

شمارش معکوس برای پایان سال ۱۳۹۷ آغاز شده است و حالا زخم‌های کهنه اقتصاد ایران همچنان بر بدن نحیف آن خوندنمایی می‌کند. اقتصاد ایران سالیانی طولانی است از بحران‌هایی جدی رنج می‌برد. بحران‌هایی که نه تنها برطرف نشده است، بلکه خود زمینه‌ساز بروز بحران‌هایی دیگر نیز بوده‌اند. حالا در آستانه سال جدید به نظر می‌رسد ضروری است تغییری جدی در عرصه سیاست‌گذاری در ایران رخ دهد. دولت ایران دولتی فره است که وظایف فراوانی را برای خود تعریف کرده است. این مسئولیت بالا، بی‌تردید دولت‌ها را از سیاست‌گذاری درست و دقیق باز می‌دارد و همین امر سبب می‌شود مشکلات عمده خود را نشان دهد. برخی درباره خروج دولت از اقتصاد صحبت می‌کنند، اما امروزه بسیاری به این نتیجه رسیده‌اند که دولت‌ها باید در جایگاه درست بایستند، نه اینکه از اقتصاد خارج شوند. وظایف دولت‌ها سرمایه‌گذاری در حوزه‌های عام است، به عنوان مثال تلاش برای سرمایه‌گذاری در حمل و نقل عمومی، بهداشت و درمان و ... در حوزه وظایف دولت‌ها تعریف...

فرصت امروز

برای کسب وکار آفرینی

وضعیت بازار خودرو در سال جاری و پیش‌بینی این بازار در سال ۱۳۹۸

سال‌های سخت صنعت خودرو

منظومه تاریخ صنعت خودروی کشور، سال‌های ۱۳۹۷ و ۱۳۹۸ را سال‌های سختی به یاد خواهد آورد که خودروسازی کشور را از تداوم روند مناسب رشد خود باز داشته‌اند. سال ۱۳۹۷ با محدودیت و ممنوعیت...

ورودی اینستکس چیست؟

جزئیات اینستکس برای مقابله با تحریم‌ها

در واپسین روزهای اسفندماه و در آستانه سال جدید، خبرها از راه‌اندازی سازوکار ایرانی متناظر با «سازوکار حمایت از مبادلات تجاری ایران و اروپا» (اینستکس) حکایت دارد و قرار است این کانال به زودی فعالیت خود را آغاز کند. به گزارش ایرنا، از اردیبهشت‌ماه امسال که آمریکا از برجام خارج شد تا به امروز که اروپا در قول و نظر بارها بر پایبندی خود به برجام تأکید کرده، بیش از ۱۰ ماه می‌گذرد. در این مدت، اقتصاد ایران که با کنترل تورم و رشد اقتصادی به شکوفایی امید بسته بود، با تکان‌های بیرونی شدیدی روبه‌رو شد که مهمترین آن...

۴

رابطه دلار با ارزش پول ملی

کاهش ارزش پول ملی از کجا آب می‌خورد؟

۳

مدیریت و کسب‌وکار



درآمد اپل از سرویس ویدئو تا سال ۲۰۲۴ به ۱۰ میلیارد دلار می‌رسد

- احساسات منفی و کنترل خود در مسائل مالی
- رازهای موفقیت از زبان نویسندگان بزرگ جهان
- چگونه می‌توان در کارکنان ناکارآمد انگیزه ایجاد کرد؟
- چرا باید یک استراتژی بازاربایی چندکاناله داشته باشیم؟
- حقایق بازاربایی و تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی
- ۹ مورد اساسی از اصول برندسازی برای استارت‌آپ‌ها

۸ تا ۱۶



هزینه تولید هر بشکه نفت در ایران چقدر است؟

چشم‌انداز نفت ایران در سال ۲۰۴۰

۲

از کشیک‌های نوروزی تا توزیع اسکناس نو

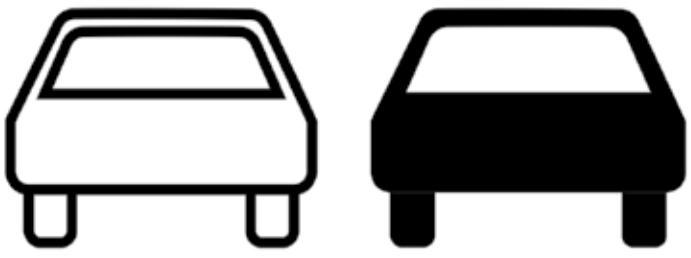
حال و هوای بانک‌ها بهاری شد

فرصت امروز: شبکه بانکی از ابتدای این هفته با افزایش سقف پرداخت در دستگاه‌های خودپرداز به استقبالیان نوروز رفت تا هموطنان در این روزها بتوانند در شبانه روز تا ۵۰۰ هزار تومان از حساب‌های خود برداشت کنند. همه ساله بانک مرکزی در آستانه نوروز به بانک‌ها و موسسه‌های اعتباری اجازه می‌دهد به دلیل ایام تعطیلات و افزایش تقاضای مردم به پول نقد برای خرید یا مسافرت، در یک بازه زمانی مشخص سقف برداشت نقدی از خودپردازها را افزایش دهند. براساس تصمیم بانک مرکزی از روز شنبه ۲۵ اسفندماه تا ۱۷ فروردین‌ماه سال ۹۸ به مدت ۲۱ روز، سقف برداشت پول از خودپردازها از ۲۰۰ هزار تومان کنونی به ۵۰۰ هزار تومان افزایش داده است و پس از انقضای این بازه زمانی، شرایط دوباره به روال قبل باز می‌گردد. البته با توجه به اینکه افزایش سقف برداشت پول از خودپردازها طبق روال هر ساله به صورت غیرشائبی است، متقاضیان دریافت پول نقد در ایام نوروز برای استفاده از سقف برداشت ۵۰۰ هزار تومانی باید به خودپرداز

پای یک آگهی عجیب در میان است

دلال‌ها به دنبال خریدن هواپیمای ممنوعه بوئینگ

در چند روز اخیر و به دنبال سقوط هواپیمای اتیوپی، نام بوئینگ مدل ۷۳۷ مکس در بسیاری از اخبار و رسانه‌ها شنیده می‌شود. به گزارش خبرآنلاین، سقوط هواپیمای بوئینگ مدل ۷۳۷ مکس در اتیوپی را باید دومین حادثه برای این نوع هواپیمای در یک سال اخیر به شمار آورد زیرا چند ماه پیش نیز یک فروند از این نوع هواپیمای در اندونزی منجر به کشته شدن ۱۸۹ نفر شد که واکش‌های فراوانی به دنبال داشت. هفته گذشته و بار دیگر یک فروند بوئینگ مدل ۷۳۷ مکس سقوط کرد و تمام ۱۵۷ سرنشین آن جان باختند. نکته عجیب این است که هواپیمای سقوط کرده به تازگی خریداری شده و در اختیار شرکت هواپیمایی اتیوپی قرار گرفته بود. این حادثه تلخ منجر به کاهش چشمگیر ارزش سهام شرکت بوئینگ شد و همچنین سبب شد تا بسیاری از شرکت‌های هواپیمایی جهان در کشورهای اتیوپی، چین، استرالیه، کره جنوبی، اندونزی، سنگاپور، مالزی، عمان، تایلند، مغولستان، آفریقای جنوبی، مراکش، مکزیک، برزیل، آرژانتین و منطقه کارائیب اعلام کردند که استفاده از این هواپیمایا را به‌طور موقت متوقف کنند. همچنین کشورهای آلمان، فرانسه و بریتانیا نیز پرواز این نوع از هواپیمایا را ممنوع اعلام کردند و پس از آن؛ اتحادیه اروپا هم به طور کامل پرواز هواپیمای بوئینگ ۷۳۷ مکس را برای اطمینان ایمنی مسافران در حریم هوایی خود منع کرد. ایران نیز همسوس با سایر کشورها نسبت به این حادثه واکنس نشان داد و به گفته رضا جعفرزاده، سخنگوی سازمان هواپیمایی کشوری، پرواز بوئینگ ۷۳۷ مکس بر فراز آسمان ایران ممنوع اعلام شد. این در حالی است که در صفحه ۳۸ آگهی‌های روزنامه همشهری در تاریخ ۲۵ اسفند یک آگهی بسیار جالب وجود داشت. آگهی دهنده اعلام کرده که بهترین خریدار ۷۳۷ Max مرجوعی، کارکرده، اسقاطی است و برای خرید و فروش تنها به ارائه یک آدرس ایمیل اکتفا کرده و هیچ شماره تلفنی در زیر این آگهی به چشم نمی‌خورد. دبیر انجمن شرکت‌های هواپیمایی درباره درج چنین آگهی گفت: این آگهی بیشتر شبیه مزاح و شوخی است زیرا اصلا ایران دارای بوئینگ ۷۳۷ مکس نیست. مقصود اسعدی‌سامانی گفت: بعد از برجام با شرکت بوئینگ بابت خرید بوئینگ ۷۳۷ مکس تفاهنامه امضا شد اما با توجه به خروج بیشتر این آگهی نیز برجام این تفاهنامه عملا از بین رفت و خرید بوئینگ ۷۳۷ مکس منتفی شد. وی درباره امکان خرید و فروش بوئینگ ۷۳۷ مکس در بازار و تمایل برخی از افراد به خرید این نوع هواپیمای در بازار



از بقیه سبقت بگیرید

همراه بانک ملت در گوشی شماست





بلمویرگ گزارش داد

برنامه مشتریان نفتی ایران چیست؟

با تغییر شرایط نسبت به زمانی که تحریم‌های آمریکا علیه صادرات نفت ایران در نوامبر گذشته آغاز شد، ابهامات پیرامون معافیت آمریکا به خریداران نفت ایران دوباره به دغدغه بازار تبدیل شده است. به گزارش ایسنا، پیش از آنکه معافیت‌های فعلی در اوایل نوامبر گذشته صادر شود، عربستان سعودی نفت زیادی تولید می‌کرد و بهای معاملات آتی نفت برنت به بالاترین حد خود در چهار سال گذشته صعود کرده بود. معامله‌گران صعود قیمت نفت به ۱۰۰ دلار در هر بشکه را پیش‌بینی کرده بودند و دونالد ترامپ، رئیس جمهور آمریکا پیش از انتخابات میان دور‌های این کشور در تلاش برای پایین بردن هزینه سوخت بود. معافیت‌های آمریکا، بازار را که انتظار داشت واشنگتن صادرات نفت ایران را به صفر برساند، غافلگیر کرد و به ریزش ۴۰درصدی قیمت‌ها منجر شد. اکنون معافیت‌های شش ماهه به خریداران اجازه داده مقادیر محدودتری از نفت ایران را پیش از پایان مدت این معافیت خریداری کنند. از سوی دیگر سعودی‌ها کاهش تولید نفت چشمگیری را دنبال می‌کنند و تحریم‌های آمریکا علیه ونزوئلا، عرضه نفت خام را محدودتر کرده است. تولیدکنندگان نفت اوپک که از ریزش قیمت نفت در سه ماهه پایانی سال ۲۰۱۸ ضربه خوردند، این بار تقاضای ترامپ برای پایین بردن قیمت‌ها را نادیده می‌گیرند. در این بین، مشتریان نفتی ایران سرگرم برنامه‌ریزی بوده و برخی از آنها انتظار دارند معافیت‌شان تمدید شود.

دولت ترامپ به نوبه خود اعلام کرده که همچنان قصد دارد صادرات نفت ایران را متوقف کند. شبکه ژاپنی ان اچ کی در فوریه به نقل از برایشان هوک، نماینده امور ایران در وزارت خارجه آمریکا خبر داد که آمریکا قصد ندارد معافیت‌ها را تمدید کند. این اواخر نیز مایک پمپئو، وزیر خارجه آمریکا اعلام کرد واشنگتن می‌خواهد صادرات نفت ایران را هرچه سریع‌تر و در صورتی که شرایط بازار اجازه دهد، به صفر برساند. در این بین، مشتریان نفتی ایران با فرض دریافت یا عدم دریافت معافیت از تحریم‌های آمریکا، برنامه‌ریزی می‌کنند. پایگاه خبری بلمویرگ بر مبنای اطلاعات معامله‌گران، مقامات پالایشگاه و اظهارات تحلیلگران، در گزارشی به بررسی برنامه مشتریان نفتی ایران پرداخته است:

✱ کره جنوبی: این کشور برای خرید حداکثر ۲۰۰ هزار بشکه در روز میعانات ایران معافیت گرفته و طبق آمار کشتیرانی، ۱۷۹ هزار بشکه در روز نفت از ایران در ماه فوریه خریداری کرده است. پالایشگاه‌های کره جنوبی به دلیل ابهامات فزاینده نسبت به امکان خرید آتی از ایران، خریدشان از منابع دیگر را افزایش داده‌اند. شرکت‌های هانوا توتال پتروکیمیکال و اس کی اینیوشین چندین محموله تک قطری را برای بارگیری در آوریل خریداری کرده‌اند. این شرکت‌ها خرید محموله‌های تک را در فوریه و مارس کاهش داده و در عوض، به خرید میعانات پارس جنوبی تا حداکثر سقف ممکن اقدام کردند.

به علاوه هزینه اندک سایر خوراک‌ها مانند نفتا، برای برخی از این پالایشگاه‌ها گزینه جایگزین مناسبی را فراهم کرده است، اما در مجموع، تقاضای آنها به دلیل برنامه تعمیرات در شرکت هیوندای کیمیکال، تغییر نکرده است.

✱ چین: این کشور برای خرید ۳۶۰ هزار بشکه در روز نفت به مدت شش ماه از آمریکا معافیت گرفته و اطلاعات کشتیرانی نشان می‌دهد در ماه فوریه ۵۶۹ هزار بشکه در روز نفت از ایران خریداری کرده است. مقامات آگاه از برنامه‌های خرید سینیوپک و پتروچاینا که بزرگترین پالایشگاه‌های چین هستند، می‌گویند شرکت‌های دولتی سناریوهایی را بر مبنای تمدید معافیت از تحریم‌های نفتی آمریکا آماده می‌کنند. معامله‌گران در نظرسنجی بلمویرگ اظهار کرده‌اند، خریداران چینی ممکن است پیش از فرا رسیدن مدت اتمام دوره اول معافیت‌ها، در بازار محموله‌های تک حداقل چند گزینه جایگزین در نظر بگیرند، زیرا سفارش خرید محموله‌های نفت ایران سه تا چهار هفته پیش از بارگیری صورت می‌گیرد و این پالایشگاه‌های چینی نگران هستند که در صورت پیش آمدن موانع مربوط به معافیت‌ها، با کمبود تأمین نفت خام روبه رو شوند.

با کاهش اختلاف قیمت نفت برنت و وست تگزاس اینترمَدیت با نفت دوبی خاورمیانه، چین به فکر واردات نفت آفریقا و همچنین خرید نفت اورال روسیه و نفت خام آمریکا افتاده است؛ به خصوص که این اواخر از شدت تنش‌های تجاری میان آمریکا و چین کم شده است.

✱ ژاپن: اطلاعات کشتیرانی نشان می‌دهد که ژاپن در فوریه ۱۶۷ هزار بشکه در روز نفت از ایران خریداری کرده است. پس از دریافت نخستین محموله نفت ایران در فوریه، این کشور خرید نفت ایران را محدود کرده و محموله‌ای که ماه جاری از سوی شرکت کاسمو اوپل بارگیری می‌شود، آخرین خرید این شرکت خواهد بود. شرکت فوجی اوپل نیز خرید نفت ایران را در پایان فوریه متوقف کرد. سایر پالایشگاه‌هایی که نفت ایران را خریداری کردند، جی ایکس تی جی هولدینگز و شوآ شل بودند. خریداری ژاپن از ایران در مارس به دلیل ابهامات نسبت به چشم‌انداز تمدید معافیت از تحریم‌های آمریکا و مسائل بیمه محموله کاهش پیدا کرد.

پالایشگاه‌های ژاپنی برای تأمین نفت خام مورد نیازشان، به شدت به تولیدکنندگان خاورمیانه متکی هستند. اگر معافیت آمریکا برای خرید نفت ایران تمدید نشود، محدودیت‌های عرضه توسط اوپک و متحدانش ممکن است ریسک مختل شدن تأمین نفت این پالایشگاه‌ها را افزایش دهد. به گفته معامله‌گران، شرکت‌های ژاپنی محموله‌های تک موربان و داس ابوظبی برای بارگیری در آوریل را خریداری کرده‌اند.

✱ هند: هند که برای واردات حداکثر ۳۰۰ هزار بشکه در روز از آمریکا معافیت گرفته است، در مارس ۹ میلیون بشکه نفت ایران را خریداری کرد. خریداران نفت ایران نظیر شرکت‌های ایندین اوپل و بهارات پترولیوم قصد دارند به واردات نفت از ایران در آوریل ادامه دهند، اما درباره خرید در ماه مه ابهاماتی وجود دارد زیرا پالایشگاه‌های هندی منظر تصمیم دولت ترامپ درخصوص تمدید معافیت‌ها هستند.

در حالی که مقامات ایندین اوپل اظهار کرده‌اند این شرکت سرگرم بررسی گزینه‌های تأمین در صورت متوقف شدن خرید از ایران است اما این شرکت که بزرگترین واردکننده هندی نفت ایران است، مطمئن است که می‌تواند قراردادهای تأمین مناسبی با عربستان سعودی و عراق تهیه کند. در این بین، راماجاندران، مدیر پالایشگاه‌های شرکت بهارات پترولیوم اظهار کرده که این شرکت یک میلیون بشکه نفت ایران را برای بارگیری در آوریل سفارش داده و هنوز درباره خرید در ماه مه تصمیم نگرفته است.

وی افزود: ما نمی‌دانیم پس از چهارم مه (پایان معافیت شش ماهه از تحریم‌های آمریکا) چه اتفاقی روی خواهد داد و منتظر هستیم.

هزینه تولید هر بشکه نفت در ایران چقدر است؟

چشم‌انداز نفت ایران در سال ۲۰۴۰



دو درجه سانتیگراد، تنها اجازه انتشار یک تریلیون تن کربن دی اکسید را داده است که منجر به محدود شدن افزایش رشد تقاضای نفت تا ۰٫۶ درصد در سال ۲۰۳۰ شده است.

هزینه‌های تولید رو به افزایش است

در حال حاضر ظرفیت پایدار برای استخراج نفت خام در حدود ۳٫۷میلیون بشکه در روز تخمین زده شده است. در طی دو دهه اخیر، ظرفیت تولید همواره مابین ۲۶ تا ۴۰٫۱ میلیون بشکه در روز نوسان داشته است. اگرچه صادرات نفت پس از مدت اندکی از توسعه اولین میادین آغاز شد و تا اواسط دهه ۱۹۷۰ به ۵٫۵ میلیون بشکه در روز رسید، با وقوع انقلاب اسلامی در سال ۱۹۷۹ به یک میلیون بشکه در روز کاهش یافت. صادرات نفتی پس از رشد مجدد، بار دیگر در سال ۲۰۱۱ و ۲۰۱۲ به دلیل تحریم‌ها کاهش یافت.

همان طور که گفته شد با هزینه‌ای در حدود ۱۰ دلار به ازای هر بشکه، تولید نفت در ایران نسبت به بسیاری از کشورهای دنیا کم‌هزینه‌تر است، اما توجه به این نکته حائز اهمیت است که جبران کاهش استخراج از میادین توسعه‌یافته، تنها با بهره‌برداری از ذخایر توسعه‌نیافته و ذخایری که استخراج از آنها سخت‌تر است، امکانپذیر می‌شود و لزوم استفاده از روش‌هایی همچون EOR را گوشزد می‌کند که هزینه‌های تولید نفت افزایش و به تبع آن سود را کاهش می‌دهد. علاوه بر این رشد تقاضای هیدروکربن‌های مایع در داخل کشور، مسئولیت دیگری بر دوش صنعت نفت ایران قرار می‌دهد.

بر این اساس کاهش نرخ تولید چاه‌های نفت باید مورد توجه قرار گیرد. ظرفیت تولید از میادین بهره‌برداری شده از ۳٫۷ میلیون بشکه در روز در سال۲۰۱۵ به ۲٫۵ میلیون بشکه در روز در سال ۲۰۴۰ می‌رسد که این زنگ خطری است که با تزریق گاز و آب به چاه‌های موجود از روند کاهش آن جلوگیری می‌کنند. در عین حال برآوردها نشان می‌دهد ظرفیت تولید از میادین توسعه‌نیافته از ۹۰ هزار بشکه در سال به یک میلیون بشکه در سال ۲۰۲۷ می‌رسد، اما بعد از آن این ظرفیت به ۶۲۰ هزار بشکه در سال ۲۰۴۰ می‌رسد که این امر نشانگر اهمیت توجه به میادین توسعه‌نیافته است.

را نیز شامل می‌شود. ایران در شرایط کنونی از تکنولوژی روز بهره‌برداری از میادین نفتی برخوردار نیست. این در حالی است که نفت شیل یا نفت نامتعارف تحت تاثیر پیشرفت‌های عظیم تکنولوژیکی توانسته است به بهره‌برداری برسد و حالا دارندگان ذخایر نامتعارف نفت به رقابایی جدی برای دارندگان سنتی نفت بدل شده‌اند. این‌چنین است که نقش اوپک در تناسبیات بازار جهانی نفت تغییر کرده و سهم این سازمان از بازار جهانی نفت کاهش یافته است اما وضعیت ایران چگونه خواهد شد؟

اما ایران

بررسی‌ها نشان می‌دهد ایران تا اواسط دهه آینده می‌تواند از ذخایر توسعه‌نیافته برای جبران کاهش برداشت از ذخایر توسعه یافته خود استفاده کند. این بدان معناست که ذخایری که هنوز آماده بهره‌برداری نیستند باید به مرحله‌ای برسند که بتوان از آنها بهره‌برداری را آغاز کرد. مشکل اصلی اما پس از اواسط دهه آینده آغاز می‌شود، وقتی که حفظ نرخ تولید در همان سطح مستلزم بهره‌برداری از تعداد بیشتری چاه، تزریق مقادیر بیشتری گاز طبیعی، استخراج مصنوعی و سرمایه‌گذاری در این بخش است، بنابراین علی رغم آنکه انتظار می‌رود درآمد ناخالص افزایش یابد، افزایش هزینه‌های تولید به علاوه افزایش مصرف در داخل کشور، اجازه افزایش صادرات را از سطح مشخص پس از سال ۲۰۲۵ نمی‌دهد. به این ترتیب صنعت نفت و گاز در ایران نیاز به تکنولوژی و سرمایه‌گذاری به صورت جدی دارد. به این منظور، دولت ایران برای جذب ۱۵۰ تا ۲۰۰

میلیارد دلار برای بخش بالادستی مطابق با برنامه توسعه ششم، ۵۰ پروژه نفتی و گازی و راستای سرمایه‌گذاری خارجی در عرصه بین‌المللی مطرح کرده که در قالب قراردادهای بیع متقابل که در سال ۱۹۸۹ تصویب شده است، اجرا می‌شود. طبق این قراردادها، پس از توسعه میادین، مالکیت در نهایت به شرکت ملی نفت ایران باز می‌گردد و شرکت خارجی نمی‌تواند بر میادین نفتی مالکیت داشته باشد که البته اصلاحاتی در این زمینه انجام شده است. از سوی دیگر، نگرانی‌ها در مورد شرایط آب وهوایی، سیاست‌گذاری‌هایی را در راستای کاهش انتشار کربن دی اکسید، همراه داشته است و بدین‌گونه جذابیت سوخت‌های فسیلی کاهش یافته است. در واقع توافق پاریس در راستای محدود کردن افزایش دمای جهانی تا

تولید ۸۵ درصد از نیاز انرژی مصرفی خانوارها در داخل کشور

ایران بالاترین ضریب امنیت غذایی در منطقه را دارد

سهم بخش کشاورزی حدود یک‌سوم از ارزش‌افزوده کسب‌وکار کشور و یک‌پنجم اشتغال و صادرات غیرنفتی است. کسری تراز تجاری کشاورزی و غذا بهبود مناسبی یافته است. خاستگاه اصلی بخش کشاورزی ایران در مناطق روستایی است. حدود ۸۲درصد ارزش فعالیت‌های اقتصادی در روستا مربوط به تولید است.

از طرف دیگر، طی ۴۰ سال گذشته تولید محصولات کشاورزی با افزایش سالانه حدود ۲٫۵ میلیون تن از ۲۶ میلیون تن در سال ۵۷ به ۱۲۲ میلیون تن در سال ۹۷ رسیده و درواقع تولید در کلیه زیربخش‌های کشاورزی افزایش یافت. متوسط رشد ارزش‌افزوده این بخش، مستمر و مثبت بوده است. بررسی شاخص تولید محصولات کشاورزی نشان می‌دهد که سرانه تولید از ۷۴۲ کیلوگرم در سال ۵۶ با رشدی بیش از ۱۰۰درصد به ۱۴۸۶ کیلوگرم در سال ۹۷ افزایش یافته است.

افزایش سرانه تولید محصولات کشاورزی ناشی از افزایش سرانه تولید محصولات زراعی، باغبانی، دام و طیور و آبزیان بوده است. افزایش سرانه تولید محصولات باغبانی ۱۶۳درصد، افزایش سرانه محصولات زراعی ۸۶درصد، افزایش سرانه محصولات آبی ۱۳۰۰درصد و افزایش سرانه محصولات دام و طیور ۹۴درصد طی چهار دهه اخیر بوده است.

عرضه سرانه محصولات غذایی در سال‌های ۱۳۹۳ تا ۱۳۹۵ (واحد: کیلوگرم/سرانه/سال و درصد)

شرح	۱۳۹۳	۱۳۹۴	۱۳۹۵	میانگین دوره
کل مواد غذایی	۷۳۲٫۷	۷۶۲٫۴	۷۸۵٫۳	۷۴۳٫۳
فرآورده‌های گیاهی	۵۷۲٫۴۷	۵۹۶٫۳	۶۰۹٫۶	۵۸۷٫۷
فرآورده‌های حیوانی	۱۶۰٫۳	۱۶۶٫۱	۱۷۵٫۷	۱۵۵٫۵
سهم فرآورده‌های گیاهی از کل مواد غذایی	۷۸٫۱	۷۸٫۲	۷۷٫۶	۷۹٫۱
سهم فرآورده‌های حیوانی از کل مواد غذایی	۲۱٫۹	۲۱٫۸	۲۲٫۴	۲۰٫۹

تغییرات ضریب خودکفایی برحسب انرژی در سال‌های ۱۳۹۳ تا ۱۳۹۵ (واحد: درصد)

سال	۱۳۹۳	۱۳۹۴	۱۳۹۵
ضریب خودکفایی	۶۵٫۷۶	۷۷٫۶۲	۸۵٫۳

یادداشت

یک تقاضای مهم از دولت

مهدی تقوی

استاد اقتصاد دانشگاه علامه طباطبائی

شمارش معکوس برای پایان سال ۱۳۹۷ آغاز شده است و حالا زخم‌های کهنه اقتصاد ایران همچنان بر بدن نحیف آن خودنمایی می‌کند. اقتصاد ایران سالیانی طولانی است از بحران‌هایی جدی رنج می‌برد. بحران‌هایی که نه تنها برطرف نشده است، بلکه خود زمینه‌ساز بروز بحران‌هایی دیگر نیز بوده‌اند. حالا در آستانه سال جدید به نظر می‌رسد ضروری است تغییری جدی در عرصه سیاست‌گذاری در ایران رخ دهد. دولت ایران دولتی فره است که وظایف فراوانی را برای خود تعریف کرده است. این مسئولیت بالا، بی‌تردید دولت‌ها را از سیاست‌گذاری درست و دقیق باز می‌دارد و همین امر سبب می‌شود مشکلات عمده خود را نشان دهد. برخی درباره خروج دولت از اقتصاد صحبت می‌کنند، اما امروزه بسیاری به این نتیجه رسیده‌اند که دولت‌ها باید در جایگاه درست بایستند، نه اینکه از اقتصاد خارج شوند. وظایف دولت‌ها سرمایه‌گذاری در حوزه‌های عام است، به عنوان مثال تلاش برای سرمایه‌گذاری در حمل و نقل عمومی، بهداشت و درمان و ... در حوزه وظایف دولت‌ها تعریف می‌شود از سوی دیگر فعالیت اقتصادی و بنگاهداری و ... باید در اختیار بخش خصوصی باشد. این بدان معناست که دولت ایران نیز لازم است از صندلی کنونی خود بلند شود و بر جایگاه درستی بنشیند تا نتایج کارهایش ثمربخش باشد. دولت‌ها لازم است با سیاست‌گذاری دقیق، فضا را برای فعالیت بخش خصوصی آماده کنند اما آیا فضای کسب و کار در ایران بهبود یافته است؟ نیازی به توضیح واضحات برای پاسخگویی به این بخش نیست. به نظر می‌رسد برای ۳۶۵ روز پیش رو در سال ۱۳۹۸ ضروری نیست که ۳۶۵ برنامه مطرح شود تا از میان این همه یکی نیز به نتیجه نرسد. من به عنوان یک معلم قدیمی اقتصاد امیدوارم دولت امسال تنها و تنها یک اولویت را شناسایی کرده و حل مشکل در آن بخش را در دستور کار قرار دهد. به عبارت دیگر تنها یک بحران ایران در سال ۱۳۹۸ اگر حل شود، انبوهی بحران ریز و درشت با آن حل خواهد شد. لازم به طرح ایده‌های آرمانی نیست. کافی است دولت بر صندلی مناسب ش‌ان خود بنشیند، صندلی متناسب با ش‌ان سیاست‌گذار، در این صورت تصویری دقیق از اقتصاد ایران پیش رویش قرار می‌گیرد که شناسایی مشکلات را برایش تسهیل می‌کند. در این حالت تصمیماتی که برای بازگشت ثبات، کنترل تورم و ... اتخاذ می‌کند دیگر مقطعی نخواهد بود و بی‌تردید همین مهم می‌تواند زمینه رفع مشکلات را فراهم کند.

انسجام ملی، کلید عبور از بحران

محسن بهرامی ارض اقدس

عضو هیات نمایندگان اتاق تهران

بسیاری از تحلیل‌ها و پیش‌بینی‌ها از شرایط سخت‌تر اقتصادی در سال ۹۸ می‌گویند. تشدید تحریم‌ها و محدودیت بیشتر روابط بین‌المللی ایران با کشورهای مختلف به منزله دشواری‌های بیشتر برای اقتصاد ایران در نظر گرفته می‌شود و وزن سختی از آسانی در تحلیل‌های مختلف درباره اقتصاد در سال ۹۸ بیشتر است اما به واقع می‌توان سال ۹۸ را سال سخت‌تری از سال ۹۷ از نظر اقتصادی دانست؟ به نظر می‌رسد که بیشتر آثار فشارهای بین‌المللی بر اقتصاد ایران در سال ۹۷ تخلیه شده و اثر دیگری را انتظار نمی‌کشیم. خروج آمریکا از برجام و تلاش‌های بین‌المللی برای هم‌افزایی در این باره و تشدید فشار بر اقتصاد ایران از تحولات خاص سال ۹۷ بود که همه آثار خود را بر اقتصاد کشور بر جای گذاشته است و به همین دلیل اقتصاد انتظار رخداد دیگری را نمی‌کشد. در این سال فروش نفت به حداقل ممکن رسید و مشکلات ناشی از ارتباطات بانکی و نقل و انتقال پول افزایش یافت. مداخلات بعضی کشورهای همسایه که متأسفانه در جبهه دشمن بازی می‌کنند در این سال خود را در حوزه صادرات نفت و فرآورده‌های آن نشان داد و به اوج رسید و به نظر می‌رسد که دیگر رخداد بدتری از آنچه در سال ۹۷ تجربه کردیم، به وقوع نپیوندد. آنچه از سال ۹۷ برای اقتصاد ایران باقی مانده پختگی بیشتر مسئولان دولتی در رویارویی با مشکلات ناشی از تحریم است که امیدواریم در انتخاب استراتژی‌های کارآمدتر در عبور از شرایط سخت تحریم خود را نشان دهد. انسجام ملی و ارتباط مطلوب بخش خصوصی و مسئولیت‌پذیری بیشتر این بخش برای عبور از تنگناها، همراهی بیشتر بخش خصوصی با دولت و توجه بیشتر بخش خصوصی به هشدارها و یادآوری‌های این بخش از کلیدهای موثر در حل مسائل ناشی از تحریم است. اگر این کلیدها در دست دولت و بخش خصوصی قرار بگیرد، سال ۹۸، سال بهتری نسبت به سال ۹۷ برای ایران خواهد بود.

وزیر راه و شهرسازی اعلام کرد

آشکارسازی نقاط حادثه‌خیز سابقه‌دار

وزیر راه و شهرسازی گفت پلیس نباید به افرادی که با بی‌احتیاطی در حین رانندگی موجب بروز حادثه برای خود و دیگران می‌شوند و به خصوص ایام نوروز را به کام همه تلخ می‌کنند، اجازه رانندگی بدهد. محمد اسلامی روز شنبه در حاشیه نشست شورای عالی هماهنگی ترافیک شهرهای کشور با بیان اینکه سفر خوب و ایمن حق همه مردم است، افزود: در این ارتباط و با هدف کاهش تصادفات و حوادث مختلف رانندگی، نقاط حادثه‌خیز جاده‌های کشور با بررسی و مطالعات انجام گرفته آشکارسازی شده و هم اکنون در این نقاط نصب علائم هشداردهنده، بنر و تابلوهای خاص راهنمایی و رانندگی در حال انجام است. به گفته وی، نصب اینگونه تابلوها و علائم هشداردهنده موجب می‌شود تا رانندگان قبل از رسیدن به نقطه حادثه‌خیز پیشگیری کرده و با کنترل هر چه بیشتر خودروی خود مانع از بروز هر گونه حوادث شوند. اسلامی با بیان اینکه پیشگیری در امر رانندگی یکی از موثرترین عواملی است که مانع ایجاد حادثه شده و در نهایت موجب کاهش تصادفات خواهد شد، گفت: تعمیر و راه اندازی مجدد برخی دوربین‌های کنترل سرعت در سطح جاده‌ها، ایجاد روشنایی در نقاط حادثه‌خیز و تاریک جاده‌ای و خط کشی سطح جاده‌ها از دیگر اقداماتی است که در کاهش تصادفات نقش بسزایی خواهد داشت. او با اشاره به افزایش ۷/۷ درصدی تصادفات جاده‌های فرعی نیز گفت: پلیس باید با توجه و کنترل هر چه بیشتر به جاده‌های فرعی نیز مانع از افزایش تصادفات رانندگی شود. در این خصوص استانداران و فرمانداران باید به منظور کنترل هر چه بیشتر و کاهش تصادفات رانندگی نشست‌های تخصصی شورا‌های ترافیک را مستمر برگزار کرده و بر عملکرد دستگاه‌ها نظارت داشته باشند.

رابطه دلار با ارزش پول ملی

کاهش ارزش پول ملی از کجا آب می‌خورد؟



شدند تا درباره سیستم پولی جدید تصمیم بگیرند. علت هم این بود که کشورهای اروپایی هر آنچه طلا و نقره داشتند در جنگ خرج کرده و به آمریکا داده بودند. آلمان هم به نحو دیگری بعد از شکستش غارت شده بود. دیهیم مجموع این مسائل را باعث بی‌پشتوانه شدن پول کشورهای اروپایی توصیف کرد و ادامه داد: در آن نشست قرار شد کشورهای اروپایی پول خود را به پشتوانه دلار آمریکا منتشر کنند. بر این اساس قرار شد کشوری مانند آلمان که هیچ طلایی نداشت هر چهار مارک پول خود را با یک دلار معادل قرار دهد و از آن سو آمریکا نیز هر ۳۵ دلار خود را معادل یک اونس طلا قرار داد.

Bretton Woods کنفرانسی برای تعیین مناسبات اقتصاد جهانی

وی یادآور شد: در این میان، Bretton-Woods Conference کنفرانسی است که در ژوئیه سال ۱۹۴۴ برای تعیین ساختار و نظم اقتصادی جهان بعد از جنگ جهانی دوم براساس سیستم آمریکایی اقتصاد آزاد جهانی شکل گرفت و آمریکا بعد از جنگ جهانی دوم به عنوان قدرت برتر نظامی و اقتصادی و سیاسی مطرح شد و سیستم اقتصادی جهان براساس اندیشه‌های هری دکستر وایت و جان مینارد کینز شکل گرفت. به گفته این کارشناس، این کنفرانس بین‌المللی تاریخی در محلی به نام Bretton Woods واقع در نیوهمپشایر در سال ۱۹۴۴ برگزار شد که در آن نمایندگان کشورهای آمریکا، انگلستان و ۴۲ کشور دیگر گردهم آمدند تا درباره نظام پولی بین‌المللی پس از جنگ جهانی دوم تصمیم‌گیری کنند. از این کنفرانس دو نهاد جهانی پدید آمد که هنوز هم در اقتصاد جهان بسیار حائز اهمیت هستند: صندوق بین‌المللی پول (IMF) و بانک

«کاهش ارزش پول ملی»، «تورم» و به تبع آن، «کاهش قدرت خرید» کلیدواژه‌گانی هستند که در سال ۱۳۹۷ بیش از همه سال‌های اخیر در رسانه‌ها و افکار عمومی شنیده شدند. در واقع، «کاهش ارزش پول ملی» اتفاقی است که در ماه‌های گذشته به اندازه حجم چند سال در اقتصاد ایران رخ داد و باعث شد تا همه با مفهوم کاهش قدرت خرید به خوبی آشنا شوند. جدای از رابطه مستقیم تورم با ارزش پول ملی، اما ارزش پول ملی، پدیده‌ای نسبی است که بیش از هر چیز با ارزش سایر کالاها و خدمات موجود در بازار و همچنین با سایر پول‌های رایج سنجیده می‌شود.

به گزارش ایسنا، در تعاریف مرسوم از ارزش پول کشورها معمولاً به ذخایر طلا و نقره آن کشور ارجاع می‌شود؛ چیزی که به نظر نمی‌رسد بتواند توجیه‌کننده اتفاقات رخ داده برای ارزش پول ملی در ایران باشد، چراکه بروز تحولات تورمی و به تبع آن افت ارزش ریال به خاطر کم شدن ذخایر طلا یا نقره نبود.

ارزش پول ملی به عرضه و تقاضا مربوط است

برای توضیح این پدیده، حمید دیهیم، اقتصاددان و عضو هیات علمی دانشگاه تهران به تحولات رخ‌داده در قیمت ارزهای خارجی و در صدر آنها دلار پرداخت. او با بیان اینکه ارزش پول ملی مانند هر کالای دیگری بستگی به عرضه و تقاضا دارد، کاهش ارزش پول ملی را به «دلار» مربوط دانست و گفت که اگر قیمت ارز افزایش پیدا کند به همان نسبت هم ارزش پول ملی کاهش پیدا می‌کند.

او با بیان اینکه سیاست‌های مالی و پولی دولت و همینطور سیاست‌های خارجی روی قیمت دلار تأثیرگذار هستند به ریشه اثرگذاری دلار پرداخت و گفت: بعد از جنگ جهانی دوم کشورهای درگیر در جنگ دور هم جمع

به بهانه دومین دادگاه ۴ موسسه مالی منحل‌شده

فردوسی آرمان شد، آرمان غیرمجاز

ادغام شدند، اما نتوانستند مجوز بانک مرکزی را دریافت کنند، تا جایی که بانک مرکزی به بانک‌ها و مؤسسات اعتباری مجاز ششدار داد که به مؤسسه غیرمجاز آرمان خدماتی ارائه نکنند.

آرمان به مؤسسه ملل واگذار شد

اما این مؤسسه نیز پس از اقدامات بانک مرکزی برای جلوگیری از فعالیت مؤسسات غیرمجاز مالی، منحل و وظیفه رسیدگی به بدهی‌ها و حساب‌های آن به مؤسسه ملل واگذار شد. در همین راستا، در اسفندماه سال گذشته، آخرین خبرها از رسیدگی به وضعیت سپرده‌گذاران مؤسسه منحل‌شده آرمان از تعیین تکلیف حدود ۲۸۰ هزار سپرده‌گذار حکایت داشت. در جریان ساماندهی مؤسسات غیرمجاز و توقف فعالیت آنها، در تابستان سال گذشته بانک مرکزی مسئولیت مدیریت دارایی و بدهی مؤسسه منحل‌شده آرمان را به مؤسسه ملل واگذار کرد و در این مدت پرداخت مرحله‌ای وجوه سپرده‌گذاران با استفاده از خط اعتباری بانک مرکزی در دستور کار بانک‌ها و مؤسسه مسئول قرار گرفت و تا مبلغ ۱۰۰ ملیونی نیز پیش رفت.

آخرین آمار در زمستان سال گذشته حاکی از آن بود که سپرده‌های تا سقف ۳ میلیون تومان حدود ۲۷۷ هزار نفر تعیین تکلیف شده و از ۳میلیون تا ۱۰۰ میلیون تومان نیز حدود ۸۴ هزار نفر تعیین تکلیف شده‌اند و وجوه خود را دریافت کرده‌اند. همچنین از سپرده‌های بالای ۱۰۰ میلیون تومان هم تا آن زمان حدود ۹۶۷۰ نفر توانسته بودند هر کدام مبلغی حدود ۱۰۰ میلیون تومان دریافت کنند.

سیدامین جوادی، مدیرعامل مؤسسه ملل سال گذشته در توضیحاتی گفت که حدود ۴۷۰۰ میلیارد تومان سپرده در مؤسسه وحدت (آرمان)

از حدود ۲۷۴ هزار و ۲۰۶ نفر جذب شده بود که از این رقم حدود ۵۰۰ میلیارد تومان تسهیلات بود، اما ۴۲۰۰ میلیارد تومان دیگر در دسترس نبود. به گفته وی، در مرحله اول تعیین تکلیف سپرده ۳ میلیون را شروع کردیم که هرچه بود با سود پرداخت کردیم، در مرحله دوم تا سقف ۱۰۰ میلیون پیش رفتیم که سود آنها تا ۱۵درصد تعدیل شد. در مرحله سوم هم بالای ۱۰۰ میلیون را مجوز پرداخت تا ۱۰۰ میلیون گرفتیم و انجام شد که در مجموع حدود ۲۷۵۰ میلیارد تومان پرداخت شده است.

تکلیف ۹۸درصد از سپرده‌گذاران مشخص شد

جوادی با اشاره به اینکه حدود ۹۸درصد سپرده‌گذاران تعیین تکلیف شده‌اند، گفت که برای ۲درصد باقیمانده نزدیک به ۱۷۰۰ میلیارد تومان دیگر منابع لازم است که به آنها پرداخت شود.

اما در ادامه این ماجرا در اردیبهشت سال جاری، جمعی از سپرده‌گذاران مؤسسه مالی و اعتباری آرمان وحدت با تجمع مقابل مجلس خواستار تعیین تکلیف و پرداخت خود شدند.

این تجمع کنندگان خواهان رسیدگی بانک مرکزی و نمایندگان مجلس شورای اسلامی به مشکلات خود بوده و با سر دادن شعارهایی مراتب اعتراض خود را اعلام کردند.

اما با اقداماتی که بانک مرکزی در تابستان سال جاری انجام داد قرار بود که تا پایان تابستان سال جاری تمام مطالبات سپرده‌گذاران مؤسسات غیرمجاز تعیین تکلیف و پرداخت شود؛ هرچند که با اطلاعاتی که به دست آمده هنوز تعداد زیادی از سپرده‌گذاران این مؤسسات، مطالبات خود را دریافت نکرده‌اند، اما اخبار جدیدی از مطالبات مؤسسه آرمان از سوی بانک مرکزی در دست نیست.

دومین جلسه رسیدگی به تخلفات چهار موسسه مالی منحل‌شده «البرز ایرانیان»، «ولی عصر»، «آرمان» و «فردوسی» دیروز شنبه برگزار شد و به همین بهانه، خبرگزاری «ایسنا» در گزارشی به بررسی شروع و نحوه فعالیت دو موسسه «فردوسی» و «آرمان» پرداخت.

در ۱۷ اسفندماه سال ۱۳۸۹ بود که مؤسسه اعتباری «فردوسی» از ادغام هفت تعاونی اعتباری بدر توس، امید جلین، الزهرا مشهد، پیوند مشهد، حسنات اصفهان، دامداران و کشاورزان کرمانشاه و تعاونی اعتبار عام کشاورزان مازندران تأسیس شد. سپس به دنبال تخلفات این مؤسسه و در پی ایجاد مشکلاتی برای آن، این مؤسسه در مؤسسه آرمان ادغام شد و پس از آن اقدامات این مؤسسه غیرمجاز در قالب مؤسسه آرمان ادامه یافت. این در حالی است که مؤسسه آرمان نیز پس از مدتی به نام مؤسسه اعتباری کانسپین که با مجوز بانک مرکزی اقدام به فعالیت می‌کرد، به فعالیت خود ادامه داد.

آرمان غیرمجاز ماند

در اواخر سال ۱۳۹۴ بود که در جریان ساماندهی بازار غیرمتمشکل پولی هشت تعاونی از زیرمجموعه آرمان ایرانیان در مسیر ساماندهی قرار گرفته و در مجموعه کانسپین گرد آمده و مجوز فعالیت از بانک مرکزی برای این مؤسسه صادر شد، اما دو تعاونی وحدت و البرز ایرانیان به دلایلی در قالب کانسپین ادغام نشده و به فعالیت خود با عنوان مؤسسه اعتباری آرمان ادامه دادند. این مؤسسه در راستای برنامه ساماندهی بانک مرکزی از ادغام مؤسسه‌های مالی اعتباری فرشتگان و فردوسی پدید آمد. دو مؤسسه مالی و اعتباری فردوسی و فرشتگان برای تشکیل مؤسسه اعتباری آرمان در اسفند ۱۳۹۱ و در ادامه برنامه ساماندهی بانک مرکزی

اجاره صندوق امانات از ۵۰ هزار تا ۶۵ میلیون تومان

چطور صندوق امانات بانکی اجاره کنیم؟

صندوق‌های امانات بانکی که در آستانه تعطیلات نوروز مشتریان بیشتری پیدا می‌کنند، شرایط و اجاره‌بهای آنها از سوی بانک‌های مختلف، متفاوت است. اما به طور کلی، اجاره بهای سالانه برای صندوق‌های کوچک ۵۰ تا ۱۵۰ هزار تومان، صندوق‌های متوسط از ۱۵۰ تا ۲۵۰ هزار تومان و صندوق‌های بزرگ، ۲۰۰ تا ۵۰۰ هزار تومان است و اجاره‌بهای سالانه یکی از صندوق‌های امانات خیلی بزرگ بیش از ۶۵ میلیون تومان و دویصدهای بالغ بر ۵۶۶ میلیون تومان دارد. به گزارش ایسنا، صندوق‌های امانات بانکی در آستانه تعطیلات نوروزی همواره طرفداران بیشتری پیدا می‌کنند؛ هر چند که بانک‌ها در زمان‌های دیگر سال نیز صندوق‌های امانات خود را برای اختیار مشتریان بانک می‌دهند، اما تقاضا در پایان سال افزایش قابل توجهی پیدا می‌کند؛ به طوری که بسیاری از بانک‌ها در هفته پیش از عید دیگر صندوق خالی برای ارائه به مشتری ندارند. استفاده از این صندوق‌ها شرایطی دارد و افراد در صورتی که این شرایط را داشته باشند، می‌توانند از صندوق امانات بانکی استفاده کنند. نخست اینکه افراد برای استفاده از صندوق امانت در هر یک، باید از حساب در آن بانک داشته باشند. به عبارت دیگر بانک‌ها صندوق امانات را فقط به مشتریان خود ارائه می‌دهند. همچنین متقاضیان صندوق امانات در بانک‌ها باید مبلغی را به عنوان اجاره بهای صندوق به بانک مورد نظر بسته به شرایط و تعرفه‌های آن بانک پرداخت کنند. مضاف بر آن مبلغی نیز به عنوان دویصدها از سوی بانک‌ها از مشتریان گرفته می‌شود که این مبلغ معمولاً تا هشت برابر مبلغ اجاره است و در صورتی که فرد هیچ نتواند بدهی به بانک داشته باشد، پس از اتمام مدت قرارداد اجاره صندوق به فرد بازگشت داده می‌شود.

در حال حاضر بانک‌های مختلف اقدام به ارائه صندوق امانات به مشتریان خود می‌کنند، اما عوامل متعددی در قیمت‌های ارائه شده برای اجاره بهای صندوق از سوی بانک‌ها دخیل است که این عوامل شامل میزان امنیت ساختمان محل صندوق، ابعاد صندوق، نوع ساختمان محل نگهداری (شعب یا ساختمان‌های اداری)، بانک مورد نظر و ... می‌شود.

بدیهی است که مشتری نمی‌تواند هر گونه وسیله‌ای را که با بانک یا صندوق اسپر برساند، در این صندوق‌ها نگهداری کند، اما تعداد دفعات استفاده و وکیل قانونی وی می‌توانند در ساعات امانت تا هر تعداد دفعاتی که بخواهند، از صندوق استفاده کند. اما صندوق قابلیت انتقال به غیر را نخواهد داشت. معمولاً اجاره بهای استفاده از صندوق‌های امانات از سوی بانکها براساس سانی متر معکب محاسبه می‌شود؛ به طوری که اجاره بهای ۱۵۰ هزار تومان برای صندوق‌های کوچک در بانکهای مختلف از ۵۰ هزار تومان تا یک میلیون تومان متفاوت است و دیده آن بین ۸۰۰ هزار تومان تا یک میلیون تومان تغییر می‌کند. از سوی دیگر، اجاره بهای صندوق‌های امانات متوسط بالاتر از صندوق‌های کوچک است و از ۱۵۰ هزار تومان شروع شده و عموماً تا ۲۵۰ هزار تومان است. اما اجاره بهای صندوق‌های بزرگ در بانک‌های مختلف تفاوت زیادی با هم پیدا می‌کند و میزان امنیت این صندوق‌ها نیز اهمیت بسیاری در اجاره بهای آن دارد.

۸۶۰۷۳۲۹۰ تلفن مستقیم: —————

پارسا و فکد

www.forsatnet.ir

ورودی اینستکس چیست؟

جزئیات اینستکس برای مقابله با تحریم‌ها



صورت تک محموله‌ای از ایران نفت می‌خریدند. در آن دوره همین چند کشور اروپایی به طور متوسط تا ۷۰ هزار بشکه نفت از ایران می‌خریدند که حدود ۲۵ تا ۳۰ درصد از صادرات نفت ایران در عصر پسا-برجام را شامل می‌شد. البته نباید از نظر دور داشت که پتروشیمی‌ها هم در مدت دو سال اجرای برجام، به بازارهای اروپا ورود کردند و صادرات مواد و اقلام پتروشیمی در جریان بود.

با توجه به قطع همکاری شرکت‌های بزرگ اروپایی با ایران پس از خروج آمریکا از برجام، درآمدهای حاصل از صادرات نفت و پتروشیمی نیز از این محل رو به افول نهاده است.

یادآوری این نکته خالی از لطف نیست که کل صادرات ایران به کشورهای عضو اتحادیه اروپا در سال ۹۶ برابر یک میلیارد و ۵۴۹ میلیون دلار بوده است.

بنابراین آنچه کارشناسان پیشنهاد می‌دهند، تلاش دولت‌های اروپایی برای ترغیب شرکت‌های خود در خرید نفت و فرآورده‌های نفتی بیشتر از ایران است.

سیاوش نقشینه، صاحب‌نظر بانکی و مدیرعامل بانک تجاری ایران و اروپا در این باره معتقد است: اگر مینا را در این کانال نفتی قرار دهیم که به اروپا صادر می‌کنیم و حتی همه صادرات غیرنفتی که عمده آن پتروشیمی و محصولات معدنی است را بیفزاییم، باز هم تکافی نیاز ما را نمی‌دهد.

او با یادآوری اینکه ایتالیا، اسپانیا و یونان به میزان کمی از ایران نفت می‌خرند، افزود: می‌توان آنها را وادار کرد که نفت بیشتری بخرند یا بپذیرند که درآمد حاصل از فروش نفت به چین، کانال اینستکس را تغذیه کند.

با این حال یک مقام آگاه در شبکه بانکی در این زمینه به ایران می‌گوید: اروپایی‌ها هم باید خرید نفت خود را از ایران افزایش دهند و هم باید بخش خصوصی خود را به خرید اقلام پتروشیمی و دیگر محصولات صادراتی ایران تشویق کنند.

به گفته وی، در این زمینه برگ برنده در اختیار شرکت‌های کوچک و متوسطی خواهد بود که در بازار آمریکا حضور ندارند و می‌توانند با این روش و با استفاده از تضمین و حمایت دولت‌های اروپایی کسب و کار خود را توسعه دهند.

با این حال یک فعال بازار ارز به ایرنا، گفت که از اروپا نباید انتظار معجزه داشته باشیم؛ اروپایی‌ها بیش از ۲۵۰ میلیارد دلار در سال با آمریکا تجارت دارند درحالی که مراودات آنها با ایران ۱۰ تا ۱۵ میلیارد دلار هم نمی‌شود.

وی تأکید کرد: تضمین سیاسی و حمایتی دولتهای اروپایی برای تخریب شرکتها عنصر مهمی در گشایش روابط اقتصادی ایران و اروپاست اما کافی نیست؛ در اروپا ۸۵ درصد اقتصاد در دست بخش خصوصی است که الزاما از دولت دستور نمی گیرند و منافع خود را دنبال می کنند. درست برعکس ایران که ۸۵ درصد اقتصادش دست دولت و وابسته به دولت است.

فاینانس‌ها احیا شود

در عصر پساجرام حدود ۳۲ میلیارد دلار فاینانس و خطوط اعتباری بین ایران و کشورهای خارجی امضا شد که در این میان سهم سه کشور اروپایی ایتالیا، اتریش و دانمارک از این میزان در مجموع ۷ میلیارد و ۸۰۰ میلیون دلار بود.

در شرایط کنونی که اینستکس گام‌های نهایی را برای اجرایی شدن بر می‌دارد، یک مقام آگاه بانکی به ایرنا می‌گوید که اینستکس فرصتی است که بتوان آن‌ها را فنانیاس‌ها و مداخلات اعتباری را احیا کرد به شکلی که هم کارالاهای واسطه‌ای و مواد اولیه و هم سرمایه‌گذاری خارجی و دانش فنی ناشی از آن وارد ایران شود. به اعتقاد وی، در صورتی که منابع فنانیاس به چرخه اینستکس وارد شود منافع دو طرف یعنی ایران و اروپا تامین خواهد شد و بخشی از دردهای ایران نیز از میان می‌رود.

با این همه، اکنون با گذشت ۱۰ ماه از خروج آمریکا از توافق میان‌المللی برجام، اینستکس قرار است حرفی نو برای استقلال اقتصادی و سیاسی اروپا، از ایران باشد؛ اقدامی که کارشامان آن را دومین گام مهم اروپا پس از تعریف واحد پولی یورو می‌دانند. در همه ماه‌های تحریم‌ها علیه اقتصاد ایران برقرار شده، این مردم ایران بودند که به بهانه توطئه در ده‌های گذشته فشارهای ناشی از آن را تحمل کردند از این رو نیز مردم ایران که قرار است کانالی را ایجاد کنند، بی‌نقص و با بهترین کارکرد و تضمین‌کننده منافع ملت ایران باشد.

مسئولان ایرانی در ماه‌های گذشته بارها اعلام کرده‌اند که از نیستکس همان کار کردی را می‌خواهند که برجام برای اقتصاد ایران به همراه داشت و اگر قرار باشد تنگنای تحریم بار دیگر اقتصاد و مردم ایران را تحت فشار مضاعف قرار دهد، طراحی و اجرای آن، کاری بی‌پایه خواهد بود.

در همین رویکرد، نیمه بهمن ماه سه کشور اروپایی عضو برجام یعنی انگلیس، آلمان و فرانسه از ساز و کاری رومانی کردند که به گفته آنان در گام نخست از تحریم‌های آمریکا مصون ماندند و می‌تواند نیازهای اقتصاد ایران را از این مسیر تعریف و تأمین کند. از این رو رئیس و نمایندگان ایستکس هفته گذشته سفر کوتاهی به تهران داشتند تا صحبت‌های طرف ایرانی ماجرایی یعنی مسئولان بانک مرکزی و فعالان بخش خصوصی را بشنوند.

این نشست‌ها بر موضوع مشخص نحوه عملیاتی کردن اینستکس و چگونگی همکاری آن با نهاد متناظر ایرانی که در شرف تاسیس است، متمرکز شده بود.

انگونه که رئیس کل بانک مرکزی اعلام کرده، «از واکار متناسب با کانال معرفی شده از طرف سه کشور اروپایی با نام ساز و کار ویژه تأمین مالی و تجارت (STFI) به زودی در تهران ثبت می‌شود. به گفته هاشمی، ثبت این شرکت به هیچ‌وجه به معنای معطل شدن ایران برای عملیاتی شدن ساز و کار اروپا نیست و ما استراتژی اتخاذشده خود را برای نحوه تأمین مالی و تجارت کشور در شرایط تحریم از روش‌ها و طرق ویژه‌ای که طراحی کرده‌ایم، به ویژه از طریق همکاری‌ها و سایر عملیات تجاری ادامه می‌دهیم».

از اینستکس چه می‌خواهیم؟

حال پرسش اصلی این است که ایران از اینستکس چه می‌خواهد؟ همانطور که در صدر گفته شد، خواسته ایران از این کانال مالی فقط رفع مایحتاج و کالاهای اساسی و دارویی مورد نیاز کشور نیست؛ چنانکه طبق رای دیوان داری بین‌المللی این اقدام از ابتدا هم تحت تحریم‌ها بوده‌اند. البته ناگفته نماند که بسته بودن کانال‌های نقل و انتقال مالی، به ویژه تحریم ایران از سوی شبکه سوئیفت و نیز کارشکنی‌ها، سنگ‌اندازی‌های آمریکایی‌ها در روند تأمین همین اقلام هم اختلال ایجاد کرده است.

نگاهی به آنچه در جریان امضای برجام گفته شد، نشان می‌دهد ایران از امضای این توافق چند هدف داشت؛ نخست آنکه نفت خود که یکی از منابع مهم تامین مالی و بودجه دولت است به راحتی بفروشد، با قرضه نقاط جهان مرادوات مالی و کارگزاری بانکی داشته باشد، تجارت رسمی خود را بدون مشکل انجام دهد و بتواند به راحتی فائیتان و سرمایه‌گذاری خارجی را جذب کند.

در بیش از دو سالی که از اجرای برجام گذشت (دی ۹۴ تا اردیبهشت ۹۷) خواسته‌های ایران به تدریج در حال اجابت بود اما با خروج آمریکا از برجام همه این موارد در اجرا متوقف شد زیرا طبق تحریم‌های اولیه رژیم‌های آمریکا، نه تنها شرکت‌های آمریکایی و با آن‌هایی که سهامدار شرکت‌هایی دارند باید تحریم‌ها را رعایت کنند، بلکه شرکت‌هایی که در بازار این کشور حضور دارند، نمی‌توانند با کشورها، اشخاص و شرکت‌های تحت تحریم آمریکا مراوده اقتصادی داشته باشند.

همین محدودیت دست شرکت‌های بزرگ و چند ملیتی نظیر نفتی و خودروسازی توتال، پژو-سیترئون، رنو و حتی شرکت‌های بیمه‌ای و بانکی را از بازار ایران کوتاه کرد.

در حوزه بانکی هرچند به دلایل غیربرجانی هنوز روابط کار گزرازی در سطح مطلوب نبوده، اما به مدد تعلیق نام ایران از فهرست سیاه گروه ویژه اقدام مالی (FATF) - به عنوان نهاد مرجع در زمینه تصمیمات مقررات مرتبط با مبارزه با پولشویی و تأمین مالی تروریسم - گشایش‌هایی ایجاد شد و حتی در زمینه جذب فاینانس‌های خارجی - تا بهمن ۹۶ - قراردادهایی به ارزش حدود ۳۳ میلیارد دلار با کشورهای روسیه، آمریکا، چین، کره جنوبی، دانمارک، اتریش و ایتالیا امضا شد. البته با خروج ایران از برجام روند جذب این خطوط اعتباری و فاینانس‌ها دچار وقفه شده است.

ورودی اینستکس چیست؟

یکی از مهمترین موضوعاتی که درباره کارکرد اینستکس مطرح شده، این است که ورودی و منبع تغذیه آن چگونه تامین شود؟ کارشناسان پاسخ را در صادرات نفت ایران به اروپا جست و جو می کنند زیرا پس از اجرای برجام برخی کشورهای اروپایی نظیر یونان، ایتالیا، فرانسه و اسپانیا خرید نفت از ایران را کلید زده بودند و برخی کشورها نیز به

در واپسین روزهای اسفندماه و در آستانه سال جدید، خبرها از اهاندازی سازوکار ایرانی متناظر با «سازوکار حمایت از مبادلات تجاری ایران و اروپا» (اینستکس) حکایت دارد و قرار است این کانال به زودی فعالیت خود را آغاز کند.

به گزارش ایرنا، از اردیبهشت‌ماه امسال که آمریکا از برجام خارج شد تا به امروز که اروپا در قول و نظر بارها بر پایبندی خود به برجام تأکید کرده، بیش از ۱۰ ماه می‌گذرد. در این مدت، اقتصاد ایران که با کنترل تورم و رشد اقتصادی به شکوفایی امید بسته بود، با تکان‌های بیرونی شدید روبه‌رو شد که مهمترین آن، نوسان نرخ ارز و به دنبال آن، تورم شدید در قیمت تمام‌شده کالاها، اختلال در روند صادرات و واردات، تعلیق قراردادهای خارجی، توقف جذب پیمان‌ها، خطوط اعتباری خارجی و مهم‌تر از همه، تحریم شبکه بانکی بود.



همیشه یک انتخاب

16Mbps

ماهانه از ۱۰۰۰ تا ۲۵۰۰۰ تومان



به همراه
کد تخفیف

 ۱۵۴۴
 asiatech.ir



آسیاتک
asiatech

دارای مجوز FCP به شماره ۱۵۰۹۳-۱۰۰ از سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی

بورس کالا



رئیس پیشین اتاق بازرگانی ایران مطرح کرد

اجازه دهیم بورس کالا راه خود را برود

رئیس پیشین اتاق بازرگانی ایران با انتقاد از اقتصاد دستوری گفت بورس کالا برای حرکت براساس ماهیت اصلی خود یعنی ایجاد بازاری رقابتی، شفاف و مورد اعتماد در میان صنایع، نیازمند آن است که از مداخله و نقش آفرینی سیاست‌گذاران در امان بماند.

به گزارش تسنیم، برای بهره گیری کامل از ظرفیت‌های بورس کالا در اقتصاد، سه پیش شرط اساسی لازم است که در صورت عدم اجرای هر یک از این پیش شرط، نباید توقع اقتصاد رقابتی و شفاف را داشته باشیم. این ارزیابی محسن جلال پور، رئیس پیشین اتاق بازرگانی ایران از توسعه بیشتر بورس کالا در اقتصاد ایران است. وی معتقد است که بورس کالا برای حرکت براساس ماهیت اصلی خود یعنی ایجاد بازاری رقابتی، شفاف و مورد اعتماد در میان صنایع، نیازمند آن است که از مداخله و نقش آفرینی سیاست‌گذاران در امان بماند.

او در خصوص پیش شرط‌های لازم برای عملکرد موفق و اثرگذاری بیشتر بورس کالا در اقتصاد به خبرنگار تسنیم، گفت: طبق تجارب جهانی، بورس کالا مانند هر بورس دیگری برای آنکه بتواند براساس ماهیت خود کار کند نیازمند سه پیش شرط اساسی است. اولین شرط: «قابلیت» است.

رئیس پیشین اتاق بازرگانی ایران اضافه کرد: یعنی باید فضایی در اقتصاد شکل گیرد که همه تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان حاضر در بورس کالا متقاعد شوند که در فضای بورس کالا هیچ‌گونه تحمیل قیمت یا موارد دستوری دیگر صورت نمی‌گیرد و رقابت کامل در این بستر وجود دارد.

وی افزود: دومین مساله «شفافیت» در معاملات بورس کالا است. یعنی باید شرایط بازار رقابتی و شفافیت به گونه‌ای باشد که معامله‌گران حاضر در بورس کالا اطمینان داشته باشند که فعالیت‌ها و منافع آنها قربانی هیچ تصمیم بیرونی نمی‌شود.

جلال پور ادامه داد: سومین نکته نیز که بسیار حائز اهمیت است، «مداخله نکردن نهادهای حاکمیتی و دولت» در روند معاملات حوزه بورس کالا است. هر گونه ورود و دخالت سیاست‌گذاران در معاملات بورس، برنامهریزی را برای همه فعالان اقتصادی بسیار سخت می‌کند و در نهایت، اعتمادها به بورس کاهش می‌یابد.

به گفته رئیس پیشین اتاق بازرگانی ایران، نمونه بارز این اتفاق در موضوع گندم اتفاق افتاد. پس از مدت‌ها تلاش، گندم وارد بورس کالا شد اما به خاطر قیمت‌گذاری دولت و شفاف نبودن شرایط بازار این محصول، عرضه این محصول در بورس کالا دوام نداشت و گندم بار دیگر به شیوه پرمشکل و پرمسئله سنتی عرضه می‌شود.

وی ادامه داد: به این ترتیب تا زمانی که وضعیت این چنین باشد و تصمیمات غیر کارشناسی و در مواردی منفعت‌جویی‌های گروهی، بورس کالا را تحت فشار قرار دهد، انتظار بهره‌مندی حداکثری از این بورس در بازارهای غیر شفاف ما، منطقی نیست؛ باید توجه کنیم که بورس‌های کالایی موفق در دنیا، سازوکار مشخص خود را دارند و دولت‌ها دخالتی در مسیر مبادلات آنها ندارند و مدیران آن بورس‌ها نیز بر مبنای اصولی علمی و حرفه‌ای از آزادی عمل برخوردارند.



برق دماوند) و ذوب (ذوب آهن) بالاترین تاثیر منفی را بر جای گذاشتند.

معرفی بزرگان بورس

روز گذشته همچنین اسامی بزرگترین صنایع بورسی و فرابورسی از نظر ارزش معاملات در پایان بهمن‌ماه امسال منتشر شد. در همین زمینه، مدیریت امور ناشران شرکت سپرده‌گذاری مرکزی اعلام کرد: گروه اوراق مالی با ۹۱ هزار و ۹۹ میلیارد ریال در پایان بهمن ۹۷ در صدر بزرگترین صنعت بورسی از نظر ارزش معاملات ایستاد. همچنین گروه صندوق‌های سرمایه‌گذاری قابل معامله با ۲۰ هزار و ۴۳۶ میلیارد ریال و گروه فلزات اساسی با ۱۸ هزار و ۷۳۹ میلیارد ریال در رتبه‌های دوم و سوم قرار دارند. در عین حال، گروه بانک‌ها و موسسات مالی، محصولات شیمیایی، خودرو و ساخت قطعات، سرمایه‌گذاری‌ها استخراج نفت و گاز و خدمات جنبی، فرآورده‌های هسته‌ای کک و سوخت هسته‌ای و زراعت و خدمات وابسته در مکان‌های سوم تا دهم بزرگترین صنایع بورسی و فرابورسی از نظر ارزش معاملات قرار گرفتند.

براساس این گزارش، ابزار پزشکی اپتیک و دباغی پرداخت چرم نیز در رتبه‌های انتهایی جدول ارزش معاملات در پایان بهمن‌ماه امسال جدول ایستادند.

نیمی از نمادهای این گروه بیشتر از ۴ درصد نسبت به روز گذشته افزایش قیمت را تجربه کردند. در این گروه تعدادی از سهم‌ها با صف‌های پایدار خرید روبه‌رو شدند.

در عین حال در گروه فلزات اساسی نیمی از سهم‌ها با رشد قیمت روبه‌رو شدند و نیم دیگر افت قیمت را تجربه کردند. در عین حال فولاد خوزستان که از تأثیرگذارها روی شاخص بود صف‌های خرید را تجربه کرد.

در گروه بانک‌ها و مؤسسات اعتباری شاهد نوسان قیمت عمدتاً کمتر از ۲ درصد بودیم. در این گروه ارزش معاملات به رقم ۴۲ میلیارد تومان رسید و حجم معاملات از عدد ۱۹۴ میلیون سهم فراتر رفت، اما بیشترین ارزش معاملات روز شنبه مربوط به محصولات شیمیایی بود. در این گروه ۲۲۶ میلیون سهم به ارزش بیش از ۹۷ میلیارد تومان مورد دادوستد واقع شد و بیشتر سهم‌های این گروه بیش از یک درصد رشد قیمت را شاهد بودند. اما گروه سیمان و آهک و گچ نیز در اولین روز معاملاتی بازار سهام رشد قابل توجهی را رقم زدند و تعدادی از سهم‌های این گروه توانستند نزدیک به ۵ درصد رشد قیمت را شاهد باشند.

رشد شاخص فرابورس

ارزش معاملات بورس تهران به رقم ۱،۷۴۹ میلیارد تومان رسید. این در حالی است که در ارزش معاملات نقد حدود ۶۵۹ میلیارد تومان بود که این رقم ناشی از دست به دست شدن ۱،۷ میلیارد سهم و اوراق مالی طی ۱۵۰ هزار و ۶۱ نوبت دادوستد بود.

شاخص فرابورس (آیفکس) نیز ۱۹،۱۹ واحد رشد کرد و به رقم ۲۱۱۴ واحد بالا رفت. ارزش معاملات فرابورس ایران رقم ۲،۷۰۱ میلیارد تومان را تجربه کرد که این رقم ناشی از دست به دست شدن بیش از ۱،۲ میلیون سهم و اوراق مالی بود. نمادهای گچر (سنگ آهن گهرزمین)، زاگرس (پتروشیمی زاگرس) و میدکو (هلدینگ معدنی خاورمیانه) در معاملات این روز بیشترین تأثیر مثبت را داشتند و در مقابل نیز دماوند (تولید

بورس تهران، آخرین هفته کاری سال ۹۷ را با رشدی قابل توجه آغاز کرد و به کانال ۱۷۱ هزار واحدی صعود کرد؛ به طوری که شاخص بورس در نخستین روز آخرین هفته سال، با رشد ۲ هزار و ۹ واحدی در جایگاه ۱۷۱ هزار و ۱۲۵ واحدی قرار گرفت. فعالان بازار سهام در این روز شاهد رشد قیمت سهم‌ها در گروه‌های مختلف از جمله نفتی‌ها بودند و در برخی از سهم‌ها نیز صف‌های خرید وجود داشت.

به گزارش ایسنا، در حالی که فعالان بازار سهام روزهای پایانی سال ۱۳۹۷ را تجربه می‌کنند تعدادی از شرکت‌ها در حال تأمین مالی در بازار سرمایه هستند و دیروز شنبه ۲۵ اسفندماه ۱،۰۰۰ میلیارد تومان اوراق اجاره در بورس تهران عرضه شد که این موضوع باعث شد که ارزش کل معاملات به بیش از ۱،۵۰۰ میلیارد تومان برسد.

براساس این گزارش، شاخص کل بازده نقدی و قیمتی بورس اوراق بهادار تهران ۲۰۰۹ واحد رشد کرد و به رقم ۱۷۱ هزار و ۱۲۵ واحدی رسید. همچنین شاخص کل هم وزن با ۲۹۷ واحد رشد به رقم ۳۱ هزار و ۸۸۶ واحدی رسید. شاخص آزاد شناور نیز با ۲۱۲۷ واحد رشد عدد ۱۹۲ هزار و ۳۹۴ واحدی را تجربه کرد و شاخص بازار اول و دوم هر کدام ۱۵۰۳ و ۳۸۹۳ رشد را تجربه کرد.

پالایش نفت اصفهان، پالایش نفت بندرعباس، فولاد خوزستان و پالایش نفت تهران بیشترین تأثیر مثبت را روی شاخص‌های بازار سرمایه داشتند؛ به طوری که هر یک از این شرکت‌ها ۱۹۸، ۱۹۳، ۱۷۳ و ۱۶۷ واحد شاخص‌های بازار سرمایه را افزایش دادند. همچنین ملی صنایع مس ایران، فولاد مبارکه اصفهان و داده گستر عصر نوین هر کدام به ترتیب ۶۵، ۱۶ و ۱۲ واحد تأثیر کاهنده روی شاخص‌های بازار سرمایه داشتند.

پتروشیمی‌ها در صدر معاملات

در نخستین روز هفته در گروه فرآورده‌های نفتی، کک و سوخت هسته‌ای شاهد رشد پر قدرت بسیاری از نمادها بودیم به طوری که بیش از

نوبت دوم

فراخوان تجدید مناقصه

یک مرحله ای عمومی (شماره ۱۵-۹۷)



اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان قم در نظر دارد نسبت به برگزاری مناقصه به شرح ذیل از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت اقدام نماید.

ردیف	موضوع	مبلغ برآورد (ریال)	مبلغ تضمین شرکت در مناقصه (ریال)
۱	بهسازی و روکش آسفالت بخشی از محور قدیم قم - کاشان	۲۴,۷۲۲,۸۶۳,۵۶۷	۱,۲۳۶,۲۰۰,۰۰۰
۲	بهسازی و روکش آسفالت بخشی از محور قدیم قم - تهران	۲۴,۸۵۹,۲۹۸,۶۲۱	۱,۲۴۳,۰۰۰,۰۰۰
۳	بهسازی و روکش محورهای روستایی کاج، مشک آباد، علی آباد گورکل، اسلام آباد	۹,۳۶۳,۷۸۱,۱۱۱	۴۶۸,۲۰۰,۰۰۰
۴	عملیات تکمیلی پل خور آباد	۱۱,۹۱۴,۸۳۵,۵۵۴	۵۹۶,۰۰۰,۰۰۰
۵	تهیه مصالح و اجرای اساس قیری و روکش بخشی از محور قشلاق البرز	۳,۴۱۹,۱۴۹,۵۳۸	۱۷۱,۰۰۰,۰۰۰
۶	خرید تجهیزات ایمنی و نصب در راه های تحت پوشش اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان قم (به بخش خرید، ۵ درصد بیمه سهم کارفرما تعلق نمی گیرد)	۳,۷۹۱,۲۰۰,۶۳۶	۱۹۰,۰۰۰,۰۰۰

کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد تا ارائه پیشنهاد مناقصه گران و بازگشایی پاکت ها از طریق درگاه الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد و لازم است مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی، مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند. تاریخ انتشار مناقصه در سامانه ۹۷/۱۲/۲۷ می باشد.

نوع تضمین شرکت در مناقصه: ضمانت نامه بانکی یا واریز وجه

مهلت زمانی دریافت اسناد: از ساعت ۰۹:۰۰ روز دوشنبه مورخ ۹۷/۱۲/۲۷ تا ساعت ۱۴:۳۰ روز پنجشنبه مورخ ۹۸/۰۱/۰۸

مهلت زمانی ارائه پیشنهادها: تا ساعت ۱۴:۳۰ روز شنبه مورخ ۹۸/۰۱/۲۴ در سامانه ستاد برگزاری گردد.

محل و زمان افتتاح پیشنهاد ها: از ساعت ۸:۳۰ روز یکشنبه مورخ ۹۸/۰۱/۲۵ در محل سالن جلسات اداره کل برگزار می گردد.

جهت کسب اطلاعات بیشتر متقاضیان می توانند به پایگاه ملی اطلاع رسانی مناقصات به نشانی <http://liets.mporg.ir> مراجعه و یا با شماره تلفن ۰۲۵-۳۷۷۸۰۴۲۶-۷ تماس حاصل فرمایند.

ارائه پاکت الف به آدرس: قم - انتهای بلوار عمار یاسر - بلوار تعاون - مجتمع ادارات - اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای

شماره نمابر: ۰۲۵۳۷۷۷۵۵۸۳

مرکز تماس سامانه ستادایران جهت انجام مراحل عضویت در سامانه: (شماره پشتیبانی سامانه: ۰۲۱۴۱۹۳۴)

اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان قم

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۷/۱۲/۲۵
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۷/۱۲/۲۶

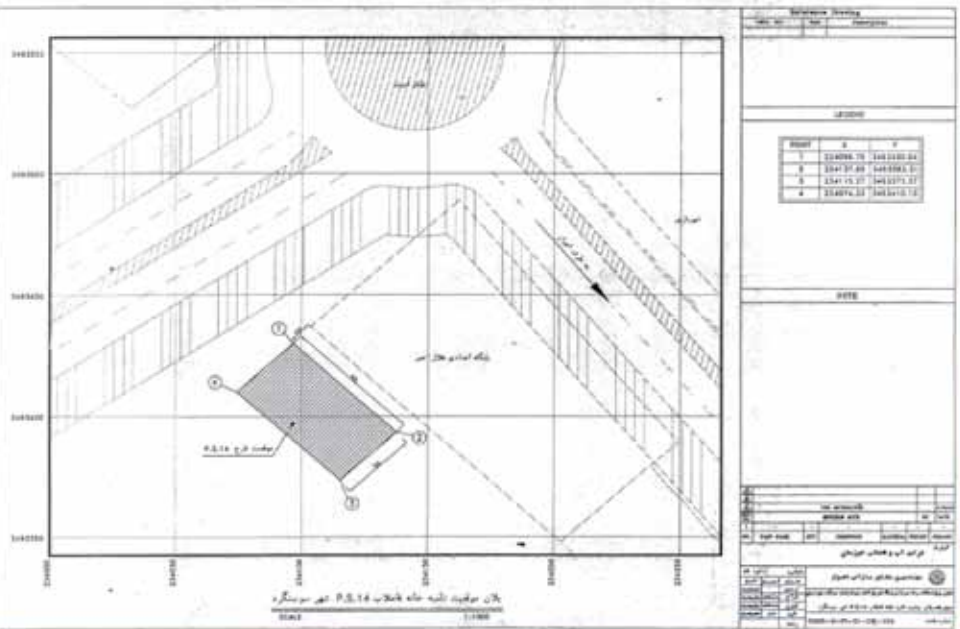
نوبت دوم

آگهی تملک اراضی



باستناد لایحه قانونی خرید و تملک اراضی املاک جهت اجرای برنامه های عمومی و نظامی و عمرانی دولت مصوب ۱۳۵۸/۱/۷ شورای عالی انقلاب جمهوری اسلامی ایران **شرکت آب و فاضلاب خوزستان** در نظر دارد یک قطعه زمین جهت احداث و توسعه تلمبه خانه جنب پایگاه اسدادی هلال احمر ورودی شهر سوسنگرد و تحت پلاک ۹۱۳ اصلی بخش ۹ به ابعاد ۳۰*۵۵) آن شهرستان مطابق نقشه و کروکی درج شده را تملک نماید لذا بدینوسیله مراتب را در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز برای اطلاع مالک یا مالکین و صاحب حقوق قانونی زمین های مذکور در روزنامه کثیرالانتشار درج می گردد تا حداکثر ظرف ۱۵ روز از انتشار آخرین آگهی به منظور تعیین تکلیف انجام تشریفات واگذاری زمین مورد نظر با در دست داشتن مدارک مالکیت خود به مدیریت حقوقی شرکت آب و فاضلاب خوزستان به آدرس اهواز- فلکه اول کیانپارس مراجعه نمایند بدیهی است در صورت عدم مراجعه در مهلت تعیین شده و یا امتناع از انجام تشریفات قانونی معامله طبق مقررات ذیربط رفتار خواهد شد.

۵۵۲ شرکت آب و فاضلاب استان خوزستان



اخبار

کام کارگران در نهایت شیرین می‌شود؟!

از نگاه بسیاری از کارشناسان و فعالان حوزه کار در سال ۹۷ اتفاقات متعددی در حوزه روابط کار رخ داد که در مواردی کام کارگران را تلخ کرد. امید است سال پیش رو فارغ از مشکلات اقتصادی و مییشتی با رویدادهای مبارک و خوشایندی برای کارگران همراه باشد.

به گزارش ایسنا، یکی از مهم‌ترین رویدادها در سالی که گذشت، عزم معاونت روابط کار و وزارت کار برای تدوین آیین‌نامه تبصره ۱ ماده ۷ قانون کار در وزارت کار و تفکیک مشاغل دائم و موقت بود که اردیبهشت‌ماه امسال کلید خورد؛ اتفاقی که بسیاری از کارگران آن را به فال نیک گرفتند و گام مؤثری در جهت حفظ امنیت شغلی دانستند؛ چرا که ساماندهی قراردادهای کار و اصلاح تبصره‌های ۱ و ۲ ماده ۷ قانون کار از دیرپاز مورد تاکید جامعه کارگری بوده است. تدوین آیین‌نامه تبصره ۱ ماده ۷ قانون کار بیش از سه دهه است که به عنوان یک تکلیف قانونی برعهده وزارت کار گذاشته شده و وزارت کار در هیچ دوره‌ای، جهت ورود به آن اهتمام نکرده بود تا اینکه کارگروه روابط کار شورای عالی کار، مسئولیت تدوین این آیین‌نامه را برعهده گرفت و چندین جلسه به منظور شفاف‌سازی و تفکیک مشاغل دائم از موقت برگزار کرد و کلیات آیین‌نامه را در قالب ۵ ماده به تصویب نمایندگان کارگری، کارفرمایی و دولت رساند.

امنیت شغلی کارگران در سایه ساماندهی قراردادها

به گزارش ایسنا، ماده ۷ قانون کار به بحث قراردادهای کار می‌پردازد و تبصره ۱ این ماده می‌گوید قرارداد کار در کارهایی معنا پیدا می‌کند که جنبه موقت داشته باشد و در تبصره ۲ ماده ۷ عنوان شده که اگر مدت در قرارداد ذکر نشود، آن قرارداد دائمی تلقی می‌شود. احمد مشیریان، معاون وقت وزیر کار در امور تنظیم روابط کار معتقد بود که آیین‌نامه‌ای که تدوین می‌شود باید با رعایت تمام جوانب کار و سه‌جانبه‌گرایی باشد و ممنوعیت‌ها و محدودیت‌هایی برای قراردادهای خارج از عرف ایجاد کند. به رغم آنکه شرکای اجتماعی در کارگروه روابط کار شورای عالی کار در خصوص برخی پندهای آیین‌نامه از جمله تعریف مشاغل غیرمستمر به توافق رسیدند، درباره تعیین حداکثر سقف زمانی قراردادهای موقت با نیروی کار پیشنهاداتی را مطرح کردند که پیشنهاد گروه کارگری تعیین سقف سه ساله و پیشنهاد گروه کارفرمایی سقف شش ساله برای قراردادهای کار بود؛ در نهایت تیرماه امسال پیش‌نویس آیین‌نامه در تیرماه امسال برای تصمیم‌گیری نهایی و اجرا به هیأت دولت ارسال شد.

تصویب سند کار شایسته به ۹۷ نرسید

رویداد دیگری که در روزهای همین ماه اتفاق افتاد، ارسال سند ملی کار شایسته از سوی وزارت کار به هیأت وزیران بود و وزارت کار اعلام کرد به عنوان متولی اصلی امر اشتغال‌زایی در جامعه «سند ملی اشتغال مبنی بر کار شایسته» را جهت بررسی و تصویب در هیأت وزیران ارائه کرده است. براساس بند (ز) ماده (۴) قانون برنامه ششم توسعه کشور به منظور کاهش سالانه ۰.۸ درصد در نرخ بیکاری جامعه، وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی، سازمان برنامه و بودجه کشور و اتاق تعاون ایران را به تدوین «سند ملی اشتغال مبنی بر کار شایسته» مکلف کرده است که در این راستا سند مذکور اردیبهشت ماه سال ۹۷ جهت بررسی و تصویب به هیأت وزیران ارائه شد. برابر ماده ۱۲۰ برنامه ششم تا پایان سال دوم اجرای برنامه، (۱۳۹۷) سند ملی کار شایسته را با رعایت قوانین و مقررات مربوطه تهیه و به تصویب هیأت وزیران برساند. بسیاری از کارشناسان بر این باورند که تصویب و اجرای سند کار شایسته به حل بسیاری از مشکلات حوزه کار کمک می‌کند و نظم و ترتیب در این حوزه را برقرار می‌کند، چراکه با اجرای آن شاخصه‌هایی همچون مزد شایسته، کار شایسته، کرامت کارگر و بیمه بیکاری هم تقویت خواهد شد.

دولت بخش تولید را دریابد

آیت‌الله مکارم شیرازی با تاکید بر اینکه دولت و مسئولان باید بخش تولید را دریابند، اظهار کرد کشورهای پیشرفته جهان بر اثر توجه به تولید به پیشرفت و شکوفایی دست پیدا کرده‌اند؛ متأسفانه در کشور ما تولید دچار مشکل است. به گزارش ایسنا به نقل از پایگاه اطلاع‌رسانی دفتر آیت‌الله مکارم شیرازی، این مرجع تقلید صبح روز گذشته در دیدار با وزیر صنعت، معدن و تجارت، با تاکید بر لزوم توجه به تولید داخل به منظور حل مشکلات، عنوان کرد: اگر تولید باشد، رونق و شکوفایی نیز خواهد بود، اما اگر تولید دچار مشکل شود، یقینا گرانی، بیکاری و وابستگی را به دنبال دارد. وی با تاکید بر اینکه دولت و مسئولان باید بخش تولید را دریابند، افزود: کشورهای پیشرفته جهان بر اثر توجه به تولید به پیشرفت و شکوفایی دست پیدا کرده‌اند؛ متأسفانه در کشور ما تولید دچار مشکل است. آیت‌الله مکارم شیرازی یکی از مشکلات عرصه تولید را سیستم بانکی دانسته و اظهار کرد: کارخانجات و بخش‌های تولیدی گاهی اوقات مجبور می‌شوند برای پرداخت اقساط وام‌های دریافتی واحد و پنگاه اقتصادی خود را بفروشند؛ باید مکانیزمی اتخاذ شود تا کارخانجات و واحدهای تولیدی به این راحتی تحت فشار بانک‌ها قرار نگیرند. وی اخذ مالیات‌های زیاد از بخش‌های تولیدی را از دیگر مشکلات ذکر کرده و گفت: گاهی اوقات به دلیل مسائل و مشکلات مالیاتی کارخانه‌دار مجبور می‌شود قید تولید را بزند و کارخانه و شرکت خود را بفروشد. آیت‌الله مکارم شیرازی سومین مشکل بخش تولید را فشارهای ناموزن اداره کار دانسته و عنوان کرد: اداره کار باید بداند حمایت از کارفرما حمایت از کارگر نیز هست؛ اگر از کارفرما حمایت نشود کارگر دچار مشکل خواهد شد. وی اضافه کرد: یکی دیگر از مشکلات واحدهای تولیدی نوسانات شدید بازار ارز و عدم ثبات است، در چنین شرایطی کدامین نهاد باید از واحدهای تولیدی حمایت کند تا آنها با اطمینان خاطر به رونق کسب و کار و شکوفایی اقتصاد فکر کنند.

آیت‌الله مکارم شیرازی با بیان اینکه بخش‌های تولیدی در کشور با مشکلات عدیده روبه‌رو است، ادامه داد: متأسفانه از سوی برخی مسئولان آن حمایت و توجهی که لازم است دیده نمی‌شود، باید کارگروه و اتاق فکری تشکیل و علل تعطیلی واحدهای تولیدی آسیب‌شناسی شود.

آیت‌الله مکارم شیرازی بیان کرد: صرف تالسف خوردن از اینکه بخشی از واحدهای تولیدی تعطیل و یا نیمه تعطیل شده‌اند کافی نیست، باید راه حل پیدا کرد و پای درد و دل صاحبان تولید نشست، وزارت معدن، صنعت و تجارت باید گروه و کمیته‌ای برای بررسی این مشکل تشکیل دهد.

گردش مالی میلیاردی در فروش مواد منفجره در فقدان بازرسی‌ها، فضای مناسبی را برای واردات قاچاق به دست افراد سودجو و فرصت‌طلب داده تا سودهای میلیاردی از این شب به جیب بزنند.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، با نزدیک شدن به ایام آخر سال و فرا رسیدن شب چهارشنبه‌سوری نگرانی‌های شهروندان به‌ویژه خانواده‌ها درخصوص صدمات حاصله از مواد منفجره زیاد می‌شود، به‌طوری که در این روز همه در تب و تاب سریع رسیدن به خانه هستند، اما موضوعی که کمتر کسی به آن توجه می‌کند،گردش مالی میلیاردی در فروش مواد منفجره است که در فقدان بازرسی‌ها افراد سودجو و فرصت‌طلب با واردات قاچاق، عرضه و گاهی تولید به سلب آسایش عمومی دست می‌زنند و سودهای میلیاردی از این شب به جیب می‌زنند. بنابر گزارشی که سال قبل مرکز آمار ایران منتشر کرد، اگر هر ۳۳میلیون و ۸۰۰ هزار خانواده ایرانی فقط یک نوع از مواد محترقه ارزان قیمت، به طور مثال فقط یک آشپار ۴هزار تومانی خریداری کنند، در روزهای پایانی سال گردش مالی این مواد محترقه به بیش از ۵۰ میلیارد تومان می‌رسد؛ این در حالی است که طبق گزارش‌های میدانی، قیمت مواد محترقه امسال با افزایش ۵۰درصدی مواجه شده که متأسفانه شاهد خروج زیادی ارز از کشور هستیم. گرچه آمار و ارقام رسمی و اعلام‌شده‌ای برای گردش مالی مواد محترقه در کشور وجود ندارد، اما با یک حساب سرانگشتی می‌توان به نتایج جالبی رسید. اگر به صورت میانگین هر خانوار از هر کدام از این مواد تنها یک عدد بخرد، حدود ۱۵ هزار تومان باید هزینه کند. از سوی دیگر بنابر اعلام امسال مرکز آمار ایران ۲۴ میلیون و ۱۹۶ هزار خانوار در

ایران وجود دارد. اگر به صورت میانگین این تعداد خانواده هر کدام برای خرید مواد محترقه ۱۵ هزار تومان هزینه کنند، حدود ۳۶۰ میلیارد تومان گردش مالی ایجاد خواهد شد؛ عددی که معادل حقوق ۳۲۶ هزار کارگر در ایران و معادل یارانه ۸میلیون و ۶۶ هزار نفر است.

چهارشنبه آخر سال از لحاظ اقتصادی برای کشور زیان‌آور است
حمید گرمایی، عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی در گفت‌وگو با خبرنگار صنعت، تجارت و کشاورزی گروه اقتصادی باشگاه خبرنگاران جوان، گفت: چهارشنبه آخر سال از لحاظ اقتصادی خیلی برای کشور زیان‌آور و از سنت‌های تاریخی دور شده است.

ملکی افزود: باید فرهنگ‌سازی در مورد این موضوع مهم صورت گیرد و خانواده‌ها نخستین پایه این فرهنگ‌سازی باشند. با شرایط اقتصادی موجود شاهد آن هستیم که خیلی راحت از مبادی غیررسمی کالاهای مورد استفاده در مراسم آخرین چهارشنبه سال وارد کشور می‌شوند، به طور طبیعی واردات این اقلام نیاز به ارز دارد. ارزهایی که در وضعیت کنونی اقتصاد می‌توان با به‌کارگیری آن در صنایع و تقویت تولید چالش‌های روبه‌روی اقتصاد کشور را حل کند.

عمده مواد محترقه از چین وارد کشور می‌شود

غلامحسین طاهری، نماینده ادوار گذشته مجلس شورای اسلامی، گفت: عمده مواد محترقه از چین و به صورت قاچاق وارد کشور می‌شود. متأسفانه بازار این روزهای این لوازم نشان از تنوع این وسایل دارد. طاهری افزود: قیمت هر بسته بال ۱۴۰۰ تومان، هفت ترقه بسته‌ای ۱۲۰۰۰ تومان، سوتی بسته‌ای ۱۳۰۰ تومان، آشپار ۷۰۰۰ تومان، کپسول

صادرات تخم‌مرغ تنها راه حل تعادل قیمت

ورشکستگی مرغداران در راه است

نشود، به سبب مازاد تولید قیمت تخم مرغ درب مرغداری در فروردین به کمتر از ۵ هزار تومان می‌رسد. این مقام مسئول ادامه داد: با توجه به قیمت تمام شده تولید، مرغداران در فروش هر کیلو تخم مرغ با زیان یک هزار و ۳۰۰ تومانی روبه‌رو هستند که ادامه این روند برای صنعت مرغداری فاجعه‌ای بیش نیست. وی قیمت منطقه‌ی هر عدد تخم مرغ در خرده‌فروشی را ۶۰۰ تومان اعلام کرد و گفت: براساس گزارش‌های استانی، قیمت هر عدد تخم مرغ در استان‌های مختلف ۶۵۰ تومان است که این رقم تا حدی بالاست. دبیرکل کانون پرورش‌دهندگان ترکی قرار دارد و علی‌رغم فروش مرغ را تابع عرضه و تقاضا دانست و افزود: فروش تخم مرغ با نرخ بالاتر از ۶۵۰ تومان در خرده‌فروشی را اجحاف در حق مصرف‌کنندگان است. طلاکش صادرات تخم مرغ را تنها راه حل تنظیم بازار برشمرد و گفت: ماهانه ۸۵ هزار تن تخم مرغ در کشور تولید می‌شود که برای تعادل قیمت باید ماهانه تا سقف ۱۰ هزارتن تخم مرغ صادر شود.

۴۰۰۰ تومان، پروانه بسته‌ای ۱۲۰۰۰ تومان، منور بسته‌ای ۱۶ هزار تومان، سیگارت بسته‌ای ۱۵ هزار تومان هزینه کنند، حدود ۳۶۰ میلیارد تومان ۴۰۰۰ تومان و کهکشان تکی ۲۵۰۰ تومان است. در واقع تورم حاکم بر اقلام ضروری مردم بر بازار این کالاهای غیرضروری و حتی مضر سایه افکنده است. نماینده ادوار گذشته مجلس شورای اسلامی تصریح کرد: به باور اغلب کارشناسان اقتصادی با پولی که در روز چهارشنبه‌سوری هزینه می‌شود می‌توان تمام وسایل گرمایی مدارس کشور را تأمین و حتی در عمران بخش‌هایی از روستاها و خطوط مواصلاتی کشور و رفع نقاط حادثه‌خیز اقدام کرد تا شاهد تصادفات مرگبار در ایام تعطیلات نوروزی نباشیم، بنابراین با توجه به مراتب فوق به‌نظر می‌رسد برنامه‌ریزی و مدیریت موضوع چهارشنبه‌سوری بسیار حائز اهمیت است و همه باید شرایطی را فراهم کنیم.

وی اظهار کرد: این موضوع باید در فرهنگ‌سازی مردم و مسئولان نهاده‌شود تا افراد و شهروندان منتظر یک روز از سال نباشند که بخواهند از خانه بیرون بیایند و شادی‌های مخزّب در قالب چهارشنبه‌سوری داشته باشند. با به روز کردن قوانین و اجرای درست آنها، همراه با توجه به «طرح جامع و ملی چهارشنبه‌سوری» و هدایت آن از سوی متولی و سازمانی خاص، با شرح وظایفی مشخص و تعریف شده و نیز با استفاده از مواد آتش‌زای بی‌خطر و همسو با فرهنگ و تاریخ ایرانی و ملی و فراهم آوردن موجبات شادی و نشاط عمومی مردم، می‌توان از ظهور بسیاری از آسیب‌های خطرناک وضعیت موجود در چهارشنبه‌سوری پیشگیری و جلوگیری شود.

این مقام مسئول قیمت تخم مرغ در بازار را پیش‌بینی کرد و افزود: با استمرار ممنوعیت صادرات پیش‌بینی می‌شود که قیمت تخم مرغ در دهه دوم فروردین به کمتر از ۵ هزارتومان برسد که این امر خطر جدی برای آینده تولید پیش‌بینی می‌شود. طلاکش با اشاره به اینکه بازار نهاده‌های دامی تعریفی ندارد، بیان کرد: در شرایط کنونی پشت‌بیبانی امور دام ۳۰درصد نیاز مرغداران را تأمین می‌کند و مرغداران ناگزیرند مابقی نیازشان روزانه از بازار آزاد خریداری کنند. دبیرکل کانون پرورش‌دهندگان مرغ تخم‌گذار ادامه داد: براساس بخشنامه اخیر وزیر جهاد کشاورزی، حمل و نقل نهاده‌های دامی از ۲۵ تا ۲۶ اسفند به کندی صورت می‌گیرد و در ایام تعطیل حمل و نقل متوقف می‌شود.

وی در پایان تصریح کرد: وزارت جهاد کشاورزی باید تمهیداتی ببندیشد تا زمان اجرای این بخشنامه به تعویق بیفتد و در غیر این صورت مرغداران در تأمین نهاده‌ها دچار مشکل خواهند شد.

تجارت ایران و ترکیه کمتر از پتانسیل روابط دو کشور است

دوجانبه پی‌ا رسیدن به ۱۰ میلیارد دلار در ۲۰۱۰ تا ۲۱.۹ میلیارد دلار بالا رفت. صادرات ترکیه به ایران که در ۲۰۱۲ به ۹.۹ میلیارد دلار رسیده بود در ۲۰۱۷، ۳۳.۲ میلیارد دلار و در ۲۰۱۸، ۲۴.۴ میلیارد دلار بود. ارزش واردات از ایران هم در ۲۰۱۷، ۷.۵ میلیارد دلار و در ۲۰۱۸، ۶.۹ میلیارد دلار بود که از ۱۲.۵ میلیارد دلار ۲۰۱۸ کم‌تر بود.

بسیاری امیدوار بودند با به‌کارگیری ریال ایران و لیره ترکیه، روابط تجاری راحت‌تر و میزان تجارت تقویت شود. ایران در رتبه ۱۹ در میان ۲۰ خریدار کالاهای ترکی قرار دارد و علی‌رغم فروش گاز به ترکیه، دهمین کشور صادرکننده به این همسایه غربی بود. روند نزولی تجارت دوجانبه تا امسال هم ادامه داشته است. صادرات ترکیه به ایران ۲۷درصد افت کرد و به ۱۹۱ میلیون دلار رسید و واردات از ایران ۱۶درصد کاهش یافت و ۴۵۸ میلیون دلار بود . کاهش مبادلات تجاری مربوط می‌شود به گره‌افزایی‌های اجرای قرارداد تجاری ترجیحی که در ۲۰۱۵ امضا شد . ولی علی رغم ناامیدی در تجارت، همکاری در سایر زمینه‌ها مخصوصا گردشگری تقویت می‌شود. انجمن آژانس‌های مسافرتی ترکیه و انجمن حمل و نقل هوایی و آژانس‌های گردشگری ایران

ایران در رتبه ۱۹ در میان ۲۰ خریدار کالاهای ترکی قرار دارد و علی‌رغم فروش نفت و گاز به ترکیه، دهمین کشور صادرکننده به این همسایه غربی است. به گزارش تسنیم، ایران و ترکیه طی سال‌های اخیر همکاری در امور منطقه‌ای را حفظ کردند که بیشتر شامل تلاش‌های مشترک برای ثبات در سوریه و اتحاد در برابر سیاست‌های آمریکا و اسرائیل در خاورمیانه می‌شود. وزیر کشور ترکیه حتی ایده عملیات مشترک علیه نظامیان کرد را مطرح کرد. انتظار می‌رود اتحاد سیاسی میان دو کشور تجارت دوجانبه را هم تقویت کند. قدم‌هایی هم در این مسیر برداشته شد. در ۲۰۱۵ یک قرارداد تجاری ترجیحی بین دو همسایه بسته شد که عوارض بر ۱۲۵ تولید صنعتی و ۱۴۲ محصول کشاورزی را کاهش می‌داد. دو سال بعد یک قرارداد پایاپای امضا شد که اجازه استفاده از ارزهای ملی را در تجارت دوجانبه می‌داد . هدف دو کشور از امضای این قرارداد ترجیحی تقویت تجارت دوجانبه تا ۳۵ میلیارد دلار بود. پس از چهار سال نتیجه ناامیدکننده بود. در ۲۰۱۸ ارزش تجارت دوجانبه دو کشور ۹.۳ میلیارد دلار بود که پایین‌ترین حد طی ۹ سال گذشته را نشان می‌داد . تجارت

اخبار

آمریکا دست از سر فولکس‌واگن برنمی‌دارد

نوبت شکایت به بورس آمریکا رسید

پس از آنکه شرکت خودروسازی فولکس‌واگن آلمان به دلیل دستکاری عمدی در پایین‌تر نشان دادن میزان آلایندگی خودروهای خود میلیاردها دلار به آمریکا جریمه پرداخت کرد، حالا بورس آمریکا هم از این شرکت خودروسازی شکایت کرده است. به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو»، شرکت خودروسازی فولکس‌واگن آلمان به دلیل دستکاری عمدی نرم‌افزار خودروهای خود و پایین‌تر نشان دادن میزان آلایندگی در زمان تست این خودروها میلیاردها دلار به آمریکا جریمه پرداخت کرده است. اما به نظر می‌رسد این غائله به اینجا ختم نمی‌شود چرا که کمیسیون مبادلات ارز و سهام آمریکا به اتهام کلاهبرداری از فولکس‌واگن شکایت کرده است.

این کمیسیون از این شرکت آلمانی و مارتین وینترکورن، مدیرعامل سابق این شرکت، به دلیل گمراه کردن سرمایه‌گذاران آمریکایی از طریق تقلب در تست آلایندگی خودروها علیه آن دعوی قضایی به راه انداخته است. براساس شکایتنی که در سانفرانسیسکو مطرح شده است، کمیسیون سهام آمریکا فولکس‌واگن، به‌ عنوان دومین گروه بزرگ خودروسازی جهان را به جمع‌آوری غرق‌قانونی صدها میلیون دلار سود از طریق ارائه اوراق سهام با نرخ‌های جذاب‌تر متهم کرده است. فولکس‌واگن اقدامات خود را کاملاً قانونی عنوان کرده و اعلام کرده است با این اتهام به طور جدی مقابله خواهد کرد.

سخنگوی فولکس‌واگن می‌گوید: متأسفانه با گذشت بیش از دو سال از توافق با دادگستری آمریکا و پرداخت چندین میلیارد دلار به صورت مصالحه به وزارت دادگستری این کشور و تقریباً به تمام ایالت‌ها و ۶۰۰ هزار مشتری این شرکت خودروسازی، کمیسیون مبادلات ارز و سهام آمریکا در تلاش است تا پول بیشتری از این شرکت طلب کند.
ماجرای رسوایی فولکس‌واگن به سال ۲۰۱۵ و زمانی بازمی‌گردد که آژانس حفاظت محیط زیست آمریکا اقدام این شرکت آلمانی را در نصب نرم‌افزارهای تقلب در آلایندگی خودروهای آن را برملا کرد. این آژانس در بسیاری از خودروهای دیزل ۴ سیلندر فولکس‌واگن تولیدی سال ۲۰۰۹ به بعد از جمله بیتل، گلف، پاسات و اتودی A۳ نرم‌افزار مذکور را یافت. شرکت فولکس‌واگن هم که مالک شرکت‌های آئودی، بنتلی، بوگاتی، لامبورگینی، پورشه و فیات است پس از مدتی به استفاده از این نرم‌افزارها در ۱۱ میلیون خودروی تولیدی خود اعتراف کرد.

این مسئله تاکنون برای فولکس‌واگن ۳۲٫۸ میلیارد دلار به عنوان جریمه آب خورده است.

خودروسازان در فرصت بعد از برجام به سمت داخلی‌سازی قطعات حرکت نکردند

عضو هیات علمی دانشکده اقتصاد دانشگاه علامه طباطبائی بیان کرد که بهتر بود خودروسازان پس از برجام با یک برنامه‌ریزی درست بر روی تولید خودروهایی که وابستگی کمتری داشت تمرکز می‌کردند و بسا تمرکز بر روی تولید چند خودرو – به جای خودروهای بسیار- و قطعات آن و قطعه‌سازان مربوطه کار تولید را پیش می‌بردند تا نتایج بهتری حاصل می‌شد.
امرانله امینی در گفت‌وگو با خبرنگار خبرخوردو در خصوص استفاده خودروسازان از فرصت پسابرجام و حرکت به سمت داخلی‌سازی قطعات اظهار داشت: خودروسازان از تجربه تحریم قبلی پیش از برجام استفاده لازم را نبردند و می‌توان گفت به شکل ساده و خام با این مساله برخورد کردند. وی افزود: آنها از یک سو شاید تصور این امر را نمی‌کردند که مجددا تحریم و شرایط دشوار پیش آید و از طرفی فریب خودروسازان خارجی را خوردند زیرا قرار بود خودروسازان خارجی در کشور حضور داشته باشند اما با خلف وعده ترامپ، خودروسازان خارجی از کشور خارج شدند اما درواقع نباید مرتکب این امر می‌شدند.

امینی افزود: باید تضمین‌های لازم از خودروسازان خارجی اخذ می‌شد و این دسته از خودروسازان خارجی باید در ایران سرمایه‌گذاری می‌کردند، اما این امر را انجام ندادند و بسیار راحت از ایران خارج شدند و هزینه‌های خروج از ایران و ضرر و زبانی که به خودروسازان وارد کردند نکردند. خودروسازان باید قراردادهای محکم‌تری منعقد می‌کردند و از طرف‌های خارجی درخواست می‌شد که در ایران سرمایه‌گذاری کرده تا منافعی داشته باشند و به راحتی ایران را ترک نکنند.

وی درخصوص حرکت به سمت داخلی‌سازی قطعات در فرصت پسا برجام گفت: خودروسازان در فرصت بعد از برجام به سمت داخلی‌سازی قطعات حرکت نکردند. در آن زمان با توجه به ارز ارزان و قیمت پایین قطعات چینی اقدام به واردات قطعه می‌کردند و پیش‌بینی روزی را نکرده بودند که قیمت ارز افزایش یابد و یا مجدداً تحریم اتفاق افتد. عضو هیات علمی دانشکده اقتصاد دانشگاه علامه طباطبائی افزود: متأسفانه قطعه‌سازان نیز مشکلاتی داشتند و بعضاً اقدامات نادرستی را مثل اقدام به واردات قطعه از چین به جای تولید انجام دادند. وی افزود: خودروسازان باید برنامه‌ریزی درستی انجام می‌دادند و بر روی تولید خودروهایی که وابستگی کمتری داشت تمرکز می‌کردند که این اقدام را انجام ندادند. آنها خودروهای مختلفی را تولید کردند درصورتی که اگر روی چند خودرو و قطعات آن و قطعه‌سازان مربوطه تمرکز می‌کردند بهتر بود. عضو هیات علمی دانشکده اقتصاد دانشگاه علامه طباطبائی افزود: در سال جاری به دلیل کمبود قطعه، تیراژ خودرو دچار افت شد زیرا خودروسازان قطعات لازم را برای تولید در اختیار نداشتند و این مساله به معنای عدم استفاده مناسب آنان از فرصت برجام است.

امینی درخصوص جهش خودروسازان به سمت افزایش تیراژ تولید در روزهای اخیر گفت: در حال حاضر خودروسازان مشکلات بسیاری دارند؛ یک سری مشکلات در هم تنیده شده و کارها و اقدامات بسیاری برای بهبود شرایط و افزایش تیراژ لازم است، باید تغییرات بسیاری به وجود آید و مدیریت‌ها اصلاح شود تا شرایط خودروسازان بهبود یابد.

سال‌های سخت صنعت خودرو



۹۷، سال تحریم و رکورد

ماجرای بحرانی شدن وضعیت صنعت خودرو در کشور در سال ۱۳۹۷، حتی پیش از اعمال تحریم‌های آمریکا آغاز شد، یعنی زمانی که سامانه ثبت سفارش واردات خودروهای خارجی، بدون توضیح قانع‌کننده، از تابستان سال جاری و به شکل ناگهانی مسدود شد. این در حالی بود که همزمان، محدودیت‌هایی برای واردات خودروهایی با حجم موتور بالاتر از ۲۵۰۰ سی سی و قیمت بالاتر از ۴۰ هزار دلار هم اعمال شد. در آن زمان، برخی کارشناسان، کاهش ذخایر ارزی کشور و پیش‌بینی خروج آمریکا از برجام را به عنوان عامل اصلی وضع ممنوعیت و محدودیت برای واردات خودروهای خارجی عنوان می‌کردند و این در حالی بود که ممنوعیت واردات خودروهای خارجی، بخش بزرگی از تقاضای این بازار را به سمت بازار خودروهای داخلی با قیمت‌های بالاتر منحرف کرد و جرقه‌ای شد بر هزار باروت قطعات مورد نیاز در صنعت خودروسازی به نوبه خود موجب نفت، زنجیره صنعت خودروسازی دومین صنعت بزرگ کشور به شمار می‌رود و به همین دلیل، همزمان با اعلام خروج آمریکا از برجام، صنعت خودرو هم در فهرست اساسی‌ترین تحریم‌ها قرار گرفت. با این همه، کند شدن روند انتقال ارزهای خارجی به کشور در ماه‌های ابتدایی سال ۱۳۹۷، صنعت خودرو را با شوک دیگری مواجه ساخت. در دسترس نبودن ارز جهت واردات قطعات مورد نیاز در صنعت خودروسازی به نوبه خود موجب توقف فرایند ساخت بسیاری از خودروهای داخلی و به دنبال آن دیو این خودروها در انبارهای خودروسازان شد. کار حتی به جایی رسید که شایعاتی مبنی بر تعدی بودن دیوِی خودرو در انبارها به قصد بالا بردن قیمت‌ها دست به دست شد، اما خیلی زود و با کاهش روند تولید و حتی

منظومه تاریخ صنعت خودروی کشور، سال‌های ۱۳۹۷ و ۱۳۹۸ را سال‌های سختی به یاد خواهد آورد که خودروسازی کشور را از تداوم روند مناسب رشد خود باز داشته‌اند. سال ۱۳۹۷ با محدودیت و ممنوعیت واردات خودروهای خارجی و دیوِی حدود ۱۳ هزار دستگاه از این خودروها در گمرکات کشور، کاهش شدید تولید خودروسازان داخلی و در عین حالی پیش‌فروش حدود یک میلیون دستگاه خودرو و بدهی ۲۰هزار میلیارد تومانی خودروسازان به قطعه‌سازان همراه بود. این در حالی بود که شرکای خارجی خودروسازان داخلی هم به ضرب تحریم‌های یکجانبه آمریکا علیه اقتصاد ایران، ناچار به ترک صنعت خودروسازی کشور شدند و در موردی خاص مانند همکاری شرکت فرانسوی رنو، حتی سرمایه‌گذاری ۶۵۰ میلیون یورویی هم نتوانست این خودروساز را مجاب به تداوم حضور در ایران کند. این در حالی است که آزادسازی قیمت خودروهای داخلی هم با وجود تصمیم‌گیری‌ها، هنوز نهایی نشده و ممکن است دولت از موضع خود در این خصوص هم عقب‌نشینی کند. از آن سو اما در ماه‌های پایانی سال، افزایش تولید خودروسازان از حدود هزار دستگاه به حدود ۴ هزار دستگاه در روز، نوید نزدیک شدن میزان عرضه به تقاضا را در سال ۱۳۹۸ می‌داد، اما به دلیل پیش‌فروش شدن حدود یک میلیون دستگاه خودرو در طول سال جاری (عددی که نزدیک به تقاضای خرید در بازار داخلی) ممکن است در سال آتی هم تولید همچنان از تقاضا عقب بماند. بر این اساس، به نظر می‌رسد، سال ۱۳۹۸ برای صنعت خودروسازی کشور چندان متفاوت از سال ۱۳۹۷ نباشد.

۸۰۰ میلیارد تومان مطالبات قطعه‌سازان پرداخت نشده است

ارزی پرداخت شود که شامل ۴ هزار میلیارد تومان و ۸۴۴ میلیون یورو بود. «آرش مجبی‌نژاد» دبیر انجمن صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه‌سازان کشور روز شنبه افزود: گرچه تاکنون بیش از ۸۰درصد ۴هزار میلیارد تومان نقدینگی که مقرر بود به حساب قطعه‌سازان واریز شود پرداخت شده، اما مطالبات بین ۱۰۰ تا ۲۰۰قطعه‌ساز کوچک هنوز تسویه نشده است.

به گفته این مقام صنفی، انجمن صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه‌سازان کشور از ابتدا پیگیر مطالبات قطعه‌سازان بود و مقرر بود کل این رقم تا ۱۵ اسفندماه تسویه شود، اما مطالبات از برخی بانک‌ها از جمله ملی، توسعه صادرات و سپه هنوز باقی مانده است. وی با تقدیر از اقدام قابل توجه بانک ملی در مرحله نخست واریزی‌ها، یادآور شد: در ادامه برخی بانک‌ها به ویژه بانک‌های خصوصی نتوانستند همراهی مناسبی در پرداختی‌ها داشته باشند و به همین دلیل پرداختی‌های‌شان به بانک ملی واگذار شد که آن

خطوط ۶ و ۷ مترو ایمن است

تهران و شهرداری تهران دنبال می‌شود که یکی از آنها این است که سرمایه‌گذاری عظیمی که در خطوط متروی تهران انجام شده است، با بهره‌وری بالایی انجام شود. در این مسیر تلاش خواهیم کرد تا جا به جایی مسافر را از ۲ میلیون به ۷میلیون نفر برسانیم و این کار با تکمیل خطوط و افزایش واگن‌ها محقق خواهد شد. شهردار تهران ادامه داد: در حال حاضر ۲۰۰۰ واگن در خطوط متروی تهران کمبود وجود دارد تا بتوانیم با تامین این واگن‌ها سر فاصله قطارها را به کمتر از دو دقیقه که ظرفیت آن در سیگنالینگ خطوط مترو وجود دارد برسانیم.

وی در ادامه خاطرنشان کرد: قطار سمنان، حادثه‌اش به دلیل بی‌توجهی به سیگنالینگ بود و تاخیر در افتتاح مجدد خط هفت مترو نیز برای تامین همین موضوع بوده است. مترو موضوع حاکمیتی است که باید با توجه به سرمایه‌گذاری عظیم آن بهره‌وری مناسب نیز از آن صورت بگیرد. حناچی با اشاره به افتتاح خطوط شش و هفت

دبیر انجمن صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه‌سازان کشور با گلایه از تاخیر در تزریق نقدینگی مورد نیاز قطعه‌سازان از سوی برخی بانک‌ها، گفت: محقق نشدن حدود ۲۰درصد باقی مانده مطالبات که حدود ۸۰۰میلیارد تومان می‌شود، قطعه‌سازان کوچک را با دشواری‌های متعددی در ایام پایانی سال مواجه می‌کند.

به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو»، پس از اینکه چهاردهم بهمن ماه «فرشاد مقیمی» معاون امور صنایع وزارت صنعت، معدن و تجارت در نشست تخصصی کمیته خودرو از تخصیص ۴هزار میلیارد تومان به دو شرکت بزرگ ایران خودرو و سایپا خبر داد، عملیات اجرایی تخصیص این مبلغ به قطعه‌سازان در شرکت‌های خودروساز آغاز و مقرر شد بانک‌ها مطابق فهرستی که خودروسازان در اختیارشان قرار دادند، مبالغ را به طور مستقیم به قطعه‌سازان پرداخت کنند.

در این زمینه، قرار شد برای تزریق نقدینگی به خودروسازان با محوریت بانک مرکزی، ۱۱ هزار میلیارد تومان در دو بخش ریالی و

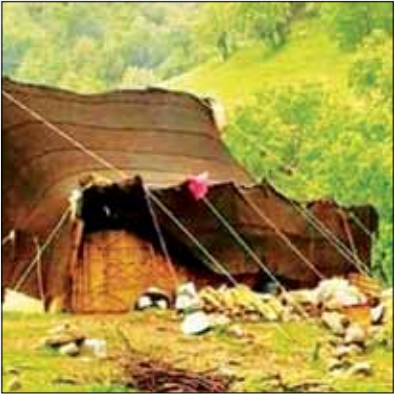
شهردار تهران با اشاره به افتتاح ۹ کیلومتر از خط شش متروی تهران در آینده‌ای نزدیک، گفت شهروندان نسبت به ایمنی خطوط شش و هفت مترو اطمینان داشته باشند. به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو» به نقل از ایسنا، پیروز حناچی در مراسم افتتاح هفتمین کیلومتر از خط هفت مترو تهران با اشاره به روز «شهردار» و تبریک این روز به همکاران خود در مجموعه شهرداری تهران و شهرداری‌های سراسر کشور، گفت: باید به همکاران خودم بابت زحمات فراوانی که در افتتاح خط هفت مترو با استانداردهای قابل قبول کشیده‌اند تبریک بگویم. ما هدف‌گذاری و برنامه‌ریزی کرده‌ایم و این هدف‌گذاری و برنامه‌ریزی در چند دوره مدیریت شهری انجام شده است تا به این نتیجه دست یابیم. تیم‌های مختلفی زحمات بسیاری کشیدند تا امروز شاهد افتتاح خط هفت مترو تهران باشیم.

وی خاطرنشان کرد: اهداف مشترکی میان شورای اسلامی شهر تهران و شهرداری تهران دنبال می‌شود که یکی از آنها این است که سرمایه‌گذاری عظیمی که در خطوط متروی تهران انجام شده است، با بهره‌وری بالایی انجام شود. در این مسیر تلاش خواهیم کرد تا جا به جایی مسافر را از ۲ میلیون به ۷میلیون نفر برسانیم و این کار با تکمیل خطوط و افزایش واگن‌ها محقق خواهد شد. شهردار تهران ادامه داد: در حال حاضر ۲۰۰۰ واگن در خطوط متروی تهران کمبود وجود دارد تا بتوانیم با تامین این واگن‌ها سر فاصله قطارها را به کمتر از دو دقیقه که ظرفیت آن در سیگنالینگ خطوط مترو وجود دارد برسانیم.

هم منتظر خط اعتباری بانک مرکزی است. محبی‌نژاد در پاسخ به این پرسش که این انجمن چه نقشی در تهیه و نظارت بر فهرست قطعه‌سازان داشته، تصریح کرد: انجمن صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه‌سازان کشور با وجود پیگیری مطالبات، اما هیچ نقشی در تهیه این فهرست نداشته و طبق بخشنامه بانک مرکزی، وزارت صنعت ووظیفه نظارت بر پرداخت‌ها را عهده‌دار است. به گزارش ایرنا، پرداخت باقی مانده مطالبات قطعه‌سازان از آن جهت بسیار مهم است که قطعه‌سازان در روزهای پایانی سال باید به پرداخت حقوق، مزایا و عیدی کارگران، تسویه بدهی‌های مالیاتی، تسویه چک‌های برگشتی و همچنین پرداخت بدهی‌ها به خارجی‌ها برای ترخیص اسناد حمل و اسناد انتقال ارز به شرکت‌های فروشنده اقدام کنند.

همچنین بخش عمده کانتینرهای مواد اولیه و قطعات مربوط به این صنعت که این روزها اخباری مبنی بر رسوب آنها در بنادر به گوش می‌رسد، مربوط به پرداخت نشدن این بدهی‌هاست.

متروی تهران، بیان کرد: با افتتاح این خطوط یک لوپ در خطوط متروی تهران ایجاد می‌شود و بسیاری از سفرهای روی زمین به زیر زمین منتقل خواهد شد. وی ادامه داد: بسیاری از تجهیزات سیگنالینگ خط هفت مترو تهران در زمان پساتحریم خریداری شده است، اما پس از اعمال تحریم‌ها شرکت فروشنده نصب آنها را انجام نداد که این کار توسط مهندسان و جوانان داخلی انجام شد و به نتیجه رسید. در حقیقت این خودباوری در نیروهای جوان ایجاد شد و اینها فرصت‌هایی بود که از تحریم ایجاد شد هرچند که تحریم‌ها ناجوانمردانه و ظالمانه بود. حناچی در بخش دیگری از صحبت‌های خود به موضوع کاهش آلودگی هوا اشاره کرد و در این باره خاطرنشان کرد: هرچند که شرایط جوی امسال شرایط بهتری را فراهم کرد، اما با مقایسه نقطه‌ای ساعات پیک متوجه می‌شویم که اقدامات شهرداری تهران و پلیس راهور نیز در کاهش آلودگی هوا تاثیر بسزایی داشته است.



طرح‌های فناورانه زودبازده در مناطق عشایری و محروم اجرایی می‌شود

در راستای اجرای اقتصاد مقاومتی، طرح‌های فناورانه زودبازده حوزه آب در مناطق عشایری و محروم اجرایی می‌شود . به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، نادرقلی ابراهیمی دبیر ستاد توسعه فناوری‌های آب، خشکسالی، فرسایش و محیط زیست معاونت علمی درباره اجرای این طرح‌های فناورانه اظهار کرد: در راستای اجرای اقتصاد مقاومتی، این ستاد با همکاری بنیاد علوی و کمیته امداد امام خمینی مقدماتی را فراهم کرده تا برای واحدهای کوچک در حوزه پرورش ماهی و ایجاد گلخانه‌های کوچک در محیط روستایی و در قالب زنجیره ارزش، طرح‌های فناورانه زودبازده در مناطق عشایری و محروم اجرایی شود .



یادداشت

ایجاد اکوسیستم کارآفرینی گام اول رسیدن به اقتصاد پویا

بخش خصوصی به پویایی می‌رسد،

ضرورت استفاده از ظرفیت‌های درون‌استانی

ستاری با اشاره به لزوم طراحی و اجرای برنامه‌های توانمندسازی و جریان‌ساز با محوریت استارت‌آپ و کسب‌وکارهای نوپا، خاطرنشان کرد: کوچک ماندن، نگاه نرم‌افزاری به بنیاد، استفاده از ظرفیت‌های درون‌استانی، از مهمترین رویکردهای بنیادهای نخبگانی برای اثرگذاری بیشتر در استان‌ها است. این بنیادها باید روند حرکتی خود را به سمت تأمین نیروی انسانی برای اقتصاد دانش‌محور آماده و جهت‌دهی کنند.

طراحی برنامه بنیادهای نخبگان استانی با رویکرد ایجاد فضای کسب‌وکار

ستاری تأکید کرد: اعطای تسهیلات بدون مسئولیت‌دهی، نه تنها حمایت نیست بلکه خیانت است. حمایت باید مسئولیت خواهانه و در راستای مسئولیت‌پذیری افراد باشد؛ به همین دلیل باید برنامه‌های بنیادهای نخبگان استانی با رویکرد ایجاد فضای کسب‌وکار طراحی و اجرا شود.

دانشگاه در محیط کار آفرینی و استارت‌آپی معنا پیدا می‌کند

معاون علمی‌وفناوری رئیس‌جمهور با بیان اینکه صنعت وارداتی، نیازمند دانشگاه و نیروی انسانی متخصص نیست، تصریح کرد: دانشگاه تنها و تنها در محیط ماشین‌سازی، طراحی، کارآفرینی و استارت‌آپی معنا پیدا می‌کند. وی تصریح کرد: پژوهش ذاتا پولساز است و اگر فضای

کسب‌وکار کشور مناسب باشد، می‌تواند به راحتی هزینه‌های خود را تأمین کند. البته در مرز دانش، کمک و حمایت دولتی باید وجود داشته باشد.

توسعه استارت‌آپ در حوزه‌های علوم‌انسانی

ستاری در پایان گفت: رشته‌های علوم‌انسانی نیز باید وارد استارت‌آپ شوند. رده‌بندی بالای زبان فارسی در اینترنت و قدرت نرمی که در این حوزه وجود دارد، زمینه بسیار مناسبی برای توسعه استارت‌آپ در حوزه‌های علوم‌انسانی است. در این بین، توسعه کسب‌وکار و تجارت و حضور در عرصه‌های صادراتی نیز می‌تواند ارزش داشته باشد. لازم به ذکر است، سی‌ویکمین نشست سراسری رؤسای بنیادهای نخبگان استانی به پیشنهاد ستاد فرهنگ‌سازی اقتصاد دانش‌بنیان معاونت علمی به منظور آشنایی هرچه بیشتر دست‌اندرکاران بنیادهای استانی با دستاوردها و فعالیت‌های پارک علم و فناوری پردیس معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری در حوزه اقتصاد دانش بنیان اعم از نحوه تعامل و حمایت از شرکت‌های دانش بنیان، مراکز رشد و استارت‌آپ‌ها در پارک فناوری پردیس معاونت علمی در حال برگزاری است.

سورنا ستاری، معاون علمی‌وفناوری رئیس‌جمهور و رئیس بنیاد ملی نخبگان، اظهار داشت حرکت جدیدی به سمت اقتصاد دانش‌بنیان آغاز شده است که بر مبنای نیروی انسانی متخصص است.

ایجاد اکوسیستم کارآفرینی گام اول رسیدن به اقتصاد پویا

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، وی با اشاره به لزوم پرهیز از نگرش منبع‌محور، افزود: برای رسیدن به اقتصادی پویا و دانش‌محور، گام اول ایجاد اکوسیستم کارآفرینی و ایده‌پردازی است.

ستاری ادامه داد: مشکلات و مسائل موجود در کشور فقط با استخدام دولتی حل نمی‌شود بلکه نیروی انسانی متخصص و متعهد زمینه‌ساز رفع مشکلات موجود است. امروزه تعداد پژوهشگاه‌های کشور که امکانات بسیار خوبی دارند، کم نیستند، اما به دلیل نگاه و نگرش نفتی نتوانسته‌اند اثرگذاری لازم را داشته باشند؛ این یعنی نه امکانات سخت‌افزاری که امکانات نرم‌افزاری راه‌حل توسعه و پیشرفت کشور است.

رئیس ستاد فرهنگ‌سازی اقتصاد دانش بنیان در ادامه اظهار کرد: ورود نسل جدید کارآفرینان جوان به عرصه‌های اقتصاد که عموماً از استارت‌ها و شتاب‌دهنده‌ها خارج می‌شوند، می‌تواند زمینه‌ساز ایجاد و رشد شرکت‌های چند میلیاری شود، چنین روندی علاوه بر اثرگذاری در اقتصاد و اشتغال‌زایی، زمینه مهاجرت معکوس را نیز فراهم می‌کند. **لزوم مسئولیت‌پذیری افراد و سازمان‌ها در قبال دریافت تسهیلات دولتی** ستاری با بیان اینکه باید روند به گونه‌ای باشد که هر

فرد و یا سازمان در قبال دریافت تسهیلات دولتی مسئولیت‌پذیری داشته باشد، یادآور شد: هنر در استفاده از امکانات موجود در کشور برای پیشبرد اهداف است. در واقع باید از امکانات موجود در کشور برای حمایت از استعدادهای برتر و یا عملیاتی‌کردن ایده‌ها و طرح‌های نخبگانی استفاده کرد که البته این مهم تنها در سایه اکوسیستم کارآفرینی تحقق می‌یابد.

بنیادهای نخبگان استانی؛ قدرت‌های نرم‌افزاری

وی با تأکید بر اینکه بنیادهای نخبگان استانی قدرت نرم‌افزاری هستند، اظهار داشت: قدرت بنیادهای استانی در قدرت نرم آنها است و نه سخت‌افزارها و ساختمان‌ها، بنابراین این نهادها باید با چابکسازی به سمت افزایش قدرت اندیشه‌ای حرکت کنند. یکی از بهترین اقدامات در این حوزه، اشاعه فرهنگ کارآفرینی در بین مسئولان و حتی آحاد جامعه است.

وی اضافه کرد: بازی اقتصاد، محل ورود دولت نیست چراکه دولت باید برای زیرساخت‌ها هزینه کند و به طور مستقیم وارد اقتصاد نشود. محیط کسب‌وکار باید توسط بخش خصوصی اداره و ارزش‌گذاری شود. در واقع، اقتصاد تنها با نیروی انسانی متخصص و حمایت

درآمد اپل از سرویس ویدئو تا سال ۲۰۲۴ به ۱۰ میلیارد دلار می‌رسد

اپل به‌زودی سرویس استریم ویدئویی خود را رونمایی می‌کند و طبق پیش‌بینی کارشناسان، می‌تواند تا سال ۲۰۲۴ به درآمد ۱۰ میلیارد دلاری برسد.

به گزارش زومیت، اپل در رویداد ۲۵‌مارس خود، سرویس‌های خبری و (به احتمال زیاد) استریم ویدئویی خود را رونمایی خواهد کرد. کارشناسان اعتقاد دارند سرویس جدید توزیع محتوای مد نظر کوپرتینویی‌ها، در صورت رسیدن به آمار کاربران ۱۰۰ میلیون نفر، درآمدی بین ۷ تا ۱۰ میلیارد دلار برای آنها به همراه خواهد داشت. پیش‌بینی رسیدن به آن آمارها، بسته به افزایش سرعت پیشرفت در سرویس و وفاداری کاربران انجام شده است که در کنار خرید بالای محتوا، می‌تواند پیش‌بینی را به حقیقت پیونددهد.

دنیل آیوز، کارشناسی که تحلیل اخیر را درباره‌ی اپل انجام داد، اعتقاد دارد که روندهای خرید و ادغام خصوصاً در حوزه رسانه باید در اپل انجام شوند. او می‌گوید:

اگرچه اپل هیچ‌گاه فرآیندهای خرید و ادغام را به‌عنوان استراتژی اصلی به کار نمی‌برد، به‌عقیده ما در بحث تولید محتوا، تولید به‌صورت داخلی مسیری آهسته و دشوار خواهد بود. درنتیجه، آنها بیش‌ازپیش به این نتیجه می‌رسند که به خرید و ادغام‌هایی بزرگ‌تر نیاز دارند. آیوز درباره فرآیندهای خرید و ادغام، شرکت‌هایی همچون ۲۴، Lionsgate، Sony Pictures، CBS/ Viacom، Netflix و MGM را به‌عنوان اهداف احتمالی کوپرتینویی‌ها معرفی می‌کند. در حال حاضر، همکاری‌های کوچکی با چند عدد از همان شرکت‌ها انجام می‌شود. از میان آنها می‌توان به فیلم On the Rocks اثر سوفیا کاپولا اشاره کرد که برای ۲۴ و اپل ساخته شد.

درباره خود سرویس ویدئو، به‌نظر می‌رسد اپل هنوز در مراحل پایانی برنامه‌ریزی باشد و احتمالاً، سرویس تا پاییز رونمایی نخواهد شد. در بحث درآمدی نیز پیش‌بینی می‌شود کوپرتینویی‌ها بین ۲۵ تا ۳۵ درصد از هزینه اشتراک ماهیانه کاربران را دریافت کنند.

اخبار پیشین حاکی از آن هستند که اپل حداقل یک میلیارد دلار برای تولید محتوای اختصاصی سرمایه‌گذاری کرده است. از میان محصولات آن سرمایه‌گذاری‌ها می‌توان سریال تلویزیونی Time Bandits را مثال زد که اقتباسی از رمان‌های Foundation اثر ایزاک آسیموف محسوب می‌شوند. البته، سرمایه‌گذاری‌های اپل در مقایسه با رقیبانی همچون نت‌فلیکس (با سرمایه‌گذاری ۱۳ میلیارد دلاری در سال ۲۰۱۸) آنچنان قابل توجه نیست.

آیوز در ادامه تحلیل اقتصادی خود برای اپل، ارزش سهام شرکت را در پایان دوره ۱۲ ماهه، حداکثر ۲۰۰ دلار پیش‌بینی می‌کند. او مشکلات متعددی همچون محبوبیت آیفون، توانایی ترکیب مناسب نرم‌افزارها و سرویس‌ها و رقابت شدید در چین را برای تخمین خود مثال می‌زند. افراد مشهوری همچون جی‌جی آبرامز، جنیفر گارنر و استیو کارل در رویداد ۵ فروردین اپل حضور خواهند داشت که آن مراسم را به‌نوعی پرستاره می‌کنند. همان‌طور که قبلاً گفته شد، احتمالاً سرویس خبری Apple News Magazines نیز در آن رویداد رونمایی خواهد شد. احتمال دیگر آن است که سخت‌افزار جدیدی همچون آیبید، ایرپاد، ایرپاور یا حتی نسخه جدیدی از آیبید تاج هم در آن رویداد معرفی شود. به‌هر حال، شیاعت پیرامون رویداد پیش رو هنوز با قوت ادامه دارند.

توسعه کسب و کارهای نوپا با تدوین سند هویت معتبر در فضای مجازی

را فراهم کنیم که در مناسبات و تعاملات اداری نیاز نباشد که از مدارک تکراری استفاده کنیم و هم بخش دولتی و خصوصی تنها به اطلاعاتی که نیاز دارند دسترسی داشته باشند.
فیروزآبادی با اشاره به

اینکه دسترسی به این اطلاعات براساس سطوح تعیین شده مورد اعتماد خواهد بود، گفت: در این صورت اگر ما بتوانیم این سند را به طور شبکه‌ای در کل کشور حاکم کنیم کسب و کارها به شدت توسعه پیدا خواهند کرد.
وی نظام هویت معتبر را یکی از مجموعه‌های نظام حکمرانی فضای مجازی عنوان کرد و افزود: این موضوع به عنوان اولین دستورکار در دست بررسی و تصویب شورای عالی فضای مجازی قرار دارد.
به گفته وی، تأمین ادله دیجیتال در ثبت و اعطای شناسه‌های فضای مجازی، رعایت امنیت اطلاعات هویت در این فضا،

اعطای گواهی موثق، مرتبط بودن اطلاعات هویتی پایه فضای مجازی با فضای فیزیکی و نیز تعامل‌پذیری از جمله موضوعات مورد بحث در این سند در فضای مجازی خواهد بود.

دبیر شورای عالی فضای مجازی با بیان اینکه نظام هویت معتبر در فضای مجازی در دستور کار شورای عالی فضای مجازی قرار دارد و در چند جلسه نیز مورد بررسی قرار گرفته، گفت هدف از ایجاد این نظام استقرار زیست بوم زیرساخت تعاملات آزادانه، سالم و پویا با رعایت حقوق فردی و اجتماعی در فضای مجازی است.
به گزارش مهر، ابوالحسن فیروزآبادی ادامه داد: این موضوع که زمینه روابط اجتماعی، اقتصادی، سیاسی و فناورانه را بین کاربران فضای مجازی فراهم می‌کند باعث توسعه کسب و کارهای دیجیتال، رسانه‌ها و خدمات اداری دولتی خواهد شد.

وی با بیان اینکه در این سند سطوح تأمین اطلاعات هویت دیجیتالی را به تناسب نوع تعامل کاربر، صیانت از حریم شخصی افراد و حقوق عمومی جامعه دیده‌ایم، اضافه کرد: در صورتی که این سند تصویب شود میزان اطلاعاتی که نیاز است یک کاربر به آن دسترسی داشته باشد براساس اطلاعات مورد اعتماد ارائه خواهد شد.
وی ادامه داد: بحث این است که ما قصد داریم زمینه‌ای



رونمایی از تندیس زنان کارآفرین اجتماعی در نمایشگاه زنان و تولید ملی

اجتماعی هم یاری می‌کنند.
وی گفت: نمایشگاه زنان و تولید ملی در سالی که به نام تولید ملی و حمایت از کالای ایرانی مزین است از سوی شهرداری تهران برگزار شد.

بهروزآذر، هدف اصلی نمایشگاه زنان و تولید ملی را توانمندسازی زنان سرپرست خانوار و عرضه محصولات آنان عنوان و بیان کرد: تلاش کردیم فرصتی فراهم آوریم تا زنان سرپرست خانوار در فضایی عادلانه و رقابتی محصولات خود را به نمایش بگذارند.

وی اظهار داشت: در سال‌های اول برای ایجاد این فضا از نشان‌های معتبر تولیدی با همکاری انجمن‌ها و اتحادیه‌های مربوط دعوت و غرفه‌ها واگذار می‌شد، به مرور پس از چند دوره تعاملی نیز با تولیدکنندگان برتر حاضر در نمایشگاه برقرار شد.
سرپرست اداره کل امور بانوان شهرداری تهران گفت: تعاملاتی میان

شهرداری و تولیدکنندگان شکل گرفت مبنی بر اینکه بتوانند از فرصت‌های اشتغال خود برای زنان سرپرست خانواری که به شهرداری مراجعه می‌کنند یا توسط شهرداری شناسایی می‌شوند، بهره‌مند شوند.



سرپرست اداره کل امور بانوان شهرداری تهران به عنوان بانی این نمایشگاه اعلام کرد امسال برای نخستین بار تصمیم گرفتیم نمایشگاه اختتامیه داشته باشد و از جایزه‌ای به عنوان تندیس زنان کارآفرین اجتماعی رونمایی کنیم.

زهرآ بهروزآذر در مراسم پایانی این نمایشگاه از معاون امور اجتماعی و فرهنگی شهردار تهران خواست دوره آینده این جایزه توسعه پیدا کند و فقط مخصوص به زنان نباشد.
تندیس زنان کارآفرین اجتماعی به فریده عبدالهی، فائزه درخشانی، طاهره باقری و فرشته ظریفی اهدا و از زهرآ زرجاسی و احمد صادقی نیز به عنوان کارآفرین در مراسم اختتامیه نمایشگاه زنان و تولید ملی در محل بوستان گفت وگو تقدیر شد.
سرپرست اداره کل امور بانوان شهرداری تهران با اشاره به رویکرد جدید مدیریت شهری پایتخت گفت: براساس این رویکرد شهرداری علاوه بر آنکه باید به توسعه فعالیت‌های توانمندسازی در

عرصه تولید ملی کمک کند باید به بحث مسئولیت اجتماعی هم بپردازد.
بهروزآذر افزود: این نمایشگاه تجلی مسئولیت اجتماعی نشان‌های موفق و تولیدکنندگانی است که علاوه بر کمک به چرخه اقتصاد به حل مساله

۵ کاری که باید از انجام آنها در لینکدین خودداری کنید

لینکدین یک سرویس تجاری و اشتغال است که از طریق وبسایت و برنامه‌های تلفن همراه عمل می‌کند و بیشتر برای شبکه‌سازی حرفه‌ای مورد استفاده قرار می‌گیرد، از جمله کارفرمایانی که دنبال استخدام می‌گردند و متقاضیانی که رزومه خود را پست می‌کنند. برای موفقیت در استفاده از آن باید از انجام برخی از کارها خودداری کرد.

بث گرنجر به افراد کمک می‌کند تا چشم‌انداز بیشتری پیدا کنند و برند تجاری حرفه‌ای خود را با استفاده از رسانه‌های اجتماعی، فروش اجتماعی و لینکدین ایجاد کنند. گرنجر پیشنهاد می‌کند اگر می‌خواهید با استفاده از لینکدین به موفقیت بیشتر برسید از انجام این شش کار خودداری کنید.

۱. کارفرمای سابق خود را به عنوان کارفرمای فعلی خود

اعلام نکنید

افرادی هستند که برای شش ماه است بیکارند اما کارفرمای سابق‌شان هنوز هم به عنوان کارفرمای‌شان قرار دارد. این اصلا خوب نیست. کارفرمایان می‌توانند از اینکه اطلاعات پروفایل شما نادرست است گزارش پر کنند.

از آنجایی که بسیاری از کارفرمایان کسی که کار نمی‌کند را در نظر نمی‌گیرد، اغلب افراد نمی‌خواهند صادقانه ذکر کنند که بیکارند از این رو خود را به‌عنوان مشاور یا فریلنسر معرفی می‌کنند. این کار مشکلی ندارد اما بهتر است زمانی که بیکارید فعالیت‌هایی در زمینه مشاوره انجام دهید تا از نظر قانونی هم بتوانید به‌گونه‌ای بگویید که مشاور هستید، اما زمانی که برای شرکتی کار نمی‌کنید ادعا نکنید که هنوز هم آنجا کار می‌کنید.

۲. انتظار نداشته باشید کسانی که تایید (Endorse) کردید

حتما شما را تایید کنند

بعضی افراد در لینکدین مهارت‌های یک عده را تأیید می‌کنند و از آن شخص می‌خواهند که در ازای این کار او هم مهارت‌های آنها را تأیید کند. این کار در فضای لینکدین توصیه نمی‌شود. شما با این کار دیگران را در معذورت قرار می‌دهید و به‌طور کلی هم درست نیست مواردی که درباره آنها اطلاعات درستی در دست نداریم را تأیید کنیم، البته این کار می‌تواند شروع یک گفت‌وگو باشد اما بهتر است مهارت‌های دیگران را از روی شناخت کامل تأیید کنیم، البته اگر کسی مهارت‌های شما را تأیید می‌کند و شما او را می‌شناسید و مهارت‌هایش را می‌شناسید برای تشکر می‌توانید علاوه بر گفتن تشکر آنچه در او می‌شناسید را تأیید کنید.

۳. از عکس یکسان در پروفایل خود برای سال‌ها استفاده

نکنید

همه افراد در گذر زمان دچار تغییراتی می‌شوند و ویژگی‌های ظاهری افراد از این قضیه مستثنی نیست. شاید خودتان فکر می‌کنید در پنج سال گذشته قیافه‌تان هیچ تغییری نکرده است و مانند پنج سال پیش تان هستید، اما بهتر است هر دو سال یکبار عکس پروفایل‌تان را تغییر دهید تا برای دیگران قابل تشخیص باشید و به‌راحتی شناسایی شوید.

عده‌ای فکر می‌کنند قیافه و ظاهرشان دو سال پیش جذاب‌تر، زیباتر و جوان‌تر بوده است از این رو از عکس‌های قبلی برای پروفایل‌شان استفاده می‌کنند. استفاده از عکس‌های قدیمی اگر چهره و ظاهرتان با الان خیلی متفاوت باشد نوعی فریب دادن دیگران محسوب می‌شود. علاوه بر این شما از طریق آن عکس قابل شناسایی نیستید. از این رو حتما عکس پروفایل‌تان را به‌روز کنید.

۴. افراد و شرکت‌ها را در پست‌ها تگ نکنید مگر اینکه آن

پست به طور مستقیم به آنها مربوط باشد

تگ کردن اشخاص اساسا درخواستی برای آنها است تا به گونه‌ای به آن پاسخ دهند یا از آن مطلع شوند چون فکر می‌کنیم به آن علاقه‌مند هستند. اگر این کار بیش از اندازه انجام شود می‌تواند آزاردهنده باشد.

۵. بدون ارسال یک یادداشت سفارشی از دعوت افراد برای

پیوستن به شبکه لینکدین خود خودداری کنید

ارتباطات لینکدین خود را باید سفارشی کنید. اگر می‌خواهید با کسی که نمی‌شناسید اما دوست دارید بشناسید ارتباط برقرار کنید، توضیح دهید که چرا می‌خواهید آنها را بشناسید.

مطمئنا، لازم نیست این کار را با یک خویشاوند یا فردی که خوب می‌شناسید انجام دهید.

منبع: Forbes/ucan



۹ مورد اساسی از اصول برندسازی برای استارت‌آپ‌ها



سایزهای به کاررفته در طراحی، از گمراه کردن بینندگان جلوگیری کنند. این کار باعث می‌شود که در برندسازی شما یکپارچگی و ثبات به چشم بخورد و شانس‌تان برای باقی ماندن در خاطر بینندگان را افزایش می‌دهد.

نام برند باید به آسانی حفظ شود

در رابطه با اصول برندسازی، مورد دیگری که مطرح می‌شود نام برند است. نام برند نباید به حدی خاص باشد که به‌خاطر سپردن آن دشوار شود. مشتریان معمولاً با نام‌های آشنا بیشتر رابطه برقرار می‌کنند. اما باید در نظر داشت که یک نام ساده این ریسک را به همراه دارد که با برند دیگری اشتباه گرفته شود و مشتریان را گمراه کند. مانند هر چیز دیگری در بازاریابی، این مورد هم شامل بده‌ستانی میان ریسک و پاداش است. نام‌های جسورانه و خلاقانه‌تر ممکن است توجه بیشتری به خود جلب کنند، اما نام‌های آشنا برای کاربران به یادماندنی‌تر خواهند بود.

سعی کنید شعارتان کوتاه و گیرا باشد

شعار برندتان باعث می‌شود که افراد از کاری که شرکت شما انجام می‌دهد باخبر شوند. در این مورد از اصول برندسازی، معمولاً شعارتان به همراه لوگو در برندسازی استفاده خواهد شد، پس به دنبال ایجاد یک شعار کوتاه، گیرا و به یادماندنی باشید.

شعارتان باید تکرار و حتی فرهنگ شرکت‌تان را هم منعکس کند. شعارهای «متفاوت فکر کن» اپل و «من عاشق‌شما» مک‌دونالد، دو نمونه قابل ذکر از این مورد هستند. شعار «دل. صرفاً تو» دل به طور واضحی شامل نام شرکت می‌شود. با وجود اینکه غیرضروری است، اما می‌تواند بر میزان شخصی‌سازی که در تولید هر محصول به‌کار می‌رود تأکید کند.

فضای سفید کافی باقی بگذارید

معمولاً طراحان و بازاریاب‌ها به منظور اینکه از طریق یک کمپین حداکثر اطلاعاتی که می‌توانند را در اختیار بگذارند، صفحه را با نوشته‌ها و طرح‌های فراوان پر می‌کنند. این کار باعث می‌شود که خوانندگان به سختی بر چیزی که اهمیت دارد تمرکز کنند و ممکن است در دریای کلمات غرق بشوند. همچنین ممکن است که باعث دور شدن افرادی که علاقه‌ای به خواندن ندارند یا تصاویر را بیشتر می‌پسندند بشود.

پس همیشه مطمئن بشوید که فضای سفید کافی در طراحی‌تان وجود دارد. این فضا می‌تواند در میان حروف و کلمات یا در لبه‌های تصویر باشد. به عنوان یک شرکت، ضروری است که از این اصول برندسازی پیروی کنید تا کمپین‌های‌تان، حداکثر تأثیر ممکن را بر روی مشتریان بگذارند. لوگو، نام برند و شعارتان بخش‌هایی هستند که مشتری در برخورد اول با آنها مواجه می‌شود و می‌توانند نقش زیادی در حس که مشتری نسبت به برندتان پیدا می‌کند داشته باشند. به منظور اینکه برخورد اول مشتری تبدیل به برخورد آخر او با برند نشود، اطمینان حاصل کنید که شرکت‌تان این اصول برندسازی را به کار می‌گیرد.

منبع: designbold

کسب و کارها معمولاً تلاش می‌کنند که با نسخه‌برداری یا قرض گرفتن از طراحی برند کسب و کارهای موفق موجود در بازار با آنها رقابت کنند. در مواقع دیگر ممکن است این اتفاق به صورت تصادفی یا ناخودآگاهانه رخ بدهد، چرا که بازاریاب‌ها زمان زیادی را صرف تحلیل و بررسی برندهای رقیب می‌کنند. در هر صورت، اطمینان حاصل کنید که برندسازی شرکت شما به اندازه کافی با طرح‌های سایر رقبیان متفاوت است. اگر شباهت بیش از حد میان برندسازی دو شرکت وجود داشته باشد، می‌تواند باعث ایجاد گمراهی بشود و تأثیری منفی روی نظر مشتریان‌تان بگذارد و آنها برندتان را بی‌اصالت و تقلیدی از برند دیگر تلقی کنند.

به منظور اینکه مطمئن شوید در زمان طراحی چنین اتفاقی نمی‌افتد، به شما توصیه می‌کنیم که طرح‌تان را با شخصی تیزبین و آشنا به بازار در میان بگذارید. در این صورت راحت‌تر می‌توانید شباهت‌های احتمالی میان برند خود و شرکت‌های رقیب را پیدا کنید.

برندتان را با پلتفرم‌های متعددی سازگار کنید

در عصر دیجیتال، طراحی برندتان در همه جا نمایش داده خواهد شد. چه در وبسایت شما باشد یا در صفحات شرکت در شبکه‌های اجتماعی، برندسازی شما روی پلتفرم‌های مختلف و دستگاه‌های مختلف دیده می‌شود.

حتی ممکن است در برخی رسانه‌های آفلاین مانند روزنامه‌ها و مجلات هم به نمایش گذاشته شود. به همین علت، باید مطمئن شوید که طراحی شما روی پلتفرم‌های مختلف و صفحات با سایزهای متفاوت به درستی نشان داده خواهد شد.

از رنگ‌های متعدد استفاده نکنید

از جمله اصول برندسازی که باید رعایت شود این است که تعداد رنگ‌هایی که در طراحی برند به کار می‌رود، نباید زیاد باشد. اکثر مواقع شرکت‌ها وسوسه می‌شوند که رنگ‌های متعددی به کار بگیرند، چرا که معتقدند این کار باعث می‌شود لوگوی آنها به‌یادماندنی‌تر و چشم‌گیرتر شود.

اما معمولاً این کار منجر می‌شود که برندها ظاهری مصنوعی و بی‌کیفیت پیدا کنند. پیشنهاد ما این است که در کنار رنگ‌های سیاه و سفید، حداکثر از دو رنگ دیگر استفاده کنید. همچنین اطمینان حاصل کنید که در تمام کمپین‌های برندسازی شرکت‌تان نیز از همین دو رنگ استفاده خواهد شد، چرا که ثبات نیز یکی از مهم‌ترین اصول برندسازی است.

از خصوصیات طراحی مینیمال بهره ببرید

در گذشته طراحان از عناصر متعددی در طرح‌های‌شان استفاده می‌کردند که فونت‌ها و سایزهای مختلفی را شامل می‌شد، اما امروزه تندی که اکثر طراحان به آن تمایل پیدا کرده‌اند، مینیمالیسم است. طراحان در تلاش هستند که با کاهش تنوع در فونت، وکتور، رنگ یا

ایستگاه بازاریابی

چرا باید یک استراتژی بازاریابی چند کاناله داشته باشیم؟

معمولا افراد درباره ترندهای بعدی صنعت تبلیغات صحبت می کنند. آنها می خواهند که به سراغ ایمیل، شبکه های اجتماعی یا تبلیغات پولی بروند. آنها شنیده اند که استفاده از یک پلتفرم خاص می تواند موفقیت بیشتری به همراه داشته باشد و می خواهند که تمام بودجه بازاریابی خود را در این مسیر خرج کنند.

اما متأسفانه تجربه ثابت کرده که ایسن رویکرد هرگز موفقیت آمیز نبوده است یا در ابعاد محدود شاید بتواند موفقیت آمیز باشد. وقتی فقط روی یک کانال بازاریابی سرمایه گذاری می کنید، در واقع در حال کوچک تر کردن دایره جذب افراد جدید هستید. اگر برخی از مخاطبان بالقوه شما در کانال هایی که روی آنها سرمایه گذاری می کنید قرار نداشته باشند، دسترسی و فروش به آنها امری غیرممکن خواهد شد.

هرچند که حجم عمده ای از لیدها و مشتریان شما ممکن است از مجرای یک کانال بازاریابی به دست آیند، اما باید به استراتژی خود چاشنی تنوع را اضافه کنید. یک استراتژی بازاریابی چند کاناله به شما امکان می دهد تا با لیدهای بیشتری در ارتباط باشید و همیشه در پس ذهن مشتریان خود باقی بمانید. با نمایش محتوا و تبلیغات در پلتفرم های متعدد، خیالتان راحت می شود که مشتریان نمی توانند از شما چشم پوشی کنند.

بیابید ببینیم که چرا استفاده از یک استراتژی بازاریابی چند

کاناله می تواند موفقیت آمیز باشد و شما چگونه می توانید یکی از این

استراتژی ها را برای خود بسازید.

استراتژی بازاریابی چند کاناله چیست؟

در برخورد با مشتریان متعدد، ما متوجه شدیم که بسیاری از آنها واقعا نمی دانند که یک استراتژی بازاریابی چند کاناله به چه معناست. برخی فکر می کنند که راه اندازی کمپین در پلتفرم های مختلف یک استراتژی چند کاناله را می سازد، اما حقیقت این است که در استراتژی بازاریابی چند کاناله، از پلتفرم های مختلف برای ترویج فقط یک کمپین استفاده می شود. مثلا برای ترویج یک کمپین می توان از روش هایی همچون شبکه های اجتماعی، ایمیل و غیره استفاده کرد. **استراتژی بازاریابی چند کاناله چگونه برای ما کارساز است؟** افراد به شیوه های مختلفی از اینترنت استفاده می کنند. برخی فقط در مواقع کار به سراغ آن می روند و بعضی نیز ممکن است تمام اوقات خود را به چرخ زدن در شبکه های اجتماعی یا وبلاگ ها سپری کنند. حتی برخی ممکن است به صورت کامل از اینترنت اجتناب کنند. یک استراتژی بازاریابی چند کاناله طراحی می شود تا به یک شیوه به تمامی این افراد دسترسی پیدا کند.

بازاریابی چند کاناله از مزیت چندین کانال ارتباطی، مانند شبکه های اجتماعی، ایمیل مستقیم، پیام کوتاه و غیره بهره مند است تا نه تنها گستره دسترسی به مخاطبان را افزایش دهد، بلکه اثر گذاری بیشتری روی جامعه مخاطبان داشته باشد. مخاطب ممکن است یک پست وبلاگی را بخواند، یک پست در شبکه های اجتماعی را ببیند یا یک ایمیل مستقیم را دریافت کند که همگی در مورد یک کمپین هستند. این کار باعث می شود شرکت و برند شما همیشه جلوی دید قرار داشته باشد و در نتیجه مخاطبان را به خرید تشویق می کند.

چگونه یک استراتژی بازاریابی چند کاناله بسازیم؟

ایجاد یک استراتژی بازاریابی چند کاناله کار سختی نیست و فقط باید بدانید که از کجا شروع کنید. در ادامه چهار قدم تا ایجاد چنین استراتژی برای کسب و کار خود را می خوانید.

۱- مخاطب خود را بشناسید

تجربه به ما می گوید که مهم ترین بخش راه اندازی یک کمپین بازاریابی چند کاناله این است که بدانید مخاطبان تان در کجا وقت خود را می گذرانند. کانال هایی که برای کمپین های خود انتخاب می کنید بایستی در میان مخاطبان هدف تان محبوبیت داشته باشند.

۲- روی پیام های مهم خود تمرکز کنید

برای اینکه بازاریابی شما در ذهن مخاطب حک شود، پیام رسانی کمپین های تان باید قدرتمند و مداوم باشد. از مخاطب هدف خود برای ایجاد یک صدای برند استفاده کنید که با آنها در تطابق کامل است. با ایجاد یک شخصیت که با مخاطبان ارتباط برقرار می کند، می توانید یک پیام رسانی پیوسته و قابل شناسایی داشته باشید که در کانال های مختلف بازاریابی قابل استفاده است.

۳- از اتوماسیون استفاده کنید

در هنگام راه اندازی یک کمپین چند کاناله، زمان بندی یکی از بخش های مهم کار است. شما همچنین باید مطمئن شوید که تمام مشتریان یک محتوای واحد را دریافت می کنند. استفاده از یک سیستم اتوماسیون کمک می کند تا کارها را براساس زمان بندی صحیح پیش ببرید و بدون صرف وقت زیاد، ارتباط خود با افراد مختلف را حفظ کنید.

۴- نتایج را رهگیری کنید

آنالیز و رهگیری نتایج یکی از حیاتی ترین بخش های استراتژی بازاریابی چند کاناله است. باید متریک هایی مانند پاسخ ها، نرخ باز شدن، مشارکت ها و بسیاری دیگر از موارد را رهگیری کنید تا ببینید کدام پلتفرم می تواند بهترین نتیجه را به دست بدهد. وقتی بدانید کدام کانال ها قویتر هستند و بازخورد بهتری دارند، آن موقع است که بهبود استراتژی ممکن می شود.

ساخت یک استراتژی بازاریابی چند کاناله ممکن است به آزمون و خطا نیاز داشته باشد، اما با منتقل شدن برخی ریسک ها و تست کردن پلتفرم های جدید می توان به کسب نتایج جدی امیدوار بود. فقط مطمئن شوید که قبل از شروع کار، به خوبی تحقیقات خود را انجام داده اید و می دانید که مخاطبان تان بیشتر در کدام پلتفرم ها فعال هستند.

کلام آخر

هر کمپین بازاریابی که توسعه می دهید باید به صورتی چند کاناله باشد تا بتواند اثر مثبت بیشتری روی کسب و کارتان بگذارد. در حالی که برخی از کمپین ها ممکن است در بعضی پلتفرم ها عملکرد بسیار بهتری داشته باشند، اما استفاده از سه یا چهار کانال ارتباطی مختلف در بهبود بازگشت سرمایه کمک زیادی به شما می کند. بهره گیری از قدرت چندین کانال برای ترویج یک کمپین می تواند در بهبود برقراری ارتباط، تولید لید و بالا بردن نرخ تبدیل موثر باشد. وقتی بتوانید به شیوه دلخواه مخاطبان تان با آنها ارتباط برقرار کنید، تمایل آنها به خرید از شما بیشتر می شود.

۱۰ حقیقت درباره شبکه های اجتماعی پس از یک دهه فعالیت کمپین ها در آن



حقایق بازاریابی و تبلیغات در شبکه های اجتماعی

اجتماعی «تغییر» است. دنیای تکنولوژی هیچ گاه دست از تغییر تحول بر نخواهد داشت. به طور مشابه زندگی تمام ما نیز در تعامل با محصولات تکنولوژی دچار تغییر می شود.

یک نمونه ساده از تغییر بنیادی در شبکه های اجتماعی افزودن تبلیغات سازمان یافته با فیس بوک است. اگر به یاد داشته باشید، در سال های نخست فعالیت پلتفرم های اجتماعی مدیران آنها مخالفت زیادی نسبت به تبلیغات فزاینده نشان می دادند. با این حال اکنون شبکه های اجتماعی قبول ساماندهی تبلیغات را به چشم راهکاری برای افزایش درآمد می نگرند. اینستاگرام، به عنوان زیرمجموعه خانواده فیس بوک نیز از این قاعده مستثنا نیست. به این ترتیب همه برندها امکان تبلیغات سازماندهی شده در اینستاگرام را خواهند داشت. البته این موارد فقط مربوط به جلوه تجاری شبکه های اجتماعی است. بدون تردید در بخش های دیگر نیز پلتفرم های اجتماعی دستخوش تغییر و تحول شده اند. یک نمونه ساده چنین تحولاتی مربوط به ورود سرویس استوری، IGTV و خرید درون برنامه ای برای برندهاست.

نقطه مقابل عشق یعنی بی تفاوتی

هنگامی که ما نخستین تلاش های خود را برای جلب نظر کاربران فیس بوک انجام دادیم، بزرگترین نگرانی مان به شرح ذیل بود: اگر کاربران در صفحه خودمان مطالب بدی نسبت به ما بارگذاری کنند، چه؟ اگر چه در بسیاری از مواقع این نگرانی رفع شد و خبری از کامنت های منفی نبود، اما برداشت ما از آن کاملا نادرست محسوب می شد.

کامنت منفی همیشه خبری بد برای برندها نیست. اجازه دهید اندکی بیشتر در مورد این موضوع فکر کنیم. چه زمانی افراد کامنت منفی در صفحه ما می گذارند؟ شاید پاسخ دم دستی هنگام ناراحتی شان از محتوای برنتمان باشد. با این حال از هر ۱۰ نفر فقط یک نفر اقدام به درج کامنت در ذیل پست برند محبوس می کند. با توجه به اینکه برندها شاید جزو فهرست برندهای محبوب نباشد، رقم کامنت های منفی به شدت افت خواهد کرد. نکته مورد نظر من در این بخش آگاه سازی شما به اهمیت دریافت کامنت، حتی نوع منفی آن، است. بنابراین دفعه بعد به هنگام بررسی وضعیت برندتان سری هم به کامنت های دریافتی بزنید. اگر مقدار کامنت دریافتی برندتان اندک بود، آنگاه زنگ خطر برای شما به خطر در خواهد آمد. در هر صورت هدف اصلی ما از فعالیت در شبکه های اجتماعی تعامل با کاربران است. در غیر این صورت برنتمان به اهداف خود در پلتفرم های اجتماعی دست نخواهد یافت.

شبکه های اجتماعی هیچ گاه نمی خوابد

کامنت های منفی و مشکلات بزرگ امکان وقوع در هر ساعت و زمانی را دارند، بنابراین باید همیشه در حال مشاهده وضعیت برنتمان و تحلیل آن باشیم.

شما توانایی باز یابی برندتان پس از یک بحران در شبکه های اجتماعی را دارید

بدون تردید باز یابی برنتمان پس از مواجهه با بحران در شبکه های اجتماعی ساده نیست. با این حال توجه به خواسته های کاربران، به کار گیری استراتژی دقیق و اندکی صبر و شکیبایی مشکلات زیادی را حل خواهد کرد. به طور معمول برندهای بزرگ در مواقع دشوار رابطه نزدیک تری با بخش ویژه شبکه های اجتماعی شان برقرار می کنند. همچنین تهیه بودجه ای ویژه برای مواقع ضروری نیز در چنین مواقعی به ما کمک خواهد کرد. البته باید توجه داشت که اعتماد مشتریان با پول قابل خرید نیست. با این حال بودجه مناسب فرآیند باز یابی اعتماد آنها را تسریع خواهد کرد.

به قلم: کیم ریتچی مدیر شبکه های اجتماعی در شرکت MGH
ترجمه: علی آل علی

۱۰ سال مدت زمانی طولانی است. با این حال در دنیای به سرعت در حال تغییر شبکه های اجتماعی همین ۱۰ سال می تواند ۳۰ سال به نظر برسد. بدون تردید چیزهای زیادی از نخستین روزهای معرفی فیس بوک تغییر کرده است. از آن زمان تا به حال رقibای جدی برای فیس بوک به وجود آمده اند. همچنین توسعه دهندگان شبکه های اجتماعی نیز کیفیت خدمات شان را افزایش داده اند. با این حال هنوز برخی چیزها بدون تغییر باقی مانده است.

بازاریاب های شبکه های اجتماعی هنوز هم در تلاش برای ترغیب مشتریان به صحبت پیرامون طرف های قرارداد خود و خرید محصولات آنها هستند. البته باید انصاف را رعایت کرد، چرا که تکنیک ها و روش جذب مخاطب در بازاریابی مبتنی بر شبکه های اجتماعی دستخوش تغییر و تحول بسیاری شده است.

در این مقاله من قصد بررسی ۱۰ حقیقت پیرامون شبکه های اجتماعی را دارم. به نظرم گذشت یک دهه از معرفی نخستین کمپین های مبتنی بر شبکه های اجتماعی زمان مناسبی برای بررسی حقایق پیرامون آن است.

همه چیز (به استثنای پایان بازی) تغییر کرده است

در نخستین روزهای ظهور شبکه های اجتماعی مفهومی به نام بازاریابی مبتنی بر شبکه های اجتماعی و تکنیک های خلاقانه آن وجود نداشت. آن زمان حتی فیس بوک هم گزینه تبلیغات تجاری را نداشت. به این ترتیب ما بازاریاب ها زمان زیادی را صرف بارگذاری مطالبی برای گفت وگوی مستقیم با مشتریان می کردیم. پلتفرم های هدف ما نیز MySpace (امیدوارم در آرامش ابدی پس از مرگ باشد) و فروم های آنلاین مختلف بود. در آن زمان ما شیوه های متنوع برای ارزیابی نتایج فعالیت های خود نداشتیم. به علاوه امنیت فضای اینترنت نیز بسیار پایین بود. به عنوان مثال هر هفته کامپیوتر شخصی من ویروسی می شد. گاهی اوقات ویروس ها آنقدر قوی بودند که در عمل کامپیوترها را بی مصرف می ساختند.

خوشبختانه امروزه با پیشرفت های حوزه IT و افراد ماهری مانند همکارانم در شرکت های امنیتی و تکنولوژی مختلف دیگر با مشکلات قبلی مواجه نیستیم. به این ترتیب اکنون اطلاعات بسیار زیاد و پردازش شده ای در اختیار بازاریاب های سراسر دنیا قرار دارد. همین امر موجب قدرت انتخاب بالای بازاریاب ها برای مواجهه هوشمندانه با مشتریان هدف شده است. به عبارت دیگر، دوران تلاش برای اقناع مخاطب از طریق نگارش متن های طولانی در فروم ها و MySpace جای خود را به شیوه های هوشمندانه تری داده است. در پایان کار نیز امکان ارزیابی نتایج برای همه تیم های بازاریابی وجود دارد.

نکته جالب این بخش تلاش ما برای دستیابی به اهدافی واحد نسبت به ۱۰ سال گذشته است: جلب نظر مشتریان در دیالوگی دو طرفه، ترغیب شان به صحبت پیرامون محصولات مورد نظر مان و در نهایت فروش محصولات و خدمات در فرآیند تعامل دو طرفه با مشتریان.

تغییر، تنها فاکتور پایدار در شبکه های اجتماعی

آیا گمان می کنید که برنامه ای واضح و مناسب برای آینده برندتان در شبکه های اجتماعی در دست دارید؟ اگر در برنامه تان فکر همه چیز را کرده اید، باید اندکی شما را ناامید سازم. بر این اساس با نگاهی دقیق به شبکه های اجتماعی همه چیز را در حال تغییر مداوم خواهیم یافت. به گونه ای خلاقانه، تنها فاکتور پایدار و بهره مند از ثبات در شبکه های

رهبری

چگونه می توان در کارکنان ناکارآمد انگیزه ایجاد کرد؟

اگر برای عملکرد نامناسب کارکنان چاره‌ای اندیشیده نشود، می‌تواند اثر دومینویی بزرگی داشته و مسائلی جدی مانند کاهش سود و روحیه تیم را در پی داشته باشد. شاید متوجه شده باشید که اخیراً کسب‌وکارتان «مثل همیشه» نیست و پی برده باشید که عملکرد یک یا دو نفر از کارکنانتان رضایت‌بخش نیست. در این مطلب، عملکرد نامناسب، علل آن، چگونگی شناسایی یک کارمند ناکارآمد و اقدامات لازم را برای حل‌وفصل مسألمت‌آمیز آن بررسی می‌کنیم.

عملکرد پایین چیست؟

عملکرد نامناسب زمانی است که یک کارمند وظایف خود را پایین‌تر از سطح انتظار انجام می‌دهد. نکات ذیل، برخی از نمونه‌های بسیاری را نشان می‌دهد که به‌عنوان عملکرد نامناسب طبقه‌بندی می‌شوند:

- عدم انجام وظایف در سطح استاندارد بالا
- عدم تطابق و پیروی از سیاست‌ها و رویه‌های کاری
- رفتار بدی که بر دیگران در محیط کار تأثیر منفی می‌گذارد

چه عواملی باعث عملکرد پایین در کارکنان می‌شود؟

فقدان فرصت‌های رشد

اهداف کارکنان متفاوت هستند؛ برخی ممکن است به‌دنبال ثبات شغلی باشند، درحالی‌که برخی دیگر می‌خواهند درون شرکت پیشرفت کنند. اطمینان خاطر از فرصت‌های رشد برای ایجاد انگیزه ضروری است. اگر جای هیچ «پیشرفتی» نباشد (بدون توجه به شکل ارائه آن) می‌تواند باعث بروز ویژگی‌های عملکرد پایین در کارکنان شود.

عدم تنوع

فقدان تنوع در شغل می‌تواند منجر به ملال‌آورشدن وظایف روزمره شود که به‌نوبه خود موجب کاهش انگیزه و تأثیرات منفی بر استانداردهای کاری شود.

کمبود ارتباطات

اگر ارتباطات صحیحی وجود نداشته باشند، چه مربوط به عملکرد شغلی باشد یا اتفاقات حیاتی منابع انسانی، می‌تواند منجر به فرسودگی شغلی و اهداف نامشخص شود.

استرس کاری

این اتفاق وقتی می‌افتد که کارکنان به‌دلیل استرس قادر به درست کار کردن نباشند. این استرس تأثیرات فیزیکی و ذهنی نامطلوبی بر عملکرد شغلی فرد دارد.

نبود دوره انطباق با محیط کار

فرآیند جالفتادن و آشنایی با کار جدید بسیار مهم است. محدودیت‌های زمانی و تغییرات فصلی می‌تواند بر میزان زمان و پولی که صرف جامعه‌پذیری کارکنان می‌شود، تأثیر بگذارد؛ بااین‌حال، کوتاه‌کردن این فرآیند در ازای سودآوری بیشتر می‌تواند در بلندمدت به توانایی کارکنان در اجرای وظایف آسیب برساند.

مشکلات شخصی

برخی مسائل می‌تواند چنان جدی باشد که کل روز ما را تحت‌تأثیر قرار دهند. هنگامی که کارکنان به‌دلیل مسائل خارج از محیط کار احساس نامطلوبی دارند، این امر می‌تواند به‌شدت بر توانایی آنها در تمرکز تأثیر بگذارد، به‌ویژه هنگامی که احساس می‌کنند هیچ سیستم پشتیبانی برای کمک به آنها وجود ندارد.

محیط نامناسب کاری

اگر جو عمومی در محیط کار منفی و به‌شدت تحت فشار باشد، می‌تواند تأثیر منفی بر توانایی کارکنان برای کنار آمدن با تیم‌های کاری شود.

فقدان چالش‌ها

اگر وظیفه‌های کاری یکنواخت و ثابت باشند، کارکنان به‌راحتی می‌توانند به وضعیت اتوپلوت‌دچار شوند. این بدان معناست که بهبود خروجی کار می‌تواند بسیار سخت بوده و خسته‌کننده به‌نظر برسد.

نبودمشوق‌ها

احساس فوق‌العاده‌ای است وقتی که شما برای رسیدن به اهداف خود به سطوح بالاتر و فراتر می‌روید، اما اگر مشوقی برای این موفقیت‌ها وجود نداشته باشد، نه اینکه انتظار داشته باشید دیگران از پیش به آن واقف باشند، زیرا این امر می‌تواند باعث سردرگمی بسیاری در کارکنان شود.

اهداف نامشخص /عدم جهت‌دهی

انتظارات شغلی باید هم در مصاحبه‌های کاری و هم در حین کار برجسته و مشخص شود. اگر لازم است تغییراتی در شغل ایجاد شود، باید به اطلاع عموم برسد، نه اینکه انتظار داشته باشید دیگران از پیش به آن واقف باشند، زیرا این امر می‌تواند باعث سردرگمی بسیاری در کارکنان شود.

کمبودمنابع

ناتوانایی در انجام صحیح کار می‌تواند بدبینی شغلی را افزایش دهد، به‌ویژه هنگامی که این عدم‌توانایی ناشی از نبود منابع مورد نیاز است.

توسعه یک برنامه بهبود با کارمند ناکارآمد

هر سناریویی نیازمند این است که شما تا با موفقیت‌ها، متفاوت بر خورَد کنید. اگر مسئله تنها به فرد برمی‌گردد، انجام مراحل زیر تضمین‌کننده رفتار منصفانه است:
• با سؤال به کارمند نزدیک شوید و بپرسید که کارها چگونه پیش می‌رود و آیا موردی هست که آنها مایل به صحبت درباره آن باشند.

- برخی کارکنان احساس می‌کنند قادر به اظهار مواردی هستند که موجب آزار آنها می‌شود که توسعه برنامه بهبود را تا حد زیادی ساده‌تر می‌کند.
- برای کسانی که از تأثیر اقدامات خود بر کسب‌وکار بی‌اطلاع هستند، زمان مناسبی برای مطرح کردن نگرانی‌ها و توسعه برنامه بهبود است.
- موارد را اینوسید و با هم بر سر یک برنامه به توافق برسید. هدف‌های اسمارت یک روش کلاسیک اما فوق‌العاده برای تعیین اهداف هستند.
- اگر مسئله‌ای ریشه در مشکلات شخصی دارد، گوش شنوایی باشید و از طریق واحد منابع انسانی خود او را پشتیبانی کنید.
- اطمینان دهید که از این پس همه مکالمات مثبت و سازنده خواهد بود.

چگونه می‌توان به کارکنان ناکارآمد بازخورد داد؟

برخورد با ناکارآمدی کارکنان به‌روش مستقیم و شفاف، کلید حل‌وفصل این معضل است، بنابراین بازخورد باید برای کمک به توسعه کارکنان مثبت و سازنده باشد. در ادامه برخی از ابیدها و نیابدهای ارائه بازخورد به یک کارمند کم‌کار را یادآوری می‌کنیم:

- بازخورد مشخص و سازنده بدهید.
- مراقب هر الگویی که منجر به رفتار ناکارآمد می‌شود، باشید.
- همراه با دلگرمی و تشویق توضیح دهید که چگونه تغییرات مثبت منجر به بهبود کلی توسعه آنها می‌شود.
- همیشه مهربان باشید.
- نیابدها:
- هر چیزی که نیازمند بهبود است، را بر سر او آوار کنید. هر بار بر یک یا دو مسئله‌قابل‌کنترل تمرکز کنید.
- احساسات منفی بروز دهید. ایجاد احساس سرخوردگی و استیصال آسان است، اما باعث فشار بیش از حد می‌شود.
- از اولتیماتوم استفاده کنید، مثلاً: «اگر تا انتهای روز نتوانی این کار را انجام دهی، دیگر فایده‌ای ندارد.»

منبع:FASTCOMPANY/zoomit



۳- یک فرد موفق دیگر را به عنوان الگوی خود قرار دهید

هر فردی نیازمند الگویی است تا با مقایسه خود با آن بتواند در مسیر بهبود گام بردارد. درواقع این امر باعث خواهد شد تا شما اقداماتی را انجام دهید که نتیجه‌بخش بودن آنها تضمین شده باشد و این امر دشواری‌های مسیر شما را با کاهش مواجه خواهد ساخت. با این حال فراموش نکنید که شرایط هر فردی با سایرین متفاوت است. به همین خاطر ضمن اهمیت انتخاب فردی که بیش‌ترین ارتباط را با شما دارد، لازم است تا به تفاوت‌ها نیز توجه داشته و به فردی صرفاً تقلیدکار تبدیل نشوید. در نهایت ارتباط با افراد موفق و مطالعه آثار آنها می‌تواند به چارچوب فکری بهتر و یافتن راهکارهای موفقیت برای شما کمک کند.

۴- مسئولیت‌پذیر باشید

ایسن امر را به عنوان یک باور در ذهن خود شکل دهید که افرادی که بیش از درآمد خود تلاش می‌کنند، در آینده‌ای نه چندان دور به موقعیتی دست پیدا خواهند کرد که شرایط کاملاً برعکس شده و میزان درآمد آنها به رقمی به مراتب فراتر از میزان کار و فعالیت آنها تبدیل خواهد شد. با این حال برای رسیدن به این شرایط لازم است تا مسئولیت‌های زندگی خود را به خوبی شناسایی کرده و آنها را به اولویت اول زندگی خود قرار دهید. این امر باعث خواهد شد تا تلاش‌های شما در مسیر درست انجام گرفته و امکان مدیریت زمان مناسب شکل گیرد. در نهایت فراموش نکنید که هیچ چیز به صورت رایگان در اختیار شما قرار نخواهد گرفت و برای رسیدن به وضعیت مطلوب لازم است تا هزینه آن را که تلاش و سختی کشیدن است، پرداخت کنید.

۵- هدفی بزرگ را برای زندگی خود داشته باشید

یک هدف بزرگ باعث خواهد شد تا شما همواره در مسیر پیشرفت و ترقی باشید. این امر در حالی است که با انتخاب یک سطح محدود و مشخص، دیگر تمایلی برای تلاش بیش از حد و رشدی مداوم وجود نداشته و داستان شما در نقطه‌ای به پایان خواهد رسید. در این رابطه این دسته از افراد پس از مدتی حتی جایگاه فعلی خود را نیز از دست خواهند داد. علت این امر به خاطر است که فرصت‌ها تنها مخصوص به شما ایجاد نخواهد شد و عدم فعالیت شما به معنای رشد فردی دیگر خواهد بود. در این رابطه توصیه می‌شود تا به دنبال جایگزین کردن عادت‌های خوب به جای عادات منفی در خود باشید. با نگاهی به افراد موفق نیز به وجود صفات ایده‌آل و فوق‌العاده در تمامی آنها پی خواهید برد.

۶- همواره عملکرد خود را مورد بازبینی قرار دهید

بدون شک هر فردی در طول مسیر زندگی خود ممکن است خطاهایی را مرتکب شود. با این حال بسیاری از افراد از وجود این اشتباهات ناآگاه بوده و همین امر باعث می‌شود تا در درازمدت با بحران‌های جدی مواجه شوند. برای مثال عدم صمیمیت و رفتار بیش از حد بر روی آنها اجتناب نتواند ناشی از جمع شدن بسیاری رفتارهای کوچک باشد که در زمان مناسب برطرف نشده است. به همین خاطر نیز افراد موفق همواره به دنبال جایگزین کردن رفتارهای نادرست خود با مواردی بهتر هستند. این امر به سادگی با بازبینی رفتارها قابل انجام خواهد بود. در این رابطه فراموش نکنید که به عنوان مدیر شرکت، ضروری است تا به عنوان پشتیبان تیم خود رفتار کرده و از اعمال استرس و فشار بیش از حد بر روی آنها اجتناب کنید. درواقع نباید اجازه دهید که ذهنیت شکست و عدم توانایی لازم در بین هیچ یک از افراد تیم شرکت شما شکل گیرد. به همین خاطر نیز جایگاه مدیریت را یک مقام سازنده به حساب می‌آورند.

۷- آینده‌نگری مناسبی را داشته باشید

در رابطه با آینده‌نگری تقریباً تمامی افراد دچار سوء تعبیر هستند. درواقع آنها تصور می‌کنند که این امر به معنای سختی کشیدن برای آینده‌ای بهتر است. این امر در حالی است که تنها به برنامه‌ریزی داشتن و مشخص بودن گام‌های بعدی اشاره دارد. درواقع شما باید بدانید که با

پایان یافتن اقدام حال حاضر خود، چه برنامه‌ای برای بعد از آن داشته و چه اقدامات دیگری را مدنظر دارید. در این رابطه انتخاب و برنامه‌ریزی دقیق برای انجام آنها دو رکن اصلی محسوب می‌شود. در نهایت نیز توصیه می‌شود تا قبل از به نتیجه رسیدن اقدامات خود، با افراد معمولی در رابطه با آن صحبت نکنید. این امر به این خاطر است که نظرات متفاوت و منفی افراد می‌تواند بر روی عملکرد شما تأثیر مخربی را به همراه داشته باشد. در نهایت توجه داشته باشید که به هر میزانی که بتوانید محیط اطراف و ذهن خود را آرام سازید، به همان میزان نیز تمرکز شما بر روی اولویت‌های زندگی‌تان بیشتر خواهد شد.

۸- قبل از هر صحبتی به خوبی در رابطه با آن تفکر کنید

ریشه بسیاری از مشکلات و دشمنی‌های افراد، به علت عدم دقت در انتخاب کلمات و صحبت‌های نادرستی است که در اکثر موارد به صورت ناخودآگاه و با پراساس عادت‌های غلط صورت می‌گیرد. به همین خاطر ضروری است تا قبل از بیان هر جمله-ای به خوبی نسبت به محتوا و نحوه بیان خود اطمینان حاصل کنید. درواقع افراد موفق تمامی لحظات خود را به مانند یک کنفرانس مهم تلقی کرده و به همین خاطر در تلاش برای انتخاب دقیق کلمات خود هستند. در آخر فراموش نکنید که ایرادگیری از سایرین در نهایت باعث دور شدن آنها از شما خواهد شد. به همین خاطر لازم است تا تنها به عنوان کمک‌رسان آنها عمل کرده و افزایش فشار و استرس آنها دوری کنید. بدون شک مدیر موفق فردی است که بتواند رفتار مناسسی را با حداکثر تیم کاری خود داشته و احترام سایرین را نیز به دست آورد. در رابطه با اهمیت و قدرت ذهن، ذکر این نکته ضروری است که هر چیزی را که بتوانید تصور کنید، بدون شک قادر به عملی ساختن آن خواهید بود. به همین خاطر بسیار مهم است که بدانیت تصورات و اندیشه-های خود را با چه چیزهایی شکل داده و تا چه میزان مثبت‌اندیش هستید.

۹- مسئولیت‌های خود را به عنوان مهم-ترین اولویت‌های زندگی خود تلقی کنید

بدون قبول مسئولیت‌ها و بالاترین حد تعهد، شما نمی‌توانید در هر جایگاهی درخشان ظاهر شوید. ایسن امر خصوصاً در رابطه با جایگاه مدیریت کاملاً حیاتی به نظر می‌رسد. علت این امر به این خاطر است که پیشرفت و یا پسرفت شرکت کاملاً وابسته به تصمیمات آنها خواهد بود. در این رابطه فراموش نکنید که باید خود را به عنوان مسئول تیم شرکت نیز تلقی کرده و خود را در اشتباهات آنها سهیم بدانید. این امر باعث خواهد شد تا واکنشی بسیار مطلوب در مواجهه با این شرایط از خود نشان داده و به دنبال بهبود همیشگی تیم خود باشید. جمله بسیار معروف ناپلئون هیل در این رابطه این است که همیشه حرفی را بیان کن که بتوانی آن را یادداشت کنی، حرفی را یادداشت کن که بتوانی آن را امضا کرده و چیزی را امضا کن که بتوانی آن را عملی سازی. این جمله به خوبی نشان می‌دهد که تا چه حد مسئولیت‌پذیری در هر عرصه و شرایطی تأثیرگذار و مهم است.

۱۰- از اهمیت مشاوره غافل نشوید

اگرچه هر فردی بهتر از سایرین در رابطه با خود اطلاعات داشته و می‌تواند بهترین مشاور خود باشد، با این حال این امر نباید باعث شود تا از راهنمایی‌های دیگران غافل شوید. در این رابطه فراموش نکنید که هر فردی می‌تواند مشاور شما باشد. با این حال در راستای کسب بهترین نتیجه از اقدام خود، لازم است تا به دنبال افرادی باشید که شرایط مشابه شما را با موفقیت سپری کرده‌اند. برای مثال هنگامی که در اندیشه خرید یک خودرو بنز هستید، بدون شک از فردی که تجربه‌ای در استفاده از خودروهای آلمانی نداشته است، مشاوره نخواهید گرفت. به همین خاطر نیز انتخاب مشاور درست، مهم-ترین بخش اصل مشاوره محسوب می‌-

منبع:knowstartup

مدیر کل اوقاف و امور خیریه استان مرکزی خبرداد:

۷۲ بقعه استان مرکزی؛ مجری «طرح آرامش بهاری»

اراک- مینو رستمی -مدیر کل اوقاف و امور خیریه استان مرکزی از اجرای طرح آرامش بهاری در ۷۲ بقعه استان مرکزی خبر داد.
حجت‌الاسلام حسین دلوری، مدیر کل اوقاف و امور خیریه استان مرکزی در نشست خبری تحت عنوان «تشریح برنامه‌های طرح آرامش بهاری» که در سالن جلسات اداره کل اوقاف برگزار شد، گفت:این طرح از ۲۸ اسفند آغاز می‌شود و تا ۱۴ فروردین‌ماه سال ۹۸ در بقاع شاخص استان جهت ارائه خدمات به زائران نوروزی و همجوار ادامه دارد. وی با اشاره به اینکه بقاع به ۴ دسته ویژه، سطح یک، دو و سه تقسیم می‌شوند، اظهار کرد: ۷۲ بقعه استان مجری طرح آرامش بهاری هستند که در ۶۰بقعه شاخص برنامه تحویل سال در قالب تلاوت قرآن با حضور قاریان کشوری و استانی، قرائت صلوات خاصه امام (رضاع)، زیارت امین‌الله، سخنرانی، مداحی و مولودی‌خوانی، مسابقه معارفی، پخش کلیپ مذهبی، آمادگی برای تحویل سال و قرائت دعای معروف این لحظه، پخش پیام نوروزی رهبری و پذیرایی از زائران انجام می‌شود.
دلوری اضافه کرد: هیئات امنای عوامل اجرایی بقاع طرح‌های لازم در خصوص نظافت محیطی، بهسازی و فضاسازی مناسب نوروز و میلاد مولاعلی(ع) را انجام می‌دهند، غباروبی‌آمادگان در آستانه اجرای طرح آرامش بهاری، استفاده از ظرفیت‌های بومی، هماهنگی و آمادسازی جهت حضور مسافران و گردشگران، استفاده از ۴۰۰ خادم افتخاری در تمامی امور خدماتی، اجتماعی، عمرانی، فرهنگی، رنگ‌آمیزی و مرمت از دیگر برنامه‌های اجرایی در راستای هرحه بهتر اجرایی کردن طرح یادشده است.
این مقام مسئول با بیان اینکه استان مرکزی با توجه به مرکزیت مکانی در محور مواصلاتی ۱۷ استان قرار دارد، اضافه کرد: جهت استراحت زائران و مسافران عبوری شبستان‌هایی تهیه و در اختیار مسافران قرار داده می‌شود، همچنین برای بقاعی که مکانی برای استراحت زائران ندارند در محوطه کمپ‌هایی موقت در نظر گرفته شده است. وی از برپایی خیمه‌های معرفت در راستای پاسخگویی به سؤالات و شبهات مذهبی مردم در زمینه‌های مختلف خبر داد و افزود: استقرار غرفه‌های صنایع دستی، سلامت و بهداشت، مشاوره، کودک و نوجوان از جمله ظرفیت‌هایی است که مسافران نوروزی می‌توانند از آنان بهره‌مند شوند.

در محدوده آب های بین چارک، آفتاب و کیش؛

بزرگترین "رزمایش همیاران ناجی" در سطح منطقه جنوب کشور برگزار شد

بندرعباس - **خبرنگار فرصت امروز** -مدیر اداره بنادر و دریانوردی بندرلنگه از برگزاری بزرگترین مانور جستجو و نجات دریایی ویژه همیاران ناجی منطقه جنوب کشور در آب های ساحلی بین بنادر چارک، آفتاب و جزیره کیش خبر داد.
به گزارش روابط عمومی اداره کل بنادر و دریانوردی استان هرمزگان، "قاسم عسکری نسب" ضمن اعلام این خبر اظهار داشت: این رزمایش تمرینی به همت اداره بنادر و دریانوردی لنگه و منطقه غرب استان هرمزگان در راستای حفظ آمادگی دست اندرکاران سفرهای دریایی در هنگام بروز سوانح و ستجش توانمندی آنان برای پشتیبانی از طرح تسهیل سفرهای دریایی نوروز ۹۸ برگزار شد.
وی افزود: در این رزمایش که طی دو روز و در سه مرحله آموزش تئوری، تمرین های جستجو و نجات و همچنین ارزیابی و تحلیل عملیات به مرحله اجرا درآمده، تمامی شرایط بحرانی در دریا شبیه سازی و عملیاتی شد.
به گفته عسکری نسب، بزرگترین مانور جستجو و نجات همیاران ناجی منطقه جنوب کشور با حضور ناوگان دریایی شامل ۱۰ فروند شناور و پشتیبانی چهار دستگاه آمبولانس در خشکی اجرا شد و یکی از سایت های پرورش ماهی واقع در آب های ساحلی حدفاصل بنادر چارک، آفتاب و کیش به عنوان موقعیت فرضی رزمایش در نظر گرفته شد.
مدیر اداره بنادر و دریانوردی بندرلنگه در خصوص جزئیات عملیات این مانور گفت: عملیات اطفای حریق، برقراری تماس اضطراری از طریق سامانه ۱۵۵۰، عملیات نجات فرد از آب و تخلیه اضطراری مسافران از شناورها براساس سناریوی طراحی شده از جمله بخش های این رزمایش بود و شناورهای جستجو و نجات ناجی ۳، ناجی ۱۹، نهباد ۱، نهباد ۲، قایق نجات، دو فروند قایق تشنی همیار، کلف دریایی، قایق بکی از شرکت بخش خصوصی حضور داشتند.
وی افزود: آموزش و شناسایی همیاران ناجی، تقویت و اشاعه فرهنگ کمک رسانی و امداد دریایی، تجهیز همیاران ناجی جهت مقابله با بحران های دریایی، ایفای نقش فرمانده در صحنه عملیات توسط همیاران، همکاری موثر جوامع محلی، بومی و صیادی و بحران های دریایی از دیگر اهداف ترسیم شده برای این رویداد بود.

بوشهر - **خبرنگار فرصت امروز** -از سوی مدیرکل فرهنگ و ارشاد اسلامی استان بوشهر برنامه های نوروزی فرهنگی، هنری و قرآنی این اداره کل تشریح شد.
به گزارش روابط عمومی اداره کل فرهنگ و ارشاد اسلامی استان بوشهر، فاطمه کریمور با اعلام این خبر افزود:شب شعر بهار، نمایشگاه کتاب، اهداء کتاب به کودکان و نوجوانان مسافران نوروزی، مسابقات داستان نویسی، رونمایی از کتاب:بازسازی آیین های فرهنگی محلی و برگزاری نشست های ادبی از جمله برنامه های فرهنگی این اداره کل در ایام نوروز است.
وی با اشاره به اینکه ۴۳ برنامه هنری نیز برای این ایام تدارک دیده شده، ادامه داد:ایستگاه و مسابقه نقاشی، اجرای تئاتر خیابانی در فضاهای عمومی، جشن تولد هنرمندان، جشنواره بابداک ها با اهداء کتاب به شرکت کنندگان، اجرای آیین های نوروز خوانی، نمایش فیلم، آیین خیم خاوانی و جشنواره غذاهای محلی بوشهر از جمله این برنامه است.
کریمور افزود: برگزاری محافل قرآنی، مراسم اعتکاف در موسسات قرآنی و مسابقات قرآنی در پارک ها و کمپ های نوروزی برنامه های قرآنی اداره کل فرهنگ و ارشاد اسلامی استان بوشهر می باشد.
وی بیان کرد: در مجموع ۷۵ برنامه برای این ایام تدارک دیده شده که علاوه بر مرکز استان در شهرستان ها نیز برگزار می شود.
کریمور همچنین یادآور شد: علاوه بر این ۷۵ برنامه، اداره کل فرهنگ و ارشاد اسلامی با سایر دستگاه های اجرایی استان برنامه هایی را به صورت مشترک اجرا خواهد کرد.

بوشهر - **خبرنگار فرصت امروز** -از سوی مدیرکل فرهنگ و ارشاد اسلامی استان بوشهر برنامه های نوروزی فرهنگی، هنری و قرآنی این اداره کل تشریح شد.
به گزارش روابط عمومی اداره کل فرهنگ و ارشاد اسلامی استان بوشهر، فاطمه کریمور با اعلام این خبر افزود:شب شعر بهار، نمایشگاه کتاب، اهداء کتاب به کودکان و نوجوانان مسافران نوروزی، مسابقات داستان نویسی، رونمایی از کتاب:بازسازی آیین های فرهنگی محلی و برگزاری نشست های ادبی از جمله برنامه های فرهنگی این اداره کل در ایام نوروز است.
وی با اشاره به اینکه ۴۳ برنامه هنری نیز برای این ایام تدارک دیده شده، ادامه داد:ایستگاه و مسابقه نقاشی، اجرای تئاتر خیابانی در فضاهای عمومی، جشن تولد هنرمندان، جشنواره بابداک ها با اهداء کتاب به شرکت کنندگان، اجرای آیین های نوروز خوانی، نمایش فیلم، آیین خیم خاوانی و جشنواره غذاهای محلی بوشهر از جمله این برنامه است.
کریمور افزود: برگزاری محافل قرآنی، مراسم اعتکاف در موسسات قرآنی و مسابقات قرآنی در پارک ها و کمپ های نوروزی برنامه های قرآنی اداره کل فرهنگ و ارشاد اسلامی استان بوشهر می باشد.
وی بیان کرد: در مجموع ۷۵ برنامه برای این ایام تدارک دیده شده که علاوه بر مرکز استان در شهرستان ها نیز برگزار می شود.
کریمور همچنین یادآور شد: علاوه بر این ۷۵ برنامه، اداره کل فرهنگ و ارشاد اسلامی با سایر دستگاه های اجرایی استان برنامه هایی را به صورت مشترک اجرا خواهد کرد.

پایداری برق شهرستان های یاسوج و سی سخت با توسعه پست مختار

اهواز - **شبنبم قجاوند** -مدیرعامل شرکت برق منطقه ای خوزستان گفت: عملیات توسعه پست ۱۳۲،۲۰ کیلو ولت مختار یاسوج این شرکت از ۶۰ به ۹۰ مگا ولت آمپر با هدف تامین انرژی برق مورد نیاز شهرستان های یاسوج و سی سخت استان کهگیلویه و بویراحمد به پایان رسید.
محمود دشت بزرگ بیان کرد: توسعه پست مختار شامل نصب و راه اندازی یک ترانس به ظرفیت ۳۰ مگا ولت آمپر و ۳ دستگاه فیدر ۲۰ کیلو ولت بوده است.
وی ارزش سرمایه گذاری توسعه پست مختار را ۸۲ میلیارد ریال اعلام کرد.
مدیرعامل شرکت برق منطقه ای خوزستان تاکید کرد: در کنار افزایش ظرفیت تامین انرژی برق مورد نیاز شهرستان های یاسوج و سی سخت، کاهش بارگیری از پست های مجاور، کاهش محدودیت و احتمال خاموشی شبکه توزیع ۲۰ کیلو ولت و افزایش قابلیت مانور در این شبکه از دیگر اهداف توسعه پست مختار است.

قضاوت کارمند برق منطقه ای خوزستان در مسابقات بین المللی تکواندو

اهواز - **شبنبم قجاوند** -اسماعیل اسفندیاری کارمند برق منطقه ای خوزستان و داور بین المللی تکواندو در مسابقات بین المللی جام فجر و جام باشگاه های آسیا قضاوت کرد.
مسابقات قهرمانی جام باشگاه های آسیا و دهه فجر با حضور ۳۲ تیم از کشورهای اروپایی و آسیایی با نظارت رئیس کنفدراسیون تکواندو آسیا و قضاوت اسماعیل اسفندیاری به مدت دو روز در جزیر کیش برگزار شد.
در پایان این دوره از مسابقات، رئیس کنفدراسیون تکواندو با اهدای لوح تقدیری از قضاوت های اسماعیل اسفندیاری تشکر و قدردانی کرد.
شایان ذکر است، اسماعیل اسفندیاری از کارمندان شرکت برق منطقه ای خوزستان و رئیس کمیته داوران تکواندو خوزستان است، وی در سال های ۲۰۱۷ و ۲۰۱۸ عنوان برترین داور مسابقات قهرمانی تکواندو اروپا را دریافت کرده و برای قضاوت در تورنمنت ۲۰۱۹ هامبورگ آلمان نیز دعوت شده است.

برگزاری کارگاه آموزشی خانه تکانی محیط زیستی و مدیریت مصرف آب در میناب

بندرعباس - **خبرنگار فرصت امروز** - کارگاه آموزشی خانه تکانی محیط زیستی و مدیریت مصرف آب با حضور بانوان (کارکنان اداری، مربیان پیش دبستان و مهد کودک) شهرستان میناب در محل سالن همایش‌دانشکده فنی آت الله خامنه ای این شهرستان برگزار شد.
در این کارگاه آموزشی، معاون بهره برداری آبفای هرمزگان به نقش محوری زنان در مسائل فرهنگی و اجتماعی بویژه بحث مدیریت مصرف آب اشاره کرد.
علاء امیریان نژاد افزود: همه ما به این نقش مهم و محوری شما زنان آگاهیم در واقع زنان با توجه به نقشی که در خانواده ها دارند، می توانند نقطه شروع اصلاح الگوی مصرف باشند.
وی اضافه کرد: آگاهی بخشی این مسله ی مهم با توجه به شرایط فعلی و بحران جدی کم آبی در کشور و بویژه در استان هرمزگان، رسالت مهم شرکت آب و فاضلاب و درحقیقت موثرترین راهکار مدیریت مصرف و حفظ منابع آبی موجود است.
معاون بهره برداری آبفای استان در ادامه تاکید کرد: کمبود آب یکی از مهمترین معضلات پیش روی در آینده خواهد بود که ضروریست مدیریتی صحیح در جهت اصلاح الگوی مصرف اتخاذ شود.
در ادامه این مراسم، مدیردفتر مدیریت مصرف و آب بدون درآمد آبفای هرمزگان نیز به نقش زنان و مادران در مدیریت مصرف آب اشاره کرد و گفت: مادران نه تنها از نظر روانی می توانند به کودک خود امنیت و آرامش را القا کنند بلکه می توانند آن ها را برای زندگی در جامعه و پذیرش مسئولیت های آن نیز آماده کنند.
هانیه زیدآبادی افزود: با توجه به اینکه در روزهای پایانی سال، این زنان هستند که بیشتر در گرگیر خانه تکانی می‌باشند، برای انتقال فرهنگ صحیح مصرف آب به سایر اعضای خانواده‌ها بویژه کودکان، مدیریت مصرف آب در منازل ضروریست تا نسل جدید هم به مرور با این فرهنگ آشنا شوند.
وی اضافه کرد: از طرفی زن به عنوان مدیر اقتصادی خانواده در نحوه مصرف نقش مهمی به عهده دارد.

ایرانزمینی

۵

خبرهای خوش برای مردم بوشهر در سفر رئیس جمهور به استان



زیرمجموعه خود با خبرنگاران در سال آینده تاکید کرد.
گراوند با بیان اینکه استان بوشهر دارای وضعیت بسیار خوبی در حوزه امنیت است و مشکل امنیتی خاصی را در استان بوشهر شاهد نبوده‌ایم اضافه کرد: در حوزه‌های مختلف اقتصادی، سیاسی، اجتماعی و فرهنگی کارهای خوبی در استان انجام شده است.
استاندار بوشهر گفت: افزایش تعداد سازمان های مردم نهاد از ۱۶ به ۲۰۹ نشانه توجه دولت به استفاده از توان مردم در بخش های مختلف است.
وی بیان کرد: هفدهمین خانه احزاب کشور در استان بوشهربرای ساماندهی احزاب و گروه های سیاسی راه اندازی شده است و انتظار می رود در انتخابات سال آینده احزاب و گروه های سیاسی نقش پررنگ تری برای ارتقای میزبان مشارکت در انتخابات ایفا کنند.

افزایش انتصاب بانوان در مناصب مدیریتی

گراوند اظهار داشت: میزان مشارکت بانوان در مدیریت استان از ۶ به ۱۴،۵ درصد افزایش یافته و همچنین تعداد مشاوران جوان استان نیز به ۱۴ نفر رسیده که این روند باید با قدرت و شتاب درراستای تحقق وعده دولت ادامه داشته باشد.
وی گفت: سیاست دولت تدبیر و امید تبدیل روستاها به کلون توسعه و تولید است که استان بوشهردر حوزه جذب اعتبارات این بخش رتبه دوم کشور را ازآن خود کرده است.
وی یادآورشد: سهم استان بوشهر از اعتبارات اشتغال روستایی ۱۵ میلیارد و ۸۰۰ میلیون تومان تعیین شده که موفق شد ۱۵۶ میلیارد تومان جذب کند.

تلاش برای رونق واحدهای تولیدی

استاندار بوشهر افزود: در بخش رونق تولید ۶۵ طرح در سامانه ثبت نام شد که از این تعداد ۲۸ طرح تصویب و ۲۵ طرح موفق به جذب

بوشهر - خبرنگار فرصت امروز- استاندار بوشهر با اشاره به

سفر قریب الوقوع رئیس جمهور به این استان گفت: مردم بوشهردر سفر رئیس جمهور به استان خبرهای خوبی در حوزه‌های توسعه ای، اقتصادی و اشتغال خواهند شنید که در روند توسعه استان موثر است.
به گزارش اداره کل روابط عمومی استانداری بوشهر، عبدالکریم گراوند در آخرین نشست مطبوعاتی خود با خبرنگاران در سالجاری اظهار داشت: انتظار می رود پایان سفرهای استانی و دیدارهای دولت درسالجاری در این استان پیام امید بخشی برای ملت و مایه یاس دشمنان باشد.
وی یادآورشد: حضور پرشور مردم در برنامه‌های پیش بینی شده در این سفر بیانگر حمایت ملت ایران از دولت و پشتیبانی آنان از نظام جمهوری اسلامی است.
استاندار بوشهر اظهارداشت: در کنار همه کارها و اقدامات انجام شده ولی کمی و کاستی هایی نیز وجود دارد که دولت با درک این مهم و تلاش برای برون رفت از این وضعیت باید در کنار هم با وحدت و هم افزایی برای برطرف کردن آنها گام برداریم.
گراوند گفت: هرچند صدای توپ و تانک در شرایط جنگ اقتصادی شنیده نمی شود ولی دشمن با تمام توان خود در وزارت خزانه داری آمریکا مستقر شده و در تلاش برای ناامیدی مردم ازنظام جمهوری اسلامی است.

اتحاد و همدلی برای پیشرفت و توسعه همه جانبه

استاندار بوشهر گفت: انتظار می رود در مسیر پاسداری از نعمت جمهوری اسلامی، استقلال و آزادی دست در دست هم بدهیم و پایان سالار پرنگی برای کشور رقم بخورد.
گراوند افزود: وحدت و آرامش حاکم براستان به عنوان مهمترین سرمایه مدیون نجابت مردم بوشهر، همراهی جامعه، رساله ای استان و همگرایی بزرگان،علما و روحانیت است و به طور یقین در فضای آرام توسعه و پیشرفت بهتر و بیشتر رقم می خورد.

ارتباط بیشتر و موثر تر مسئولان با رسانه ها

وی تاکید برضرورت تنظیم تقویمی برای حضور مدیران دستگاه های اجرایی در رسانه ها برای تشریح کارهای انجام شده گفت: ارتباط با رسانه ها، استفاده از توان مدیریتی بانوان و جوانان شاخص های ارزیابی عملکردی مدیران دستگاههای اجرایی در جشنواره شهید رجایی در این استان محسوب می شود.استاندار بوشهر برضرورت برگزاری نشست های جداگانه معاونان استانداری با مدیران

اصفهان - **قاسم اسد** -در نخستین جلسه هیات نمایندگان دوره نهم اتاق بازرگانی اصفهان ،انتخابات اعضای هیات ریسه اتاق بازرگانی اصفهان برگزار و مسعود گلشیرازی با کسب آرای کامل به عنوان رئیس بهرام سبحانی نایب رییس دوم،محیدرضا قلمکاری نایب رییس دوم، سید رسول رنجبران خزانه دار، فرشته امنیتی به عنوان منشی هیات با کسب اکثریت آرا انتخاب شدند.
به گزارش روابط عمومی اتاق بازرگانی اصفهان،مسعود گلشیرازی رییس اتاق بازرگانی اصفهاندر این جلسه گفت:هیات ریسه و هیات نمایندگان دوره نهم تمام تلاش خود را برای بهبود شاخص های کسب و کار در استان به کار خواهد گرفت.
وی با اشاره به بیانیه گام دوم انقلاب اسلامی مقام معظم رهبری گفت:این بیانیه به عنوان راهبردار اتاق بازرگانی اصفهان در احقاق حقوق مردمسو حضور موثر بخش خصوصی در عرصه اقتصادی قلمداد می شود.
وی رهیدن از بحران اقتصادی کنونی را منوط به همراهی بخش های حاکمیتی و بخش خصوصی دانست و گفت:اتاق بازرگانی به عنوان پارلمان بخش خصوصی آماده همکاری و همراهی با قوای سه



گانه کشور برای حل مسایل اقتصادی است.
اسرافیل احمدیه رییس سازمان صنعت،معادن و تجارت استان اصفهان در ابتدای این جلسه با اعلام تایید نهایی انتخابات دوره نهم هیات نمایندگان اتاق بازرگانی اصفهان،گفت:انتخابات اتاق بازرگانی اصفهان در صحت و سلامت برگزار و اعتبارنامه های رسمی منتخبین از وزرات صنعت،معادن و تجارت به امضا رسیده است.
وی همدلی و همکاری اعضای هیات نمایندگان و

مدیرکل ارتباطات و فناوری اطلاعات استان البرز:

شبکه پایداری در استان البرز در حوزه ارتباطات وجود دارد



تملك زمین و جانیمایی دكل های اپراتورها است كه برخی در حال رفع است، گفت: درباره اینترنت پر سرعت تمام مراكز مخابراتی در استان البرز بازرسی می شود و هرگونه كم فروشی و گران فروشی در رصد بازرسان است و اگر تخلفی صورت گیرد برخورد می شود.
وی با بیان

كسب رتبه برتر شركت توزیع نیروی برق استان قم در نخستین دوره مسابقات مهارت شغلی کشور

شركت توزیع برق استان قم موفق به كسب رتبه عالی در رشته نصب اشعاع سه فاز و رتبه خیلی خوب در رشته احداث كابل خوندگهدار (جایگزین شبکه سیمي برق‌دار) شد.
در متن این لوح كه به امضای عضو اصلی هیئت مدیره و معاون هماهنگی توزیع شركت توانیر معاون تحقیقات و منابع انسانی شركت توانیر و دبیر انجمن صنفی كارفرمایي شركت

قم- **خبرنگار فرصت امروز** -در نخستین دوره از مسابقات مهارت شغلی کارکنان شرکت های توزیع نیروی برق کشور،شركت توزیع برق استان قم موفق به كسب رتبه عالی در رشته نصب اشعاع سه فاز و رتبه خیلی خوب در رشته احداث كابل خوندگهدار شد.
در نخستین دوره از مسابقات مهارت شغلی کارکنان شركت های توزیع نیروی برق کشور

اهواز - **شبنبم قجاوند** - پست بید بلند خلیج فارس شرکت برق منطقه ای خوزستان از حالت تیافی خارج و با ورود و خروجی شدن خطوط آن باعث پایداری شبکه و سهولت در بهره برداری از پست شد.
مدیر امور بهره برداری ناحیه شرق این شرکت گفت: پست جدید الاحداث بید بلند خلیج فارس در شهرستان مینهان با سطح ولتاژ ۳۲۰،۲۰ کیلو ولت و با ظرفیت منصوبه ۱۷۰ مگا ولت آمر وظیفه تامین انرژی مورد نیاز پالایشگاه بید بلند خلیج فارس را بر عهده داشته و در تیرماه سال جاری با نصب چهار دكل

خبرهای خوش برای مردم بوشهر در سفر رئیس جمهور به استان

اعتبار شدند که رتبه استان ۱۷ است.
گراوند افزود: در بخش نوسازی و بازسازی صنایع نیز ۲۸ طرح ثبت نام کرده که از این تعداد به ۲۳ طرح پرداخت تسهیلات انجام شده و رتبه استان در این بخش پنجم است.
وی یادآورشد: در بخش کشاورزی میانگین آبیاری نوین استان از یک هزار و ۵۷۴ هکتار که تکلیف برنامه توسعه ای بود به هفت هزار و ۷۰۰ هکتار رسیده است.
استاندار بوشهر گفت: آغاز عملیات اجرایی پروژه راه آهن از مهمترین اقدامات استان در سالجاری است که با پی گیری های انجام شده همه این پروژه به طول ۴۵۰ کیلومتر در شورای اقتصاد مصوب و به طور رسمی به دستگاه ها ابلاغ شد.

رشد ۷ برابری ایجاد آب شیرین کن در استان بوشهر

وی در خصوص تأمین آب استان بوشهر گفت: ظرفیت شیرین سازی آب دریا دراین استان ۲۰ هزار متر مكعب است و با تلاش های انجام شده برای اجرای ۱۲۵ هزار مترمكعب آیشیرین كن مجوز گرفته شده است.
گراوند افزود: احداث چهار سد از جمله پروژه های مهم استان به شمار می رود که بهره برداری از آنها نقش مهمی در تقویت منابع زیرزمینی ، کنترل روان آبها، مهار سیلاب و تقویت سفره های زیرزمینی دارد.
وی گفت: اجرای پروژه ها منوط به تأمین اعتبار آنهاست و هرپروژه ای که اعتبار آن تخصیص نیابد در استان عملیاتی نمی شود.
وی ازسرگیری عملیات اجرایی پارک لیان با ۵۰ میلیارد ریال اعتبار، توسعه فضاهای گردشگری ، فخر ۱۴ حلقه چاه در برازجان، اصلاح شبکه آب استان با استفاده از توان استان های دیگری عنوان استان های معین، اجرای طرح فاضلاب بافت قدیم بوشهر و بهره برداری از بیمارستان ۱۰۱ تختخوابی اورژانس هسته ای بوشهر تا سال آینده را از جمله کارهای مهم استان عنوان کرد.

توزیع عادلانه آگهی نشریات

استاندار بوشهر در خصوص توزیع آگهی به نشریات گفت: اداره کل فرهنگ و ارشاد اسلامی نسبت به توزیع عادلانه آگهی ها اقدام کند و هیچ دستگاه اداری حق ندارد خارج از ضابطه اقدام کند.
وی یادآور شد: نرخ بیکاری استان بوشهر از ۱۱،۵ به ۱۰،۷ درصد کاهش یافته است اما با توجه به وجود ظرفیت ها و قابلیت های موجود در استان این نرخ قابل قبول نیست و تلاش می شود با استفاده ازپتانسیل ها کاهش یابد.

در نخستین جلسه هیات نمایندگان دوره نهم اتاق بازرگانی اصفهان؛

هیات ریسه اتاق بازرگانی اصفهان مشخص شدند

فعالان اقتصادی را عامل موثر توسعه استان اصفهان دانست و گفت:در شرایط اقتصادی کنونی بخش دولتی و خصوصی با همراهی و همکاری یکدیگر می توانند مسایل را برطرف کنند.
سیدعبدلوهاب سهل آبادی عضو هیات نمایندگان دوره نهم و رییس پیشین اتاق بازرگانی اصفهان در این جلسه گفت:همراهی اعضای هیات نمایندگان در دوره نهم می تواند نقش موثری در حل مسایل فعالان اقتصادی داشته باشد و از امروز به عنوان یک عضو از ۱۵ عضو هیات نمایندگان تمام تلاشم را در این راستا انجام خواهم داد.
نهمین دوره انتخابات هیات نمایندگان اتاق بازرگانی اصفهان ۱۱ اسفند با حضور ۱۱۵۹ عضو اتاق برگزار و در بخش بازرگانی مسعودگلشیرازی،کبیر لیاف، احمدرضایزندهرضا برداردن و مجتبی کاروان و در بخش صنعت فرشته امنیتی، بهرام سبحانی ،محמדرضا رجالی،سید رسول رنجبران و اصغر اخوان مقدم در، بخش معدن سید عبدالوهاب سهل آبادی و احمد خورش و در بخش کشاورزی حمیدرضا قلمکاری ، غلامرضاخوان فرید و محمد صادقی به هیات نمایندگان اتاق اصفهان راه یافتند.

اینکه واگذاری تلفن ثابت در استان البرز به روز است، گفت: تلفن ثابت برای واگذاری در استان وجود دارد و هر متقاضی می تواند حداکثر در مدت یک ماهه تلفن را تحویل بگیرد، استان البرز به نسبت دیگر استانها وضعیت مناسبی در واگذاری تلفن ثابت دارد.
رادفر با اشاره به توسعه زیرساخت های ارتباطات در استان البرز گفت: شبکه پایداری در استان البرز در حوزه ارتباطات وجود دارد و تکمیل ارتباط در روستاها و زیر ساخت های موجود تکافوی نیاز استان البرز را می دهد.
مدیرکل ارتباطات و فناوری اطلاعات استان البرز با بیان اینکه اطلاع رسانی بدون رانت برای استفاده همه جوانان دارای ایده و خلاقیت در حوزه کسب و کارهای نوین در حال انجام است و این موضوع از سیاست های وزارتخانه است، گفت: سند راهبردی و جامعی درباره عدالت محوری و جلوگیری از هرگونه رانت برای حوزه کسب و کار و استارت آپها وجود دارد.



احساسات منفی و کنترل خود در مسائل مالی



ترنت هام پس از گذراندن یک بحران مالی کامل، در سال ۲۰۰۶ سایت The Simple Dollar را آغاز کرد. ترنت تصمیم گرفت که در ابتدا وضعیت مالی خود را سر و سامان دهد و بدهی‌هایش را پرداخت کند. ظرف هشت ماه او توانست تمام بدهی‌های کارت اعتباری خود و قسط وسایل نقلیه‌اش را پرداخت کند و همچنین یک صندوق اضطراری را تأسیس کرد. پس از آن، تصمیم گرفت تا آنچه که آموخته را با دنیا به اشتراک بگذارد و به آنانی که در همان وضعیت هستند کمک کند. در این مقاله او احساسات منفی و تأثیر آنها بر مشکلات مالی را توضیح می‌دهد و روش‌هایی برای مبارزه با این خرج اضافی را با ما به اشتراک می‌گذارد.

گناه، شرم، خجالت: این احساسات ما را به سمت رفتارهای خاصی در زندگی هدایت می‌کنند، برخی از این رفتارها مثبت و برخی منفی هستند. ما با مادرمان تماس می‌گیریم، زیرا برای اینکه مدتی طولانی است که با او حرف نزدیم احساس گناه می‌کنیم.

ما وعده‌های غذایی خود را از دست می‌دهیم، زیرا از پرخوری و شکل بدن خود احساس شرم می‌کنیم.

ما هرگز کسی را به خانه‌مان دعوت نمی‌کنیم زیرا به خاطر نامنظمی خانه‌مان احساس ناراحتی می‌کنیم.

شاید این احساسات شما را توصیف کنند یا نکنند، اما برای بسیاری از شما، در برخی زمان‌ها، احساس منفی روش استفاده کردن از پول را در زندگی تحت تأثیر قرار می‌دهد.

من اعتراف می‌کنم که این حالت بیش از چند بار برای من اتفاق افتاده است. من در مورد چیزی که در زندگی‌ام اتفاق افتاده احساس بدی دارم و به گونه‌ای خودم را متقاعد می‌کنم که خرج کردن پول راه حلی برای این مشکل است.

من در باشگاه ثبت نام کردم زیرا از تناسب اندام خود ناامید و شرمند بودم اما از آن هرگز به اندازه پولی که پرداختم استفاده نکردم. من بیرون می‌رفتم و با دیگران غذا می‌خوردم چون نمی‌خواستم خانه‌ام را مرتب و تمیز کنم و خجالت کشیدم که دیگران این نامرتبی را ببینند.

من برای خودم درمان می‌خریدم زیرا احساس غم و ناراحتی می‌کردم و نمی‌خواستم دیگر این احساس را داشته باشم.

احساسات منفی بسیاری از هزینه‌های زیاد و بی‌فایده را در زندگی من ایجاد کرده بودند. گاهی اوقات، هنوز هم ایجاد می‌کنند. به اندازه نصف عمرم طول کشید تا بتوانم این مشکل را برطرف کنم.

بنابراین، چه چیزی در مورد احساسات منفی و کنترل خود در مسائل مالی یاد گرفته‌ام؟

اولاً، پرتاب پول به یک احساس منفی تقریباً هرگز آن را واقعاً از بین نمی‌برد. ممکن است این احساس را برای مدت کوتاهی متوقف کند، اما دوباره بازمی‌گردد – و گاهی اوقات به زور بازگشتش را انجام می‌دهد.

خرید گناه را از بین نمی‌برد. شرم را از بین نمی‌برد. خجالت را از بین نمی‌برد. این موارد همچنان ادامه خواهند داشت و گاهی اوقات اگر شما به سادگی پول را برای حل مشکل استفاده کنید بدتر می‌شود.

دوماً، داشتن جعبه ابزار تاکتیکی برای حل و فصل احساسات منفی واقعاً کمک می‌کند. اغلب زمانی که موجی از احساسات منفی در شما وجود دارد، می‌خواهید کاری را انجام دهید تا قدرت خود را احساس کنید، تا آن را کنترل کنید. خرید چیزی برای از بین بردن آن به طور موقت قطعاً یکی از روش‌ها است، اما، همان‌طور که در بالا ذکر شد، این بهترین روش نیست و اغلب عواقب مالی دارد.

در عوض، من تعدادی تاکتیک مختلف دارم که زمانی که ناامید و عصبانی یا ناراحت هستم از آنها استفاده می‌کنم.

من ترجیحاً در طبیعت پیاده‌روی می‌کنم. به نظر می‌رسد که در طبیعت بودن به سادگی خلق و خوی من را تقویت می‌کند. این ترکیبی از طبیعت در اطراف من و نور خورشید طبیعی روی پوست من است. من تمرینات ورزشی سنگین انجام می‌دهم. واقعاً مهم نیست که چه ورزشی انجام می‌دهم، تا زمانی که نفس نفس بزنم و عرق کنم. این کار برای بیرون آوردن موج بزرگی از اندورفین که یک تقویت‌کننده خلق و خوی طبیعی است کافی است.

وقتی را برای درست کردن چیزی می‌گذارم. من متوجه شدم که هدایت احساسات منفی برای درست کردن چیزی یک راه عالی برای تخریب آن است. من یک سوپ ساده و یا نان خانگی می‌پزم. یک داستان کوتاه می‌نویسم یا ویدئو می‌سازم. عمل ایجاد چیزی اغلب احساسات منفی را بدون هزینه از بین می‌برد.

با یک دوست قدیمی تماس می‌گیرم. من به سادگی چندین دوست قدیمی را پیدا می‌کنم و پیام مثبت برای آنها می‌فرستم. چیزی در مورد این روند واقعاً احساس خستگی یا احساسات منفی دیگری که می‌کنم پیامی مثبت به جهان فرستاده‌ام.

سوماً، احساسات منفی‌ای که اغلب اتفاق می‌افتند احتمالاً چیزی دارند که باعث آن می‌شود و فهمیدن علت آن ارزش وقت گذاشتن را دارد. گاهی اوقات این علت در واقع می‌تواند شرایطی مانند افسردگی باشد، اما اغلب اوقات احساس خستگی یا احساسات منفی دیگری که از زندگی روزمره حاصل می‌شود است.

وقت بگذارید و آن چیزی را که احساس منفی را در شما برمی‌انگیزد پیدا کنید و سپس آن را متوقف کنید. از بین بردن آن باعث ایجاد یک

هدف در زندگی شما می‌شود. این ممکن است یک هدف کوتاه مدت یا یک هدف بلندمدت باشد، اما باید چیزی باشد که برای آن روزانه تلاش می‌کنید.

به این ترتیب، هنگامی که احساس منفی به وجود می‌آید، می‌توانید به خودتان بگویید که بهتر شده است و شواهد واقعی برای آن داشته باشید. با گذشت زمان، شما در واقع می‌توانید این احساس منفی را از بین ببرید.

برای مثال اگر خانه شما شلوغ و نامرتب است، شروع به خلاص شدن از شر چیزهایی که در خانه دارید، کنید. تمامی چیزهایی که دارید را مرتب کرده و کوهی از وسایلی که می‌خواهید از شر آنها خلاص شوید ایجاد کنید و آنها را بفروشید. البته اگر وسیله یا ابزاری برای شما سود زیادی نداشت می‌توانید آن را دور انداخته و یا آن را به کسی که به آن نیاز دارد بدهید.

اگر از وضعیت ظاهری خود راضی نیستید، به یک رژیم غذایی و یا ورزش کردن رو بیاورید. برای چند ماه تمرکز اصلی خود را بر روی این کار بگذارید از کالری روزانه خود بکاهید و یک تمرین روزمره را برای خود تعیین کنید و این تغییرات را هدف اصلی خود قرار دهید. اگر از روابط زندگی خود راضی نیستید، روی آن روابط کار کنید. زمان بیشتری را صرف آنها کنید و یا روش‌های جدیدی را برای حل مشکلاتتان پیدا کنید.

اگر چیزی در زندگی شما باعث ایجاد احساسات منفی می‌شود، آن را در اولویت قرار دهید و راه حل کردن آن مشکل (هر چیزی که باشد) را پیدا کنید. این احساسات منفی نتیجه زندگی شما است که به شما می‌گوید این قسمت از زندگی تو نیاز به توجه بیشتری دارد؛ بنابراین به آن قسمت از زندگی خود توجه بیشتری کنید.

در آخر، ایجاد یک جریان عادی از اقدامات پیشگیرانه، در جهت جلوگیری از بروز احساسات منفی به شما کمک بسزایی خواهد کرد. این اقدامات ترکیبی از تکنیک‌هایی است که از بروز احساسات منفی خاصی جلوگیری کرده و همچنین برخی از تاکتیک‌های کلی است که می‌تواند به شما کمک کند تا بیش از حد به خودتان سخت نگیرد.

کارهای کوچک بسیاری وجود دارند که می‌توانند دیدگاه مثبتی را نسبت به دنیا برای ما ایجاد کنند و چنین دیدگاهی می‌تواند تأثیرات مشکلاتی را که بسیاری از ما با آنها مواجه می‌شویم را به طرز قابل توجهی کاهش دهد؛ چنین دیدگاهی مولدهای انرژی‌های منفی را به مشکلات جزئی تبدیل می‌کنند.

در اینجا می‌خواهم به برخی از مواردی که من به طور روزانه و یا هفتگی انجام می‌دهم و به نظر می‌رسد که واقعاً به من کمک می‌کنند تا مثبت‌اندیش تر باشم را با شما در میان بگذارم.

من یک دفترچه قدردانی دارم. هر روز من، پنج اتفاق خوبی را که برای من افتاده و من نسبت به آنها قدردان هستم را در آن می‌نویسم. این دفترچه یک یادآور ثابت است که به من یادآوری می‌کند که من در زندگی خود چیزهای خوب زیادی دارم. من همیشه می‌توانم به آن دفترچه نگاه کرده و وفور چیزهای خوب در زندگی‌ام را به خودم یادآور شوم.

من هر روز برای یک مدت مشخص به بیرون می‌روم. شاید من پیاده‌روی کنم. شاید بر روی نوعی پروژه کار کنم. شاید به پارک بروم و بر روی نیمکت پارک نشسته و کتاب بخوانم. در هر صورت من به بیرون رفته و کاری انجام می‌دهم، کاری در محیطی متفاوت که خورشید و هوای تازه در آنجا وجود داشته باشد.

من مدیتیشن می‌کنم. این کار بسیار آسان است اما هیچ کاری همانند مدیتیشن نمی‌تواند اضطراب شما را کاهش دهد. برای ۱۰ دقیقه چشمانم را می‌بندم و تنها به دم و بازدم خود فکر می‌کنم. اگر حواس ذهن من به سمت چیز دیگری پرت شد به آرامی تنها با تنفس حواس خود را جمع می‌کنم.

من مقدار زیادی آب می‌خورم. این کار به طرز باورنکردنی مؤثر است و خلق و خوی من را تغییر می‌دهد و من را بسیار مثبت‌تر می‌کند. من می‌توانم به معنای واقعی کلمه هنگامی که به اندازه کافی آب نخورده‌ام را متوجه شوم. من یک رویداد اجتماعی (همانند مهمانی) را در خانه خود برنامه‌ریزی می‌کنم. من یک فرد درون‌گرا هستم، بنابراین رویدادهای اجتماعی برای من به شکلی استرس‌زا است، اما برنامه‌ریزی کردن برای یک رویداد اجتماعی که در راستای تعامل با افرادی است که برای من مهم هستند، بسیار شاداب‌کننده است. علاوه بر آن این کار به طور مستقیم به من انگیزه می‌دهد تا مراقب چیزهایی باشم که ممکن بود برای من احساساتی منفی ایجاد کنند.

برای احساسات منفی بسیار آسان است که فرمان افکار ما را به دست بگیرند و ما را به سمتی که از نظر مالی یا هر جنبه دیگر در زندگی‌مان مفید نیست هدایت کند.

داشتن یک جعبه ابزار برای کنار آمدن با این احساسات منفی هنگامی که به صورت ناگهانی در ذهن ظاهر می‌شوند بسیار کارآمد است و داشتن برخی تکنیک‌های با قاعده که شما را از افتادن در دام افکار منفی وادار، بسیار باارزش است.

اگر به علت احساسات منفی دریافتید که می‌خواهید دست به اشتباهات مالی و شخصی بزنید، استفاده از ابزارهای فوق را در نظر بگیرید تا بتوانید راه بهتری را برای حرکت به سمت جلو پیدا کنید در این صورت کیف پول و زندگی‌تان از شما تشکر خواهند کرد.

منبع: [TheSimpleDollar.com](http://thesimpledollar.com)

آگهی‌ها

رونوشت آگهی حصر وراثت

آقای مرتضی شفايي دارنده شناسنامه ۲۶-۱۶۲۰۰۰۳ صادره از خلخال به شرح دادخواست کلاسه شماره ۹۸۰۰۰۲۹-۹۸ در این شعبه درخواست گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان نصیر شفايي به شماره شناسنامه ۲ صادره از خلخال در تاریخ ۱۳/۱۲/۹۷ از اقامتگاه دائمی خود فوت نموده ورثه حین القوت آن مرحوم منحصراً است به: ۱- مرتضی شفايي ف نصیر ش.ش ۳۰۲۶-۱۶۳۰۰۰۳ ت.ت ۱۳۶۸ پسر متوفی ۱۰- مدد شفايي ف نصیر ش.ش ۱۲ ت.ت ۱۳۵۸ پسر متوفی ۳- زرین تاج شفايي طولش ف نصیر ش.ش ۸۰۷ ت.ت ۱۳۵۲ دختر متوفی ۴- ملک شفايي طولش ف نصیر ش.ش ۸۰۸ ش.ش ۱۳۵۳ دختر متوفی ۵- زيبا مرادی کانودوی ف شاه حسين ش.ش ۹ ت.ت ۱۳۳۳ همسر متوفی. اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مذکور را در یک مرتبه آگهی می‌نماید تا هر کس اعتراض دارد یا وصیت‌نامه‌ای از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر آگهی ظرف یک ماه به شعبه ۲ حل اختلاف خلخال تقدیم و الا گواهی صادر خواهد شد.

مرتضی زاده رئیس شعبه ۲ شورای حل اختلاف شهری خلخال

۶۳۶

دادنامه

کلاسه پرونده: ۹۷-۱۴ شورای حل اختلاف ش ۴ شهرستان قروه دادنامه شماره: ۹۷/۶/۱۷-۴۴۴ مرجع رسیدگی: شورای حل اختلاف شعبه ۴ خواهان: آقای مسعود خالديان فرزند یاراحمد- قروه میدان اتحاد دفتر وکالت خالديان ۱۹۵۳۱۸۶۶۱ خواننده: خانم فاطمه شاه میرزا فرزند توقیف- مجهول‌المکان خواسته:مطالبه طلب گر دشکار: خواهان دادخواستی با خواسته فوق به طرفیت خواهان بالا تقدیم داشته که پس از ارجاع به این شعبه و ثبت به کلاسه فوق و جری تشریفات قانونی در وقت فوق‌العاده شورا به تصدی امضاکنده زیر تشکیل است و با توجه به محتویات پرونده ختم رسیدگی را اعلام و به شرح زیر مبادرت به صدور رای می‌نماید.

رای شورا

آقای مسعود خالديان به طرفیت فاطمه شاه میرزایی دادخواست مطالبه طلب به انضمام هزینه دادرسی و خسارت تأخیر تأدیه تقدیم نموده و به کیی مصدق دادنامه استناد نموده است و توضیح داده که در کلاسه پرونده ۹۵۰۳۹۴ شعبه پنجم دادگاه حقوقی قروه به عنوان وکیل ایشان در پرونده حضور داشته است که حق الوکاله قانونی در مرحله بدوی مبلغ چهل میلیون ریال بوده است که خواننده با وصف ابلاغ قانونی نشر در روزنامه در جلسه دادرسی حاضر نشده و لایحه‌ای ارسال نداشت‌ه است لذا شورا به استناد مواد ۱۹۸ و ۵۱۵ قانون آیین دادرسی دادگاه‌های عمومی و انقلاب در امور مدنی خوانده محکوم به پرداخت مبلغ ۴۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال اصل خواسته و مبلغ ۱۰۱۱۵۰۰۰۰ ریال بابت هزینه دادرسی و خسارت تأخیر تأدیه از تاریخ ۱۳/۱۲/۹۶ لغایت یوم الوصول در حق خواهان محکوم و اعلام می‌نماید رای صادره غیایی و ظرف بیست روز پس از ابلاغ قابل واخواهی در این شورا و ظرف بیست روز پس از نقضای مهلت واخواهی قابل تجدیدنظر در محاکم محترم دادگستری قروه می‌باشد.

قاضی شعبه ۴ شورای حل اختلاف شهرستان قروه- جهانی

۶۳۷

آگهی فقدان سند مالکیت

آقای سیدمجتبی باقرزاده خسروشاهی ولایتا بر فرزندان صغیر خود (سید مقتدی و سیدعطا باقرزاده خسروشاهی) با اعلام گم شدن سند مالکیت ملک مورد آگهی با تسلیم استشهادیه گواهی امضا شده ذیل ۲۳۷۹ و ۲۳۸۰-۱۳۹۷/۱۱/۲۳ دفتر خفحه ۱۳۹۱ تهران طی درخواست وارده شماره ۳۶۷۶۶-۱۰۲۶-۱۳۹۷۸۵۶۰-۱۳۹۷/۱۱/۲۳ تقاضای صدور سند المثنی سند مالکیت را نموده است که مراتب در اجرای ماده ۱۲۰ آیین‌نامه قانون ثبت به شرح زیر آگهی می‌گردد. ۱- نام و نام خانوادگی مالک: آقای سیدمجتبی باقرزاده خسروشاهی ولایتا بر فرزندان صغیر خود (سید مقتدی و سید عطا باقرزاده خسروشاهی) ۲- شماره پلاک: ۴۴/۷۴۷۷ واقع در بخش ۱۱ تهران ۳- علت گم شدن: سهل انگاری ۴- خلاصه وضعیت مالکیت: سند مالکیت ششداگ یک دانگه آپارتمان واقع در شمال طبقه چهارم به مساحت ۹۶/۹۶ متر مربع که ۶/۰۷ متر مربع آن بالکن است، قطعه ۷ تفکیکی شماره ۷۴۷۷ فرعی از ۲۴ اصلی مفروز از ۶۴۴ فرعی از اصلی مذکور واقع در بخش ۱۱ تهران به انضمام انباری مسکونی قطعه ۹ و یک سهیم از ۱۰ سهیم انباری شماره ۱۱ تفکیکی و به انضمام پارکینگ ۱۳ ذیل ثبت ۴۵۹۲۱۴ صفحه ۳۵۲ دفتر ۲۰۰۴ به چاپی ۲۰۹۸۵۰ به نام آقای علی جراح صادر و تسلیم گردیده است سپس برابر سند انتقال ۱۸۶۴۷-۰۴/۱۰/۹۰ دفتر‌خانه ۶۳۶ تهران به علیرضا مرادی سنجایی منتقل شده است سپس به موجب سند انتقال اجارایی ۱۷۰۹۱-۱۳۹۱/۱۱/۱۶ دفتر اسناد رسمی ۴۷۵ تهران به شرکت لیزینگ ماشین آلات و تجهیزات پاسارگاد منتقل شده است سپس به موجب سند انتقال ۵۰۹۱-۱۲۹۷/۱۱/۲۸ دفتر اسناد رسمی ۹۹۹ تهران به سید مقتدی و سید عطا باقرزاده خسروشاهی با ولایت آگاهی سیدمجتبی باقرزاده خسروشاهی منتقل گردیده است. لذا با توجه به اعلام فقدان سند مالکیت ملک فوق‌الذکر و درخواست صدور المثنی آن مراتب اعلام تا هر کس نسبت به ملک مورد آگهی معامله کرده که در قسمت چهارم این آگهی ذکر نشده یا مدعی وجود سند مالکیت نزد خود می‌باشد باید تا ده روز پس از انتشار آگهی به ثبت محل مراجعه و اعتراض خود را ضمن ارائه اصل سند مالکیت یا سند معامله تسلیم نماید و اگر ظرف مهلت مقرر اعتراض نرسد و یا در صورت اعتراض اصل سند مالکیت یا سند معامله ارائه نشود اداره ثبت المثنی سند مالکیت را طبق مقررات صادر و به متقاضی تسلیم خواهد کرد.

م.الف ۲۳۲۰ مصطفی دادر فرکیل اداره ثبت اسناد و املاک قلهک از شناسه آگهی: ۶۱۵۶۳۲

طرف محسنی

۶۳۸

۶۳۹

۶۴۰

۶۴۱

۶۴۲

۶۴۳

۶۴۴

۶۴۵

۶۴۶

۶۴۷

۶۴۸

۶۴۹

۶۵۰

۶۵۱

۶۵۲

۶۵۳

۶۵۴

۶۵۵

۶۵۶

۶۵۷

۶۵۸

۶۵۹

۶۶۰

۶۶۱

۶۶۲

۶۶۳

۶۶۴

۶۶۵

۶۶۶

۶۶۷

۶۶۸

۶۶۹

۶۷۰

۶۷۱

۶۷۲

۶۷۳

۶۷۴

۶۷۵

۶۷۶

۶۷۷

فست‌امروز

{ **همشهریان عزیز تا فرصت باقی است نسبت به تعویض اسناد دفتر چه ای خود اقدام فرمایید }**

آگهی قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی حوزه ثبتی فریدونکنار

نظر به دستور مواد ۳ و ۱ قانون تعیین تکلیف وضعیت اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مصوب ۲۰/۹/۱۳۹۰ املاک متقاضینی که در هیات موضوع ماده یک قانون مذکور مستقر در واحد ثبتی فریدونکنار مورد رسیدگی و تصرفات مالکانه و بلاعارض آنان محرز و رای لازم صادر گردیده جهت اطلاع عموم به شرح ذیل آگهی می گردد:

املاک متقاضیان واقع در شهرستان فریدونکنار پلاک اصلی ۶۶بخش ۲ ۶۶ اصلی آقای پیام محمدی نسبت به ششداگ یک قطعه زمین با مساحتان به مساحت ۳۸۵۵ متر مربع خریداری بدون واسطه از بنیاد مستضعان انقلاب اسلامی مالک رسمی. ۶۶ اصلی خاتم زرین پاریمی کلاتردق نسبت به ششداگ یک قطعه زمین با مساحتان به مساحت ۵۸ متر مربع خریداری بدون واسطه از شهرداری فریدونکنار مالک رسمی.

باقیمانده ۱۵۲ فرعی آقای سهراب دهقان نسبت به ششداگ یک قطعه زمین با مساحتان (مغازه) به مساحت ۱۰۲۵ متر مربع خریداری مع الواسطه از آقایان عباسعلی و حسینعلی هر دو برزرگر(بالسویه) مالک رسمی. باقیمانده ۱۵۲ فرعی آقای یحیی اسفندیار نسبت به ششداگ یک قطعه زمین با مساحتان (مغازه) به مساحت ۹۰۱۱ متر مربع خریداری مع الواسطه از آقایان عباسعلی و حسینعلی هر دو برزرگر(بالسویه) مالک رسمی.

۸۸۴ فرعی آقای مهدی موحدی نسبت به ششداگ یک قطعه زمین با مساحتان به مساحت۵۴۶۹ متر مربع خریداری مع الواسطه از آقای محمود ارجمند خوارزمی مالک رسمی.

۸۸۴ فرعی خاتم زینب باقری نسبت به ششداگ یک قطعه زمین با مساحتان به مساحت ۵۵۵۵ متر مربع خریداری مع الواسطه از آقای محمود ارجمند خوارزمی مالک رسمی. ۱۶۴۵ فرعی آقای رضا سیفی کناری نسبت به ششداگ یک قطعه زمین با مساحتان به مساحت ۲۲۸۶۸ متر مربع خریداری مع الواسطه از خاتم اکرم عباسی مالک رسمی.

۱۶۵۳ فرعی آقای حسینی ممی زاده قره بلاغ نسبت به ششداگ یک قطعه زمین با مساحتان به مساحتان ۱۳۳ متر مربع خریداری بدون واسطه از مالک رسمی.

۱۶۵۳ فرعی خاتم منصوره نژاد اکبرعزیزی نسبت به ششداگ یک قطعه زمین با مساحتان به مساحت ۱۰۹۷۰ متر مربع خریداری مع الواسطه از آقای ایرج استاد نصراله مالک رسمی.

۱۷۹۲ فرعی آقای مهدی سلمانی نسبت به ششداگ یک قطعه زمین با مساحتان به مساحت ۱۷۰۰۲۱ متر مربع خریداری بدون واسطه از علیدیان مالک رسمی.

۱۸۷۵ فرعی خاتم رقیه نصیری نسبت به ششداگ یک قطعه زمین با مساحتان به مساحت ۱۴۶۸۲ متر مربع خریداری مع الواسطه از آقایان رضا و جواد هر دو طاهری مالک رسمی.

۲۰۰۵ فرعی آقای موثیم عبادی نسبت به ششداگ یک قطعه زمین با مساحتان به مساحت ۲۵۱۳۲ متر مربع خریداری مع الواسطه از آقای حامد محمدی مالک رسمی.

۲۰۰۵ فرعی خاتم انسویه عباسوند سیردری نسبت به ششداگ یک قطعه زمین با مساحتان به مساحت ۱۳۰۰۲۵ متر مربع خریداری مع الواسطه از آقای شمسعلی محمدی مالک رسمی.

۲۰۰۵ فرعی خاتم نغمه زین المایدین نسبت به ششداگ یک قطعه زمین با مساحتان به مساحت ۱۳۵۶۷ متر مربع خریداری مع الواسطه از آقای شمسعلی محمدی مالک رسمی.

۲۰۱۰ فرعی آقای احمدرضا ابوالطیبه همدانی نسبت به ششداگ یک قطعه زمین با مساحتان به مساحت ۱۸۹۲۶ متر مربع خریداری بدون واسطه از مالک رسمی.

۲۴۹۸ فرعی آقای حمیدرضا نوروزیان نسبت به ششداگ یک قطعه زمین با مساحتان به مساحت ۲۲۴۸۱ متر مربع خریداری بدون واسطه از بنیاد مستضعان انقلاب اسلامی مالک رسمی.

۳۴۶۹ فرعی و ۳۴۷۰ فرعی خاتم م معصومه و زهره و زهرا هر سه جعفرپور سلمانی هر یک نسبت به دو دانگ مشاع از ششداگ یک قطعه زمین با مساحتان مسکونی -تجاری به مساحت ۲۳۰۰۲۲ متر مربع خریداری بدون واسطه از مالک رسمی.

۳۴۷

۳۴۸

۳۴۹

۳۵۰

۳۵۱

۳۵۲

۳۵۳

۳۵۴

۳۵۵

۳۵۶

۳۵۷

۳۵۸

۳۵۹

۳۶۰

۳۶۱

۳۶۲

۳۶۳

۳۶۴

۳۶۵

۳۶۶

۳۶۷

۳۶۸

۳۶۹

۳۷۰

۳۷۱

۳۷۲

۳۷۳

۳۷۴

۳۷۵

۳۷۶

۳۷۷

۳۷۸

۳۷۹

۳۸۰

۳۸۱

فست‌امروز

۳۵۷۹ فرعی آقای محمدرضا آهنگریان و خاتم منصوره یزدانی هر یک نسبت به سه دانگ مشاع از ششداگ یک قطعه زمین با مساحتان به مساحت ۲۴۵ متر مربع خریداری مع الواسطه از آقای نورعلی عباس زاد مالک رسمی.

۳۵۷۹ فرعی خاتم حوریه نصیری کناری نسبت به ششداگ یک قطعه زمین با مساحتان به مساحت ۳۰۱۸۵ متر مربع خریداری مع الواسطه از آقای نورعلی عباس زاد مالک رسمی.

۳۵۸۱ فرعی آقای علی اختیاری امیری نسبت به ششداگ یک قطعه زمین با مساحتان به مساحت ۱۹۵۷۱ متر مربع خریداری مع الواسطه از آقای رشادعلی علیراده مالک رسمی.

۳۷۲۰ فرعی آقای حسین محمدی کناری نسبت به ششداگ یک قطعه زمین با مساحتان به مساحت ۱۰۰ متر مربع خریداری بدون واسطه از مالک رسمی.

۵۰۷۴ فرعی آقای حسین ذوالفقاری شورکانی نسبت به ششداگ یک قطعه زمین با مساحتان به مساحت ۱۱۳۷۶ متر مربع خریداری بدون واسطه از شهرداری فریدونکنار و مالک رسمی.

۱۳۵۹۶ فرعی خاتم رحمت نعمتی میرده نسبت به ششداگ یک قطعه زمین با مساحتان قطعه ۶۴ تفکیکی به مساحت ۱۴۹۷۹ متر مربع خریداری مع الواسطه از آقای میر شجاع حسینی مالک رسمی.

۱۳۵۹۶ فرعی آقای موسی نیکزاد نسبت به ششداگ یک قطعه زمین با مساحتان قطعه ۶۴ تفکیکی به مساحت ۲۶۵۲۱ متر مربع خریداری مع الواسطه از آقایان عباس حسینی مالک رسمی.

۱۴۲۱۸ فرعی آقای مهدی قادری اثر مرزی نسبت به ششداگ یک قطعه زمین با مساحتان (انباری) به مساحت ۲۳۰ متر مربع خریداری مع الواسطه از آقای احمد تونل‌دار مالک رسمی.

۱۵۷۵۴ فرعی آقای حمیدرضا حاجی زاده یزکی نسبت به ششداگ یک قطعه زمین با مساحتان به مساحت ۲۳۰۰۴ متر مربع خریداری مع الواسطه از شهرداری فریدونکنار مالک رسمی.

۱۵۷۵۴ فرعی خاتم مریم امیری نسبت به ششداگ یک قطعه زمین با مساحتان به مساحت ۲۳۳۷۶ متر مربع خریداری مع الواسطه از شهرداری فریدونکنار مالک رسمی.

املاک متقاضیان واقع در شهرستان فریدونکنار پلاک اصلی ۱۱۹ بخش ۲ ۲۳۸۶ فرعی آقای عباس اسماعلی کناری نسبت به ششداگ یک قطعه زمین با مساحتان به مساحت ۲۳۰۰۴ متر مربع خریداری مع الواسطه از مالک رسمی.

املاک متقاضیان واقع در روستای مهلبان پلاک اصلی ۱۲ بخش ۱۱ ۵۱۳ فرعی آقای رحیم رشیدی مهلبانی نسبت به ششداگ یک قطعه زمین با مساحتان به مساحت ۶۸۶۶۰ متر مربع خریداری بدون واسطه از سهم الارث متقاضی و مالک رسمی.

لذا به موجب ماده ۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی و ماده ۱۳ آئین نامه مربوطه این آگهی در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز از طریق این روزنامه محلی و کثیرالانتشار در شهرها منتشرش و روستاها علاوه بر انتشار آگهی، رای حیات الصاق تا در صورتیکه اشخاص ذینفع به آرای اعلام شده اعتراض داشته باشند باید از تاریخ انتشار اولین آگهی و در روستاها و از تاریخ الصاق در محل تا دو ماه اعتراض خود را به اداره ثبت محل وقوع ملک تسلیم و رسید اخذ نمایند.

معترض باید ظرف یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض مبادرت به تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محلی نماید و گواهی تقدیم دادخواست به اداره ثبت محل تحویل دهد. در این صورت اقدامات ثبت موقوف به ارائه حکم قطعی دادگاه است و در صورتی که اعتراض در مهلت قانونی واصل نگردد یا معترض گواهی تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل ارائه نکند اداره ثبت مبادرت به صدور سند مالکیت می نماید و صدور سند مالکیت مانع از مراجعه متضرر به دادگاه نیست. بدیهی است برابر ماده ۱۳ آئین نامه مورد بحث قسمتی از املاکی که قبلا اظهار نامه ثبتی پذیرفته نشده، واحد ثبت به رای حیات پس از تنظیم اظهارنامه حاوی تعیین حدود، مراتب را در اولین آگهی نوبتی و تعیین حدود به صورت همزمان بااطلاع عموم می رساند و نسبت به املاک در جریان ثبت و فاقد سایقه تعیین حدود، واحد ثبتی آگهی تعیین حدود را به صورت اختصاصی منتشر می نماید.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۳۹۷/۱۲/۲۶تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۳۹۷/۱۲/۲۶

مرتضی جواجوی -رئیس اداره ثبت اسناد و املاک فریدونکنار م.الف ۹۷/۱۲/۰۶۴۴۶

۹۷۱

۹۷۲

۹۷۳

۹۷۴

۹۷۵

۹۷۶

۹۷۷

۹۷۸

۹۷۹

۹۸۰

۹۸۱

۹۸۲

۹۸۳

۹۸۴

۹۸۵

۹۸۶

۹۸۷

۹۸۸

۹۸۹

۹۹۰

۹۹۱

۹۹۲

۹۹۳

۹۹۴

۹۹۵

۹۹۶

۹۹۷

۹۹۸

۹۹۹

۱۰۰۰

۱۰۰۱

۱۰۰۲

۱۰۰۳

۱۰۰۴

۱۰۰۵

۱۰۰۶

۱۰۰۷

۱۰۰۸

۱۰۰۹

۱۰۱۰

۱۰۱۱

۱۰۱۲

۱۰۱۳

۱۰۱۴

۱۰۱۵

۱۰۱۶

۱۰۱۷

۱۰۱۸

۱۰۱۹

۱۰۲۰

۱۰۲۱

۱۰۲۲

۱۰۲۳

۱۰۲۴

۱۰۲۵

۱۰۲۶

۱۰۲۷

۱۰۲۸

چگونه در زمینه بازاریابی از طریق تماس سرد موفق ظاهر شویم

به قلم: ویندی کانیک نویسنده حوزه بازاریابی و تبلیغات - مترجم: امیر آل-علی

برای موفقیت در زمینه بازاریابی لازم است تا از تمامی روش‌های آن به خوبی استفاده کنید. بدون شک در این رابطه از جمله بخش‌هایی که مورد عدم توجه بسیاری از برندها قرار گرفته است، تماس سرد است. در یک تعریف ساده این اصطلاح به تماس بدون هماهنگی و پیش‌زمینه با مخاطب اشاره دارد. بدون شک مخاطب در این روش انتظار و آمادگی تماس شما را نداشته و همین امر نیز می‌تواند به شانسِ برای شما برای قانع کردن آنها تبدیل شود. با این حال در انجام این امر لازم است تا بر طبق اصول و ویژگی‌های جامعه هدف خود رفتار کنید تا زمینه بروز مزاحمت و شکایت آنها فراهم نشود. این امر کاملاً در تضاد با تماس گرم است که به شرایطی اطلاق می‌شود که مخاطب از قبل علاقه‌مندی خود را به شما نشان داده است. با توجه به عدم استفاده درست از این روش توسط بسیاری از برندها، شما با اقدام درست و آشنایی نسبت به راهکارها و اصول آن، می‌توانید به مزیت رقابتی مناسبی دست پیدا کرده و جایگاه برند خود را افزایش دهید. در همین راستا و در ادامه به بررسی شش مورد منتخب خواهیم پرداخت.

۱-قبل از اقدام خود هدف‌گذاری مناسبی را داشته باشید

در ابتدا لازم است تا به این نکته توجه کنید که اصطلاح تماس سرد تنها در رابطه با تماس‌های تلفنی نبوده و هر نوع برخورد اولیه می‌تواند در این دسته‌بندی قرار گیرد. با این حال نباید از این روش انتظارات بیش از حدی را داشته باشید. درواقع این احتمال وجود دارد که درصد بالایی از اقدامات شما با بی‌توجهی مواجه شده و خریدی صورت نگیرد. با این حال این امر به معنای شکست نبوده و شما موفق شده‌اید تا برند و محصولات خود را معرفی کرده و یک تصویر از خود در ذهن مخاطب شکل دهید. در این رابطه وجوداهداف مشخص و مرتبط با یکدیگر کاملاً ضروری است. برای مثال در صورتی که شما برنامه‌ای برای تماس‌های خود نداشته باشید، بدون شک مخاطب نیز تحت تاثیر قرار نخواهد گرفت. به همین خاطر لازم است تا از مدت‌ها قبل از شروع کار خود، برنامه‌ریزی کرده و هر تماس را مورد بازبینی قرار دهید تا به نقاط ضعف و دلایل موفقیت و یا شکست خود آشنا شوید. همچنین در این رابطه زمان‌بندی نیز بسیار مهم است. درواقع شما باید به یک اطلاعات کلی از جامعه هدف خود دست پیدا کنید تا بهترین زمان را برای تماس سرد خود انتخاب نمایید. برای مثال برای کارمندان چنین تماس‌هایی در زمان رسمی کار آنها، با خشم و نارضایتی همراه خواهد بود.

۲-شروعی قدرتمندانه را داشته باشید

۳۰ ثانیه نخست تماس شما تعیین‌کننده‌ترین زمان خواهد بود. درواقع اگر شما نتوانید در این زمان مخاطب را به سمت خود جذب کنید، بدون شک باید در نحوه کار خود برنامه‌ریزی مجددی را داشته باشید. برای این امر توصیه می‌شود تا از تماس‌های ضبط شده استفاده نکرده و افرادی را با قدرت تکلم و صدای مناسب، استخدام کنید. درواقع لازم است تا به جای یک متن از پیش تعیین شده، شیوه خاص تماس با هر فرد را داشته باشید که بدون شک نیازمند آگاهی نسبی از آنها خواهد بود. توجه داشته باشید که به هر میزانی که بتوانید با مخاطب خود ارتباط دوستانه و نزدیک‌تری را برقرار کنید، به همان میزان نیز شانس موفقیت شما افزایش پیدا خواهد کرد. شما نمی‌توانید از یک تماس انتظار قانع شدن مخاطب را داشته باشید. به همین خاطر لازم است تا به مخاطب اجازه فکر کردن را داده و در زمانی دیگر با آنها تماسی برقرار کنید. این امر باعث خواهد شد تا افرد به پیشنهادات شما فکر کرده و این خود احتمال پاسخ منفی از جانب آنها را کاهش خواهد داد. در راستای شروعی قدرتمندانه بهتر است تا قبل از معرفی کامل خود، به بیان مزیت‌های خرید و یا استفاده از برند خود پرداخته و حتی به مقایسه خود با سایرین بپردازید. در نهایت لازم است تا به مخاطب این اطمینان را بدهید که تماس شما هیچ‌گونه هزینه‌ای را برای آنها به همراه نخواهد داشت. در غیر این صورت بدون شک تصویر مثبتی از برند شما در ذهن آنها شکل نخواهد گرفت.

۳-اقدامی رایگان را برای مخاطبان خود انجام دهید

بدون شک جلب اعتماد از طریق یک پیامک و یا تماس تلفنی، امری بسیار دشوار است. به همین خاطر نیز بیش از ۹۰درصد تماس‌های سرد به شیوه رایج و سنتی آن با شکست مواجه می‌شود. با این حال در صورتی که اقدامی رایگان را انجام دهید، بدون شک تاثیر بسیاری را بر روی مخاطب خواهید داشت. برای مثال در صورتی که در زمینه تولید لوازم برقی فعالیت دارید، می‌توانید با گرفتن آدرس مخاطب، کارکرد محصولات خود را به صورت مستقیم به آنها نشان داده و کیفیت کار خود را به اثبات برسانید. در این رابطه توجه داشته باشید که بسیاری از کلاهبرداری‌ها به این شیوه انجام می‌شود به همین خاطر نیز لازم است تا با این اقدامات تفاوت خود را با این دسته از شرکت‌ها به خوبی نشان دهید. بدون شک احترام و توجه ویژه شما به مشتری از نگاه آنها نیز دور نخواهد ماند و شانس شما برای فروش به مراتب بیش تر خواهد شد. در این رابطه شما تنها به روش محدود شده محدود نیستید. با این حال لازم است تا اقدام رایگان شما نیازی از فرد را برطرف کند و یا جذابیت بالایی را به همراه داشته باشد.

۴-تمامی اطلاعات لازم را گردآوری کرده و خود را برای سوالات احتمالی آماده کنید

به هر میزانی که بتوانید اطلاعات بیشتری را در اختیار مشتریان خود قرار دهید، به همان میزان نیز شانس شما برای موفقیت افزایش پیدا خواهد کرد. درواقع این اقدام باعث خواهد شدت تا افراد شما را در کسب‌وکارتان کاملاً حرفه‌ای تصور کرده و بسیاری از سوالات و تردیده‌های آنها برطرف شود. همچنین لازم است تا با بازبینی تماس‌ها، سوالات رایج را دسته‌بندی کرده و بهترین پاسخ‌ها را برای هر یک انتخاب کنید. درواقع آمادگی شما باعث خواهد شد تا دلایل نادیده گرفتن تماس شما برای مخاطب کاهش پیدا کند. در آخر توجه داشته باشید که مکالمه شما باید کاملاً دو طرفه باشد و زمان کافی به مخاطب نیز برای بیان حرف‌های خود، داده شود.

۵-از مشتریان خود برای انتخاب مخاطب استفاده کنید

تماس به صورت تصادفی، بزرگترین اشتباهی است که می‌توان در تماس سرد مرتکب آن شد. در این رابطه می-توان از مشتریان خود برای معرفی افراد مستعد استفاده کرده و با برقراری تماس با آنها، نتایج بهتری را تجربه کنید. در شیوه سنتی تعداد افراد مدنظر بوده و تلاش شده است تا به بیش‌ترین تعداد مخاطب دست پیدا کرده و با وسعت بالای کار خود حداقل به چند مشتری دست پیدا کنند. با این حال در شیوه‌های جدید در راستای صرفه‌جویی در زمان و هزینه، تنها افرادی را باید مدنظر قرار دهید که شانس مناسبی برای تبدیل شدن به مشتریان شما دارند. در این رابطه استفاده از شبکه‌های اجتماعی نیز می‌تواند به انتخاب بهتر مخاطبان کمک کند.

۶-پیگیری‌های پس از تماس خود را جدی بگیرید

حتی بهترین تماس سرد نیز در صورتی که با پیگیری‌های لازم همراه نباشد، با عدم موفقیت مواجه خواهد شد. درواقع این احتمال وجود دارد که در نخستین تماس‌های شما، مخاطب به درصد اعتماد مورد نظر خود دست پیدا نکرده باشد. به همین خاطر نیز لازم است تا تماس خود را مورد بازبینی قرار داده و برنامه‌ریزی درستی برای تماس بعدی خود داشته باشید. با این حال این امر نباید بیش از حد طولانی شود. علت این امر نیز به این خاطر است که با گذشت زمان، تاثیر گفته‌های قبلی شما کمرنگ شده و ممکن است دیگر هیچ تمایلی برای گفت‌وگو با شما وجود نداشته باشد. در آخر فراموش نکنید که هر روش مزیت‌ها و معایب خاص خود را دارد. به همین خاطر نیز توصیه می‌شود تا تنها به یک روش اتکا نکرده و با شناخت کافی از تمامی روش‌ها (در صورتی که امکان استفاده از تمامی آنها وجود ندارد)، بهترین‌ها را برای خود انتخاب کنید.

منبع:thebalancecareers

فرصت امروز

روزنامه‌مدیریتی –اقتصادی

| یکشنبه | ۲۶ اسفند۱۳۹۷ | شماره ۱۲۸۲ | 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

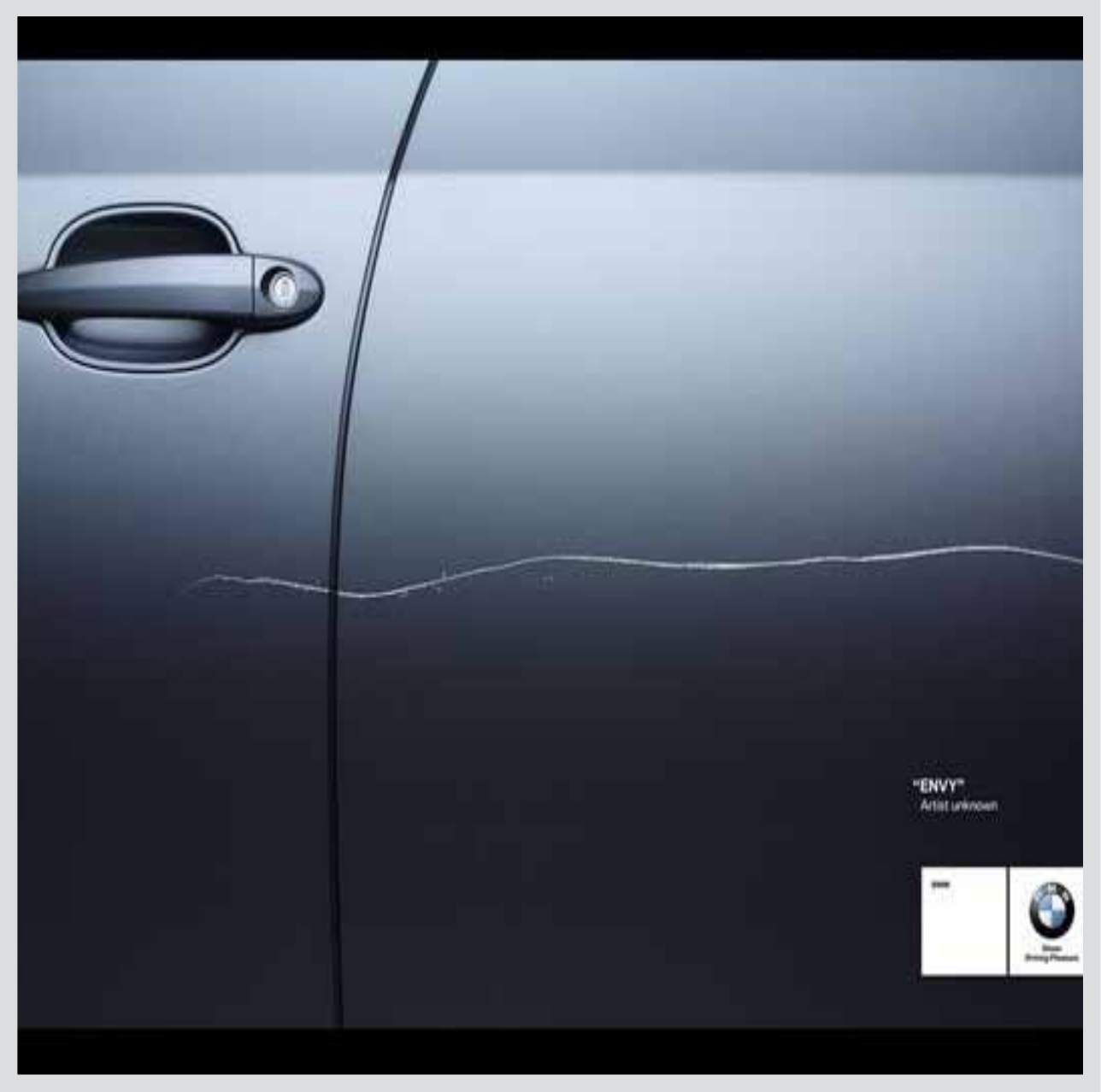
سازمان آگهی‌ها: ۸۸۹۳۶۶۵۱ **امور مشترکین:** ۸۸۹۳۵۳۴۹

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

WWW.FORSATONLINE.COM

INFO@FORSATONLINE.COM

تبلیغات خلاق



مسیر موفقیت

چگونه کسی را برای شغلی پیشنهاد دهیم؟

- به عنوان مثال، می‌توانید بنویسید: «من این نامه را از جانب مولی ویلیامز می‌نویسم که برای سمت مشاور حقوقی در شرکت شما درخواست می‌کند.»

۲. رابطه خود را با متقاضی توصیف کنید. استخدام‌کننده ممکن است بخواهد بداند که چرا شما این شخص را برای این سمت پیشنهاد می‌کنید. در نامه خود اطلاع دهید که برای چه مدت است که این فرد را می‌شناسید، چطور با او آشنا شدید و به چه دلیل به او اعتماد دارید.

- آن را کوتاه نگه دارید. می‌توانید بگویید: «من برای چهار سال با جان کار کرده‌ام و در طول این زمان، او ثابت کرده است که یک تحلیلگر توانا و سختکوش است.»
- شخصیت فرد را توضیح دهید. توضیح شخصیت بیان می‌کند که چرا متقاضی همکار خوبی خواهد بود. شما باید شخصیت، مهارت‌های ارتباطی و قابلیت اعتماد به او را توصیف کنید. این نشان می‌دهد که آنها یک کارمند خوب و یک عضو مؤثر در تیم خواهند بود.

- شخصیت وی را می‌توانید این‌گونه توصیف کنید: «تیرون دارای شخصیت پرنانرژی و خوش‌بینانه است. در مواقع نیاز، او قادر به بالا بردن تلاش خود و انجام کار است.»

۴. مهارت‌های مربوط به کار را توضیح دهید. نمونه‌های خاصی از انطباق آنها با الزامات ذکر شده در آگهی شغل را ارائه دهید. می‌توانید به یک داستان درباره پروژه‌ای که مدیریت کرده‌اند یا مشکلی که با موفقیت حل کرده‌اند اشاره کنید.

- می‌توانید بگویید، «تیرون در برنامه‌نویسی مهارت دارد. او کار بی‌عیب و نقص در CSS، HTML و Javascript انجام داده است.»

- با یک بیانیه نهایی توصیه‌نامه را پایان دهید. تعریف‌های مشتاقانه‌ای بیان کنید که به استخدام‌کننده نشان دهد که چقدر آن شخص را توصیه می‌کنید. شما می‌توانید بر مهارت‌های آنها تأکید داشته باشید تا بگویید چه کارمند خوبی خواهند شد.
- می‌توانید بگویید، «من به شدت مینا را برای این کار توصیه می‌کنم.»

- شما همچنین می‌توانید بگویید: «اگر شما یک کارمند بزرگ با مهارت‌های ارتباطی عالی و اخلاق کار قوی می‌خواهید، از بیل بهتر نمی‌توانید پیدا کنید.»
- ۶. در صورت درخواست پیگیری کنید. در بعضی موارد، ممکن است استخدام‌کننده با شما تماس بگیرد تا سوالات خاصی در مورد متقاضی داشته باشد. این امر ممکن است به صورت یک تماس تلفنی یا یک ایمیل انجام شود. برخی از سوالاتی که ممکن است بپرسند عبارتند از:
 - چطور این شخص را می‌شناسید؟
 - چه مدت با او کار کرده‌اید؟
 - اگر قبلاً با او کار نکرده‌اید، چگونه می‌دانید که او یک کارمند خوب خواهد بود؟
 - نقاط ضعف او چیست؟



۱۰۰٪

- چرا فکر می‌کنید که مناسب این شغل است؟

مرحله سوم: پیشنهاددادن کسی در شرکت خود

۱. ببینید که چه کسی در شرکت شما مسئول استخدام است. این فرد ممکن است یک استخدام‌کننده خارجی، کارمند منابع انسانی، رئیس یک بخش یا رئیس خود شما باشد. اگر استخدام‌کننده را می‌شناسید، بهتر می‌توانید متقاضی را توصیف کنید.

- اگر فرد استخدام‌کننده را نمی‌شناسید، خود را به عنوان یک همکار معرفی کنید. به آنها بگویید که سمت شما در شرکت چیست. به عنوان مثال، می‌توانید بگویید، «من به عنوان مدیر در بخش فروش کار می‌کنم.»
- نامه‌ای کوتاه از توصیه‌نامه بنویسید. رزومه آنها را با یک ایمیل یا همراه نامه بفرستید. اگر می‌خواهید، می‌توانید اطلاعات تماس متقاضی را به استخدام‌کننده بدهید، به طوری که اگر تمایل به همکاری بود خود استخدام‌کننده بتواند با او تماس بگیرد.

- می‌توانید نامه را این‌گونه بنویسید: «سیندی عزیز، می‌دانم که می‌خواهی یک فروشنده جدید استخدام کنی. من معتقدم که دوست من لورا برای این موقعیت مناسب است. او دارای پنج سال تجربه در فروش با نتایج عالی است. من رزومه او را پیوست کرده‌ام. نظرت را به من بگو. با احترام، ژوئن.»
- ۳. به دفتر استخدام‌کننده بروید. شما همچنین می‌توانید شخصاً با مدیر استخدام صحبت کنید. با یک کپی از رزومه متقاضی به دفتر آنها بروید. چند دقیقه گپ بزنید تا به آنها بفهمانید که این فرد چرا برای این شغل مناسب است. می‌توانید بگویید: «من مدت‌ها است که جتا را می‌شناسم. ما قبلاً با هم کار می‌کردیم و از آن زمان به بعد منبع ارزشمند ما بوده است.»

۴. اگر آنها واجد شرایط نیستند، آنها را پیشنهاد نکنید. اگر در مورد صلاحیت افراد مطمئن نیستید برای پیشنهاد دادن آنها احساس فشار نکنید. اگر آنها یک کارمند ضعیف شوند، می‌توانند شهرت شما در کار را تحت تأثیر قرار دهند.

- شما می‌توانید به طرز شایسته‌ای درخواست آنها را رد کنید: «من متأسفم، اما بخش منابع انسانی در حال حاضر واقعاً مشغول است. من مطمئن نیستم که بتوانم زمانی برای دیدار با آنها پیدا کنم.»
- شما همچنین می‌توانید بگویید: «این ممکن است مناقشه‌ای برای من باشد، بنابراین من فکر نمی‌کنم که بتوانم این کار را انجام دهم.»
- ۵. از درخواست بیش از حد خودداری کنید. هنگامی که یک متقاضی را پیشنهاد می‌کنید، کار شما انجام شده است. استخدام‌کننده به شما یا متقاضی در صورت تمایل اطلاع می‌دهد. شما می‌توانید فقط یک ایمیل پیگیری ارسال کنید. اگر بیش از حد استخدام‌کننده را اذیت کنید این می‌تواند شهرت حرفه‌ای شما را تحت تأثیر قرار دهد.

منبع: Wikihow/ucan