری پیدا کنند.



محمدجواد آذری‌جهرمی عصر روز گذشته در آیین افتتاحیه هشتمین نمایشگاه تخصصی «شهر هوشمند» در محل نمایشگاه بین‌المللی مشهد اظهار داشت صفت هوشمندی به مدیریت شهری بر می‌گردد و در شهر هوشمند ما با شهروندی سروکار داریم که هوشمندی دارد و مدیران باید از آن استفاده کنند.

وی افزود: از دو جهت شهر هوشمند حائز اهمیت است. اول اینکه مشهد ویتترین جمهوری اسلامی است و اولین مواجهه بسیاری از توریست‌ها به ایران تجربه اقامت شهر مشهد است و تصویری که از شهر مشهد در ذهن توریست شکل می‌گیرد می‌تواند تصویر کل ایران باشد.

وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات خاطرنشان کرد: نکته دوم شهر هوشمند فراهم آوردن خلاقیت‌های تحسیلکرده‌های حوزه آی سی تی است. افرادی پای کار می‌آیند که در این حوزه‌ها

به صورت فنی کار کنند، بنابراین هوشمندسازی مدیریت شهری خودش یکی از مهم‌ترین پروژه‌های حوزه اشتغال است.

آذری‌جهرمی در ادامه گفت: مشهد استارت‌آپ‌های قوی و بسیار خوبی دارد



روی خوش به استارت‌آپ‌ها با اجرای بانکداری پلتفرمی

همایش «مدیریت تداوم کسب و کار در صنعت بانکی» با هدف نهادینه‌سازی فرهنگ مدیریت تداوم کسب و کار در صنعت بانکی و ایجاد ارتباط موثر در این خصوص با بانک‌ها و تامین‌کنندگان سرویس‌های زیرساختی برگزار شد. به گزارش عصر ارتباط آنلاین، ابوالحسن فیروزآبادی دبیر شورای عالی فضای مجازی در این همایش گفت: در آینده ممکن است اقتصادهای پولی، ترکیبی از توجه و اعتماد باشد و شاید در ۹۰ درصد از تراکنش‌های پولی، بحث اعتماد به قوت سابق نباشد و شرایط دیگری در آن دخیل بوده و نوآوری‌های جدیدی به آن اضافه شود. وی با بیان اینکه یکی از حوزه‌هایی که در شرایط اقتصادی فعلی می‌تواند تحت تاثیر قرار گیرد حوزه بانکی است، گفت: فضای مجازی به شدت متحول شده و رکن اصلی آن اقتصاد است که بر پایه تکنولوژی با کارکرد اجتماعی است.

یادداشت



ابزارسازی برای صندوق‌های خالی و سرمایه‌های خیالی!

بلکه علت اصلی از بین رفتن اعتماد سرمایه‌گذاران است، چراکه با وجود این ابزار (صندوق سرمایه‌گذاری خطرپذیر) این سرمایه‌گذاران ریسک استارت‌آپ‌ها را نپذیرفتند. پس طبیعی است که نباید در این مورد خاص به دنبال ابزاری جدید بود چون سرمایه هرچند اندک، اما جذب این ابزارهای موجود شده اما در نهایت خود سرمایه‌گذاران از این سرمایه‌گذاری پشیمان شده‌اند و دو سال است که ترجیح دادند که منابع این صندوق‌ها در اوراق با درآمد ثابت یا بانک باشد.

در نتیجه علی‌رغم وجود سرمایه، سرمایه‌گذاران پروژه‌های موجود را غیرمنطقی برآورد کردند. برای اینکه این سرمایه‌گذاران تصمیم به تامین مالی استارت‌آپ‌ها بگیرند باید اعتماد از دست رفته سرمایه‌گذاران بازگردد و این اعتماد باز نمی‌گردد، مگر اینکه ارزش‌گذاری‌ها منطقی صورت گیرد و استارت‌آپ‌ها برای رشد، ایده داشته باشند. آن هم نه ایده‌ای کپی از نمونه‌های خارجی بلکه ایده‌ای که قابلیت خلق کسب و کاری جدید داشته باشند. بر این اساس است که امروز بسیاری از فعالان اکوسیستم استارت‌آپی به نهادهای ناظر گله دارند که چرا با ارزش‌گذاری‌های غیرواقعی و معاملات صوری در حوزه استارت‌آپی برخوردی قانونی و جدی صورت نمی‌گیرد تا اعتماد از بین رفته در فضای سرمایه‌گذاری در بازار سرمایه بازگردد؛ هرچند که سازمان بورس اعلام کرده که این ارزش‌گذاری‌ها را قبول ندارد ولی نبود برخورد قاطع با چنین رفتارهای سوداگرانه‌ای سبب شده که اعتماد سرمایه‌گذاران ترمیم نشود.

اما با این وجود که به وضوح قابل برداشت است که مشکل عدم اعتماد سرمایه‌گذاران به استارت‌آپ‌ها وجود دارد و نیاز به اعتمادسازی است، برخی از مسئولان اعلام کرده‌اند که می‌خواهند از طریق ابزار جدیدی مانند صندوق در صندوق (fund of funds) این مشکل را حل کنند ابهام اینجاست که وقتی اعتماد سرمایه‌گذاران ریسک‌پذیر از بین رفته و منابع خود را در VC ها سرمایه‌گذاری نمی‌کنند طبیعی است که در این ابزار جدید هم سرمایه‌گذاری نخواهد کرد، چرا که مشکل ابزار مالی نیست، بلکه مشکل اعتمادی است که از دست رفته! کما اینکه تاکنون هم این fund of funds ها نتوانستند منابعی را جمع کنند؛ هرچند که نفس ابزارسازی و تنوع ابزار را کسی در بازار سرمایه نفی نمی‌کند، اما در این موارد خاص مسئله ابزارسازی نیست بلکه «اعتمادسازی» است.

اقدام به ابزار مالی‌سازی به جای اعتمادسازی را می‌توان به این تشبیه کرد که لب‌های تشنه بسپارند و برای رفع عطش تشنه‌لبان عزم‌مان را برای تولید لیوان‌های زیبا جزم کنیم، اما آیا ساخت لیوان‌های متنوع خالی از آب می‌تواند عطش‌ها را برطرف کند؟

این نبود اعتماد سرمایه‌گذاران در این دوران سبب شده که مدیرعامل فرابورس ایران، بعد از یک سال نتواند به وعده خود مبنی بر سرمایه‌گذاری هزار میلیاردی در استارت‌آپ‌ها جامعه عمل ببوشاند، اما امروز اهالی بازار سرمایه و اکوسیستم استارت‌آپی به این سوال فکر می‌کنند که آیا مسئولان بازار سرمایه اشتباهی را دو بار تکرار می‌کنند؟

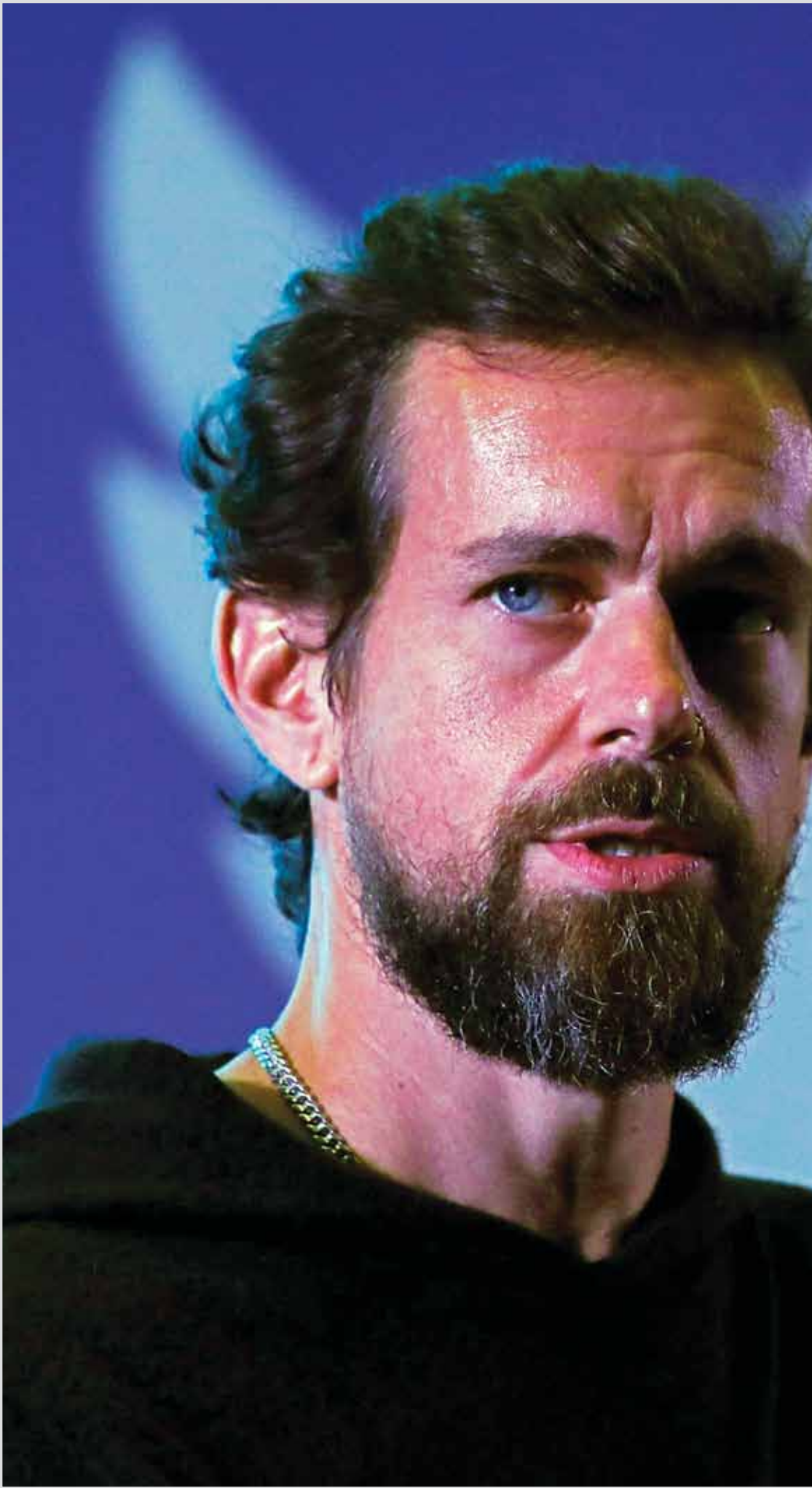
افت شاخص محیط کسب و کار در پاییز ۹۷

و از ۵۶۹ در نخستین فصل از سال گذشته به عدد فعلی نزول یافته است. در کنار موارد مطرح‌شده محدودیت دسترسی به حامل‌های انرژی و برق و گاز در حوزه صنعت و خدمات و محدودیت دسترسی به آب مساعد در حوزه کشاورزی اصلی‌ترین عامل در این حوزه بوده است.

در میان استان‌ها نیز استان‌های گیلان، آذربایجان غربی و زنجان در حوزه کسب و کار بهترین عملکرد را داشته‌اند و استان‌های خراسان شمالی، ایلام و کرمانشاه شرایط نامساعدتری را نسبت به دیگر استان‌ها به ثبت رسانده‌اند. البته با توجه به اینکه حداکثر فاصله میان بهترین و بدترین استان ۸۶ دهم درصد است نشان می‌دهد که شرایط در مقایسه میان استان‌های مختلف تفاوت چشمگیری را نشان نمی‌دهد.

در بررسی‌ها حوزه خدمات با ۶۵۸ بدترین آمار را به ثبت رسانده است و پس از آن صنعت و کشاورزی قرار دارند. اتاق بازرگانی این گزارش را با مشارکت بیش از ۷۱ درصدی واحدهای نمونه و فعال اقتصادی کشور ارائه کرده است.

جدیدترین گزارش ارائه‌شده از سوی اتاق بازرگانی ایران نشان می‌دهد که شاخص ملی محیط کسب و کار در پاییز ۹۷ در قیاس با فصل قبل از آن افت داشته است. به گزارش ایسنا، براساس جدیدترین بررسی‌های صورت‌گرفته از پایش محیط کسب و کار ایران در پاییز سال ۹۷ رقم این شاخص به ۶۴۹ کاهش یافته است و در قیاس با عدد ۶۴۰ فصل قبل اقی ۹ صدم درصدی را نشان می‌دهد. همچنین این عدد در قیاس با سال‌های پیش از آن نیز روندی منفی طی کرده است تا جایی که در سال ۱۳۹۵ این عدد ۵۸۵، در سال ۱۳۹۶، ۵۷۸ و در پاییز ۱۳۹۶ هم، ۵۸۵ بوده است. ارزیابی‌های صورت‌گرفته نشان می‌دهد که غیرقابل پیش‌بینی بودن شرایط اقتصاد ایران و همچنین تغییرات به وجود آمده در قیمت مواد اولیه و محصولات اقتصادی اصلی‌ترین دلایلی هستند که به افت این شاخص منجر شده است. همچنین بررسی‌ها نشان می‌دهد پس از بهار ۹۶ که وضعیت محیط کسب و کار بهبودی نسبی را نشان داده این روند همواره به شکل منفی دنبال شده



Unit-e ارز دیجیتال جدید استادان دانشگاه آمریکا برای رقابت با بیت‌کوین

«توسعه نسل جدید ارزهای دیجیتال که در سطحی وسیع‌تر مورد تصویب و پذیرش قرار می‌گیرند» اعلام کرده است. طبق گزارش‌ها، Unit-e در نیمه دوم سال ۲۰۱۹ عرضه می‌شود و می‌تواند در هر

ثانیه ۱۰ هزار تراکنش را پردازش کند. این در حالی است که قدرت پردازش ویزا، ۱۷۰۰ تراکنش در ثانیه و قابلیت پردازش بیت‌کوین نیز نهایتاً به ۱۰ تراکنش در ثانیه می‌رسد.

گالیا فانتی، پژوهشگر ارشد DTR و استادیار مهندسی برق و کامپیوتر دانشگاه کارنگی ملون، در توصیف چشم‌انداز ارز دیجیتال جدید می‌گوید:

۱۰ سال از ظهور بیت‌کوین گذشته و حالا بلاک‌چین از یک ایده بدیع، به حوزه تحقیقات علمی و آکادمیک تبدیل شده است. رویکرد ما این بود که ابتدا محدودیت‌های اساسی عملکرد بلاک‌چین را درک کنیم و پس از آن راهکارهایی بیابیم که با توجه به این محدودیت‌ها، در یک چارچوب ثنور یک دقیق، نتایج قابل‌قبول‌تری ارائه دهند.

محققان دانشگاه‌های MIT و استنفورد، ارز دیجیتال جدیدی را عرضه کرده‌اند که به ادعای آنها، قوی‌تر از استانداردهای بیت‌کوین عمل می‌کند. محققان هفت کالج آمریکایی، در تلاشی مشترک، روی

یک پروژه پیشگامانه ارزهای دیجیتال کار می‌کنند. آنها می‌گویند این ارز رمزنگاری‌شده جدید نسبت به بیت‌کوین از قابلیت مقیاس‌پذیری بیشتری برخوردار است. به گزارش زومیت، ارز پیشنهادی این محققین که با نام Unit-e راه‌اندازی شده، می‌تواند از نظر سرعت تراکنش با ویزا و مسترکارت نیز رقابت کند. به گزارش CCN، برخی از محققینی که روی این ارز کار کرده‌اند، استادان برجسته دانشگاه فناوری ماساچوست، برکلی، استنفورد، کارنگی ملون، دانشگاه کالیفرنیا جنوبی و دانشگاه واشنگتن هستند. فعالیت همه

این محققین، تحت پوشش بنیاد غیرانتفاعی تحقیقات فناوری توزیع‌شده (DTR) صورت گرفته است. این موسسه که توسط شرکت سرمایه‌گذاری Pantera Capital حمایت می‌شود، هدف خود را



با ظرف‌های غذای KFC اصلاح سر رایگان را تجربه کنید

به گزارش ام بی ای نیوز، کی اف سی بار دیگر به منظور تبلیغ کاسه‌های (ظرف‌های) غذا طرح اصلاح مو با این کاسه‌ها را اجرا می‌کند. هدف ما به معنای واقعی کلمه این است: رستوران فست فود زنجیره‌ای کی اف سی پنجشنبه بعد از ظهر در آرایشگاه «Ludlow Blunt» در منطقه بروکلین شهر نیویورک کاسه‌های معروف کی اف سی سه دلاری خود را به مدت محدود با اصلاح سر کاسه‌ای رایگان تبلیغ می‌کند. در حالی که این سبک کوتاهی مو چندان محبوب نیست اما برخی آرایشگرها شرایط محیطی را برای بازگشت این مدل مو آماده و مناسب می‌بینند (البته پیش از آن هشدارهای لازم به شما داده می‌شوند)

این مدل اصلاح سر روی برندینگ آن کار می‌کند: با توجه به اطلاعات دریافتی از یک کتاب تصویری کی اف سی با تاکید روی آرایش مو، این رستوران فست فود زنجیره‌ای اصلاح کاسه‌ای ساده مو را «دستورالعمل اصلی» می‌خواند. یکی دیگر از مدل‌های کوتاهی مو سبک «جرقه و کاسه» است که تصویر چیزی شبیه به جرقه پشت سر تراشیده می‌شود. یکی از اعضای گروه Backstreet Boys، نیک کارتر، در توییتر خبر این طرح در هفته جاری را منتشر کرد. به گفته سخنگوی کی اف سی این رستوران زنجیره‌ای هیچ پولی به کارتر بابت کار فوق نپرداخته است.

منبع: mbanews

کمپین تبلیغاتی متفاوت

از فروشگاه اسکیت درایو

وقتی بحث تبلیغات مطرح می‌شود یکی از نکته‌هایی که به ذهن ایده‌پردازان می‌آید خلاقیت در کانسپ کمپین تبلیغاتی است، اما گاهی آنقدر غرق خلاقیت می‌شوند که فراموش می‌کنند تبلیغ باید به فروش ختم شود و گر نه جز پول ریختن آورده دیگری برای صاحب کالا یا خدمات ندارد.



کمپین تبلیغاتی خلاقانه وقتی موفق است که نه تنها به مخاطب یادآوری می‌کند که قرار است چه چیزی را بخرد بلکه کاملاً مخاطب را درگیر خود کند.

فروشگاه درایو The Drive Skate Shop در کانادا که به فروش محصولات ورزش‌های زمستانی مانند اسکیت می‌پردازد یک کمپین تبلیغاتی جدید اجرا کرده بود که علاوه بر حفظ خلاقیت در کانسپت دقیقاً مشتری بالقوه خود را هدف قرار داده بود.

کمپین تبلیغاتی این فروشگاه ترکیبی از یک سری پوسترهای قابل اسکیت کردن بود. در اصل یکی از مدیاهای سنتی در تبلیغات به کمک خلاقیت به یک مدیای مدرن و بسیار جذاب تبدیل شده است.

در این کمپین تبلیغاتی با استفاده از سازه‌های چوبی، مدیاهای تبلیغاتی مانند پوستر تبدیل به ابزاری برای اسکیت سواری شده تا افراد علاوه بر آشنایی با این فروشگاه در ذهن خود تصویرسازی از این ورزش داشته باشند. علاوه بر این امکان اسکی کردن روی پوسترهای فروشگاه درایو نیز ممکن بود.

منبع: imarketer

به قلم: ناتان مئذنهال کارشناس شبکه‌های اجتماعی

ترجمه: علی آل‌علی

بدون تردید تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی پربازده‌ترین نوع تبلیغات پولی به منظور دسترسی به مخاطب هدف برنمان به حساب می‌آید. با داشتن یک استراتژی مناسب تبلیغاتی در شبکه‌های اجتماعی برند ما موفق به کسب مشتریان جدید، آگاهی‌بخشی پیرامون فعالیتش و بازیابی رابطه از دست رفته با مشتریان قدیمی خواهد شد. اگرچه هنگامی که پیرامون شبکه‌های اجتماعی و تبلیغات در این عرصه صحبت می‌کنیم، اوضاع همیشه بر وفق مراد پیش نمی‌رود. با توجه به رقابت گسترده در شبکه‌های اجتماعی میان برندهای مختلف شاید آگهی تبلیغاتی ما به دست مخاطب هدفمان نرسد.

امروزه مفهوم «رسیدن تبلیغات به دست مخاطب هدف» یکی از محورهای اساسی در تبلیغات آنلاین به حساب می‌آید. به ویژه در مناسبت‌های مهم مانند تعطیلات یا مراسم‌های سنتی پلتفرم‌های مهم شاید به خوبی اهداف شما را محقق نکنند. اگر شما تجربه چنین مشکلاتی را داشته‌اید، نیازی به نگرانی بیش از اندازه نیست. در این مقاله من به بررسی چهار راهکار مناسب برای اطمینان از مشاهده تبلیغاتمان از سوی کاربران شبکه‌های اجتماعی خواهم پرداخت.

۱. جای‌گذاری‌های خود را چک کنید

منظور از جای‌گذاری نقاط مختلفی است که تبلیغات ما در آنجا قرار می‌گیرد. به عنوان مثال، در فیس‌بوک ما بین بخش مطالب تازه، مقاله‌های جدید و ستون اخبار کوتاه حق انتخاب داریم. در مورد سایر شبکه‌های اجتماعی نیز اوضاع کم و بیش به همین ترتیب است.

اگر ما فضاهای بیشتری را برای جای‌گذاری تبلیغ برنمان انتخاب کنیم، به طور طبیعی میزان مشاهده آن از سوی مخاطب افزایش چشمگیری خواهد یافت. بدون تردید استفاده از چنین شیوه‌ای برای افزایش میزان مشاهده محتوای تبلیغاتی‌مان بسیار هوشمندانه خواهد بود. در نگاه نخست، این شیوه بسیار ساده است. با این حال برندهای بسیاری نسبت به همین شیوه ساده توجه کافی را ندارند. به طور معمول بازاربای‌های برندهای مختلف بیشتر توجه خود را روی ساخت محتوا متمرکز می‌کنند. به این ترتیب آنها در عمل توجه چندانی به مفهوم جای‌گذاری مناسب نشان نمی‌دهند. نکته مهم درخصوص ارائه مطلب به مخاطب توجه به وظیفه برنمان است. بر این اساس عدم دسترسی مخاطب به محتوای تبلیغاتی ما به هیچ‌وجه تقصیر وی نیست. برعکس، این مسئولیت به طور کامل متوجه ما خواهد بود. در هر صورت این ما هستیم که قصد نمایش محتوایی خاص برای مخاطب را داریم.

خوشبختانه اکنون تمام پلتفرم‌های اجتماعی راهنمای نسبتاً جامعی در زمینه تبلیغات و ساز و کارهای ویژه‌شان برای آن دارند. با مطالعه بخش راهنما و در صورت نیاز ارتباط با تیم پشتیبانی بسیاری از مشکلات ما در زمینه رساندن تبلیغات برنمان به دست مخاطب هدف حل خواهد شد.

با این حال به عنوان یک اصل کلی، تمام شبکه‌های اجتماعی مکان‌های مختلفی برای بارگذاری محتوای تبلیغاتی دارند. با استفاده از مکان‌های بیشتر مشکلات ما در راستای رساندن محتوا به دست مخاطب حل خواهد شد.

۲. افزایش قیمت پیشنهادی

وقتی از تبلیغات پولی صحبت می‌کنیم، فقط با یک یا چند برند علاقه‌مند مواجه نیستیم. در حقیقت بسیاری از برندها برای بارگذاری تبلیغ‌شان روی شبکه‌های اجتماعی محبوب حاضر به پرداخت رقم‌هایی حتی بالاتر از سطح پیشنهادی آن پلتفرم‌ها هستند. به همین دلیل در بسیاری از مواقع عدم مشاهده محتوای ما از سوی کاربران به دلیل سرمایه‌گذاری بیشتر رقبا و بالطبع دریافت بازدید بیشتر است. اگر در حوزه تبلیغات پولی مایل به جلب نگاه‌های زیاد هستید، باید پول بیشتری خرج کنید. این کار از دو طریق امکان‌پذیر خواهد بود. نخست اینکه بوجه کلی برنداتن برای امور تبلیغات را افزایش دهید. بی‌تردید این راهکار فقط برای برندهای بزرگ با بودجه‌های کلان امکان‌پذیر خواهد بود. یک برند معمولی توانایی چندانی در افزایش بوجه خود به ویژه در بخش پرهزینه‌ای مانند تبلیغات ندارد. بنابراین به راهکار دوم می‌رسیم. در این راهکار به جای افزایش هزینه‌ها روی مدیریت صحیح‌شان تاکید می‌شود. به این ترتیب باید به جای تبلیغ در پلتفرم‌های مختلف یک یا دو شبکه اجتماعی اصلی را انتخاب کنیم. مزیت اصلی این شیوه عدم نیاز به صرف هزینه‌های بیشتر است. وقتی کارمان را روی دو پلتفرم متمرکز می‌کنیم، دستمان برای صرف هزینه بیشتر روی این موارد محدود بیشتر خواهد شد.

انتخاب مخاطب در شبکه‌های اجتماعی برای ارائه تبلیغات نیز بسیار مهم است. در اینجا ما امکان انتخاب مخاطب به صورت دستی و خودکار را داریم. در حالت نخست، ما فهرستی نسبتاً تفصیلی از مخاطب‌های مورد نظرمان را به پلتفرم طرف قرارداد تحویل می‌دهیم. این کار نیازمند صرف زمان نسبتاً زیادی است. همچنین هیچ تضمینی برای شناخت مناسب ما از مخاطب هدف وجود ندارد. خوشبختانه پلتفرم‌های اجتماعی سرویس مخاطب‌یابی خودکار را به کار گرفته‌اند. به این ترتیب دیگر نیازی به انتخاب دستی مخاطب هدف نیست. در این شیوه پس از بارگذاری محتوای تبلیغاتی الگوریتم هوشمند شبکه اجتماعی مورد نظر مطلب ما را برای مخاطب‌های مناسب به نمایش در می‌آورد.

اگر این توصیه برای برند شما موثر است، باید همیشه یک نکته مهم را در ذهن داشته باشید. شبکه‌های اجتماعی مانند فیس‌بوک، توییتر، اینستاگرام و اسنپ چت علاقه زیادی به پول دارند. در هر صورت یکی از معود راهکارهای کسب درآمد این پلتفرم‌ها قبول توسعه آگهی‌های تبلیغاتی است. همچنین توجه داشته باشید که به غیر از برند شما، سایر برندهای دیگر نیز علاقه زیادی به انتشار محتوای تبلیغاتی دارند. پیشنهاد تبلیغی بیشتر از آنچه در فهرست عادی تبلیغات شبکه‌های اجتماعی درج شده است، همیشه باعث بهبود دسترسی مخاطب‌ها به محتوای ما خواهد شد.

۳. افزایش هوشمندانه دامنه هدف برنداتن

یکی از عادت‌های مطلوب برندها در زمینه بازاریابی و تبلیغات تلاش برای تعریف مخاطب هدف است. به این ترتیب آنها تلاش عمده خود را صرف جلب توجه و رضایت این مخاطب هدف می‌کنند. از منظر تبلیغات، مخاطب هدف به آن دسته از کاربرانی گفته می‌شود که علاقه بیشتری به کسب و کار کلی برند ما دارند. به عنوان مثال، اگر برند ما در زمینه تولید خودرو فعالیت دارد، شانس‌اش برای یافتن مخاطب هدف در میان طرفدارهای مسابقات فرمول یک بسیار بیشتر از سایر رویدادهای غیرورزشی خواهد بود.

نکته مهم به هنگام تعریف مخاطب هدف تلاش برای گسترش دامنه آنهاست. به این ترتیب وقتی دامنه هدف ما بسیار محدود باشد، شانس چندانی برای جلب نظر شمار ایده‌آل مخاطب‌مان نخواهیم داشت. به هنگام گسترش دامنه مخاطب‌های برنمان نکته مهم توجه به المان‌های ضروری تعریفمان از آنهاست. به این ترتیب افزودن صرف کاربران بیشتر لزوماً به معنای افزایش شانس موفقیت کمپین تبلیغاتی‌مان نخواهد بود. با در نظر داشتن نمونه ایده‌آل مخاطب هدفمان کار انتخاب مخاطب و توسعه دامنه آن بسیار ساده می‌شود.

یک راهکار جایگزین برای برندهایی که زمان کافی برای تعریف دامنه مخاطب هدف‌شان را ندارند، همکاری با آژانس‌های تبلیغاتی است. این گونه آژانس‌ها کار یافتن مخاطب هدف را برای برندها به سرعت و با دقتی بالا انجام می‌دهند. البته همکاری با آنها بستگی به میزان بوجه در دسترس برنداتن نیز دارد.

۴. نوع خلاقیتان را تغییر دهید

گاهی اوقات صرف نظر از همه نکات جانبی، کیفیت تبلیغ ما انطور که باید خوب نیست. اگر محتوای تبلیغاتی برند شما در زمینه جذب شمار مطلوب مخاطب ضعیف باشد، کمک جانبی پلتفرم‌های اجتماعی نیز گره خاصی از مشکل‌تان باز نخواهد کرد. در حقیقت تبلیغات پولی فقط زمانی تأثیرگذار است که محتوای ما حداقل کیفیت لازم برای جلب نظر کاربران را داشته باشد.

هنگامی که تبلیغات شما میزان دلخواه نتیجه‌بخشی را به همراه ندارد، با تغییر ایده‌های خلاقانه‌تان جان تازه‌ای به آن ببخشید. ایراد اصلی بسیاری از برندها در اینجا تلاش برای پیشبرد اهداف با توجه به ایده‌های قدیمی و غیر کاربردی است. در چنین شرایطی بدون تردید توجه مخاطب به آگهی‌های جذاب‌تر و دارای المان‌های مدرن جلب خواهد شد.

پیشنهاد من در این بخش آزمایش کیفیت بنرها، ویدئوها و حتی گیف‌های تبلیغاتی پیش از رونمایی اصلی است. همچنین پس از اجرای کمپین تبلیغاتی باید نتیجه آن از سوی تیم بازاریابی و تبلیغات شما مورد واکاوی قرار گیرد. در غیر این صورت علت اصلی موفقیت یا شکست برند شما همچنان ناشناخته باقی خواهد ماند. وقتی دلیل اصلی ناکامی برنمان در عرصه تبلیغات مشخص نباشد، احتمال تکرار آن در آینده نیز بسیار بالا خواهد بود.

منبع: socialmediatoday



ایستگاه بازاریابی



کسب و کارهای کوچک چطور می توانند با

تقویت محتوا به بازگشت سرمایه بهتر برسند؟ (۱)

چطور می توان مطمئن شد که زمان و سرمایه گذاری روی تولید و بازاریابی محتوا ارزشمند خواهد بود؟ محتوای عالی و ترافیک بالای حساب های کاربری شما می تواند حساب های بانکی تان را تغذیه کند. حسابرسی بازگشت سرمایه پست های بلاگ و دیگر محتواهای آنلاینی که منتشر می شود، یکی از ساده ترین گام ها به سمت سودآوری بیشتر شرکت ها به شمار می رود. در ادامه چند ترفند برای افزایش سودآوری محتوایی که تولید کرده اید را معرفی می کنیم:

۱. درک درست از تجزیه و تحلیل ترافیک

اگر می خواهید در بالاترین حالت بازگشت سرمایه قرار بگیرید، به داده های قابل اطمینان برای اندازه گیری ترافیک و نتایج نیاز دارید. گوگل آنالیتیک، یک منبع قدرتمند از اطلاعات است که می تواند به شما بگوید که مشتریان شما دقیقا از کجا می آیند. با این حال قابلیت های فراوان این ابزار قدرتمند می تواند کاربران خود را سردرگم کرده و آنها را از استفاده موثر باز دارد.

خوشبختانه گوگل، آموزش رایگان این ابزار را ارائه کرده و به شما کمک می کند تا اهداف خود را تعیین کنید، در آزمون های جانبی شرکت کنید، به درک درست از کیف فروش برسید و نتایج تلاش های خود را پیگیری کنید. این پروسه، ارزش زمانی که برای آن صرف می کنید را دارد و اندازه گیری دقیقی از نتایج را در اختیار شما قرار می دهد.

۲. روی تلاش های مربوط به شبکه های اجتماعی تمرکز کنید
مدیریت تمامی کانال های شبکه های اجتماعی، انرژی و زمان زیادی را طلب می کند. این کار شرایطی را فراهم می کند تا محتوای خود را در انواع مختلفی از اپلیکیشن ها و پلتفرم ها منتشر کنید، اما در عین حال می تواند زمان را به طور کل تلف کند. انواع مختلف شبکه های اجتماعی، جمعیت کاربران و نتایج مخصوص به خود را دارد، بنابراین باید بدانید که از کدام مسیر به فروش بیشتر دست پیدا می کنید، نه اینکه تنها بازدیدکننده های خود را افزایش دهید.

برای مقایسه بازگشت سرمایه در هر کدام از این شبکه ها، باید در واقع میزان فروش جمع آوری شده آنها را با ارزش زمان و سایر منابعی که روی آن سرمایه گذاری کرده اید، مقایسه کنید. تلاش هایی که در آینده به کار می گیرید را روی یک یا دو کانالی متمرکز کنید که بیشترین بازگشت را داشته اند. علاوه بر این، می توانید از زمانی که ذخیره کرده اید برای یادگیری بیشتر جدول های زمان بندی موثر و بهترین انواع پست برای موثرترین کانال ها استفاده کنید.

۳. بهترین محتوای خود را به صورت مستمر به روز رسانی کنید
شما زمان زیادی را اختصاص می دهید تا بهترین محتوا با قدرت فوق العاده برای تبدیل شدن به فروش را تولید کنید، پس اجازه ندهید که



این محتوا بی فایده بماند و یا منقضی شود. باید تشخیص دهید که کدام پست ها بالاترین نتیجه را داشته اند و زمان خود را به گونه ای تقسیم بندی کنید که هر سه تا شش ماه آنها را به روز رسانی کنید. محتوای خود را بخوانید و بررسی کنید که آیا به آپدیت منابع نیاز دارد و یا اینکه باید تازه های صنعت را به آن اضافه کرد یا خیر.

این به روز رسانی به شما اجازه می دهد تا محتوای خود را بار دیگر در سراسر شبکه های اجتماعی و خبرنامه ایمیلی خود منتشر کنید. آپدیت محتوا باعث می شود که همچنان مرتبط باقی بماند و در نتایج موتورهای جستجو نیز عملکرد بهتری خواهد داشت.

۴. تصاویر را به گونه موثری به کار بگیرید

استفاده موثر و درست از تصاویر یکی از بهترین روش ها برای کسب و کارهای کوچک است تا محتوای خود را بهینه سازی کنند. اولین کاری که باید انجام دهید این است که محتوای شما، حداقل باید از یک تصویر مناسب و مربوط بر خوردار باشد؛ با توجه به برآوردهای انجام شده، مطالبی که در آنها از تصویر استفاده شده، تا ۹۴ درصد بازدید بیشتری دارند و احتمال اشتراک گذاری آنها در شبکه های اجتماعی، ۴۰ برابر بیشتر است. علاوه بر این، تنها گذاشتن یک عکس مهم نیست، بلکه باید تنظیمات درستی را برای تصاویر انتخاب کنید. به بیان دیگر، نسبت های درست تصویر، اندازه های طول و عرض تصویر و اضافه کردن المان های سئو مثل ALT و عنوان متن را نیز به درستی در نظر بگیرید.

ادامه دارد ...

منبع: Entrepreneur/ucan

محیط خانه و یا حتی کوچه باشد. تم های مختلفی می توانید برای دیالوگ ها و ساخت فیلم استفاده کنید، می توانید از یک قالب اسطوره ای و با غرور ملی استفاده کنید یا قالب مورد علاقه شما طنز باشد. اگر در فوتبال یا رشته ورزشی با توپ مهارت خاصی دارید می توانید با توپ بازی کنید و حرکات حرفه ای انجام دهید یا توپ را ساده پاس داده و از کادر خارج کنید.

کپشن فیلم کمپین همراهیم همراه اول:

بعد از اینکه فیلم را در قالب بالا ساختید در کپشن آن نیز باید موارد ذکرشده در فیلم را در عنوان نیز بنویسید یعنی:

۱) استفاده از #همراهیم

۲) توضیح درباره کمپین، تگ کردن دو دوستی که در فیلم نام آنها برده و آنها را دعوت کرده اید.

۳) دعوت کردن از تمام مردم ایران برای شرکت در این کمپین و حمایت از تیم ملی

یک نمونه از کپشن فیلم کمپین همراهیم:

فرض کنید یک فیلم برای کمپین ساخته ایم و می خواهیم یک کپشن مناسب برای آن بنویسیم. کپشن زیر می تواند یک راهنمای کمکی برای شما باشد:

سلام... امروز می خوام تمام انرژی و عشق خودم را به بچه های تیم ملی اعلام کنم و بگم من یکی از اعضای #همراهیم که همیشه حامی تیم ملی هستم. این کمپین قراره به بچه های تیم فوتبال پاس گل بده تا بتونن تمام بازی هاشون رو توی جام ملت های آسیا به بهترین شکل ببرند. شما هم می تونید به راحتی به این کمپین ملحق بشید، کافیه یک فیلم کوتاه از خودتون آماده کنید، دو تا از دوستانتون رو به این کمپین دعوت کنید، اسم اونها رو توی فیلم بگید و اونها رو تگ کنید. از یه توپ فوتبال استفاده کنین و توپ رو به اونها پاس بدین. عضویت در این کمپین نشون میده که همه ما یکدل و یک صدا حامی تیم فوتبال مون هستیم. چه شما فوتبالی باشید و چه نه به عنوان یک ایرانی از شما دعوت می کنم به کمپین همراهیم همراه اول بپیوندید.

سپس فیلم را با #همراهیم به اشتراک بگذارید. این حرکت به وسیله دوستان شما نیز ادامه پیدا کرده و به صورت زنجیروار تعداد زیادی عضو کمپین همراهیم همراه اول می شوند.

کلام آخر ...

تیم ملی فوتبال مان بعد از مدت ها امسال یکی از مدعیان قهرمانی در جام ملت های آسیا است. امیدواریم با غیرت و همدلی بازیکنان و تفکر مربی حرفه ای تیم و حمایت همه ما ایرانیان به عنوان یار دوازدهم امسال شاهد قهرمانی تیم کشورمان بعد از سال ها باشیم.

کمپین #همراهیم همراه اول زیر ذره بین «فرصت امروز»

یک همراهی جذاب با تیم ملی!



پاس گل من به تیم ملی

ویدئو بگیر، پاس گل بده

برنده سفر به جام ملت ها شو

- داخل ویدئو ۲ نفر از دوستانتون رو به این چالش دعوت کنین.
- با خلاقیّت خودتون به پاس گل بدین، به طوری که توپ از تصویر خارج بشه.
- ویدئو را با هشتگ #همراهیم در صفحه تون به اشتراک بذارین و اون دو نفر رو تگ امنشن کنین.
- اگه صفحه تون خصوصیه (private)، اسکرین شات بگیرید و به صفحه اینستاگرام همراه اول دایرکت کنین.

شروع کمپین همراهیم

در کمپین #همراهیم، از همه مردم دعوت می شود تا با پیوستن به این کمپین و تهیه ویدئو، حمایت خود را از تیم ملی فوتبال ایران ابراز کنند و پیام همدلی خود را به تیم برسانند. برای یکپارچه شدن ویدئوها و هماهنگی تصویری و محتوایی، قالبی برای آن طراحی شده است که از طریق تعدادی سلبریتی و اینفلوئنسر به دیگران معرفی می شود. به این صورت که این چند نفر، به عنوان آغازکننده های کمپین، حرکتی را شروع می کنند و بعد هر کدام از آنها از دو نفر از دوستان خود دعوت می کنند تا آنها هم به کمپین بپیوندند و افراد دیگری را به کمپین دعوت کنند. هدف از این به هم پیوستن و ادامه دادن زنجیره ای که آغاز شده، این است که مردم به صورت استعاری، به بازیکنان تیم ملی ایران پاس گل بدهند. سلبریتی یا اینفلوئنسر در لوکیشن مورد نظر خود جلوی دوربین ایستاده و یک توپ فوتبال که روی آن #همراهیم درج شده است در دست دارد. در این ویدئوها سه عنصر اصلی باید در کلام و تصویر رعایت شود. اما قاطعا لحن، گفتار، اکت و خلاقیّت هر فرد می تواند متفاوت باشد:

۱. می خوایم پاس گل بدیم به تیم ملی، همه مردم ایران همراه تیم بشیم و پاس گل بدیم به بچه های تیم ملی تا تیم های حریف رو درو کنن توی جام ملت ها.

۲. من دو نفر رو دعوت می کنم به این چالش (اسامی را می گوید)، توپ رو پاس می دم بهشون (هر کسی با خلاقیّت خودش پاس می دهد) تا اونها هم دو نفر دیگه رو سه چالش دعوت کنن و همینجور این پاس های گل برسه به بچه های تیم ملی.

۳. از شما می که این ویدئو رو می بینین هم دعوت می کنم توی این چالش شرکت کنین و ویدئوتون رو با هشتگ همراهیم پست کنین توی صفحه تون و دو نفر رو به چالش دعوت کنین و تگ کنین.

خلاقیّت در ساخت فیلم کمپین همراهیم

درست است که فیلم باید در یک قالب مشخص ساخته شود، اما این به آن معنا نیست که تمامی فیلم ها باید شبیه به یکدیگر ساخته شوند. اتفاقا کاملا برعکس فیلم ها را می توانید طبق سلیقه و انتخاب خودتان بسازید. می توانید لوکیشن های مختلف را برای ساخت آن انتخاب کنید. این لوکیشن ها می تواند در یک زمین فوتبال چمن، زمین ورزشی مدرسه،

تقریبا تمام مردم یک کشور یا حتی جهان چه اهل ورزش باشند و چه نباشند در رویدادهای ورزشی مهم در یک بازه زمانی خاص توجه شان نسبت به رویداد مربوطه به شدت زیاد است. به ویژه اگر رویداد مربوطه مربوط به پرطرفدارترین ورزش دنیا یعنی فوتبال باشد. دوره های مختلف مسابقات جام جهانی یا المپیک را در ذهن خود مرور کنید. آنچنان تمام رسانه های جمعی مانند تلویزیون، رادیو، اینترنت، روزنامه ها و مجلات غرق در برنامه های مختلف و اطلاعات راجع به رویداد ورزشی می شوند که تقریبا تمامی افراد در جریان آن قرار می گیرند، بنابراین بازاریابی در زمان برگزاری چنین رویدادهای مهم ورزشی می تواند به طور شگرفی در گسترش کسب و کار و معرفی برندها تاثیر داشته باشد. شرکت ها و برندهای بزرگ و معروفی در سراسر دنیا هنگام برگزاری رقابت های ورزشی مهم به روش های مختلف بازاریابی محصولات خود را تبلیغ می کنند و یا بر برندینگ نام تجاری خود متمرکز می شوند. یکی از رایج ترین روش های بازاریابی در این رویدادها تعریف کمپین های مختلف است که هم می تواند تاثیر مثبتی بر معرفی برند دارد و هم می تواند فروش شرکت را بالا ببرد. این کمپین ها معمولا با ایجاد شور و هیجان در بین کاربران اهداف خود را دنبال می کنند. هرچه کمپین جذاب تر باشد موفقیت آن بیشتر خواهد بود. در همین راستا همراه اول همانند همیشه، در رویداد فوتبال جام ملت های آسیا ۲۰۱۹ اقدام به راه اندازی کمپین #همراهیم کرده است که در ادامه با توجه به اهمیت آن و حضور تیم ملی کشورمان و شانس بالای قهرمانی ایران در آن، مروری بر این کمپین جالب خواهیم داشت.

شعار کمپین همراهیم

هدف تشکیل این کمپین حمایت از تیم ملی و دلگرمی دادن به بازیکنان است. شعار این کمپین آن است که ما به بازیکنان تیم ملی پاس گل می دهیم. برای این حرکت نمادین باید یک توپ همراهتان باشد و آن را به هر شکلی که مد نظر تان است و طراحی کرده اید پاس بدهید.

نحوه عضویت در کمپین همراهیم

برای یکپارچه شدن و زیباتر شدن فیلم هایی که برای کمپین همراهیم می سازید، یک قالب مشخص توسط سلبریتی ها معرفی می شود. این قالب کلیات فیلمی که باید بگیرید را به شما نشان می دهد تا فیلم های مختلف گرفته شده همسو بوده و زمان مشخصی داشته باشند. برای عضویت در کمپین همراهیم همراه اول کافی است یک فیلم کوتاه در قالب معرفی شده بسازید و در صفحه شخصی خود با هشتگ #همراهیم به اشتراک بگذارید. در این فیلم نام دو تا از دوستان خود را که می خواهید به کمپین دعوت کنید بیان کرده و آنها را تگ کنید. به این ترتیب شما نیز عضو کمپین همراهیم همراه اول شده و این چرخه را ادامه می دهید. به طور خلاصه گردش کار شرکت در کمپین به شرح زیر است:

- یه توپ ساده جور کنین و از خودتون ویدئو بگیرید.



چطور ناپایداری‌های سازمانی را با کارمندان در میان بگذاریم؟



۳ نکته کلیدی برای کارآفرینان در مورد سرمایه‌گذاری جسورانه

مترجم: بهار نازپیدار
کارشناس ارشد کارآفرینی سازمانی

سرمایه‌گذاری جسورانه، نقشی مهم و اساسی در اقتصاد استارت‌آپ‌ها ایفا می‌کند و منابع مالی حیاتی برای استارت‌آپ‌هایی با پتانسیل بالا که در مراحل اولیه راه‌اندازی هستند، فراهم می‌کند. پس جای تعجب نیست که سرمایه‌گذاری جسورانه یکی از موضوعات ثابت گفت‌وگوهای میان استارت‌آپ‌هاست. موضوعاتی نظیر چه کسانی این سرمایه‌گذاری‌ها را دریافت می‌کنند؟ چه مقدار دریافت می‌کنند؟ چقدر زمان می‌برد تا توقع سرمایه‌گذاران جسور برآورده شود؟ و... در طول ۱۹ سال تجربه به‌عنوان کارآفرین، سه شرکت با پشتیبانی سرمایه‌گذاران تأسیس کردم و می‌دانم که هدایت سرمایه سرمایه‌گذاران می‌تواند فوق‌العاده گیج‌کننده باشد. من به‌عنوان مدیرعامل شرکت «Fundable» هر روز با استارت‌آپ‌ها در مورد رویکرد آنها در برابر سرمایه‌گذاران صحبت می‌کنم و جواب‌های ارائه‌شده را برای پاسخ به بعضی پرسش‌های متداول یا موضوع‌های مورد بحث در جامعه سرمایه‌گذاران، کنار هم قرار می‌دهم.

اگر شما هم به افزایش سرمایه کسب و کارتان می‌اندیشید، باید چند نکته را قبل از اینکه در استخر سرمایه‌گذاری جسورانه، شیرجه زنید مد نظر قرار دهید:

۱. سرمایه‌گذاری جسورانه اولین و حتی دومین قدم برای کسب و کار شما نیست:

گاهی اینطور به نظر می‌رسد که کسب‌وکارهای نوپای پرسود، یک شبیه به وجود آمدند و سرمایه‌گذار جسورانه یافتند، اما من به شما اطمینان می‌دهم که این موضوع، حقیقت ندارد. اغلب شرکت‌ها قبل از اینکه به سراغ سرمایه‌گذاران خطرپذیر بروند، سال‌های متمادی کار می‌کنند. بنیان‌گذاران کسب و کارهای نوپا معمولاً زمانی که در مرحله ایده‌پردازی کسب و کار خودشان هستند، برای پرورش نخستین محصول، ابتدا به سراغ خانواده و دوستان خود می‌روند. مثلاً شرکتی که نمونه اولیه را دارد ولی بودجه کافی برای تولید محصول اولیه را ندارد. در این مرحله بسیاری از کسب و کارهای نوپا تلاش می‌کنند از طریق یکی از روش‌های جذب سرمایه‌گذاران جمعی برای کسب‌وکارشان، پیش‌فروش محصولات‌شان یا یافتن سرمایه‌گذار اولیه بین دوستان و خانواده خودشان، محصول اولیه را تولید کنند.

سرمایه‌مورد نیاز برای تولید محصول بعدی اغلب از طریق سرمایه‌گذاران فرشته‌خو تأمین می‌شود، سرمایه‌گذاری که براساس کشش و جذب‌به کسب و کار (آمار فروش، اهداف کسب و کار، پتانسیل رشد، فرصت‌های بازار، اعتبارسنجی بازار، استراتژی کسب و کار، مدل کسب و کار، اعتبارسنجی بازار، مشتریان اولیه و...) یا براساس میزان نزدیکی به کارآفرینان صاحب استارت‌آپ، تصمیم به سرمایه‌گذاری می‌گیرند.

سرمایه‌گذاران خطرپذیر در استارت‌آپی سرمایه‌گذاری خواهند کرد که قبلاً به‌عنوان کسب‌وکاری پرسود راه‌اندازی شده باشد، به نظر برسد رشد سریعی خواهد داشت و البته مرحله تولید محصول اولیه را نیز تکمیل کرده باشد. هدف آنها از سرمایه‌گذاری در این مرحله این است که در صورت فروش محصول نهایی، بتوانند بازگشت سرمایه بیشتر و بازده قابل توجه‌تری داشته باشند. به طور کلی سرمایه‌گذاران خطرپذیر بسیار انتخابی عمل می‌کنند و از آنجایی‌که باید پاسخگوی شرکای محدود خود باشند، در جست‌وجوی یافتن کسب‌وکارهای نوپایی هستند که به صورت بالقوه، پتانسیل بالایی دارند. این شرکای محدود (LPs) کسانی هستند که سرمایه خود را در این صندوق‌های جسورانه گذاشتند و روی شرکت برای اتخاذ تصمیم‌های پرسود حساب می‌کنند. با توجه به این حقیقت که از هر چهار استارت‌آپ راه‌اندازی‌شده، سه مورد با شکست مواجه می‌شوند، کسب بازده قابل توجه از طریق کسب‌وکارهایی که موفق می‌شوند، برای سرمایه‌گذاران خطرپذیر بسیار حائز اهمیت است.

۲. ترکیب سرمایه‌گذاری جسورانه با تأمین مالی جمعی بهتر است:

امروزه بحث ارتباط سرمایه‌گذاری جسورانه و تأمین مالی جمعی مطرح است. البته من معتقدم که تأمین مالی جمعی به این زودی جایگزین مدل سرمایه‌گذاری جسورانه فعلی نخواهد شد.

می‌توان از تأمین مالی جمعی، با توجه به اینکه این روش به کارآفرینان فرصت می‌دهد تا کشش و جذابیت کسب و کار را با هدف جذب سرمایه‌گذاران در مراحل بعد، افزایش دهند، به عنوان یک پیشگام عالی برای دوره بعدی سرمایه‌گذاری نام برد. تأمین مالی جمعی، راهی عالی برای جذب سرمایه‌گذاران اولیه است، سرمایه‌گذارانی که به نوبه خود از رشد شرکت سود می‌برند. البته داده‌های موجود نشان‌دهنده تفاوت تمایل سرمایه‌گذاران خطرپذیر براساس منطقه جغرافیایی هستند. به‌طور مثال بیشترین بودجه تخصیص یافته متعلق به استارت‌آپ‌های نزدیک به سیلیکون ولی بوده است. با توجه به نابرابری جغرافیایی بودجه‌های تخصیص داده شده توسط سرمایه‌گذاران خطرپذیر، تأمین مالی جمعی بهترین گزینه برای استارت‌آپ‌هایی است که خارج از محدوده جغرافیایی سنتی مورد توجه سرمایه‌گذاران خطرپذیر واقع شدند و این روش امکان برقراری ارتباط آنلاین با سرمایه‌گذاران را از طریق اینترنت در سراسر جهان فراهم می‌کند.

۳. سرمایه‌گذاری جسورانه برای همه مفید نیست:

با اینکه هر ساله هزار سرمایه‌گذاری جدید در استارت‌آپ‌ها انجام می‌شود، با این حال تعداد موجود سرمایه‌گذاران خطرپذیر به ازای تعداد تمامی کسب و کارهای نوپای موفق، کافی نیست. سرمایه‌گذاران خطرپذیر هنوز به کسب و کارهای تکنولوژی محور متعهد هستند، در نتیجه شرکت‌هایی که خارج از این قلمرو قرار دارند باید به دنبال راه‌های جایگزین برای تأمین بودجه باشند. من اغلب با سرمایه‌گذاران داخل و خارج از گروه تکنولوژی محور همکاری می‌کنم و می‌دانم که سرمایه‌گذاری جسورانه، تنها راه پیشرفت و رشد یک کسب و کار نیست. کسب و کارهای امروزی در مقایسه با ادوار گذشته و همراه با قانونی شدن حقوق تأمین مالی جمعی و گسترش روش‌های نوین و مبتکرانه برای بالا بردن بودجه راه‌اندازی، روش‌های بیشتری برای افزایش سرمایه دارند. درنهایت باید اذعان داشت که نقش سرمایه‌گذاری جسورانه به‌عنوان نیروی محرکه، پشت سر بسیاری از کسب و کارهای موفق دیده می‌شود.

منبع: forbes/modirinfo

تقویت می‌کند و انگیزه افرادی را که با شما کار می‌کنند افزایش می‌دهد. گنجاندن پیام‌ها در دل یکدیگر: استراتژی کلی سازمان شاید با پیام اصلی‌ای که شرکت قصد انتقالش را دارد تفاوت داشته باشد. به عنوان مثال، شاید هدف اصلی این باشد که محیط کاری انعطاف‌پذیری ایجاد کنیم که بتواند به نیازهای متغیر بازار به خوبی پاسخگو باشد، اما تا زمانی که کارمندان سازمان ناپایداری را نپذیرند، نمی‌توانند این پیام را دریافت کنند.

به همین دلیل، پیام اصلی باید در رابطه با اصلی‌ترین دغدغه شرکت باشد. (در مثال بالا نیاز برای پذیرش ناپایداری) زمانی که مشخص شد افراد اولین پیام مهم را به خوبی دریافت کردند نوبت به انتقال پیام دوم یعنی انعطاف‌پذیرتر کردن سازمان می‌رسد. زمانی که کارمندان از مفهوم ناپایداری برای توجیه تصمیمات خود یا تعریف داستان‌های موفقیتی که به این موضوع مربوط می‌شود استفاده کنند، می‌توانیم متوجه شویم که مفهوم ناپایداری را به خوبی درک کرده‌اند.

کارمندان تمامی سطوح را درگیر کنید:

گاهی اوقات این تمایل در سازمان وجود دارد که برقراری ارتباط از مقامات بالا به افراد پایین صورت بگیرد، زیرا معمولاً این مدیران سازمان هستند که اهداف را مشخص می‌کنند و اطلاعات مربوط به نحوه عملکرد سازمان را منتقل می‌کنند. اما، به خوبی می‌دانیم که افرادی که در تمامی سطوح سازمان قرار دارند باید به طور یکسان ناپایداری را بپذیرند.

در استراتژی «تأکید و کشف»، مکالمه به صورت دوطرفه انجام می‌شود. این هدف زمانی به بهترین شکل ممکن تحقق می‌یابد که استراتژی، افراد تمامی سطوح سازمان را درگیر کند. یکی از راه‌های انجام این کار برگزاری مرتب جلسات همگانی اطلاع‌رسانی است تا مدیران سازمان بتوانند پیام اصلی را به تمامی کارمندان منتقل کنند. در این جلسات به افراد این امکان را بدهید که سؤالات خود را مطرح کنند، درک خود را افزایش داده و بازخورد ارائه دهند.

پیش‌دستی کنید و به مقاومت‌های احتمالی پاسخ بدهید:

برای خیلی از افراد، پذیرفتن ناپایداری به علت ناشناخته بودن دشوار است. معمولاً این حس به آنها دست می‌دهد که کنترل از دست‌شان خارج شده است. برای مقابله با این موضوع، این استراتژی باید تکرانی‌های آشکار و پنهانی را که ممکن است به مقاومت در پذیرش ناپایداری تبدیل شوند پیش‌بینی کند.

گاهی پاسخ شما می‌تواند به سادگی تغییر دادن کامل مفهوم باشد. به عنوان مثال، وقتی به این فکر می‌کنید که «در صورتی که افراد این موضوع را به عنوان یک حقیقت بپذیرند، من نمی‌توانم هیچ نوع پیش‌بینی انجام دهم»، بگویید «ما نمی‌دانیم خواسته‌ها برای این محصول جدید چه خواهند بود، اما شما را در جریان قرار خواهیم داد.»

با برنامه‌ریزی به طور مرتب در مورد آینده صحبت کنید:

در نهایت، کلامیت، دیکاچ و کشمن بر اهمیت مورد بحث قرار دادن آینده به صورت منظم و مرتب تأکید کردند. وقتی آنها در حال تحقیق بودند به این نتیجه رسیدند که مدیران و کارمندان در طول بحث‌ها تکرانی‌های مشابهی را بارها و بارها تکرار می‌کردند: مهم‌ترین تکرانی آنها در رابطه با امنیت شغلی و فعالیت‌های شرکت در آینده بود.

جالب است بدانید، با اینکه در مواقع ناپایداری افراد بیشتر از هر چیزی نگران امنیت شغلی‌شان بودند اما در عین حال بیشتر از همیشه به فعالیت‌های آینده شرکت علاقه نشان می‌دادند و همین‌طور که کم‌کم ناپایداری را می‌پذیرفتند، پیش‌بینی‌های مربوط به فعالیت‌های آینده شرکت را تحت نظر قرار می‌دادند. درست به همان شکلی که ما گزارش‌های هواشناسی را دنبال می‌کنیم تا برای آخر هفته خود برنامه‌ریزی کنیم.

منبع: chetor

مدیران بر مسائل کلیدی که به موفقیت سازمان وابسته هستند تمرکز می‌کنند، اما در عین حال به واکنشی که افراد به این مسائل نشان می‌دهند نیز توجه می‌کنند. این مکالمه دو طرفه به مدیران کمک می‌کند تا سوءتفاهمات را شناسایی و برطرف کنند و به مواعی که شاید تا قبل از این نادیده گرفته شده بودند رسیدگی کنند.

۵. شناسایی و پاسخ دادن

این استراتژی بر تکرانی‌های اعضای تیم تمرکز می‌کند. مدیران در این روش به تکرانی‌های اعضای تیم رسیدگی می‌کنند و به شایعات و اطلاعاتی که درز پیدا کرده پاسخ می‌دهند. با اینکه در این استراتژی، تمرکز بر تکرانی‌های کارمندان است، ولی مدیران نباید فراموش کنند که کارمندان در موقعیتی نیستند که بتوانند مسائل بحرانی را تشخیص بدهند.

مثلت مخوف

«مثلت مخوف» زمانی رخ می‌دهد که شرکت‌ها بر استراتژی‌ای که ترکیبی است از «شلیک بدون هدف» و «حفظ و امتناع» تکیه می‌کنند. آنها بدون اینکه پیام اصلی خود را مشخص کنند، کارمندان را با اطلاعات بمباران می‌کنند و سپس از صحبت کردن در مورد مسائل شرکت مانند بازسازی ساختار شرکت یا تعدیل نیرو در آینده، تا زمانی که واقعا مجبور شوند اجتناب می‌کنند، زیرا نمی‌خواهند کارمندان را بی‌جهت ناراحت کنند.

این کار موقعیتی متناقض ایجاد می‌کند که در آن مدیران تمامی اطلاعاتی که کارمندان ممکن است نیاز داشته باشند را در اختیارشان قرار می‌دهند اما در عین حال مهم‌ترین مسائلی که برای کارمندان اهمیت دارند را از آنها مخفی نگه می‌دارند. در نتیجه فضای بی‌اعتمادی و ناراضیاتی ایجاد می‌شود و در نهایت به تشکیل «مثلت مخوف» می‌انجامد. وقتی این وضعیت ایجاد شود تا مدت‌ها باقی می‌ماند، زیرا هم مدیران و هم کارمندان متوجه نیستند که در محیطی ناپایدار مشغول به فعالیتند. مدیران تمایلی ندارند اعتراف کنند که خیلی چیزها را نمی‌دانند. کارمندان باید این موضوع را بپذیرند که در محیطی که به سرعت در حال تغییر است، خیلی چیزها را نمی‌توان با قطعیت دانست.

مؤثرترین راه برای مقابله با این وضعیت، به‌کارگیری استراتژی تأکید و کشف برای منتقل کردن این پیام است که کارمندان باید این ناپایداری را که بر اهداف سازمان تأثیر می‌گذارد بپذیرند.

در میان گذاشتن وضعیت ناپایدار با استفاده از «تأکید و کشف»

۵ نکته مهم زیر برای در میان گذاشتن ناپایداری توسط استراتژی «تأکید و کشف» اهمیت دارند:

تکرار کنید؛

پیام‌ها را در دل هم بگنجانید؛

کارمندان تمامی سطوح سازمان را درگیر کنید؛

مقاومت‌ها را پیش‌بینی کنید و به آنها پاسخ بدهید؛

برای اینکه مرتباً درباره آینده صحبت کنید برنامه‌ریزی کنید.

تکرار:

طبق نظریه کلامیت، دیکاچ و کشمن، مدیران معمولاً نمی‌دانند چند بار باید پیامی را منتقل کنند تا تمامی افراد سازمان آن را دریافت کنند. تکرار پیام احتمال اینکه همه افراد در سازمان پیام را دریافت کنند افزایش می‌دهد. سخنرانی‌ها، جلسات، یادداشت‌ها و ایمیل‌ها و حتی رسانه‌های اجتماعی همگی روش‌های مفیدی برای این هستند که مطمئن شویم پیام شنیده می‌شود.

به عنوان بخشی از این مرحله، باید به روش‌های هوشمندانه و متفاوت برای منتقل کردن پیام اصلی فکر کنید. اگر می‌خواهید افراد ضرورت پذیرفتن تغییرات را درک کنند، می‌توانید داستان‌های موفقیت تیم‌هایی که این کار را کرده‌اند با آنها در میان بگذارید. این کار پیام اصلی‌تان را

ابتدا، خبر بد. مردم از ناپایداری خوش‌شان نمی‌آید، بنابراین، در این دورهای که تغییرات به سرعت رخ می‌دهند، اینکه بدانیم چطور آنها را مطلع نگه‌داریم کار دشواری است، اما تنها چیزی که در مورد آن اطمینان داریم این است که «بی‌خبری به معنای خوش‌خبری نیست.»

اگر در صنعتی که دائماً در حال تغییر است فعالیت دارید و با افراد تیم‌تان در مورد فرصت‌های موجود صحبت می‌کنید، ممکن است بعضی از افراد منظور شما را این‌طور متوجه شوند که شما تعهداتی برای آینده می‌دهید و در نتیجه زمانی که این تعهدات به نتیجه نرسند، شما را مسئول خواهند دانست. با این حال، اگر تا زمانی که در مورد نتیجه‌ای مطمئن نشده‌اید حرفی زنید، احتمال دارد این تصور در بین کارمندان ایجاد شود که شما اطلاعات را از آنها مخفی نگه داشته‌اید، و در نتیجه به شایعات روی خواهند آورد و به احتمال زیاد اطلاعات اشتباه دریافت خواهند کرد. از این هم بدتر، اگر برای مدت طولانی انتقال اطلاعات را به تأخیر بیندازید، افراد تصور خواهند کرد شما بی‌اطلاع و غیرحرفه‌ای هستید، زیرا اینطور به نظر می‌رسد که به جای اینکه جایگاه خود را به درستی مشخص کنید، در دقیقه ۹۰ و تحت فشار واکنش نشان می‌دهید.

مشاورین برقراری ارتباط فیلیپ کلامپیت (Phillip Clampitt)، رابرت دیکاک (Robert DeKoch) و توماس کشمن (Thomas Cushman) واژه «سه‌گانه مخوف» را برای موقعیتی به کار برده‌اند که کارمندان فکر می‌کنند مدیر شرکت به این دلیل که اطلاعات را نزد خود نگه می‌دارد فرد ضروری است، یا احق است چون نمی‌داند چه اتفاقی در حال رخ دادن است یا بی‌عرضه است چون تا آخرین لحظه نمی‌دانسته چه واکنشی از خود نشان بدهد.

خبر خوب این است که آنها به این نتیجه رسیده‌اند که چطور می‌توان از گسترش این «فضای سستی» اجتناب کرد. در این مقاله می‌خواهیم توصیه‌های آنها را بازگو کنیم و ببینیم چطور می‌توانید فضای ارتباطی مثبتی در سازمان خود به وجود آورید؛ فضایی که ناپایداری را به بهانه‌ای برای موفقیت تبدیل می‌کند.

انواع استراتژی‌های برقراری ارتباط

کلامیت، دیکاچ و کشمن در مقاله‌شان تحت عنوان «A Strategy for Communicating About Uncertainty» پنج استراتژی برقراری ارتباط را که معمولاً شرکت‌ها از آنها استفاده می‌کنند مشخص کردند:

۱. حفظ و امتناع

مدیران شرکت فقط زمانی که لازم باشد اطلاعات را منتقل می‌کنند؛ زیرا تصور می‌کنند اعضای تیم‌شان تصویر بزرگ و کلی را درک نمی‌کنند و در این مورد به آنها اعتماد ندارند. در این رویکرد، آنها رازداری را سرلوحه کار خود قرار می‌دهند و در نتیجه به شایعات و حتی ناراضیاتی در شرکت دامن می‌زنند.

۲. شلیک بدون هدف

مدیران تمامی اطلاعات را در اختیار اعضای تیم‌شان قرار می‌دهند و شناسایی پیام‌های مهم را به آنها می‌سپارند. متأسفانه، مردم عادت دارند فقط به بخشی از پیام که با علائق شخصی‌شان سازگار است تمرکز کنند و حجم زیاد اطلاعات آنها را گیج می‌کند.

۳. در میان گذاشتن و متقاعد کردن

مدیران فقط اطلاعات کلیدی را با کارمندان در میان می‌گذارند و رویکردشان را به آنها القا می‌کنند. این استراتژی نوعی مکالمه یک‌طرفه است که اعضای تیم را به صورت غیرفعال در جایگاه دریافت‌کننده پیام قرار می‌دهد. در این روش خبری از بازخورد نیست و در نتیجه اعضای تیم نسبت به پیامی که دریافت کرده‌اند، تردید دارند.

۴. تأکید و کشف کردن

هیأت موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی

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

برابر رای ۱۴۴۴/۱۰/۰۴۱۰۳۰۱۳۹۷۶ مورخ ۹۷/۹/۲۵ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی ملک فشم تصرفات مالکانه بلامعارض آقای رضا رجب بلوکات به شماره شناسنامه ۲۵ دارای کد ملی ۰۴۵۳۱۳۳۱۱۸ صادره از حوزه ۵ شمیران فرزند محمد در ششدانگ یک قطعه زمین به مساحت ۳۷۹/۶۳ متر مربع مفروز از پلاک ۲۵۶ فرعی از سنگ ۱۸ اصلی واقع در دربندسر رودبار قصران بخش ۱۱ تهران مستند به سند تقسیم نامه عادی مورخ ۷۰/۶/۶ فیما بین وراث مرحوم محمد رجب بلوکات محرز گردیده است لذا به منظور اطلاع عمومی مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم نمایند و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به این اداره تسلیم نمایند و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مرجع قضایی تقدیم و گواهی اخذ و تحویل اداره ثبت نمایند بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور وعدم وصول اعتراضی سند مالکیت طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

نوبت چاپ اول: ۹۷/۱۰/۱۵ نوبت چاپ دوم: ۹۷/۱۰/۳۰

عبدل زاده- کفیل اداره ثبت اسناد و املاک فشم

م.الف ۱۹۶۸۹

هیأت موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی

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

برابر رای شماره ۱۶۱۳/۱۰۷۸۰۰۳۰۱۳۹۷۶ مورخ ۹۷/۹/۲۰ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک یافت آباد تهران تصرفات مالکانه بلامعارض آقای حسین بیاتلو فرزند علی به شماره شناسنامه ۷۸۷ صادره از خداینده در ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی در آن به مساحت ۱۴۴/۸۲ متر مربع در قسمتی از پلاک ۱۳۹۷ فرعی از ۲ اصلی مفروز و مجزی شده از پلاک اصلی مذکور واقع در بخش ۱۲ تهران خریداری از مالک رسمی آقای حسین ظهره وند محرز گردیده است لذا به منظور اطلاع عمومی مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید، ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض، دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

نوبت چاپ اول: ۹۷/۱۰/۱۵ نوبت چاپ دوم: ۹۷/۱۰/۳۰

م.الف ۱۹۶۹۸ غلامرضا غضنفری- رئیس ثبت اسناد و املاک یافت آباد تهران



مفقودی

کارت هوشمند ناوگان به شماره کارت ۲۳۴۹۶۸۰ متعلق به کامیون بنز به شماره شهرداری ۱۸۵۵۲۹ ایران ۸۷ تعویض پلاک به شماره ۴۹۷۴۹۶ ایران ۸۷ مفقود گردیده و فاقد اعتبار است.

زنجان

آگهی مفقودی

سند مالکیت ویرگ سبز خودرو سواری پژو ۴۰۵ جی ال ایکس آی ۱/۸ مدل ۸۹ به رنگ نقره ای - متالیک به شماره انتظامی ایران ۵۱ ۲۸۶ س ۳۳ به شماره موتور ۱۲۴۸۹۰۴۰۵۳۲ شماره شاسی NAAMO۱CA۴AE۸۶۷۵۶۲ به نام شما کریمی مفقود واز درجه اعتبار ساقط می باشد .

آگهی برگزاری مجمع فوق العاده نوبت سوم و مجمع عادی نوبت اول کانون بازنشستگان شهرستان رباط کریم

بدینوسیله از اعضای کلون مذکور دعوت می گردد در جلسه مورخ ۹۷/۱۱/۲۳ روز سه شنبه ساعت ۱۰ صبح برگزار می گردد حضور به هم رسانند. آدرس: رباط کریم- تقی آباد- بلوار شاهد ۲۸- جنب عکاسی خاطره حسینیه قمر بنی هاشم دستور جلسه

۱- تصویب اساسنامه جدید ۲- گزارش عملکرد هیأت مدیره ۳- گزارش خزانه دار ۴- گزارش بازرسی ۵- انتخاب اعضای اصلی و علی البدل هیأت مدیره و بازرسی

شهبازی- رئیس کانون بازنشستگان و مستمری بگیران شهرستان رباط کریم

۲۱۵

حضر وراثت

آقای حسن نجفی به شماره شناسنامه ۰۱۰۶۰۲۹۹۰۹۵۲۵ مطلق دادخواست تقدیمی به کلاسه پرونده ۹۸/۱۷/۹۷ از این شعبه درخواست گواهی حضر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان ام لیلی مختارزاده به شماره شناسنامه ۰۵۲۴۰۲۹۹۰۵۲۴ در تاریخ ۱۳۹۷/۹/۹ اقامتگاه دائمی خود بنبرد زندگی گفته و ورثه حین فوت آن مرحوم منحصر است به: ۱- حسن نجفی زن ش ۰۲۹۹۰۹۵۲۵ ت ت ۶۰۲۹۹۰۱۳۵۷/۱/۱ صادره از مهربان پسر متوفی ۲- اکبر نجفی ش ش ۰۲۹۹۰۱۸۲۶۸۶ ت ت ۱۶۵۰/۱۳۵۰/۵۴۴ صادره از سراب پسر متوفی ۳- بیوک نجفی ش ش ۰۲۹۹۱۰۷۰۱ ت ت ۱۳۶۲/۶/۱۱ صادره از سراب پسر متوفی ۴- فقیل نجفی ش ش ۰۲۹۹۹۸۲۰۵۲ ت ت ۱۳۶۴/۳/۱۵ صادره از سراب پسر متوفی ۵- فاطمه نجفی ش ش ۱۳۹۱/۱۸/۱۶۷۷۵ ت ت ۱۳۶۷/۱۱/۲۳ صادره از رباط کریم دختر متوفی ۶- زهرا نجفی ش ش ۶۰۵۹ ت ت ۱۳۶۷/۱۱/۲۳ صادره از رباط کریم دختر متوفی و مرحوم ورثه دیگری ندارد اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را به استناد ماده ۳۶۱ قانون امور حسبی در یک نوبت آگهی می نماید تا هر کس اعتراضی دارد و یا وسیله های از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر آگهی ظرف مدت یک ماه به این شعبه تقدیم دارد و الا گواهی مربوط صادر خواهد شد.

رئیس شعبه هفده شورای حل اختلاف مجتمع شماره ۱۷ تهران

۲۱۸

آگهی رای هیات قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

برابر آراء صادره هیات تعیین تکلیف مستقر در ثبت اسناد و املاک شهرستان سمنجن تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضیان ذیل تایید گردیده لذا بدین وسیله مشخصات املاک در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز جهت اطلاع عموم آگهی می گردد در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضیان اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی و در روزستاها از تاریخ اعلانی در محل تا مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم نمایند و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به این اداره تسلیم نمایند و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مرجع قضایی تقدیم و گواهی اخذ و تحویل اداره ثبت نمایند بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور وعدم وصول اعتراضی سند مالکیت طبق مقررات صادر خواهد شد صدور سند مالکیت مانع مراجعه متضرر به دادگاه نیست

تاریخ نوبت اول: ۹۷/۱۰/۱۸ تاریخ نوبت دوم: ۹۷/۱۰/۳۰

ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی بنام محمد شریف اسلانی پسر فرزند عبدالرحیم شماره شناسنامه ۱۷۶۳ صادره مریوان کد ملی ۳۸۲۰۷۶۳۶۷۸ تحت پلاک ۲۴۰ فرعی از ۱۹ اصلی بخشی ۱۱ به مساحت ۱۰۱۲۴ متر مربع، به آدرس سمنجن روستای تور ورت مشهور به درو رتیی ثبت منطقه یک سمنجن بهنام فیلاد - م.الف ۸۶۰۴

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

برابر رای شماره ۰۲۹۹۰۳۷۹۹/۳۰۱۰۶۰۰۱۳۹۷۶ مورخ ۹۷/۹/۲۵ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک ورامین تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی خاتم مهری گوهرزی فرزند رمضان شماره شناسنامه ۵۰۵ صادره از بروجرد در ششدانگ یکپلاکخانه به مساحت ۵۸۷/۰۷ متر مربع پلاک شماره ۱۵۸ فرعی از ۱۰۵ اصلی واقع در قریه کینه گل ورامین از مالکیت محمد قلی جنگلی و بقیه مالکین مشایخی برابر جریان ثبتی ۱۴۱۲ مورخ ۹۷/۲/۱۱ و نامه ثبت احوال ۱۶۱۱۴۲۶۸۰ مورخ ۹۷/۹/۱۷ محرز گردیده است لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه از تاریخ تسلیم اعتراضی دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند بدیهی است در صورت نقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۷/۱۰/۱۵ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۷/۱۰/۳۰

م.الف محمد رحیم پوررامینی - رئیس ثبت اسناد و املاک

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

برابر رای شماره ۰۱۲۷۱/۳۰۱۰۳۰۱۳۹۷۶ مورخ ۱۳۹۷/۰۵/۲۷ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک بهارستان تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای قدرت اسدی فرزند فرح شماره شناسنامه ۶۵۶ صادره از هشتگرد نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی در آن به مساحت ۱۲۰/۲۶ متر مربع در قسمتی از پلاک ۲۲۴ فرعی از ۱۲۵ اصلی واقع در تهران حوزه ثبتی شهرستان بهارستان خریداری از مالک رسمی آقای هاشم کوهپهائی محرز گردیده است لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض، دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ نوبت اول: ۱۳۹۷/۱۰/۳۰ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۳۹۷/۱۱/۱۵

رئیس ثبت اسناد و املاک- عابدین نوری شیرازی

۱۹۸

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

برابر رای شماره ۰۲۹۹۰۳۰۱۰۳۲۰۰۱۳۹۶۰ مورخ ۱۳۹۶/۰۶/۱۱ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک بهارستان تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای خیرالله آفری فرزند سعیدانلی شماره شناسنامه ۲ صادره از کلالستان نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی در آن به مساحت ۹۲/۷۲ متر مربع در قسمتی از پلاک ۴۵ فرعی از ۱۲۱ اصلی واقع در تهران حوزه ثبتی شهرستان بهارستان خریداری از مالک رسمی خاتم فاطمه دهقانی محمدیادی محرز گردیده است لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراضی دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۳۹۷/۱۰/۳۰ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۳۹۷/۱۱/۱۵

رئیس ثبت اسناد و املاک- عابدین نوری شیرازی

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

برابر رای شماره ۰۲۹۹۰۳۰۱۰۳۲۰۰۱۳۹۶۰ مورخ ۱۳۹۶/۰۷/۱۵ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک بهارستان تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای خیرالله آفری فرزند سعیدانلی شماره شناسنامه ۲ صادره از کلالستان نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی در آن به مساحت ۹۲/۷۲ متر مربع در قسمتی از پلاک ۴۵ فرعی از ۱۲۱ اصلی واقع در تهران حوزه ثبتی شهرستان بهارستان خریداری از مالک رسمی خاتم فاطمه دهقانی محمدیادی محرز گردیده است لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراضی دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۳۹۷/۱۰/۳۰ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۳۹۷/۱۱/۱۵

رئیس ثبت اسناد و املاک- عابدین نوری شیرازی

آگهی حضر وراثت

آقای رضا شهبی به شماره شناسنامه ۱۵۹۰۱۰۸۵۵ مطلق دادخواست تقدیمی به کلاسه پرونده ۹۷-۳-۸۷۰ از این شعبه درخواست گواهی حضر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان ملک اشتر شهبی به شماره شناسنامه ۶ در تاریخ ۸۰/۱۱/۲۰ اقامتگاه دائمی خود بنبرد زندگی گفته و ورثه حین فوت آن مرحوم منحصر است به: ۱- رضا شهبی ش ش ۱۵۹۰۱۰۸۵۵ ت ت ۱۳۶۸ صادره از هشتگرد فرزند (پسر) ۲- جلال شهبی ش ش ۶۵۵ ت ت ۱۳۶۴ صادره از هشتگرد فرزند دختر ۳- حسین شهبی ش ش ۳۴۴ ت ت ۱۳۵۴ صادره از چارولیمانی فرزند پسر ۴- علی شهبی ش ش ۱۰۰۸ ت ت ۱۳۶۶ صادره از هشتگرد فرزند پسر ۵- محمد شهبی ش ش ۶۳۶۰۰۹۳۰۶۵ ت ت ۱۳۷۰ صادره از چارولیمانی فرزند پسر ۶- رفیع شهبی ش ش ۶۵۴ ت ت ۱۳۶۲ صادره از هشتگرد فرزند دختر ۷- فیهیه شهبی ش ش ۳۴۴ ت ت ۱۳۵۴ صادره از هشتگرد فرزند دختر ۸- فرنگیس شهبی ش ش ۸۳ ت ت ۱۳۳۰ صادره از هشتگرد همسر و مرحوم ورثه دیگری ندارد اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را بااستناد ماده ۳۶۱ قانون امور حسبی در یک نوبت آگهی می نماید تا هر کس اعتراضی دارد و یا وسیله های از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر آگهی ظرف مدت یکماه به این شعبه تقدیم دارد و الا گواهی مربوط صادر خواهد شد.

رئیس شعبه سوم شورای حل اختلاف مجتمع شماره یک بهارستان

۲۱۴

آگهی مزایده اموال غیر منقول (اسناد رهتی)

آگهی مزایده اموال غیر منقول پرونده اجرائی ۹۲۰۰۰۷۵ ورامین به موجب پرونده اجرائی کلاسه ۹۲۰۰۰۷۵ له بانک سپه علیه آقای بهرام پورپور، ششدانگ یک باب دامداری به مساحت بیست و دو هزار متر مربع به پلاک ثبتی شماره یکمصد و چهار فرعی از نود اصلی واقع در بخش بهنام وسط ورامین که سند مالکیت آن ذیل شماره ۷۴۷۷۱ صفحه ۴۶ دفتر ۸۰ به نام آقای بهرام پورپور ثبت و صادر گردیده است و محدود است به حدود شمالا در ده قسمت اول تا هفتم به طولهای ۴۱ و ۴۱ و ۱۳/۲۰ و ۱۷/۲۰ و ۱۷/۲۰ و ۲۵/۴۰ متر و هشتم و نهم که شرقی است به طولهای ۱۸ و ۱۹ متر و دهم به طول ۲۵/۴۰ متر دیوارپست به باقی مانده شرقا در چهار قسمت به طولهای ۳۷/۲۵ و ۰/۴۰ و ۱۸/۵ و ۸ متر دیواری است به اراضی باقیمانده جنوبا در چهارده قسمت به طولهای ۲۲ و ۱۵/۵ و ۱۵/۴۰ و ۷/۵ و ۱۹/۳۰ و ۳۶/۱۳ و ۸/۳۰ و ۹ و ۲۱ و ۷/۵ و ۲۲/۷۰ و ۳۵/۹۰ متر به طور متکسر دیوارپست به باقی مانده اراضی دمزآباد غربا در پنج قسمت به طولهای ۲۵/۸۰ و ۳/۵ و ۳/۵ و ۲۹/۸۰ و ۳/۵ و ۲۹/۸۰ متر درب و دیوارپست به جاده اصلاحی، توصیف اجمالی ملک طبق نظر کارشناسی رسمی ملک مذکور در ورامین- روستای دمزآباد، بعد از انقضازاده - سمت جیب کاتل آبرسنی- دامداری پورپور واقع می باشد که با قیمتی حدود بیست سال در قطعه زمینی با اعیانهایی موجود در عرصه ای به مساحت بیست و دو هزار مترمربع به صورت محصور که در آن آبیه و تأسیساتی مشتمل بر ساختمانی یک طبقه با بنای مصالح ساختمانی و محوطه ساری جلوی آن عنوان خانه سرایداری و اسکلت فلزی بدون دیوار با سقف و ورق فلزی و کف سیمانی به صورت بهارپند- ساختمانی با بنای مصالح ساختمانی درب و پنجره فلزی عنوان سالن شیردوشی- بنای ساختمانی و محوطه ساری مخصوص جلوی آن عنوان باکس نگهداری گوساله- بنای ساختمانی با اسکلت فلزی سقف تیر آهن عنوان تیر علوفه و تجهیزات- بنای احداثی با اسکلت فلزی محل نگهداری دام- بنای احداثی با اسکلت فلزی عنوان خانه کارگری و همچنین استخر ذخیره آب شرب دامداری و چاه نیمه عمیق و منبع آب هوایی- ضمنا دامداری مورد نظر دارای تشعشعات آب و برق سه فاز و گاز شهری می باشد و حسب اظهارات ملک در تصرف ملک است که کل ملک موصوف طبق گزارش کارشناسی رسمی به مبلغ نه میلیارد و نهصد و پنجاه میلیون ریال ارزشیابی و گردیده است ملک ملک خود را طبق سند رهتی ۲۱۷۲۷ مورخ ۱۳۸۵۰۹/۰۶ در قبال مبلغ دو میلیارد و دویست میلیون ریال بابت اصل وام به انضمام سود روزشمار در رهن بانک سپه قرار داده ولیکن نسبت به پرداخت بدهی خود اقدامی ننموده است لذا به درخواست بستانکار بانک سپه عملیات اجرایی ادامه و ملک مورد وثیقه به پلاک ثبتی فوق الذکر توسط کارشناسی رسمی به شرح فوق ارزشیابی و پلاک فوق از ساعت ۱۱ الی ۱۲ مورخ بیست و هفتم بهمن ماه سال یکپهزار و سیصد و نود و هفت در اداره اجرائی اسناد رسمی ورامین واقع در ورامین- خیابان سینما- اداره ثبت اسناد و املاک ورامین واحد اجرا از طریق مزایده به فروش می رسد. مزایده از مبلغ آراضی به مبلغ نه میلیارد و نهصد و پنجاه میلیون ریال شروع و به بالاترین قیمت پیشنهادی تقفا فروخته می شود لازم به ذکر است پرداخت بدهی قیامت مرصوبه به آب، برق، گاز اعم از حق تشعشع و یا حق اشتراک و مصرف در صورتی که مورد مزایده دارای آنها باشد و نیز بدهی های مالیاتی و عوارض شهرداری و غیره تا تاریخ مزایده اعم از اینکه رقم قطعی آن معلوم شده یا نشده باشد به عهده برنده مزایده است و نیز در صورت وجود سائر وجوه پرداختی بابت هزینه های فوق از محل مزاد به برنده مزایده مسترد خواهد شد. مزایده به حق مزایده تقفا وصول می گردد ضمنا چنانچه روز مزایده تعطیل رسمی گردد، مزایده روز اداری بعد از تعطیلی در همان ساعت و مکان مقرر برگزار خواهد شد. همچنین ملک مورد مزایده فاقد بیمه می باشد. تاریخ انتشار: ۱۳۹۷/۱۰/۳۰

رئیس اداره ثبت اسناد و املاک ورامین- محمد رحیم پور

۲۱۲

سازمان آگهی ما

۸۸۹۳۶۶۵۱

صرفه جویی ۳۲ میلیارد ریالی با رفع اشکال از ترانسفورماتور پست دزفول



از آن بهره برداری شد. وی گفت: این تعمیرات و بازگرداندن ترانس به شبکه صرفه جویی اقتصادی ۳۲ میلیارد ریالی برای شرکت به همراه داشت.

در جریان بازدید مسئولین محترم استان از شرکت تلفیق هنر قزوین به نمایندگی آقای آرش رنجبر رویکرد مدیریت اقتصاد کشور حمایت از صنایع دستی ایرانی

قزوین – مسعود زارع – بازدید مسئولین محترم استان ازجمله داود محمدی نماینده مردم قزوین و رئیس کمیسیون اصل ۹۰ مجلس شورای اسلامی و شفیع سرپرست فرمانداری محترم استان قزوین و معاون سازمان میراث فرهنگی استان قزوین از کافه شرکت تلفیق هنرقزوین به نمایندگی آقای آرش رنجبر،حمایت خود را به مجموعه شرکت تلفیق هنر در زمینه ایجاد همایش وسمینارها و برقراری سالن جلسات برای اعتبار بخشیدن به مجموعه اظهارداشتند.شرکت تلفیق هنر با حمایت از فروش تولیدات صنایع دستی ایرانی تولیدات آن را به بیش از هزار برابر تولید قبلی رسانده وهمچنین صادرات آن را به چندین برابر در طول سال افزایش داده است. باتوجه به اینکه تولید کننده و مصرف کننده هر دو می توانند از این بازار بزرگ و کمتر دیده شده ی ایران بهره بردار شوند و هر دو با این کار گردش مالی زیادی را در کشور بوجود خواهند آورد و از طرفی باخطر اینکه صنایع دستی ما در دنیا بی نظیر است براحتی از طریق بازارریالی شبکه ای میتواند به دیگر کشورها ورود کند و از این طریق شاهد

ارز آوری زیادی برای کشورمان می شود.پیرو فرامیاشات مقام معظم رهبری در زمینه تولید بیشتر صنایع دستی وهمینطور اهمیت صنایع دستی در رشد و پیشرفت کشور،آقای سید مرتضی مدیر عامل شرکت تلفیق مینا و خاتم هوشمند اقدام به ثبت شرکت با شماره ۴۹۸۴۴ در زمینه بازارریالی شبکه ای غیر هرمی است.از اهداف شرکت ایجاد اشتغال مستقل برای بازارایان افزایش میزان صادرات و فروش صنایع دستی کشور،افزایش تولید صنایع دستی و آشنایی خانواده های بیشتر در سراسر دنیا با صنایع دستی و بومی ایران حمایت از تولیدکنندگان صنایع دستی که طرف قرارداد میباشند.

مدیر کل کمیته امداد امام خمینی (ره) استان قم در بازدید از دفتر نمایندگی روزنامه خراسان در قم، اظهار کرد: توانمندسازی مددجویان مهمترین هدف این نهاد است

قم- خبرنگار فرصت امروز– مدیر کل کمیته امداد امام خمینی (ره) استان قم، با بیان برنامه ریزی برای رفع وابستگی مددجویان به کمک های کمیته امداد، توانمندسازی مددجویان را مهمترین هدف این نهاد دانست. اکبر میر شکار مدیر کل کمیته امداد امام خمینی (ره) در آستانه چهلمین سالگرد پیوزی انقلاب اسلامی ایران از نمایندگی روزنامه خراسان بازدید و ضمن گفتگویی صمیمانه، گزاریشی از اقدامات این نهاد در سالل جاری را ارائه داد. میر شکار در ابتدای سخنان خود ضمن تقدیر ویژه ازروزنامه خراسان در بازتاب اخبار و خدمات کمیته امداد امام خمینی (ره) در استان و سراسر کشور، اظهار کرد: افعال فعالیت های کارکنان این نهاد، خدمات رسانی به مددجویان و مراجعین به کمیته امداد امام خمینی (ره) است. مدیر کل کمیته امداد امام خمینی (ره) با بیان آماری از خانواده های تحت پوشش، گفت: در حال حاضر ۲۲ هزار و ۲۷۱ خانواده، مددجوی این نهاد هستند و با توجه به وضعیت و التهابات اقتصادی کشور تعداد مراجعین به مجموعه های کمیته امداد در سال جاری نسبت به سال گذشته و دوره های گذشته بیش از ۵۶ در صد افزایش یافته است و بیش از ۶۰ در صد این مراجعین نیز افرادی هستند که برای اولین بار برای آموری چون کمک های مقطعی، وام، کمک هزینه جهیزیه، ودیعه مسکن و هزینه های درمانی مراجعه کرده اند. میرشکار اهتمام کارکنان این مجموعه را جلب رضایت حداکثری نیازمندان عنوان و اضافه کرد: برنامه ریزی های لازم برای بهره برداری از تمام اعتبارات تخصیص یافته و نیز کمک های مردمی برای تأمین نیازهای مددجویان و مراجعین استفاده می شود.

استاندار ایلام :

ایلام در یک برنامه ۵ ساله از محرومیت خارج می شود

ایلام- هدی منصوری– استاندار ایلام گفت: استان ایلام در یک برنامه پنج ساله در بخش های مختلف از محرومیت خارج می شود. قاسم سلیمانی دشتکی اظهار داشت: در سال یک و نیم میلیارد دلار از مرز صادرات انجام می شود وی تصریح کرد: منطقه آزاد تجاری مهران در نهایت تصویب می شود. وی با اشاره به اینکه یک انقلاب در حوزه کشاورزی در حال اتفاق افتادن در استان ایلام است، تصریح کرد: حدود سه هزار و ۲۵۰ میلیارد تومان در این دولت در حوزه آب و خاک و کشاورزی هزینه شده است. وی گفت: یک برنامه ۵ ساله لازم است تا ایلام از محرومیت خارج شود، در ایلام بایست فرش قرمز برای سرمایه گذاران پهن کنیم. وی با اشاره به اینکه مهمترین دستاورد انقلاب اسلامی استقلال آزادی و جمهوری اسلامی بوده افزود: در اوایل انقلاب پزشکان هندی و پاکستانی در ایلام بودند اما امروز بیش از ۵۰۰ پزشکی ایرانی و ایلامی در استان خدمت می کنند. سلیمانی دشتکی اظهار داشت: در زمان طاغوت تنها یک دانشکده با حدود ۱۰۰ دانشجو در ایلام وجود داشت اما امروز بیش از ۳۰ هزار دانشجو در دلشگاه های استان مشغول به تحصیل هستند. وی با اشاره به اینکه پروژه پتروشیمی دهلران فعال شده است، گفت: ۱۰۸ هزار هکتار به زمین های آبی استان اضافه می شود. استاندار ایلام گفت: حدود ۵۰ تا ۶۰ هزار هکتار زمین آبی تا پایان سال جاری آماده بهره برداری خواهد شد و مابقی در سال آینده آماده می شود.

در جلسه ارزیابی شرکت گاز استان سمنان در دومین دوره جایزه سرآمدی و بهبود مستمر شرکت ملی گاز عنوان شد: شرکت گاز استان سمنان؛ سازمانی پیشرو در استقرار مدل تعالی سازمانی(EFQM)



هرچه بهتر ماموریت های مورد نظر، چندین سال است که با تعریف و اجرای پروژه های بهبود، در مسیر تحول و در راستای انجام سال جاری نیز حرکت در این مسیر را با حضور در دومین دوره جایزه سرآمدی و بهبود مستمر شرکت ملی گاز، پیگیری نموده است. مدیر تعالی شرکت گاز استان سمنان با اشاره به اقدامات شایسته این شرکت برای کسب موفقیت در این جایزه گفت: از آنجایی که حرکت در مسیر تعالی یک فعالیت تیمی است که می بایست جامعیت آن به اندازه کل سازمان باشد، لذا نزدیک به نیمی از کارکنان در ارکان و لایه های مختلف شرکت در چارچوب کار گروه های تعریف شده بصورت مستقیم در آماده سازی و انعکاس عملکرد شرکت به تیم های ارزیابی نقش داشته و سایر کارکنان نیز در قالب تیم های پشتیبان و در بخش های وظیفه ای نقش آفرین بوده اند. شعبانی افزود: شرکت گاز استان سمنان در دی ماه ۹۷ میلان شش نفر از ارزیابان حرفه ای جایزه ی مذکور بود که بر اساس منطق RADAR و با مطالعه استراتژی ها، اهداف و برنامه های گاز استان، و نیز بررسی نتایج حاصله، طی مدت ۴ روز شرکت را بر اساس معیارهای ۹ گانه مدل EFQM مورد ارزیابی حرفه ای قرار داده و همچنین با حضور در واحدهای ستادی، عملیاتی و ادارات گاز شهرستانی میزان تعمیق و جاری سازی مدل را در ارکان و لایه های مختلف شرکت مورد بررسی قرار دادند.

برگزاری مانور زلزله در شهرستان دلیجان و مقابله بابحران و حوادث مرتبط با گاز طبیعی

اراک- مینور رستمی – به گزارش روابط عمومی شرکت گاز استان مرکزی همزمان با روزچهارشنبه هفتم آذر ماه سال جاری راس ساعت ۸ صبح مانور اختصاصی زلزله و خطرات احتمالی در هنگام وقوع زلزله با حضور فرماندار شهرستان دلیجان اعضای ستاد بحران بروسای ادارات شهرستان و دیگر مسئولین شهر ورییس و اکیپ امداد وتعمیرات اداره گاز ناحیه دلیجان به همراه تجهیزات مقابله با بحران و همچنین رییس پدافندغیرعامل ومدیریت بحران شرکت گاز استان مرکزی در شهرستان دلیجان برگزار گردید. برپایه این گزارش این مانور که جهت آمادگی هرچه بیشتر نیروهای امدادی شهرستان انجام پذیرفت طبق زمان بندی اعلام شده توسط ستاد بحران شهرستان به محض اعلام وقوع زلزله اکیپ امداد و تعمیرات ناحیه در محل حاضر شده و پس از حضور، شیر اصلی گاز ورودی به منطقه مورد وقوع زلزله را بسته و سریعاً گاز داخل لوله تخلیه گردیده و همچنین مپار و اطفاء حریق ایجاد شده ناشی از شکستگی لوله های موجود انجام شده و پرسنل اداره گاز به صورت موردی با مراجعه به درب منازل مشترکین از صحت قطع گاز ورودی به منازل آنها اطمینان حاصل نموده وموارد احتمالی حوادث و اتفاقات مرتبط با گاز طبیعی در هنگام وقوع زلزله از قبیل رسیدگی به اشغالات مشترکین در مدت زمان لازم برگزار گردید و پس از انجام اقدامات اولیه و رفع خطرات ناشی از زلزله مرتبط با گاز طبیعی پروژه ترمیم و تعمیرات خطوط آسیب دیده شهری در دستور کار قرار گرفته و پرسنل تعمیرات ناحیه فوراً نسبت به رفع مشکلات خطوط آسیب دیده با در نظر گرفتن رعایت نکات ایمنی و کسب صحت و اطمینان از سلامت خطوط اقدام نمودند.

ایران زرسپین

وزیر راه و شهرسازی در سفر به بوشهر خبر داد:

۷۰۰ کیلومتر بزرگراه در کشور افتتاح می‌شود



پیروزی انقلاب اسلامی ۷۰۰ کیلومتر پروژه بزرگراهی در استان‌ها تا اواسط بهار افتتاح می‌شود که خدمات بزرگ و تأثیرگذار برای ایمنی و رفاه مردم محسوب می‌شود. اسلامی بیان کرد: در این راستا نیز پروژه‌های ریلی در مسیرهای برون مرزی و دو استان در ایام

بدون مشورت با دامپزشکی؛

دامداران از خرید و مصرف بی رویه دارو برای دام‌های خود پرهیز کنند



داروخانه در دفتر ثبت روزانه از طریق برنامه نرم افزاری، کنترل کلیه مستندات تا یکسال قبل، کنترل یخچال داروخانه مجهز به دماسنج و ترموگراف، کنترل داروخانه و انبار دارای ترموگراف و سیستم ثبت رطوبت، کنترل وسایل تهویه انبار و بررسی رعایت شرایط نگهداری دارو،اه قیمت گذاری صحیح وداشتن اتیکت قیمت بر روی قفسه ها، رعایت تعرفه های مصوب مورد بررسی و بازدید قرار می گیرد. وی همچنین ادامه داد: طی ۹ ماه گذشته ۱۸۱۲ مورد بازدید از داروخانه

مدیرعامل شرکت شهرک‌های صنعتی استان البرز:

۶۰ واحد صنعتی جدید در دهه فجر در استان البرز به بهره‌برداری می‌رسد



اشتیاد با ظرفیت بالای ۵۰ درصد در حال فعالیت هستند.مدیرعامل شرکت شهرک‌های صنعتی استان البرز با بیان اینکه از ابتدای سال برنامه‌ریزی کردیم که ۱۰۰ واحد تحت تملک بانک‌ها احیا و به چرخه تولید برگردند،تصریح کرد: تا کنون حدود ۶۵ درصد از این واحدها به چرخه تولید بازگشته‌اند.وی گفت: بااعتبار تخصیص یافته تصفیه خانه شهرک صنعتی اشتیاد ارتقا می‌یابد و مشکلات بوی بد آن برطرف می‌شود، منطقه صنعتی ماهدشت مجوز شهرک صنعتی می‌گیرد و مشکلات واحدهای صنعتی این منطقه برطرف می‌شود و شهرک صنعتی نجم آباد هم به همراه شهرک صنعتی امید البرز

مدیر کل اوقاف استان قم:

تکریم ارباب رجوع اصل اساسی فعالیت‌های اوقاف است



و اگر به دنبال سعادت و کمال ابدی هستیم، باید دستورات دینی را در چارچوبی که براینان مشخص شده به مرحله اجرا در آوریم. اسکندری با اشاره به اینکه اعتقادات سالم و کامل منجر به عمل صالح می‌شود خاطر نشان کرد: ممکن است دو شخص که خود را مسلمان و شیعه معرفی می‌کنند، عملکرد متفاوتی داشته باشند که این مسئله نشان‌دهنده میزان ایمان آنهاست. مدیرکل اوقاف و امور خیریه استان قم تصریح کرد: در نخستین گام برای رسیدن به اهدافی که خداوند از خلقت آدمی در نظر گرفته، باید بنیه ایمانی و اعتقادی‌مان را قوی کنیم.وی با بیان اینکه ائمه‌المومنین علی(ع) سه سوال طرح فرموده‌اند



در حال اجرا می باشد که در دهه فجر سالل جاری به بهره برداری می رسند. شهردار قدس به پروژه های فرهنگی هدف گذاری شده برای افتتاح در دهه فجر سال جاری اشاره کرد و گفت: احداث خانه فرهنگ استقلال با مساحت زیر بنا ۹۵۰ متر مربع در دو طبقه ۴۵۰

اخبار

چهلمین سال پیروزی انقلاب برای ترازیت و حمل و نقل افتتاح می‌شود. وی، با تأکید بر اتصال عسلویه و بوشهر به خط ریلی افزود: اتصال عسلویه و بوشهر به خط ریلی به عنوان دو مرکز بار و مسافر و شهرهای در مسیر حائز اهمیت است که با تدبیری که انجام شده برای پیشبرد پروژه‌های ریلی در استان بوشهر اقدام می‌شود. وزیر راه و شهرسازی تأکید کرد: آن‌شالله خط ریلی ۴۵۰ کیلومتری بوشهر بر اساس برنامه زمان بندی و توافقات صورت گرفته همه قطعات آن فعال شود و آنها به ثمر برسانیم تا هم مردم بهره ببرند و هم بار روی کریدور شمال به جنوب قرار بگیرد و عسلویه هم به خط ریلی متصل شود. اسلامی با بیان اینکه جاده‌ها در مسیر شهرها و آبادی‌ها در ترافیک‌های سنگین برای مردم مشکلاتی ایجاد می‌کند گفت: باید تلاش شود حداکثر استفاده از خط ریلی به عمل آید به نحوی که از ازدحام در جاده‌ها کمتر شود تا سفرهای ایمن برای مردم به ارمان بیاوریم و در لحاظ اقتصادی هم صاحبان بار قدرت رقابت پیدا کنند و حمل و نقل ارزان‌تری از طریق برای مردم فراهم شود.

های دامپزشکی سطح استان توسط کارشناسان دامپزشکی استان انجام گرفته است که طی این بازدیدها ۵۳ مورد تخلف مشاهده شد که پس از تنظیم صورت‌جلسه و ضبط داروها، موارد جهت تکمیل مراحل قانونی به مراجع قضایی ارجاع داده شده است. دکتر بهداد با بیان اینکهفروش دارو بدون نسخه در داروخانه‌های دامپزشکی ممنوع بوده از صاحبان این مشاغل خواست از عرضه دارو بدون نسخه جدا خودداری کنند و داروهای مورد نیاز خود را از شبکه رسمی دارویی تهیه و به فروش برسانند، در غیر اینصورت در صورت مشاهده هرگونه تخلف با متخلفین برخورد قانونی خواهد شد. مدیرکل دامپزشکی استان در پایان به دامداران نیز توصیه کرد از خرید و مصرف بی رویه دارو برای دام‌های خود بدون مشورت با کلینیسین‌های دامپزشکی خودداری و در هنگام دریافت دارو به سه تاریخ تولید و انقضاء و نحوه مصرف آن توجه داشته باشند، همچنین درصورت مشاهده هرگونه تخلف در مراکز یاد شده با شماره ۱۵۱۲ تماس گرفته و مراتب را به اداره کل دامپزشکی استان اطلاع دهند.

به بهره‌برداری می‌رسد. فرش‌ی با بیان اینکه مرکز لجستیک شهرک صنعتی اشتیاد با مشارکت بخش خصوصی احداث می‌شود،تصریح کرد: برای فرزندان کارگران شهرک صنعتی در دهه فجر یک مدرسه هوشمند احداث می‌شود. فرش‌ی با بیان اینکه ۲۲ کیلومتر فاز روشنایی در شهرک صنعتی اشتیاد به بهره برداری می‌رسد، تصریح کرد:دو پست برق ۶۳ کیلو ولت در دهه فجر به بهره برداری رسیده و اگر پست ۲۰۰ کیلو ولت استان کلنگ‌زنی شود مشکلات برق شهرک صنعتی اشتیاد حل شده و فاز، توسعه‌ای بسیاری از واحدها تولیدی آغاز می‌شود. مدیرعامل شرکت شهرک‌های صنعتی استان البرز با بیان اینکه تصفیه خانه شهرک صنعتی نظارت‌دار در دهه فجر کلنگ زنی می‌شود،گفت: در شهرک صنعتی سپهر و هشتگرد هم کلنگ‌زنی و یک واحد به بهره برداری می‌رسد. مدیرعامل شرکت شهرک‌های صنعتی استان البرز با بیان اینکه ۷ ناحیه صنعتی روستایی برای دهستان‌های بالای ده هزار نفر جمعیت در استان البرز پیش بینی شده است، عنوان کرد: میزان سرمایه گذاری واحدهای به بهره برداری رسیده در استان البرز در دهه فجر حدود ۳۲۸ میلیارد تومان است و با توجه به افزایش قیمت ارز این میزان افزایش قابل ملاحظه‌ای دارد.

«حَمَّ اللَّهُ امْرَأَتَهُ مِن ابْنِ وَفَى ابْنٍ وَ إِلَى آيِنَ» و هر کس توانست به این سه سوال پاسخ دهد در زندگی خود به نتیجه می‌رسد.گفت: اینکه می‌فرمایید خداوند رحمت کند کسی را که بداند از کجا آمده، الان کجاست و به کجا خواهد رفت، اگر بدانیم منشأ وجود ما خداوند تبارک و تعالی است، در این دنیا تکلیفی بر ایمان در نظر گرفته شده که با رسالت انبیاء و اولیای الهی به ما رسیده و سرانجام ما نیز به خداوند باز می‌گردد، کمال و سعادت هم در انتظار مان خواهد بود. اسکندری افزود: زمانی شخصی وارد فضایی می‌شود که مملو از رحمت الهی است، او خدا را اینگونه ملاقات می‌کند به لحاظ ایمانی که داشت و شخصی دیگر در فضایی قرار می‌گیرد که همه عذاب است و رنج و در حقیقت با قهر الهی روبرو شده است. مدیرکل اوقاف و امور خیریه استان قم گفت: تکریم ارباب رجوع فارغ از امور ظاهری، اصلی اساسی در فعالیت کارکنان اوقاف است، ممکن است همان شخصی که برای کاری نزد ما آمده یکی از اولیای الهی باشد و توهمین و جسارت به او، آدمی را از رحمت خداوند دور کند. اسکندری با تأکید بر اینکه نباید نسبت به انسان‌ها پیش‌داوری داشته باشیم تصریح کرد: کارکنان اوقاف باید در زمینه تکریم ارباب رجوع نمونه باشند.

شهردار قدس خبرداد: افتتاح پروژه های عمرانی در دهه فجر

متزی، احداث خانه فرهنگ شهید عزیزی با ۱۶۰۰ متر مربع زیربنادر ۲۷۲ متر مربع زمین در ۵ طبقه و نیم از جمله پروژه های فرهنگی در حال اجرا می باشند. وی افزود: به منظور ترویج و توسعه امر ورزش و افزایش سرناه ورزشی در شهر، ساخت سوله کشتی در ۲ بخش شامل سالن با مساحت ۱۳۴۲ متر مربع و با گنجایش ۱۲۰۰ نفر تماشاچی و ۳ عدد تشک کشتی استاندارد و بخش اداری به مساحت ۳۹۰ متر مربع در حال اجرای عملیات عمرانی برای افتتاح در دهه فجر می باشد. مختاری با اشاره به اتمام بنای یادبود شهدای گمنام و افتتاح المن میدان ۹۰ی، گفت: فاز اول جاده کوشان طیور با مساحت ۴۲۰۰ متر مربع شامل زیرسازی، بتن ریزی، لکه گیری و اجرای آسفالت و جدولگاری، تعریض خیابان مبارزان و دیوار مدرسه و احداث آبخوری و سرویس بهداشتی مدرسه نیز در دست اجرا می باشد.

بهترین راه تشخیص فرصت‌های مناسب کسب و کار

یکی از بزرگ‌ترین دغدغه هر کارآفرین این است بتواند بهترین فرصت را برای گسترش و رشد کسب و کار خود شناسایی کند. هر شخص موفق‌ی دوست دارد برای موفقیت و پیشرفت خود هر کاری را که لازم است انجام دهد. یک کارآفرین به شرکت در جلسات و اجلاس‌ها عادت کرده است و بر این باور است شاید با شرکت نکردن در یکی از آنها فرصت بسیار بزرگی را از دست بدهد که ممکن است دیگر هیچ‌وقت برایش تکرار نشود.

کارآفرینان از شرکت در رویدادها نهایت لذت را می‌برند و باعث آشنایی‌شان با افراد جدید می‌شود که این خود می‌تواند نقطه قوتی در شرایط آینده‌شان باشد.

اگر کارآفرین پروژه جدیدی را کلید زده باشد باید با مهارت از افراد خاصی در جهت فرصت رشد کسب و کار استفاده کند. بنابراین تنها حضور در رویدادها و اجلاس‌ها نمی‌تواند عامل موفقیت یک کارآفرین محسوب شود، چراکه این رویدادها و گردهمایی‌های کاری هیچ‌گاه تمام نمی‌شوند و ممکن است حضور در آنها کمکی به کسب و کاری که ما مشغول آن هستیم نکند. نه شما و نه هیچ فرد دیگری منابع کافی و علم لازم را قبل از رسیدن به موفقیت نخواهد داشت، بنابراین بهترین و مؤثرترین راه این است از میان دعوت‌نامه‌هایی که به دستمان می‌رسد دعوت‌نامه‌ای را انتخاب کنیم که بی‌ارتباط با فعالیت‌مان نباشد تا بتوانیم با شرکت در آن جلسه اطلاعات و علم بیشتری کسب کنیم. سه سؤالی را که در ادامه این مطلب بررسی می‌کنیم به تشخیص بهتر و مناسب‌تر فرصت‌ها کمک می‌کند.

۱- آیا مخاطب و شرکت‌کنندگان اهداف یکسانی دارند؟

شاید این سؤال در نگاه اول ساده به نظر برسد، اما پاسخ آن بسیار مهم است. افراد بسیاری هستند که گاه در قالب یک گروه زمان خود را برای پروژه‌های غیرمفید هدر می‌دهند؛ پروژه‌هایی که در بلندمدت مشخص می‌شود برای‌شان بی‌فایده بوده و فقط منابع و انرژی یک گروه را هدر داده‌اند، بنابراین پیش از هر کاری باید هدف مخاطب مورد توجه قرار بگیرد تا بتوان سنسجید بین هدف مخاطب و هدف شما که شرکت‌کننده هستید وجه اشتراکی وجود دارد یا خیر؟ شاید شرکت کردن در چنین گردهمایی‌هایی وسوسه‌انگیز به نظر برسد، اما تا زمانی که هدف یکسان و مشخصی بین شرکت‌کننده و مخاطب نباشد، حضور در آن تنها هدر دادن وقت و انرژی است.

۲- آیا تنها اهداف و موقعیت‌های آینده را باید در نظر گرفت؟

گاهی اوقات پیش می‌آید مشترک نبودن اهداف دلیل قانع‌کننده و منطقی برای نپذیرفتن فرصت همکاری‌ها نباشد، شاید انجام آن همکاری در زمان جالب به نظر نرسد اما احتمال اینکه در آینده مفید واقع شود وجود دارد. از همه مهم‌تر اینکه چون شما فعلاً در آن شرایط قرار ندارید پس وقت و انرژی‌ای از شما و همکاران‌تان گرفته نمی‌شود فقط به ایجاد موقعیت عالی برای طرف مقابل‌تان کمک می‌کند. این نوع همکاری‌ها در فضای کسب و کار با دادن پیشنهادهایی جالب اقدام به جبران لطف شما می‌کند. به‌عنوان مثال: شرکت یک پلتفرم خبری را به‌تازگی راه‌اندازی کرده است، اما هنوز رونقی ندارد و از شما می‌خواهد به‌عنوان کمک مطلبی برای‌شان بنویسید، محتوای کار شما با این درخواست‌دهنده هیچ همخوانی ندارد اما چون برای شما کار زمان‌بری نیست انجام می‌دهید. بعد از گذشت چند ماه کسب و کار آن پلتفرم رونق می‌گیرد و بخش مرتبط با کار شما را نیز در سایت خود راه‌اندازی می‌کند که در نتیجه رابطه خوب و انسان دوستانه‌تان به شما پیشنهاد همکاری داده می‌شود و مطالب شما را به چاپ می‌رساند و از آنجایی‌که سایتی پرترفدار است شانس بزرگی برای رشد کسب و کار شما فراهم می‌کند.

۳- آیا به‌جای گفتن بله می‌توانید پیشنهاد دیگری جایگزین کنید؟

گفتن کلمه نه در شرایطی که کسی از شما درخواست کمک کرده باشد به هیچ عنوان ساده نیست. بهترین کار در این شرایط پیشنهاد راه‌حل جایگزین و معرفی او به یک فرد یا کسب و کار مرتبط است. این روزها آنقدر همه درگیر مسائل شخصی خود هستند که شاید فرصتی برای رفع مشکل طرف مقابل خود نداشته باشید. بهترین کار به‌جای گفتن بله و امید واهی به‌طرف مقابل می‌توان شخص مورد نظر را به فردی دیگر معرفی کرد که قطعاً نتیجه بهتری خواهد داشت. بهترین معلم تجربه است. کارآفرین یک کسب و کار با گذشت زمان یاد خواهد گرفت انجام چه کارهایی و برقراری ارتباط مستمر با چه اشخاصی به پیشرفتش کمک خواهد کرد. این سه سؤال، سوالاتی بودند که باعث بهبود روند تصمیم‌گیری‌ها می‌شوند و احتمال اشتباه را کاهش می‌دهند.

منبع: forbes/ucan



فرصت امروز

روزنامه‌مدیریتی -اقتصادی

| یکشنبه | ۳۰ دی ۱۳۹۷ | شماره ۱۳۴۵ | 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 اخلاقی حرفه ای روز نامه: WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

WWW.FORSATONLINE.COM

INFO@FORSATONLINE.COM

تبلیغات خلاق



مسیر موفقیت

۱۰ دقیقه تمرین صبحگاهی که ذهن شما را پاک می کند

- انگشتان دو دست را در هم محکم کنید.
- دستان خود را بالای سرتان ببرید، به طوری که کف دست‌ها به سمت بالا باشد.
- خودتان را بالا بکشید، قفس سینه خود را بکشید.
- در این وضعیت بمانید و تا ۱۰ بشمارید.

۴. سیاست‌گذاری کنید (۳ دقیقه)

وقتی زمانی را برای تشکر و سپاس‌گذاری بابت همه داشته‌های‌مان اختصاص می‌دهیم، خوشحال‌تر هستیم و اضطراب کمتری داریم و همین‌طور روابط‌مان هم بهبود می‌یابد. هر روز صبح چند دقیقه وقت بگذارید تا حداقل یکی از مواردی را که در زندگی بابت آن شکرگزاری، یادداشت کنید

این شکرگزاری می‌تواند بابت کاری ساده مانند یک خواب راحت شبانه یا حس لذت‌بخش صرف وقت با دوستان و خانواده باشد یا می‌تواند چیزی برجسته‌تر، مانند داشتن سلامت بدنی، داشتن غذا در یخچال و نگرانی نداشتن بابت گرستگی باشد.

موارد بی‌شماری در زندگی ما وجود دارد که قدر آنها را نمی‌دانیم. صرف چند دقیقه در هر صبح برای یادآوری این نکته به خودتان که زندگی چقدر عالی است (حتی در اوج ناامیدی و تاریکی)، فوراً کلید مثبت‌اندیشی را در مغزتان روشن می‌کند. این کار باعث افزایش احساس وابستگی به دیگران می‌شود، احساس شادی و رضایت شما را افزایش داده و استرس و اضطراب را کاهش می‌دهد.

۵. موفقیت روزانه خود را تجسم کنید (۲-۱ دقیقه)

این مرحله نهایی را می‌توان به‌سرعت انجام داد، اما این مرحله، کلید موفقیت شما در فعالیت‌های روزانه است. یک یا دو دقیقه را صرف تصور کردن روز پیش‌رو و تمام کارهای کوچک و بزرگی کنید که باید انجام دهید.

همان‌طور که این رویدادها را در ذهن خود مرور می‌کنید، خودتان را در حال دستیابی به اهداف مهم خود در آن روز تجسم کنید. کارهایی که لازم است انجام دهید را تصور کنید؛ مانند جلسات یا تماس‌های تلفنی مهم. با چشم ذهن، خودتان را در حال رسیدگی به هر وضعیت دشوار با دقت و ظرافتی خاص تصور کنید. مجسم کنید که چگونه پروژه‌های‌تان را به‌صورت موثر و شایسته هدایت می‌کنید. خودتان را درگیر کار و بهره‌ور تصور کنید، در حال انجام موفق فهرست کارها و رسیدگی به هر کاری که ممکن است پیش آید.

به‌اسانی با صرف چند دقیقه برای تجسم آنچه می‌خواهید امروز و در درازمدت به‌دست آورید، شما به خودتان برنامه‌ای برای پیگیری می‌دهید و خواهید دید که به این اهداف در زندگی واقعی خواهید رسید. کارها ممکن است همیشه مطابق تصور ما پیش نروند، اما حداقل شما یک نقشه راه از جایی که می‌خواهید بروید و نحوه برنامه‌ریزی برای حل‌وفصل موقعیت‌های مختلف خواهید داشت.

زمانی را برای این ۱۰ دقیقه روتین صبحگاهی اختصاص دهید تا خود را آماده شروع سریع و غرق در انجام همه کارهای روزانه خود ببینید.

منبع: ENTREPRENEUR/zoomit

افسردگی را کاهش می‌دهد، انرژی ما را افزایش می‌دهد و سیستم ایمنی بدن ما را تقویت می‌کند؛ بهتر از همه اینها، تمرکز ذهنی ما را بهبود می‌بخشد. نکته این است که ذهن و تنفس ما آینه یکدیگر هستند. ذهن آرام منجر به تنفس آرام می‌شود. بنابراین، هنگامی‌که یاد بگیریم تنفس‌مان را تنظیم کنیم، می‌توانیم بر هر دو حالت جسمانی و احساسی‌مان تأثیر بگذاریم. اگر به‌طور مداوم با احساس ضعف و سستی از خواب بیدار می‌شوید، چند دقیقه تمرین تنفس عمیق می‌تواند به احساس شادابی و سرزندگی شما کمک کند.

در ادامه یک تمرین تنفسی ساده را مرور می‌کنیم. یا یک تا دو دقیقه شروع کنید و تمرین‌های طولانی‌تر ادامه دهید.
• به پشت خود روی سطحی صاف یا روی تخت دراز بکشید، زانوهای‌تان را خم کنید. (اگر بخواهید، می‌توانید از بالش زیر زانوی خود استفاده کنید.) یک دست را روی سینه و دیگری را زیر ستون فقرات‌تان دهید. در این حالت می‌توانید حرکت دیافراگم را هنگام تنفس احساس کنید.

• به آرامی از طریق بینی هوا را به پایین ریه‌های خود بکشید. شما باید احساس کنید شکم‌تان بالا می‌آید.
• عضلات شکم‌تان را منقبض کرده و برای یک لحظه مکث کنید، سپس هوا را از طریق دهان خود بیرون بفرستید.
• به آرامی تمام هوا را از ریه‌های خود بیرون بدهید. ناف خود را به سمت ستون فقرات‌تان بکشید، هوای باقی‌مانده را از پایین ریه‌های خود بیرون بدهید.

• حدود شش نفس عمیق در هر دقیقه انجام دهید.

۳. بدن خود را بکشید (۳-۲ دقیقه)

کشش بدن بلافاصله بعد از خواب باعث می‌شود احساس خوبی داشته باشید و به بیدار شدن عضلات و شروع به کار موثرتر کمک می‌کند. کشش تمرین ساده‌ای است که می‌تواند به کاهش تنش عضلانی ناشی از روز قبل کمک می‌کند. انجام چند کشش ساده در صبح می‌تواند تنگی عضلانی و سفتی مفصلی را رفع می‌کند، همچنین گردش خون شما را بهبود داده و انعطاف‌پذیری بدن را افزایش می‌دهد.

این کشش‌های ساده صبحگاهی روشی قدرتمند برای تقویت طبیعی ذهن و بیداری سیستم عصبی مرکزی است. کشش پایین کمر:

- لبه تخت بنشینید و کف پای خود را روی زمین قرار دهید.
- به آرامی خم شوید و دستان خود را به پاها برسانید.
- کمر خود را خم کنید.
- در این وضعیت بمانید و تا ۱۰ بشمارید
- کشش گردن:
- همین‌طور نشسته بمانید و پاهای خود را روی زمین بگذارید.

- گردن خود را به آرامی در یک دایره چرخانده، به‌طوری‌که گوش شما شانه‌های‌تان را لمس کند.
- سرتان را چندین بار در جهت و خلاف جهت عقربه‌های ساعت بچرخانید.
- کشش شانه:
- کنار تخت‌تان بایستید.