

یادداشت

کاهش ۲۰ درصدی پروازهای داخلی در تعطیلات نوروزی

مقصود اسعدی سامانی
دبیر انجمن شرکتهای هواپیمایی

در تعطیلات نوروز با توجه به شرایط اقتصادی مردم و بروز بحران سیل، با کاهش قابل توجه تعداد مسافر و پرواز رو به رو شدیم. تعداد پروازهای داخلی در تعطیلات سال نو ۲۰ درصد و پروازهای خارجی ۵۰ درصد کاهش یافت. بحران سیل و اختطار درباره عدم سفر به استان‌های سیل‌زده و سیل‌خیز از میانه تعطیلات به لغو بسیاری از سفرهای هوایی انجامید. براساس مقررات اگر مسافر به هر دلیلی از سفر منصرف شود باید به شرکت‌های هواپیمایی جریمه بپردازد اما با همراهی این شرکت در تعطیلات با مردم، همه مبلغ بلیت به خریداران بازگشت داده و جریمه نقدی هم دریافت نشد.
پرواز این مشکل از پنجم تا نهم فروردین ماه زیان قابل توجهی را برای شرکت‌های هواپیمایی به بار آورد که همان خسارت سیل برای شرکت‌های هواپیمایی است. نکته دیگر اینکه نرخ بلیت پروازها در تعطیلات نوروز افزایش نیافت و بلیت‌ها براساس دامنه نرخ تعیین شده در آذرماه...

فرصت امروز

برای کسب وکار آفرینی

عملیات بازار باز پولی، نرخ سود بانکی را متعادل می کند

اهمیت عملیات بازار باز در سیاست گذاری پولی

در شرایطی که بانک مرکزی قصد دارد عملیات بازار باز

پولی را در سال ۹۸ اجرایی کند، یک کارشناس

بانکی می‌گوید این کار نرخ سود بانکی را متعادل...

آیا جبران خسارت سیل به قیمت تورم می‌ارزد؟

((سیل))

به ذخایر ارزی رسید

حادثه سیل اخیر و خسارات سنگینی که بر جای گذاشت، ظاهراً بار دیگر فضا را برای ورود به صندوق توسعه ملی و استفاده از منابع ارزی به منظور جبران هزینه، باز کرده است. بارش‌های اخیر و به دنبال آن سیلابی که بخش‌هایی از کشور را تحت تأثیر قرار داد، خسارت‌های سنگینی بر جای گذاشته است. گرچه تاکنون مجموع خسارت وارد شده درباره سیل از سوی دولت رسماً اعلام نشده است، اما آنچه در اظهارات نمایندگان مجلس دیده می‌شود از خسارتی تا مرز ۳۰ هزار میلیارد تومان خبر می‌دهد. به گزارش ایسنا، این رقم قابل توجه که باید در حداقل زمان، تأمین و برای ترمیم آسیب‌های ایجادشده اختصاص یابد، مبلغی نیست که دولت آن را در بودجه...

آیا رشد اقتصادی ایران منفی تر می‌شود؟

جدیدترین پیش‌بینی بانک جهانی از وضعیت اقتصاد ایران

مدیریت و کسب‌وکار



خالق لینوکس: شبکه‌های اجتماعی زباله‌ای بیش نیستند

- رازهای موفقیت از زبان نویسندگان بزرگ جهان
- چگونه اهداف واقع‌گرایانه برای خود تعیین کنیم؟
- ایده‌های ارزان بازاریابی برای رونق کسب‌وکار
- ۱۳ اشتباه بزرگ بازاریابی از نگاه مدیران برندها
- درس‌های ۷ کمپین بازاریابی و تبلیغات بر تر
- بررسی ۲۲ طراحی مینیمال بر تر برندهای دنیا

از تخلیه ۲۱۰ روستای خوزستان تا آسیب به ۶۲ هزار واحد مسکونی

تبعات ادامه سیلاب در خوزستان

مدیرکل مدیریت بحران خوزستان گفت از زمان وقوع سیلاب تاکنون ۲۱۰ روستا در خوزستان به صورت کلی و جزئی تخلیه شده است. کیمرث حاجی‌زاده از آنگرفتگی ۷۸ روستا در سطح خوزستان خبر داد و افزود: براساس آخرین آمار تعداد روستاهای تخلیه‌شده در روز گذشته ۱۸۲ روستا بود که این تعداد در روز دوشنبه به ۲۱۰ روستا رسید. او با بیان اینکه ۴۸ اردوگاه جهت اسکان اهالی این روستاها در نظر گرفته شده است، تصریح کرد: این اردوگاه‌ها در اهواز، بای، شوشتر، الهایی، بستان، حمیدیه، شوش، دشت آزادگان، هویزه، شادگان، کارون برپا شده‌اند. مدیرکل مدیریت بحران خوزستان در گفت‌وگو با ایسنا، بیان کرد: همچنین ۶۲ هزار واحد مسکونی در سیلاب دچار آسیب شده‌اند و ۵۱ هزار واحد مسکونی نیز در معرض خطر هستند.

در حال حاضر حدود ۹۷درصد مخازن سدهای استان خوزستان پر شده است. آورد طبیعی رودخانه‌های استان خوزستان از ابتدای سال آبی ۹۸-۹۷ (اول مهرماه) تاکنون ۲۸ میلیارد و ۷۰۰ میلیون مترمکعب بوده که از این مقدار حدود ۱۷ میلیارد و ۹۰۰ میلیون متر مکعب از مخزن سدها خارج شده است.

فرهاد ایزدجسو، مدیرعامل سازمان آب و برق خوزستان در این باره گفته است که آورد بخش سیلابی رودخانه‌های استان، ۸ میلیارد و ۷۰۰ میلیون مترمکعب است که ۳ میلیارد و ۴۶۰ میلیون مترمکعب از این میزان در مخازن سدها نگهداری و مابقی آن رهاسازی شده است.

ایزدجو با تأکید بر پایداری و سلامت کامل بدنه سد مخزنی کرخه تصریح کرد: هم‌اکنون ورودی به سد کرخه ۲هزار و ۲۸۷ مترمکعب در ثانیه و خروجی آن ۲هزار و ۴۷۶ مترمکعب در ثانیه است.

همچنین براساس اعلام وزارت نیرو، تراز کنونی سطح آب در مخزن سد کرخه ۲۲۴.۵ متر اختلاف از سطح دریا است و هم اکنون ۲۵۵ میلیون متر مکعب از حجم این سد خالی است و این میزان به‌طور معمول باید یک میلیارد مترمکعب باشد. میزان کنونی ورودی به سد مخزنی دز هم ۱۵۵۶ مترمکعب در ثانیه و خروجی آن ۱۷۲۱ مترمکعب در ثانیه اعلام شده و هم‌اکنون تراز سطح آب در این سد با ۳۴۸ متر اختلاف از سطح دریا، ۲۴۰ میلیون مترمکعب حجم خالی دارد. این سد براساس استاندارد موجود باید حداقل ۶۰۰ میلیون مترمکعب ظرفیت خالی داشته باشد. در این باره، مدیرعامل سازمان آب و برق خوزستان، دبی کنونی رودخانه کارون در مقطع اهواز را ۳۱۰۰ مترمکعب در ثانیه اعلام و تصریح کرد: در این مقطع رودخانه، امکان افزایش تا ۳۵۰۰ مترمکعب در ثانیه وجود دارد. همچنین معاون راهبری و نظارت بهره‌برداری شرکت مهندسی آب و فاضلاب کشور، مشکل پس‌زدگی فاضلاب در شهر اهواز را ناشی از دو سه نقطه بحرانی در این شهر به دلیل ریزش شبکه‌های فاضلاب دانست و گفت: برای مهار این مشکل دو پروژه اضطراری تعریف شده و طبق برنامه زمانبندی قرار است امروز عملیات اجرایی آن به اتمام برسد. به گفته حمیدرضا کشفی، در ابتدای وقوع سیل در خوزستان ۱۷۰ هزار و ۱۰۸۰ روستا با قطعی آب مواجه بودند که خوشبختانه با اقداماتی که انجام شد، این تعداد اکنون به ۱۷۰ روستا رسیده است. وی با اشاره به اینکه «گوریه» شوشتر تنها شهر بدون آب استان بود که روز گذشته نسبت به تأمین آب آن اقدام شد، ادامه داد: گرچه با پیشروی مستمر آب در مناطق مختلف مواجه هستیم، اما فعالیت آبرسانی بدون هیچ‌گونه مشکلی در حال انجام است. کشفی با اشاره به اینکه آبرسانی به تمامی روستاها از طریق تانکر سیار، ثابت و آب بسته‌بندی صورت گرفته و آب شرب موردنیاز در دسترس مردم قرار می‌گیرد، اظهار کرد: تأمین و وصل آب حدود ۶۰ روستای استان در دستور کار است که به محض ترمیم جاده‌های دسترسی و رفع مشکل برق آن مناطق، نسبت به برقراری انشعاب آب اقدام خواهیم کرد. بنا بر اعلام وزارت نیرو، وی تصریح کرد: با اتمام این پروژه‌های اضطراری، عملیات بای‌پس انجام شده و مشکل پس‌زدگی فاضلاب مناطقی از شهر اهواز به‌ویژه پردیس حل خواهد شد. کشفی با بیان اینکه در رابطه با تأمین آب شهر اهواز مشکل خاصی وجود ندارد، گفت: گرچه کدورت آب طرح غدير مقداری بالاتر از حد معمول رفته، اما خوشبختانه تاکنون در رابطه با تأمین آب شرب این شهر خللی به‌وجود نیامده و با مدیریت انجام شده ان‌شاءالله مشکلی هم پیش نخواهد آمد. در این میان، معاون وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی، میزان خسارت وارده به تعاونی‌ها را ۱۰۰ میلیارد تومان عنوان کرد و از اختصاص وام ۵۰ میلیون تومانی خرید لوازم خانگی به سیل زدگان خبر داد. به گفته محمدجعفر کبیری، در حادثه سیل، وزارت تعاون با وجود آنکه وظیفه ساختاری برای ورود به این جریان را نداشت ولی در لحظه بحران با جدیت ورود کرد و روحیه تعاون و همدلی خود را نشان داد. او از احصا و شناسایی تعاونی‌های آسیب‌دیده و میزان خسارت وارده در جریان سیل‌های اخیر خبر داد و گفت: براساس بررسی‌هایی که از ۱۲ استان کشور به عمل آمده، بیش از ۱۰۰ میلیارد تومان خسارت وارده به تعاونی‌ها وارد شده است. کبیری درعین‌حال از اختصاص ۵۰ میلیون تومان تسهیلات به سیل‌زدگان خبر داد و گفت: در قالب طرح امید تا سقف ۵۰ میلیون تومان برای تأمین لوازم خانگی در اختیار سیل‌زدگان قرار می‌گیرد و هر فردی که درخواست بدهد می‌تواند از این وام استفاده کند. وام قرض‌الحسنه نیست ولی نرخ آن از نرخ بازار کمتر است و اگر در روزهای آینده تسهیلات ارزان‌قیمت از سوی دولت اختصاص یابد نرخ این وام را کاهش می‌دهیم.

یک و نیم درجه افزایش دما چطور زندگی ما را دگرگون می‌کند؟

تصویری از دنیای داغ آینده

اما نکته جالب قضیه این است که در دنیایی که یک و نیم درجه گرم‌تر باشد، خطرات ناشی از بارش باران به شدت بالا خواهد رفت. دمای گرم‌تر می‌تواند رطوبت بیشتری را در خود نگه دارد و بنابراین باران‌ها سنگین‌تر می‌شوند و بیشتر اتفاق می‌افتند. مناطقی که بیشتر از بقیه ضربه خواهند خورد مناطقی هستند که از قبل هم مرطوب و پرجمعیت بودند؛ مناطقی مانند شمال اروپا، شرق آمریکای شمالی و شرق آسیا. مناطقی مثل الاسکا، کانادا، گرینلند و سیبری هم رطوبت زیادی را تجربه خواهند کرد.

در همین میان انتظار نمی‌رود که پدیده‌های مرتبط با رطوبت شدید - از جمله گردبادهای استوایی که شامل توفان هم می‌شوند- بیشتر از قبل رخ بدهند اما این پدیده‌ها شدیدتر و مرطوب‌تر خواهند شد. آنها آدم‌های بیشتری را خواهند کشت و آسیب مالی بیشتری به جا خواهند گذاشت و اصولا دردسر زیادی درست خواهند کرد. همچنین سه چهارم از جمعیت جهان در مقایسه با امروز با افزایش دوبرابری خطر سیل مواجه خواهند شد و خطر اصلی هم متوجه آمریکا، آسیا و اروپا خواهد بود.

آبی که از آسمان ببارد یک خطر است و آبی که از دریاها بیرون بزند هم یک خطر دیگر است. افزایش دمای یک و نیم درجه‌ای باعث خواهد شد که سطح دریاها در مقایسه با سال ۲۰۰۵ بین ۲۶ تا ۷۷ سانتی‌متر بالا بیاید. این یعنی حداقل ۱۲۶ شهر بندری بزرگ جهان در معرض آن قرار می‌گیرند که زیر آب بروند. تا سال ۲۱۰۰ میلادی حدود ۱۵۰میلیون نفر از جمعیت جهان مستقیماً از مسئله افزایش سطح آب دریاها آسیب خواهند دید. این آسیب ممکن است از راه سیل، اوده‌شدن آب آشامیدنی، جاری‌شدن سیل در مناطق کشاورزی، کاهش ماهی‌گیری و از بین رفتن عوامل محافظ اکوسیستمی مثل اکوسیستم مرجانی رخ بدهد.

مسئله دیگر این است که آب‌شدن یخ‌ها زمان‌بر است. بنابراین، حتی اگر تا سال ۲۱۰۰ میلادی یک و نیم درجه افزایش دمای زمین را تجربه کرده باشیم و به مرحله‌ای باثبات رسیده باشیم، یخ‌ها همچنان به آب‌شدن ادامه خواهند داد و سطح آب دریاها را همچنان تا دهه‌ها یا حتی قرن‌ها بعد بالا نگه خواهند داشت. در همین حال، خود اقیانوس‌ها هم در حال تغییر خواهند بود. در ۳۵ سال گذشته تعداد روزهایی که موج گرمای دریایی رخ داده، دو برابر شده است. وقتی دما حتی نیم درجه هم افزایش پیدا کند، تعداد این روزها هشت برابر خواهد شد. انواع ماهیان، پستانداران دریایی و پلانکتون‌ها قادر خواهند بود با تغییر مکان به دمای بالاتر عادت کنند، اما صخره‌های مرجانی و جانداران دیگر قادر نخواهند بود کاری بکنند و مرگ و آسیب زیادی را تجربه خواهند کرد. وقتی یک و نیم درجه افزایش دما رخ بدهد چیزی بین ۷۰ تا ۹۰ درصد از مرجان‌ها نابود خواهند شد.

اسیدی‌شدن آب‌ها نیز که ناشی از دی اکسید کربن حل شده است تعداد زیادی از ارگانیسم‌ها از جمله ماهیان را تحت تأثیر خود قرار خواهد داد. پس از یک و نیم درجه افزایش دمای زمین، صید ماهیان دریا سالانه یک و نیم میلیون تن کاهش نشان خواهد داد.

اکوسیستم‌های خشکی هم تغییرات مهمی را تجربه خواهند کرد. ۱۰ درصد از سطح خشکی جهان ممکن است تبدیل‌شدن به یک اکوسیستم دیگر را تجربه کند. مثلاً اکوسیستم‌های جنگل به شدت از خشکسالی، توفان‌های شدید و آتش‌سوزی جنگل‌ها آسیب خواهند دید. حتی انتظار می‌رود که ۲۰ درصد از جنگل‌های استوایی جهان به سلاوانا یا دشت تبدیل شوند. این جنگل‌زدایی عمده در حالی رخ می‌دهد که جنگل‌ها باید وظیفه مقابله با دی اکسید کربن را ایفا می‌کردند.

به صورت کلی تغییرات اکوسیستمی به معنای بروز مشکل برای حیات وحش خواهد بود. تغییرات اقلیمی به صورت مستقیم باعث کاهش تنوع جغرافیایی گونه‌های مختلف به میزان ۲۵درصد خواهد شد. بسیاری از گونه‌ها بیش از نیمی از محیط زندگی خود را از دست خواهند داد و در عین حال، گسترش گونه‌های مهاجم و بیماری‌ها نیز نابودی گسترده‌ای را بین آنها رقم خواهد زد. حتی برخی گونه‌ها ممکن است که منقرض شوند؛ هرچند که تخمین درستی در این خصوص در دست نیست.

«زندگی همه ما را خیلی سخت تغییر خواهد داد.» این ساده‌ترین توصیفی است که دان میچل پژوهشگر تغییرات اقلیمی در دانشگاه بریستول انگلیس از تبعات افزایش یک و نیم درجه‌ای دمای زمین ارائه می‌دهد. تمام مباحثاتی که درخصوص گرم‌شدن زمین مطرح می‌شود درنهایت برای این است که از این یک و نیم درجه گرم‌تر نشویم، اما اراده سیاسی برای اجرای تدابیر واقعی برای مقابله با افزایش دمای بیشتر اصلاً وجود ندارد. توافق پاریس درخصوص تغییرات اقلیمی که هیچ، حتی مذاکرات متأخرتر هم که در لهستان برگزار شد واقعاً راهکاری برای اینکه زمین گرم‌تر نشود ارائه نداد. به گزارش نیوساینتیست، گرم‌شدن زمین به میزان یک و نیم درجه دقیقاً به چه معنا است؟ اگر نتوانیم این هدف را محقق کنیم و دمای زمین از یک و نیم درجه بیشتر شد و مثلاً سه یا چهار درجه گرم‌تر شد باید چه کرد؟ پاسخ‌ها و پیش‌بینی دانشمندان در این خصوص حالا رکت‌ر شده است.

وقتی رهبران جهان در پاریس تعهد کردند که افزایش دمای زمین را در حد یک و نیم درجه نگه دارند، ذهن‌های بسیاری روی همین دما متمرکز شد. مایلز آلن استاد دانشگاه آکسفورد در این خصوص می‌گوید: «وقتی درباره افزایش دمای سه یا چهار درجه حرف می‌زدیم شاید کمتر فوریت قضیه را درک می‌کردیم اما حالا که متعهد شده‌ایم این افزایش دما بیشتر از یک و نیم درجه نباشد، حساسیت قضیه خیلی بالاتر رفته است.»

برای آنکه تصویری از دنیای نزدیک آینده به دست بیاوریم باید دنیایی را در ذهن ترسیم کنیم که یک و نیم درجه گرم‌تر شده است. در حالت عادی اگر در یک روز دما به اندازه یک و نیم درجه گرم‌تر یا حتی سردتر شود، توجه ما به مسئله جلب نخواهد شد اما همین تغییر دما در ابعاد جهانی ماچرا را به کل تغییر می‌دهد.

در جهانی که یک و نیم درجه گرم‌تر شده، اوضاع برای گونه‌ای مثل انسان که روی خشکی زندگی می‌کند اصلاً جالب نیست چون خشکی احتمالاً بیشترین افزایش دما را در آینده تجربه خواهد کرد. بر این اساس، گرم‌ترین تابستان‌های آینده به اندازه سه درجه گرم‌تر از گرم‌ترین روزهای تابستان در سال‌های پیش از ۱۹۰۰ میلادی خواهند بود. وقوع موج گرما به خصوص در مناطق استوایی بیشتر و بیشتر خواهد شد.

در جهانی که یک و نیم درجه گرم‌تر باشد، ۱۵درصد از جمعیت زمین هر پنج سال یک بار موج گرمایی شدید را تجربه خواهند کرد. از آن بدتر اینکه موج گرمای شدید مثل آن چیزی که در سال ۲۰۰۳ در غرب اروپا رخ داد، هر ۲۰سال یک بار یکی از هر ۱۰نفر را در جهان تحت تأثیر قرار خواهد داد. موج گرمای مذکور بین ۳۵ هزار تا ۷۰ هزار قربانی به جا گذاشت.

در حال حاضر، حدود یکی از ۱۰تابستانی که لندن تجربه می‌کند آنقدر خنک هست که میزان تلفات ناشی از گرما به صفر برسد. وقتی دمای زمین یک و نیم درجه بالا رفته باشد، از هر ۲۵ تابستان لندن تنها یک تابستان به اندازه‌ای خنک خواهد بود که تلفاتی ناشی از گرما به جا نگذارد. البته کاهش روزهای سرما هم به معنای این است که مرگ ناشی از سرما کاهش پیدا می‌کند اما همچنان مرگ‌های ناشی از گرما بسیار بیشتر خواهند بود.

هرچه به استوا نزدیک شویم این تاثیرات شدیدتر می‌شوند. وقتی دمای زمین یک و نیم درجه بالا رفته باشد، تعداد ابرشهرهایی با جمعیت ۱۰میلیون نفر و بیشتر (به خصوص در مناطق استوایی) که گرمای شدید را تجربه خواهند کرد دو برابر خواهد شد و ۳۵۰میلیون آدم دیگر در معرض گرمای کشنده قرار خواهند گرفت.

خشکسالی‌های ناشی از گرمای شدید نیز بسیار زیاد رخ خواهد داد، اما مشخص نیست که این مسئله در کدام مناطق بیشتر خواهد بود. البته پیش‌بینی شده که مثلاً منطقه مدیترانه به شدت در معرض خشکسالی قرار بگیرد. یکی از یافته‌ها در این خصوص نشان می‌دهد که اگر افزایش دمای زمین بیشتر از یک و نیم درجه شود، گسترش بیابان در منطقه مدیترانه به شکلی خواهد بود که در ۱۰هزار سال اخیر سابقه نداشته است. همچنین ماهانه ۱۰۰ میلیون آدم دیگر در معرض خشکسالی قرار خواهند گرفت و احتمال بروز آتش‌سوزی در جنگل‌ها به شدت بالا خواهد رفت.

یادداشت



کاهش ۲۰درصدی پروازهای داخلی در تعطیلات نوروزی

مقصوداسعدی سامانی

دبیر انجمن شرکت‌های هواپیمایی

در تعطیلات نوروز با توجه به شرایط اقتصادی مردم و بروز بحران سیل، با کاهش قابل توجه تعداد مسافر و پرواز رو به رو شدیم. تعداد پروازهای داخلی در تعطیلات سال نو ۲۰درصد و پروازهای خارجی ۵۰ درصد کاهش یافت. بحران سیل و اخطار درباره عدم سفر به استان‌های سیل‌زده و سیل خیز از میانه تعطیلات به لنو بسیاری از سفرهای هوایی انجامید. براساس مقررات اگر مسافر به هر دلیلی از سفر منصرف شود باید به شرکت‌های هواپیمایی جریمه بپردازد اما با همراهی این شرکت در تعطیلات با مردم، همه مبلغ بلیت به خریداران بازگشت داده و جریمه نقدی هم دریافت نشد. بروز این مشکل از پنجم تا نهم فروردین ماه زیان قابل توجهی را برای شرکت‌های هواپیمایی به بار آورد که همان خسارت سیل برای شرکت‌های هواپیمایی است. نکته دیگر اینکه نرخ بلیت پروازها در تعطیلات نوروز افزایش نیافت و بلیت‌ها براساس دامنه نرخ تعیین شده در آذرماه ۹۷ به فروش رسید. تلاش کردیم با تقویت نظارت جلوی بروز تخلف درباره قیمت را بگیریم و خوشبختانه جز تخلف بعضی واسطه‌ها، همه شرکت‌های هواپیمایی در همراهی با مردم و سیاست‌های دولت نرخ بلیت را افزایش ندادند. در آغاز تعطیلات به طور محدود شاهد خرید بلیت از سایت‌های غیرمجاز بودیم، اما در ادامه با اطلاع‌رسانی و تاکید بیشتر بر استفاده از لینک اعتبارسنجی که در سایت انجمن شرکت‌های هواپیمایی ایجاد شده بود، تخلفی ثبت نشده است.

آینده مبهم

تلاش شرکت‌های هواپیمایی با وجود فشار تحریم‌ها و مشکلات تامین ارز پایداری خدمت است. فشار تحریم دسترسی به قطعات هواپیما را محدود کرده و ارز نیمایی هم با سرعت لازم در اختیار شرکت‌های هواپیمایی قرار نمی‌گیرد. با توجه به آزادسازی نرخ، شرکت‌ها قیمت بلیت را سر به سر تعیین می‌کنند تا مسافران را از دست ندهند، اما این انتظار از دولت وجود دارد که محدودیت‌ها و تکلیفی کردن نرخ برای شرکت‌های هواپیمایی را به طور کلی کنار بگذارد. براساس قانون برنامه پنجم توسعه و مصوب شورای عالی هواپیمایی آزادسازی نرخ از سیاست‌هایی است که به خدمات مناسب و پایداری آن می‌انجامد چراکه سرکوب نرخ هم به ضرر بخش خصوصی فعال در این صنعت و هم به ضرر مسافران است. اکنون هزینه تمام‌شده هر ساعت صندلی برای شرکت‌های هواپیمایی ۴۵ تا ۵۰ دلار است و تلاش شرکت‌ها این است که خدمات را در همین بازه قیمت به مسافران ارائه کنند. تغییر قیمت باتوجه به شناور بودن نرخ ارز یا در زمان‌هایی که تردد کمتر است روشی است که همه شرکت‌های هواپیمایی دنیا براساس آن عمل می‌کنند. مکلف کردن شرکت‌های هواپیمایی به اعمال نرخ‌های ثابت به ضرر مصرف‌کننده و سرمایه‌گذاران در این صنعت است و این در حالی است که اگر دولت تعیین نرخ را به مکانیسم عرضه و تقاضا در بازار این صنعت واگذار کند، علاوه بر منفاع شرکت‌ها منافع مصرف‌کنندگان هم تامین می‌شود و امکان استفاده اقشار کم‌درآمد از خدمات شرکت‌های هواپیمایی رشد می‌کند. برای مثال قیمت امروز بلیت تهران- مشهد ۱۵۰ هزار تومان است درحالی‌که هزینه تمام شده ارائه این پرواز برای شرکت‌های هواپیمایی ۶۰۰ هزار تومان است.

اشتغال در خطر است

تلاش شرکت‌های هواپیمایی این است که فشارهای اقتصادی را به نیروی انسانی منتقل نکنند، اما تعدیل نیرو پیامد ضمنی کاهش پرواز و به دنبال آن کاهش درآمد شرکت‌هاست. اگر دولت از نرخ‌گذاری دست بردارد، اشتغال ۳۰ هزار نفر که به طور مستقیم در شرکت‌های هواپیمایی فعالیت می‌کنند به خطر می‌افتد و این آمار غیر از افرادی است که معاش آنها به طور غیرمستقیم به این بخش بستگی دارد.

حمل و نقل در سال ۹۸ چقدر پول دارد؟

از ریل تا جاده

بودجه حمل و نقل در سال ۱۳۹۸ در بخش ریلی و جاده‌ای حدود ۷۱۳۲ میلیارد تومان و بودجه سازمان‌های حمل و نقل هوایی در سال جاری ۱۵۲ میلیارد تومان است. به گزارش ایسنا، به صورت کلی وزارت راه و شهرسازی به همراه سازمان‌های زیرمجموعه خود حدود ۸,۳۸۱ میلیارد تومان بودجه خواهند گرفت و این در شرایطی است که دولت در لایحه بودجه سال گذشته برای این وزارتخانه درخواست بودجه ۷۸۲۰ میلیارد تومانی کرده بود که نسبت به بودجه سال ۱۳۹۶ کاهش ۹درصدی را نشان می‌داد. گفتنی است دولت دوازدهم در بودجه سال ۱۳۹۸ بودجه پیشنهادی خود برای وزارت راه و شهرسازی و سازمان‌های زیرمجموعه آن را ۶۰۳درصد افزایش داده است. طبق اطلاعات ارائه‌شده در لایحه بودجه سال ۱۳۹۸، وزارت راه و شهرسازی به همراه سازمان‌های زیرمجموعه خود حدود ۸,۳۸۱ میلیارد تومان بودجه خواهند گرفت و این در حالی است که بودجه حمل و نقل کشور در بخش ریلی و جاده‌ای برای سازمان‌های زیرمجموعه وزارت راه و شهرسازی اعم از بودجه شرکت ساخت زیربنای حمل‌ونقل، شرکت سه‌پای راه آهن جمهوری اسلامی ایران و سازمان راهداری و حمل و نقل جاده‌ای حدود ۷,۱۳۲ میلیارد تومان در نظر گرفته شده است. بودجه شرکت ساخت زیربنای حمل‌ونقل که به عنوان یکی از اصلی‌ترین بخش‌های عمرانی کشور فعالیت می‌کند، در سال ۱۳۹۸ معادل ۴,۰۴۰ میلیارد تومان در نظر گرفته شده است که نسبت به بودجه ۳۲۷۴ میلیارد تومانی سال ۱۳۹۶ حاکی از رشد بیش از ۴۲درصدی در این بخش است. این شرکت سال ۱۳۹۶ در لایحه بودجه سهمی ۴۲۰۰میلیارد تومانی را به خود اختصاص داده بود، اما بودجه آن در سال ۱۳۹۷ به حدود ۲,۳۷۴ میلیارد تومان کاهش پیدا کرد. برای شرکت سه‌پای راه آهن جمهوری اسلامی ایران نیز در سال ۱۳۹۸ بودجه‌ای معادل ۱۳۹۸ میلیارد تومانی لحاظ شده است که این رقم در بودجه سال ۱۳۹۷، معادل ۱,۵۸۲ میلیارد تومان محاسبه شد. سازمان راهداری و حمل و نقل جاده‌ای نیز در سال ۱۳۹۷ بودجه‌ای ۲۰۰۴ میلیارد تومانی داشت و در سال ۱۳۹۸ بودجه‌ای ۱۶۹۲ میلیارد تومانی خواهد داشت.

بازار مسکن ظرفیت رشد مجدد قیمت‌ها را دارد؟

مسیریابی مسکن در سال ۹۸



بوده است.

رئیس اتحادیه مشاوران املاک درخصوص این نوع معاملات می‌گوید: یک نگاه فکری در کشور ما وجود دارد که همواره مسائل را به بازه‌های زمانی قبل و بعد از اتفاقات تقسیم می‌کند. قبل از عید، بعد از عید؛ قبل از انتخابات، بعد از انتخابات؛ قبل از ماه رمضان، بعد از ماه رمضان. این انگاره همیشه وجود داشته و امسال هم دیده می‌شود. به همین دلیل غالباً در ماه‌های پایانی سال حجم معاملات برخی کالاها از جمله مسکن بالا می‌رود که به افزایش نسبی قیمت منجر می‌شود.

وی افزود: بسیاری افراد تصور می‌کنند قیمت خانه و سایر کالاها قرار است در سال ۱۳۹۸ دچار جهش شود، اما با توجه به تجربه ۵۰ ساله‌ای که در حوزه املاک دارم می‌گویم سال آینده مطلقاً جهش قیمت اتفاق نمی‌افتد و قیمت مسکن نهایتاً معادل نرخ تورم افزایش می‌یابد. برخی خریداران تلاش کردند در ماه‌های پایانی سال خرید خود را نهایی کنند. همین موضوع به رشد قیمت اسمی، پیشنهادی و قطعی در آخرین ماه سال منجر شد. هدف پنهان گروهی از مالکان نیز که به خریداران می‌گفتند بعد از عید قیمت‌ها عجیب و غریب بالا می‌رود این بود که از رونق نسبی معاملات در ماه‌های پایانی استفاده کنند که ظاهراً به هدف خود نیز رسیدند.

مسیر احتمالی بازار مسکن در سال ۹۸

مهدی سلطان‌محمدی، کارشناس اقتصاد مسکن درباره پیش‌بینی از قیمت مسکن در سال ۱۳۹۸ می‌گوید: همان مولفه‌هایی که سال گذشته در بازار مسکن وجود داشتند با مقیاس ضعیف‌تر هنوز فعال هستند. علاوه بر احتمال افزایش قیمت ارز، افزایش حداقل دستمزد که تا حدود ۳۵درصد تعیین شده و بخش عمده‌ای از هزینه‌های ساخت مسکن را تحت تأثیر قرار می‌دهد، بر قیمت تمام شده مسکن تأثیرگذار است، لذا تورمی از این ناحیه خواهیم داشت. می‌توان انتظار داشت که بازار مسکن همچنان از رشد برخوردار باشد ولی افزایش جهشی نخواهد داشت. به نظر من امسال قیمت مسکن حول و حوش نرخ تورم و حتی ممکن است پایین‌تر از میانگین تورم قرار گیرد.

شرقی به بهره‌برداری رسید. این طرح که شامل ۳۲۴ واحد مسکونی و ۶۳ واحد تجاری در ۹ بلوک می‌شود، در مجاورت بافت فرسوده منطقه ۱۸ شهر تهران قرار دارد.

محمد اسلami، وزیر راه و شهرسازی نیز در پیام نوروزی خود اعلام کرده بود: امیدوارم سال ۱۳۹۸ با حضور قوی‌تر همه دست‌اندرکاران، اعم از مشاوران، سازندگان و سرمایه‌گذاران حوزه مسکن به سال رونق ساخت و تولید مسکن تبدیل شود.

کسادی بازار مسکن در تعطیلات نوروز

با وجود گرمای نسبی معاملات در اسفندماه سال گذشته، در روزهای نخستین سال جاری بازار تقریباً در رکود کامل به سر برده است. براساس اعلام اتحادیه مشاوران املاک، معاملات مسکن در اسفندماه ۱۳۹۷ نسبت به زمان مشابه سال قبل در کل کشور و شهر تهران به ترتیب ۲۶درصد افزایش و ۷درصد کاهش داشته است؛ با این حال تعداد قراردادهای به ترتیب ۲۴ و ۳۳درصد نسبت به بهمن ماه افزایش نشان می‌دهد. اما درخصوص سال جدید با توجه به قرار داشتن در روزهای تعطیل، تعداد معاملات قابل توجه نبوده است؛ به طوری که در ۱۶ روز ابتدای فروردین ماه ۱۳۹۸ تنها ۶۱ مورد خرید و فروش مسکن در شهر تهران به ثبت رسیده و باید ببینیم در ۱۵ روز باقی‌مانده چه اتفاقی می‌افتد. این در حالی است که فروردین ماه سال گذشته تعداد قراردادهای خرید و فروش شهر تهران ۵۰۰ مورد بود.

صعود قیمت در پی صعود معاملات در اسفندماه

در شرایطی که شاخص‌های متعدد از کاهش سرعت رشد قیمت مسکن در نیمه دوم سال ۱۳۹۷ حکایت داشت، براساس اعلام برخی آمارهای غیررسمی در اسفندماه رشد ماهیانه قیمت مسکن به ۸درصد رسیده است. افزایش میانگین ماهیانه قیمت مسکن پایتخت در ماه‌های مهر، آبان، آذر، دی، بهمن و اسفند به ترتیب ۶,۴، ۶,۶، ۴,۱، ۲,۵ و ۱,۷ و ۸درصد به ثبت رسیده است. همان‌طور که آمار نشان می‌دهد پس از یک وقفه قیمتی، مجدداً در اسفندماه با رشد قیمت مواجه شده‌ایم که علت اصلی آن جنب‌وجوش برخی خریداران نگران از شرایط بعد از عید داد.

وی ادامه داد: افزایش هزینه‌های تولید از یک طرف و کاهش قدرت خرید جامعه از سوی دیگر، نگرانی‌هایی را در دو سمت عرضه و تقاضا برای سال ۱۳۹۸ به وجود آورده است. در سمت عرضه (تولید)، تولیدکنندگان نیاز بیشتری به سرمایه در گردش پیدا کرده‌اند که بار آن در اقتصاد بانک‌محور ایران، بر دوش بانک‌ها است؛ بانک‌هایی که خود گرفتار کسری منابع و کفایت سرمایه هستند، به عنوان منبع اصلی تأمین مالی اقتصاد ایران، وظیفه سنگین‌تری را احساس می‌کنند؛ از این رو اصلاحات بانکی به عنوان اولیسن ضرورت برای فراهم کردن زیرساخت‌های تولید، پیش روی سیاست‌گذاران است.

سلاح‌ورزی ادامه داد: دومین مساله ساختاری اقتصاد ایران که تولیدکنندگان به طور سنتی با آن درگیر هستند، به مسائل بیمه باز می‌گردد؛ به این معنا که بیمه به ویژه در بخش تأمین اجتماعی، همیشه برای کارفرمایان مساله‌ساز بوده است. به نحوی که این موضوع به عنوان یکی از اصلی‌ترین زیرساخت‌های فضای کسب و کار، نیاز به اصلاحاتی ساختاری از جانب دولت به عنوان فراهم‌کننده بستر فعالیت‌های اقتصادی دارد تا اختلافات در این بخش به حداقل برسد.

فاصله شدید بین قیمت مسکن با قدرت خرید متقاضیان مصرفی باعث شده تا بازار مسکن، ظرفیت خود را برای رشد قیمت از دست بدهد، به‌طوری که اقتصاددانان رشد قابل ملاحظه قیمت در سال ۱۳۹۸ را برای بازار مسکن متصور نیستند. این بازار سال گذشته در شرایطی رشد میانگین ۹۰درصدی قیمت را به ثبت رساند که حدود ۷۰درصد از دو بازار رقیب یعنی سکه و ارز عقب ماند و امسال نیز هر نوع تحول قیمتی در بازار مسکن، رکود این بخش را عمیق‌تر خواهد کرد.

به گزارش ایسنا، در یک نظرسنجی اینترنتی با حضور ۲۸۷ نفر از شرکت‌کنندگانی که عمدتاً فعال حوزه مسکن هستند، نرخ رشد قیمت مسکن در سال ۱۳۹۸ هم‌تراز با تورم عمومی پیش‌بینی شده است. ۲۶درصد افراد معتقدند افزایش قیمت مسکن هم‌سطح تورم پیش می‌رود، ۲۵درصد گفته‌اند کمی بالاتر از تورم خواهد بود. ۱۷درصد پایین‌تر از نرخ تورم را برای این بخش پیش‌بینی کرده‌اند. ۱۷درصد نیز معتقدند نرخ رشد قیمت مسکن منفی خواهد بود. ۱۱درصد به رشد بیش از دو برابر تورم نظر داده‌اند و تنها ۴درصد گفته‌اند که قیمت مسکن در سال جاری به دو برابر نرخ تورم می‌رسد.

جهش قیمت مسکن نخواهیم داشت

رئیس اتحادیه مشاوران املاک با اشاره به تجربه سال ۱۳۹۱ بعد از رشد نرخ ارز و رشد جهشی قیمت مسکن گفت: این تجربه نشان می‌دهد که در سال ۱۳۹۸ رشد جهشی قیمت نخواهیم داشت؛ زیرا با توجه به کاهش قدرت خرید و رشد جهشی قیمت مسکن در سال گذشته، امسال قیمت مسکن در حد شاخص تورم افزایش خواهد یافت. مصطفی‌قلی خسروی در عین حال بیان کرد: اگر فعالیت‌های وعده داده شده برای تولید مسکن به ثمر نبنشیند ثبات قیمت مسکن دور از دسترس نیست.

از سوی دیگر، دولت برای رونق‌دهی به بازار مسکن برنامه‌هایی از جمله تولید و عرضه مسکن در شهرهای جدید، شهرهای کوچک و بافت‌های ناکارآمد را در دستور کار قرار داده است. روز یکشنبه به حضور رئیس‌جمهور نخستین طرح مسکن امید شهر تهران با نام پروژه بهاران

نایبرئیس اتاق بازرگانی ایران با برشمردن چالش‌های اقتصاد ایران در سال۹۸، گفت تمرکز بر روی اصلاحات ساختاری بانک‌ها، بیمه و مالیات می‌تواند شاخص‌های اقتصادی را بهبود بخشد.

اقتصاد ایران، پرتلاطم سیری شد و این آزاری، تولید ناخالص داخلی را به عنوان اصلی‌ترین شاخص اقتصادی، به چالش کشید، علاوه بر تولید ناخالص داخلی، در سال گذشته همچنین سایر نماگرهای اقتصادی در جهت نامطلوبی گام برداشته‌اند؛ به نحوی که به غیر از کاهش تولید، نرخ تورم نیز رو به افزایش پیش رفته است تا خطر بیماری‌های اقتصادی در اقتصاد پررنگ‌تر شود.

نایبرئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران افزود: از همین رو نیاز به بازسازی و بازاریابی جدی در جهت‌گیری‌ها و تصمیم‌گیری‌های کلان بیش از گذشته احساس می‌شود، بنابراین در چنین شرایطی است که سیاست‌گذار باید منطق حکمرانی خوب را در کشور جاری کند؛ موضوعی که در سال ۱۳۹۷ رعایت نشد و اتفاقاً سیاست‌گذاری‌های عجولانه در قالب بخشنامه‌های غیر کارشناسی سر برآورد تا اقتصادگردانان نتوانند آثار تحریم‌ها و کاهش ارزش پول ملی را کنترل کنند.

وی تصریح کرد: حال که «رونق تولید» از سوی مقام معظم رهبری به عنوان شعار و هدف اصلی سال ۱۳۹۸ معرفی شده است، باید هوشیارتر از گذشته نسبت به بازاریابی رویه‌های تجاری و تولیدی اقدام شود؛ به خصوص اینکه تاکید مقام معظم رهبری در سخنرانی روز نخست سال ۱۳۹۸ بر لزوم کمک همه بخش‌ها به فعالان اقتصادی، سرفصل امیدبخشی را پیش روی اقتصادگردانان گشوده است.



حمل‌ونقل ریلی

هم دلار ۴۲۰۰ تومانی ماند، هم کوین!

با وجود مباحثی که بین دولت و مجلس در مورد نحوه تامین کالای اساسی در سال جدید مطرح بود و در رأس آن ماندن یا حذف ارز ۴۲۰۰ تومانی و از سوی دیگر کوپنی شدن کالاهای مورد نیاز قرار داشت، در نهایت هر دو در بودجه ۱۳۹۸ ماندگار شدند و در سال جاری بر مبنای آن عمل خواهد شد. به گزارش ایسنا، یکی از ساز و کارهایی که دولت برای حمایت از معیشت مردم در سال جاری در لایحه بودجه پیش‌بینی کرده بود، اختصاص ۱۴ میلیارد دلار برای تأمین کالاهای اساسی مورد نیاز با نرخ ارز ترجیحی (یارانه‌ای) بود تا بتواند به روال سال گذشته با اختصاص ارز ۴,۲۰۰ تومانی این گروه از کالاها را با قیمت مناسب‌تری در اختیار مردم قرار دهد. اما در جریان بررسی لایحه بودجه ۱۳۹۸ در مجلس مخالفت‌هایی در این رابطه وجود داشت، چراکه نمایندگان معتقد بودند با وجود اینکه چندین ماه دلار ۴۲۰۰ تومانی به کالاهای اساسی اختصاص پیدا کرده است، رانت و واسطه‌گری‌ها در این بین وجود داشته و مانع شده این کالاها با قیمت مناسبی در اختیار مردم قرار گیرد، بنابراین تأکید داشتند که باید ارز ۴,۲۰۰ تومان حذف و تأمین کالای اساسی با نرخ ارز نیمایی انجام شود. از سوی دیگر سازمان برنامه و بودجه معتقد بود اگر قرار بر حذف ارز ۴۲۰۰ تومانی است، با توجه به فشاری که بر قیمت‌ها ایجاد می‌شود باید راهکار دیگری برای تأمین کالاهای اساسی وجود داشته باشد که حتی پیشنهاد کوپنی شدن کالاها نیز مطرح شد.

در این شرایط، چالش‌هایی درباره نحوه تأمین کالاهای اساسی بین دولت و نمایندگان وجود داشت و به نظر می‌رسید نرخ ارز ترجیحی در بودجه امسال حذف شود، اما در نهایت مصوب شد که ۱۴ میلیارد دلار برای تأمین کالاهای اساسی با نرخ ترجیحی اختصاص یابد.

بر اساس مصوبه قانون بودجه ۱۳۹۸، دولت مکلف است ۱۴ میلیارد دلار از منابع حاصل از صادرات نفت را به دو طریق، صرف حمایت از معیشت مردم و تأمین مابه‌التفاوت ارز برای تولید داخل کند؛ به طوری که واردات یا خرید و حمایت از تولید داخل و توزیع کالاهای اساسی، تأمین دارو و تجهیزات پزشکی، نهاده‌های کشاورزی و دامی با نرخ ارز ترجیحی انجام شود. همچنین واردات یا خرید تولیدات داخل و توزیع کالاهای اساسی و تأمین دارو و تجهیزات پزشکی و نهادهای کشاورزی و دامی با نرخ ارز نیمایی و اختصاص مابه‌التفاوت آن با نرخ ترجیحی برای معیشت مردم و حمایت از تولید کالاهای اساسی، دارو و تجهیزات پزشکی است.

این در حالی است که توضیحات دریافتی از منابع مطلع از این حکایت دارد که با وجود اینکه در قانون بودجه به نرخ ارز ترجیحی اشاره نشده، همان نرخ ۴,۲۰۰ تومان فعلاً منقرض قرار خواهد گرفت و برای تأمین کالاهای اساسی از محل درآمدهای ارزی ناشی از فروش نفت اختصاص پیدا می‌کند. در عین حال موضوع توزیع کالاهای اساسی با کالابرگ و کارت الکترونیکی نیز مطرح و تأکید شده است که دولت از کالابرگ یا کارت الکترونیکی برای تأمین کالای اساسی مورد نیاز مردم با نرخ ترجیحی یا پرداخت نقدی استفاده کند.

تحلیل واشنگتن‌پست از تأثیر تحریم‌های آمریکا علیه ایران ترامپ مجبور به عقب‌نشینی می‌شود؟

دوره معافیت هشت کشور از خرید نفت ایران به زودی پایان می‌یابد و بازار نفت در واکنش به این شرایط تازه با موج تازه‌ای از روند افزایشی روبه‌رو شده است. در این شرایط اخباری به گوش می‌رسد مبنی بر اینکه آمریکا در نظر دارد فشار تحریم‌ها را افزایش دهد و سیاست‌های تازه‌ای علیه ایران وضع کند اما رسانه‌های آمریکایی در مورد کارایی این سیاست تردید دارند.

به گزارش خبرنگاران، واشنگتن پست در گزارشی که روز گذشته منتشر کرد نوشت: سیاست‌های تحریمی ترامپ علیه ایران نمی‌تواند آمریکا را به هدفی که دنبال می‌کند برساند و تنها باعث تحمیل هزینه سیاسی و اقتصادی به آمریکا و سرد شدن رابطه این کشور با شرکایش می‌شود. دیوید کوهن یکی از اعضای سابق سازمان اطلاعات آمریکا در این مورد در واشنگتن پست نوشت: در روزهای اخیر ترامپ در توییتی خبر از تعلیق تحریم‌های کره شمالی داد و اعلام کرد که به نظر من در شرایط فعلی تحریم‌ها ضرورتی ندارد. این در حالی است که از نظر عملی هیچ تغییری در سیاست‌های کره شمالی ایجاد نشده است. این یعنی ترامپ به تنهایی و بدون توجه به سیاست‌هایی که سال‌ها در آمریکا اجرا شده است تصمیم به تعلیق تحریم گرفته است و دیگر اینکه ترامپ پذیرفته است که سیاست‌های تحریمی علیه کره شمالی بی‌نتیجه بوده است. این وضعیت در مورد ایران هم مصداق دارد. من اطمینان دارم که تحریم‌های تازه آمریکا علیه ایران بی‌نتیجه خواهد بود و دیر یا زود آمریکا مجبور به توقف تحریم‌ها بدون حصول هیچ نتیجه‌ای می‌شود. کوهن ادامه داد: مطالعات من در زمینه روابط خارجی آمریکا و تحریم‌ها علیه شماری از کشورها نشان داد در صورتی تحریم اقتصادی علیه یک کشور آمریکا را به نتیجه مطلوب می‌رساند که سه شرط وجود داشته باشد. اول اینکه تحریم باید با هدف مشخص و قابل استحصال باشد. یعنی باید مشخص باشد که آمریکا به دنبال چیست و امکان به دست آوردن آن را نیز داشته باشد. اگر امکان دستیابی به هدف وجود نداشته باشد، تحریم حتی اگر سال‌های طولانی اجرا شود بازهم آمریکا را به نتیجه نمی‌رساند. دوم اینکه تحریم‌ها باید همراه با سیاست‌های دیگر استفاده شود. سیاست‌هایی از قبیل دیپلماسی، مذاکره، ارائه کمک‌های اقتصادی در شرایط خاص و غیره. اگر یک کشور تحریم شود و آمریکا دیگر با آن کشور مراوده و مذاکره‌ای نداشته باشد، بدون شک تحریم نتیجه مطلوب آمریکا را در بر ندارد.

سوم اینکه تحریم‌های یک کشور زمانی نتیجه‌بخش خواهد بود که کشورهای دوست و هم‌پیمان آمریکا به خصوص کشورهای صنعتی در این زمینه با آمریکا هم‌نظر باشند و سیاست‌های تحریمی را اجرا کنند. اگر کشورهای صنعتی بخواهند با کشور تحریمی کار کنند، بدون شک راهی پیدا خواهند کرد و این یعنی شکست سیاست آمریکا. البته آمریکا تلاش می‌کند با استفاده از ابزار دلار کشورهای دیگر را مجبور به تبعیت کند ولی در دنیای چند قطبی امروزی این ابزار کارایی ندارد. اگر این سیاست برای دوره طولانی استفاده شود و کشورهای دیگر با استفاده از این ابزار مالی تحت فشار قرار بگیرند، سیاست‌ها و ابزارهای دیگر ایجاد می‌شود از قبیل اتحادیه مالی یورو، معامله نفت با سبد ارزی، تجارت پایاپای و ده‌ها راه دیگر که در سال‌های اخیر شاهد استفاده از آنها بودیم.

وی در انتهای گزارش نوشت: دیری نخواهد پایید که همان‌طور که ترامپ در توییتی تحریم‌های آمریکا علیه کره شمالی را لغو کرد، تحریم‌ها علیه ایران را نیز لغو می‌کند زیرا این سیاست کارایی ندارد.

جدیدترین پیش‌بینی بانک جهانی از وضعیت اقتصاد ایران



ن توانست شکاف جهانی با اقتصاد خاورمیانه را جبران کند.

طبق پیش‌بینی‌ها رشد اقتصادی منطقه خاورمیانه در سال ۲۰۱۹ معادل ۱.۵ درصد خواهد بود و در سال ۲۰۲۰ نیز به ۳.۴ درصد خواهد رسید.

با توجه به تحریم‌های اقتصادی که ایران با آن روبه‌رو بوده است و براساس ارزیابی‌های جهانی در سال ۲۰۱۹ پیش‌بینی می‌شود رشد اقتصادی ایران به منفی ۳.۸ درصد برسد و این بانک پیش‌بینی کرده است رکودی که در سال ۲۰۱۸ آغاز شده بود در سال جاری میلادی نیز ادامه پیدا کند؛ به طوری که ایران بعد از تجربه رکود در سال ۲۰۱۸ دوباره در سال ۲۰۱۹ دچار رکود اقتصادی البته با شدت بیشتری خواهد شد که در واقع، به معنا تعمیق رکود است. در این گزارش، ارقام نرخ‌های رشد برای چشم‌انداز اقتصاد ایران در سال‌های ۲۰۲۰ و ۲۰۲۱ هم به ترتیب برابر با ۰.۹ و ۱ درصد است که نودبخش تحول معناداری برای اقتصاد ایران نبوده و حاکی از گرفتار شدن اقتصاد ایران در تله رشد ضعیف و کم جان است. به عبارت دیگر، در چشم‌انداز سال‌های پیش‌رو، اقتصاد ایران در سال ۲۰۲۰ و ۲۰۲۱ حدوداً به رشد مثبت یک درصد خواهد رسید که از یک سو نشان‌دهنده پایان دوران رشد‌های منفی و از سوی دیگر نشان‌دهنده سرعت پایین رشد اقتصادی ایران است. همچنین پیش‌بینی شده تراز حساب جاری ایران که در سال ۲۰۱۷، ۳.۵ درصد بود و در سال ۲۰۱۸ به نیم درصد رسید در سال ۲۰۱۹، صفر و در سال‌های ۲۰۲۰ و ۲۰۲۱ کمتر از یک درصد باشد.

تراز حساب جاری ایران که زمانی جزو ۱۰ اقتصاد برتر جهان از حیث بالا بودن این تراز بود، در سال‌های گذشته به تدریج روند نزولی در پیش

عملیات بازار باز پولی، نرخ سود بانکی را متعادل می‌کند

اهمیت عملیات بازار باز در سیاست‌گذاری پولی

موقفیت عملیات بازار باز چند سال زمان می‌خواهد

تاج‌محمد قجواند، کارشناس حوزه بانکی از این ایده بانک مرکزی استقبال کرد و گفت: انتظار می‌رود با اجرای درست این سیاست، نه‌تنها نقدینگی کاهش یابد بلکه نرخ سود و هزینه تمام‌شده پول نیز به تدریج به صورت پلکانی نزولی شود. اجرای عملیات بازار باز به معنای ایجاد یک بازار متشکل ریالی با مشارکت بانک مرکزی و شبکه بانکی کشور است که اجرای آن بیش از نیم قرن در اروپا و آمریکا و حتی هند سابقه دارد و اجرای آن موفقیت‌آمیز بوده است.

وی با اعلام اینکه بسیاری از کشورهای دنیا از بازار متشکل پولی برخوردارند، اظهار داشت: برای اجرای عملیات بازار باز ابتدا باید به چند موضوع توجه کنیم؛ نخست خود نقدینگی است و باید پرسید که چطور می‌خواهیم حجم نقدینگی را مهار کنیم؛ پرسش دیگر این است که نرخ تورم بر چه مبنایی محاسبه می‌شود.

وی توضیح داد: اکنون آمارهای رسمی نرخ تورم را حدود ۲۰درصد اعلام می‌کند، اما مردم نرخ تورم بالاتری احساس می‌کنند؛ از این رو ضرورت دارد نرخ دقیق تورم محاسبه و ملاک عمل بانک مرکزی برای تعیین قیمت تمام‌شده پول باشد.

این کارشناس بانکی اظهار داشت: باید پذیرفت که متعادل شدن نرخ تمام‌شده پول در نهایت به کاهش نرخ سود در شبکه بانکی منجر می‌شود و این همان چیزی است که مسئولان و کلای مجلس می‌خواهند ولی برای رسیدن به این نقطه باید حداقل دو تا سه سال صبر کرد.

وی افزود: کسی که پول در اختیار دارد نمی‌خواهد به خاطر نرخ ارز و تورم ارزش آن از دست برود، بنابراین نباید انتظار داشته باشیم با نرخ‌های ۱۸ تا ۲۰درصد آن را به بانک بسپارد و روز به روز از ارزش آن کاسته شود. به عقیده این مدیر سابق بانکی، اگر نرخ سود در شبکه بانکی آزاد شود، دیگر کسی که نقدینگی در اختیار دارد به دنبال دلالی در بازار ارز و سکه نمی‌رود و به این ترتیب از تقاضاهای کاذب در بازار ارز هم کاسته می‌شود.

فرصت امروز: بانک جهانی در جدیدترین گزارش خود از احتمال افزایش رشد منفی اقتصاد ایران در سال‌های پیش‌رو خبر داده است. بانک جهانی در گزارش آوریل ۲۰۱۹ خود رشد اقتصادی ایران برای سال ۲۰۱۹ را منفی ۳.۸درصد پیش‌بینی کرده و تأکید دارد که ایران بعد از تجربه رکود در سال ۲۰۱۸، مجدداً در سال ۲۰۱۹ دچار رکود اقتصادی البته با شدت بیشتری خواهد شد.

در این گزارش که از سوی اتاق بازرگانی تهران منتشر شده است، بانک جهانی به ارزیابی وضعیت اقتصاد در منطقه خاورمیانه و شمال آفریقا پرداخته است که براساس آن بسیاری از اقتصادهای فعال در این منطقه با رشد منفی اقتصادی روبه‌رو شده یا روند افزایش تولیدات اقتصادی داخلی‌شان به کندی پیش خواهد رفت. بر این اساس پیش‌بینی شده است که در فاصله سال‌های ۲۰۱۹ تا ۲۰۲۱ به طور میانگین رشد اقتصادی این کشورها در محدوده ۱.۵ تا ۳.۵درصد خواهد بود و کشورهای مصر، جیبوتی و عراق در این بین بالاترین میزان رشد را به خود اختصاص خواهند داد. همچنین ایران در این گزارش در ردیف کشورهایی قرار گرفته که میانگین رشدشان از منفی ۳.۸ تا مثبت یک درصد ارزیابی می‌شود. بانک جهانی که در گزارش جدید خود میزان رشد پیش‌بینی شده برای کشورهای حاضر در خاورمیانه را تعدیل کرده، کند شدن سرعت رشد بازارهای صادراتی در اتحادیه اروپا، آمریکا و چین را اصلی‌ترین دلیل این کندی در نظر گرفته است. کشورهای حاضر در این منطقه تا پیش از سال ۲۰۱۷ میزان رشد اقتصادی خود را با جهان هماهنگ کرده بودند، اما در این سال با رسیدن رشد اقتصادی‌شان به عدد ۱.۴ از قافله جهانی جا ماندند. در سال ۲۰۱۸ این رشد اقتصادی به ۱.۶درصد رسید که باز هم

در شرایطی که بانک مرکزی قصد دارد عملیات بازار باز پولی را در سال ۹۸ اجرایی کند، یک کارشناس بانکی می‌گوید این کار نرخ سود بانکی را متعادل می‌کند، اما برای اجرای آن باید نرخ واقعی تورم مدنظر قرار گیرد. به گزارش ایرنا، عبدالناصر همتی رئیس کل بانک مرکزی روز یکشنبه در جمع خبرنگاران از دو برنامه اساسی این نهاد برای بازار ارز و پول در سال ۹۸ خبر داد که براساس آن تا پایان فروردین ماه بازار متشکل ارزی اجرایی می‌شود؛ با این کار نه‌تنها نرخ ارز در شرایط تعادل بین عرضه و تقاضا تعیین می‌شود بلکه دست دلالان و سفته‌بازان از نرخ‌گذاری در این عرصه کوتاه خواهد شد.

خبر دیگر به «عملیات بازار باز پولی» اختصاص داشت که به گفته همتی، قرار است نرخ سود در یک کانال مشخصی نوسان داشته باشد و بانک مرکزی بر عملکرد نظام بانکی نظارت کند تا از حد تعیین شده فراتر نرود.

این سیاست جدید پولی با این دیدگاه که در گذشته وجود داشت و براساس آن برخی معتقد بودند «با کاهش نرخ سود بانکی، نقدینگی به سمت تولید می‌رود و از زندان بانک‌ها خارج می‌شود» متناقض است؛ در سال‌های گذشته بسیاری از دولتمردان و نمایندگان مجلس بر این باور بودند که اگر نرخ سود سپرده‌های بانکی کاهش یابد، نرخ سود تسهیلات هم کم می‌شود و در نتیجه پول با هزینه کمتری به دست تولیدکنندگان می‌رسد؛ نظریه‌ای که در عمل اثبات نشد.

اکنون به نظر می‌رسد بانک مرکزی قصد دارد رویه متفاوتی را در پیش گیرد یعنی همان‌طور که می‌خواهد اجازه دهد نرخ ارز در شرایط عرضه و تقاضا تعیین شود و نام آن را بازار متشکل ارزی نهاده است؛ در حوزه پول نیز می‌خواهد این رویه را در پیش گیرد؛ روشی که به گفته رئیس کل بانک مرکزی روشی آزموده شده در بسیاری از کشورهای پیشرو در صنعت بانکداری است و موفقیت خود را در کنترل نقدینگی و نرخ سود نشان داده است.

در چنین شرایطی این سوال مطرح می‌شود که اگر قرار است نرخ سود بانکی در شرایط عرضه و تقاضا تعیین شود، محاسبه قیمت تمام‌شده پول چگونه خواهد بود.

نماگر بازار سهام

همزمان با سفر نخست‌وزیر عراق رخ داد

تفاهم ایران و عراق برای راهاندازی بورس کالای مشترک

بورس کالای ایران و اتاق بازرگانی بصره تفاهمنامه همکاری امضا کردند که براساس آن، بورس کالای مشترک دو کشور با هدف ایجاد شفافیت، سرعت و امنیت تجاری برای فعالان اقتصادی و بازرگانی راهاندازی می‌شود.

به گزارش ایرنا، تارنمای بورس کالای ایران خبر داد که حامد سلطانی‌نژاد، مدیرعامل بورس کالای ایران و ماجد موزان، رئیس اتاق بازرگانی بصره و نایب‌رئیس اتحادیه اتاق‌های بازرگانی عراق، روز یکشنبه تفاهمنامه همکاری امضا کردند.

ایجاد شعبه بورس کالا در بغداد و سپس اقلیم کردستان و نجف، تسهیل در ایجاد نهادهای کارگزاری مرتبط با فعالیت‌های بورس کالا در عراق و مشارکت بی‌واسطه بورس کالا در مناقصات دولتی عراق از محورهای این تفاهمنامه است.

همچنین وزارت تجارت عراق و بورس کالای ایران برای ایجاد بستر اطلاع‌رسانی در رسانه‌های عراقی برای تشویق حضور بازرگانان این کشور در بورس کالای تهران و تامین اقلام مورد نیاز خود از این طریق به تفاهم رسیدند.

محور دیگر این تفاهمنامه، همکاری دو کشور برای ارائه تسهیلات تعرفه‌ای و گمرکی از مبدأ بورس کالای ایران اعلام شده است.

حل ۲ چالش بازار عراق

از مسیر بورس

مدیرعامل بورس کالای ایران در مراسم امضای این تفاهمنامه گفت: بورس کالای ایران از سه سال پیش در پی آسیب‌شناسی بازار عراق، با دو چالش جدی بازرگانان این کشور در مبادلات تجاری با سایر کشورها از جمله ایران روبه‌رو شد.

سلطانی‌نژاد افزود: چالش نخست، موضوع «استمرار عرضه» محصولات ایرانی برای بازار عراق است. بازرگانان یا تولیدکنندگان عراقی از استمرار عرضه یک محصول اطمینان نداشته و نمی‌توانند به طور دقیق برای تولید یا مصرف خود برنامه‌ریزی کنند.

وی ادامه داد: چالش دوم، «کیفیت محصول» است که این‌چالش‌ها می‌توانند در بورس کالا به عنوان بستری برای تسهیل مبادلات و خرید بدون واسطه عراقی‌ها از تولیدکنندگان ایرانی، برطرف شود.

سلطانی‌نژاد گفت: در حوزه تسویه و تبادلات پولی نیز مشکلاتی وجود دارد، اما با ایجاد سازوکار بورس برای مبادلات کالایی و تبادلات مالی، این موضوع تا حدود زیادی قابل رفع است.

مدیرعامل بورس کالای ایران اضافه کرد: راهاندازی بورس کالایی مشترک با عراق از پیشنهادهایی است که زمینه مبادلات کالایی در ساختاری نظام‌مند و رقابتی را فراهم می‌کند تا عرضه‌های مستمر، کشف قیمت‌ها و موارد مربوط به تسویه مالی نیز با سهولت بیشتری رقم بخورد.

بهبود تولید عراق

با مبادلات کالاها در بورس ایران

رئیس اتاق بازرگانی بصره با استقبال از طرح‌های پیشنهادی بورس کالا برای توسعه روابط تجاری ایران و عراق گفت: شرایط اقتصادی عراق خاص است؛ به طوری که عمده پول‌های کشور صرف واردات می‌شود. از این رو ما به فکر رشد تولید و توسعه صنعت هستیم که ساختارمند شدن مبادلات کالایی از طریق بورس ایران، می‌تواند نوید تولید بهتر در عراق را بدهد.

ماجد موزان که نایب رئیس اتحادیه اتاق‌های بازرگانی عراق نیز است، افزود: کالای زیادی وجود ندارد که از عراق به ایران صادر شود. به این ترتیب باید شرایطی مهیا شود تا کالاها و مواد مورد نیاز ایران به شکل مطلوب و باکیفیت به عراق صادر شود که این امر می‌تواند از طریق بورس کالای ایران محقق شود.

وی تصریح کرد: عراق به توان بالای اقتصادی ایران اطمینان دارد و با توجه به همجاری دو کشور، اولویت بغداد برای توسعه مناسبات تجاری، ایران است؛ از این رو از مسئولان اقتصادی و بورس ایران می‌خواهیم وارد میدان شوند؛ ما نیز عرصه را برای حضور آنها مهیا می‌کنیم. سه عامل جذابیت بورس کالای ایران برای بازرگانان عراقی دبیرکل اتاق مشترک بازرگانی ایران و عراق نیز در این آیین گفت: یکی از مشکلات اصلی بازرگانان عراقی این است که بازرگانان معتبر ایرانی را برای خرید محصولات نمی‌شناسند. بورس کالای ایران می‌تواند به معاملات دو طرف اعتبار ببخشد تا دیگر، شاهد اختلاف تجاری در این بخش نباشیم.

سیدحمید حسینی، هزینه بالای مبادلات کالاها را دیگر معضل تجارت با عراق دانست و افزود: نه تولیدکننده ایرانی و نه خریدار عراقی از قیمت مبادلات راضی نیستند؛ در این زمینه به تازگی شاهد بودیم محصولی که با نرخ دلار ۱۴ هزار تومانی از تولیدکننده ایرانی خریداری شد با قیمت دلار ۴۰ هزار تومانی به مصرف‌فرعای عراقی رسید که این موضوع بیانگر وجود واسطه‌هاست.

به گفته وی، در این زمینه نیز اگر محصولات از مسیر بورس کالا مبادله شود، هم تولیدکننده ایرانی محصولش را با قیمت واقعی می‌فروشد و هم مصرف‌کننده عراقی نسبت به کشف قیمت و عادلانه بودن معاملات اطمینان پیدا می‌کند.»

حسینی گفت: موضوع دیگر این است که تابلو بورس کالای مشترک را در بازار بصره و مقابل دیدگان بازرگانان عراق قرار دهیم تا آنها از قیمت محصولات مختلف صنعتی، مدنی، پتروشیمی، نفتی و کشاورزی ایران مطلع شوند و این موضوع می‌تواند آغازگر تبادلات تجاری ایران و عراق از بستر بورس کالا باشد.



۳۶ هزار و ۷۴۳ واحدی بالا رفت. در عین حال شاخص آزاد شناور با ۵۰۲هواحد رشد مواجه شد و تا رقم ۲۱۲ هزار و ۳۸۸ واحدی افزایش یافت. همچنین شاخص بازار اول ۵۴۶ واحد رشد کرد و به عدد ۱۴۰ هزار و ۵۷۹ واحدی رسید. شاخص بازار دوم نیز با ۲۶۶واحد افزایش رقم ۳۶۷ هزار و ۷۷۴ واحدی را تجربه کرد.

روز دوشنبه برخی از نمادهای پالایشی در کنار نمادهای فلزی و بانکی بیشترین تأثیر را روی نوسانات شاخص بازار سهام داشت به طوری که پالایش نفت اصفهان، پالایش نفت تهران، ملی صنایع مس ایران و پالایش نفت بندرعباس چهار نمادی بودند که در صدر تأثیرگذاران در شاخص بازار سهام قرار گرفتند. در طرف مقابل، بانک ملت، فولاد مبارکه اصفهان، معدنی و صنعتی گل‌گهر و پتروشیمی پارس هر کدام به ترتیب ۱۳۸، ۸۱، ۵۹ و ۵۷ واحد تأثیر کاهنده روی شاخص‌های بازار سرمایه داشتند. همچنین لابراتوار داروسازی دکتر عبیدی نیز برای دومین روز پیاپی به کاهش شاخص‌های بازار دامن زد.

در گروه محصولات شیمیایی نوسان قیمت بیشتر سهم‌ها کمتر از ۲درصد بود. در این گروه ۳۴۹ میلیون سهم به ارزش بیش از ۱۲۵ میلیارد تومان مورد دادوستد قرار گرفت اما نفتی‌ها روز دوشنبه به‌جز در یک نماد مابقی در قیمت پایانی یک‌دست با رشد مواجه شدند و در برخی از سهم‌های شاخص‌ساز این گروه صف‌های خرید تشکیل شد. در این گروه ۱۱۲ میلیون سهم به ارزش ۱۱۰میلیارد تومان مورد دادوستد قرار گرفت.

اما در گروه خودرو و ساخت قطعات بیشتر سهم‌ها با کاهش قیمت روبه‌رو شدند. نماد معاملاتی دو خودروساز تأثیرگذار در روز دوشنبه در

امروز و برای نخستین بار در سال ۹۸

نفت برای هشتمین بار به بورس می‌آید

نکرد. البته در باقی دفعات نیز فقط قسمتی از نفتی که در بورس عرضه شد به فروش رفت. به این ترتیب ششم آبان پارسال مرحله نخست عرضه نفت خام در بورس انرژی انجام شد. در این مرحله، یک میلیون بشکه نفت خام با قیمت ۷۹ دلار و ۱۵ سنت به ازای هر بشکه در بورس انرژی عرضه شد که پس از رقابت خریداران، هشت محموله ۳۵ هزار بشکه‌ای (در مجموع ۲۸۰ هزار بشکه) با قیمت ۷۴ دلار و ۸۵ سنت برای هر بشکه فروخته شد. سفارش کردند و با سه سفارش خرید ۲۴۵هزار بشکه‌ای، ۲۴۵ هزار بشکه‌ای و ۲۱۰ هزار بشکه‌ای، موفق به خرید دومین محموله صادراتی نفت خام سبک ایران در رینگ بین‌الملل بورس انرژی ایران شدند. در مرحله دوم، مدت زمان تسویه پس از تاریخ بارگیری محموله، از ۵۰ روز به ۶۰ روز افزایش یافت.

مرحله سوم عرضه نفت خام در بورس انرژی در شرایطی برگزار شد که نمی‌دادند و همچنین سازمان بورس هم تعهد قانونی نداشت که این اطلاعات را دریافت کند. نماینده مردم لنگرود در مجلس اضافه کرد: اما در طرح مذکور سازمان بورس و اوراق بهادار مکلف شده است که اطلاعات مالی شرکت‌های وابسته به نهادهای عمومی غیردولتی و خصوصتی را دریافت کند و اگر این شرکت‌ها اطلاعات خود را ارائه ندادند، سازمان بورس باید سراغ این شرکت‌ها برود و اطلاعات مذکور را از آنان دریافت کند. لاهوتی خاطرنشان کرد: در صورتی که مدیران اطلاعات مالی خود را

بازیرگان بازار سهام در این روزها همگام با رد شدن قیمت دلار از کانال ۱۳ هزار تومان، شاهد افزایش قیمت سهام به صورت مداوم هستند. می‌توان گفت بازار در روزهای ابتدایی امسال اصطلاحاً «گاوی» است؛ به طوری که در این مدت نماگر اصلی بازار توانسته به نیمه کانال ۱۸۸ هزار واحدی برسد.

به گزارش ایسنا، در این روزها قیمت سهم‌ها در بورس تهران با روند افزایشی مواجه شده و بایرگران بازار سهام شاهد رشد پی در پی شاخص بازار سهام هستند؛ به طوری که شاخص کل به نیمه کانال ۱۸۸ هزار واحدی رسیده و می‌توانیم بگوییم بازار سهام در این روزها به اصطلاح «گاوی» شده است.

در روزهای گذشته قیمت دلار در صرافی ملی کانال ۱۳ هزار تومان را رد کرده و این سیگنال برای شرکت‌های صادرات‌محور کافی است که با افزایش تقاضا و رشد قیمت سهام مواجه شوند. انتظارات از آینده نیز یکی از متغیرهای مهم اقتصادی به حساب می‌آید که می‌تواند به دید فعالان بازار سرمایه جهت دهد.

قیمت دلار و یورو و قیمت جهانی کامودیتی‌ها در کنار اخبار مربوط به تحریم‌ها در این مدت بیشترین تأثیر را بر افکار عمومی و تصمیم سرمایه‌گذاران دارد؛ به طوری که با کوچک‌ترین خبری صف‌های خرید یا فروش شکل می‌گیرد.

شاخص بورس بر مدار رشد

براساس این گزارش، دیروز دوشنبه شاخص کل بازده نقدی و قیمتی بورس اوراق بهادار تهران ۱۸واحد رشد کرد و به رقم ۱۸۸ هزار و ۵۹۲ واحدی رسید. همچنین شاخص کل هم‌وزن با ۱۲۵واحد افزایش تا رقم

امروز سه‌شنبه یک میلیون بشکه نفت خام سبک شرکت ملی نفت ایران در بورس انرژی عرضه می‌شود. اگر این عرضه با موفقیت انجام شود این هشتمین بار خواهد بود که نفت خام سبک در بورس عرضه می‌شود. به گزارش ایسنا، امروز قرار است که برای هشتمین بار نفت خام سبک شرکت ملی نفت در رینگ بین‌الملل بورس انرژی عرضه شود. قیمت پایه هر بشکه از نفت خام ۶۳ دلار و ۳۶ سنت در نظر گرفته شده است. در این عرضه نیز حداقل حجم خرید ۳۵ هزار بشکه حجم عرضه یک میلیون بشکه است.

امکان واریز پیش‌پرداخت ۶درصد به صورت ارزی فراهم شده است و برای تسویه باقیمانده وجه، خریداران می‌توانند از ساز و کارهای ارزی مورد تأیید شرکت ملی نفت ایران استفاده کنند. همچنین خریداران می‌توانند تا چهار ماه پس از انجام معامله، محموله را تحویل بگیرند و تحویل محموله در دیگر مناطق نیز منوط به تأیید شرکت ملی نفت ایران است. در صورت درخواست خریداران امکان تحویل محموله به صورت زمینی از مخازن نفت پالایشگاه تبریز نیز امکانپذیر شده است.

در عرضه‌های قبلی چقدر نفت فروخته شد؟

در سال گذشته هفت بار نفت خام در رینگ بین‌الملل بورس انرژی عرضه شد که از این تعداد، چهار بار مشتری برای خرید اعلام آمادگی

نماینده مردم لنگرود در مجلس گفت اگر مدیران اطلاعات مالی خود را به سازمان بورس و اوراق بهادار ارائه ندهند، به جرایم نقدی محکوم می‌شوند و باید اطلاعات مالی شرکت‌ها شفاف‌سازی شود.

به گزارش سنا، مهرداد لاهوتی روز دوشنبه در جریان بررسی طرح یک فوریتی شفافیت اطلاعات مالی شرکت‌ها در موافقت با این طرح، گفت: طبق قانون، شرکت‌های وابسته به نهادهای عمومی غیردولتی و شرکت‌های خصولتی، موظف بودند که اطلاعات مالی خود را از طریق بورس ارائه دهند اما در قانون، قید مکلف به کار برده نشده بود.

وی افزود: بر این اساس، شرکت‌ها اطلاعات مالی خود را به بورس ارائه نمی‌دادند و همچنین سازمان بورس هم تعهد قانونی نداشت که این

اطلاعات را دریافت کند. نماینده مردم لنگرود در مجلس اضافه کرد: اما در طرح مذکور سازمان بورس و اوراق بهادار مکلف شده است که اطلاعات مالی شرکت‌های وابسته به نهادهای عمومی غیردولتی و خصوصتی را دریافت کند و اگر این شرکت‌ها اطلاعات خود را ارائه ندادند، سازمان بورس باید سراغ این شرکت‌ها برود و اطلاعات مذکور را از آنان دریافت کند. لاهوتی خاطرنشان کرد: در صورتی که مدیران اطلاعات مالی خود را

واردات و عرضه گوشت قرمز تنظیم‌بازاری متوقف شد

دبیر ستاد تنظیم بازار با بیان اینکه واردات و عرضه گوشت قرمز ارزان و نصف‌قیمت متوقف شده است، گفت از این به بعد گوشت قرمز با ارز نیمایی وارد و قیمت این محصول در بازار توسط عرضه و تقاضا تعیین می‌شود. عباس قبادی، دبیر ستاد تنظیم بازار در گفت‌وگو با خبرنگار اقتصادی خبرگزاری تسنیم، اظهار کرد: گوشت قرمزی که (تا روزهای گذشته) در بازار عرضه می‌شد با ارز ۴۲۰۰ تومانی به کشور وارد شده و قیمت آن ارزان بود، اما از این پس گوشت قرمز با ارز نیمایی به کشور وارد و توزیع می‌شود. وی افزود: ایران خود تولیدکننده گوشت قرمز است و حدود ۹۰درصد نیاز کشور را تولید و تنها ۱۰درصد آن را وارد می‌کند و مشکلی برای تأمین گوشت قرمز در کشور وجود ندارد. دبیر ستاد تنظیم بازار با بیان اینکه تعداد دام تولیدی در کشور زیاد و وضعیت مراتع نیز برای چرای دام مناسب است، ادامه داد: دامداران نیز دام خود را نگه داشته‌اند که پرورار شود و وضعیت گوشت قرمز در کشور مناسب است و تنها ۱۰درصد کسری مورد نیاز از خارج تأمین می‌شود. قبادی در پاسخ به اینکه آیا واردات گوشت قرمز توسط دولت و نظارت بر روند عرضه گوشت قرمز در بازار نیز منتفی شده است، گفت: در زمانی که گوشت قرمز با ارز ۴۲۰۰ تومانی وارد می‌شد تنها ۱۰ تا ۲۰درصد آن توسط شرکت پشتیبانی امور دام وارد و مابقی توسط تجار و بازرگانان بخش خصوصی وارد می‌شد، اما دیگر از آن فضایی که گوشت به‌نصف قیمت عرضه و در فروشگاه‌ها صف ایجاد شود، فاصله گرفته‌ایم و عرضه و تقاضا تعیین‌کننده قیمت گوشت قرمز است. وی در پاسخ به اینکه قیمت گوشت قرمز شقه گوسفندی در بازار چقدر است، اظهار داشت: گوشت به‌وفور در بازار وجود دارد و قیمت آن در قصابی و توسط عرضه و تقاضا تعیین می‌شود و نحوه تعیین قیمت آن مانند سایر کالاها نظیر چای و شیرینی است. قبادی یادآور شد که در یک مقطعی بازار گوشت قرمز به مشکل خورده بود و دولت به همین خاطر مداخله کرد اما در شرایط فعلی بازار خود را تنظیم می‌کند. بنابر این گزارش، پیش از این قیمت هر کیلوگرم گوشت گوسفندی وارداتی تنظیم‌بازاری به‌قیمت ۳۷ هزار تومان به‌فروش می‌رسید و قیمت این محصول در بازار آزاد حدود ۸۵ تا ۱۰۰ هزار تومان بود. قیمت هر کیلوگرم گوشت قرمز تا سال ۹۶ در بازار (آزاد) حدود ۳۷ تا ۵۰ هزار تومان بود.

واگذاری کارتهای بازرگانی ممنوع است

معاون امور بازرگانی و توسعه تجارت سازمان صنعت، معدن و تجارت آذربایجان شرقی گفت: واگذاری و اجاره کارت بازرگانی تحت هر عنوان ممنوعیت قانونی دارد . به گزارش ایسنا، غلامعلی راستی با اعلام این خبر، اظهار کرد: در صورت بروز تخلف طبق اصلاحیه تبصره ۴ بند ۳ آیین‌نامه اجرایی، کارت مذکور تعلیق یا ابطال می‌شود.وی ادامه داد: پیش از صدور کارت بازرگانی دوره آموزشی توجیبی و تخصصی آشنایی با قوانین و مقررات مرتبط با تجارت خارجی برای متقاضیان کارت بازرگانی برگزار می‌شود. وی همچنین با اشاره به آثار مخرب واگذاری کارت بازرگانی، عنوان کرد: این عمل تضییع حقوق دولتی و حتی فعالان اقتصادی را به دنبال دارد.

اگهی ابلاغ وقت دادرسی و دادخواست و ضmann

وقت رسیدگی : ۹۸/۲/۲۰ ساعت ۱۰:۳۰ خواهان : محمد جریان خوانده : عبدالسلام احمدی خواسته : مطالبه وجه چک خواهان دادخواستی تسلیم شورای حل اختلاف نموده که جهت رسیدگی به شعبه دوم ارجاع گردیده و وقت رسیدگی تعیین شده بعلت مجهول المکان بودن خوانده به درخواست خواهان و دستور دادگاه و به تجویز ماده ۷۲ قانون آئین دادرسی مدنی مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیر انتشار اگهی میشود تا خوانده از تاریخ نشر آخرین اگهی ظرف یک ماه به دفتر شورای حل اختلاف مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضmann را دریافت نماید و در وقت مقرر بالا جهت رسیدگی حضور بهم رسانید چنانچه بعدا ابلاغی بوسیله اگهی لازم شود فقط یک نوبت منتشر و مدت آن ده روز خواهد بود.
مدیر دفتر شعبه دوم شورای حل اختلاف رباط کریم

روانشت حصر رواات

خاتم طایبه گایوک لو دارای شناسنامه شماره ۲۷۴ به شرح دادخواست به کلاسه ۱۰/۹۸۰۰۰۱۴ از این شورا درخواست گواهی حصر رواات نموده و چنین توضیح داده که شادروان علی اسفر عرب محمدی به شناسنامه ۲۲ در تاریخ ۹۷/۱/۱۲۶ اقامتگاه دائمی خود بدرد زندگی گفته ورته حین الفت آن مرحوم منحصراست به: ۳ پسر و یک همسر می باشد. ۱- طایبه گایوک لو ش ش ۲۷۴ همسر متوفی ۲- مهران عرب محمدی ش ش ۵۹۱۷۰۰۶۵۹۰ پسر متوفی ۳- حمید عرب محمدی ش ش ۹۰۹۱۰۴۰۳۲۸۰ پسر متوفی ۴- میثم عرب محمدی ش ش ۷۸۶۰۰۲۲۲۸۰ پسر متوفی جمعا نفر اینک تا انجام تشریفات مقدماتی درخواست میزور در یک نوبت اگهی می نماید تا هرکسی اعتراضی دارد و یا وصیت نامه ای از متوفی نزد او باشد ازتاریخ نشر اگهی ظرف یک ماه به شورا تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد.
تقی پور -قانی شعبه دهم شورای حل اختلاف شهر تاکستان

آگهی ابلاغ دادرسی و دادخواست و ضmann

کلاسه پرونده : ۹۸/۲/۱۰۹۷ ۱۳۴۲/۱۰۹۷ وقت رسیدگی : ۹۸/۲/۲۴ س ۱۰ خواهان : حامد پرهیزگار بوکالت حسن اسدی خوانده غلامرضا یعقوبی موضوع : مطالبه طلب خواهان دادخواستی تسلیم دادگاه های عمومی نموده که جهت رسیدگی به شعبه اول ارجاع گردیده و وقت رسیدگی تعیین شده بعلت مجهول المکان بودن خوانده به درخواست خواهان و دستور دادگاه و به تجویز ماده ۷۲ قانون آئین دادرسی مدنی مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیر انتشار اگهی میشود تا خوانده از تاریخ نشر آخرین ظرف یک ماه به دفتر شورای حل اختلاف مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضmann را دریافت نماید و در وقت مقرر بالا جهت رسیدگی حضور بهم رسانید چنانچه بعدا ابلاغی بوسیله اگهی لازم شود فقط یک نوبت منتشر و مدت آن ده روز خواهد بود.
مدیر دفتر شعبه اول دادگاه عمومی شورای حل اختلاف شهر تاکستان

اگهی ابلاغ وقت دادرسی و دادخواست و ضmann

وقت رسیدگی : مورخ ۹۸/۲/۲۱ ساعت ۹:۳۰ خواهان : بانک قوامین خوانده : محتجبی فرجی خواسته : مطالبه طلب خواهان دادخواستی تسلیم شورای حل اختلاف نموده که جهت رسیدگی به شعبه سوم ارجاع گردیده و وقت رسیدگی تعیین شده بعلت مجهول المکان بودن خوانده به درخواست خواهان و دستور دادگاه و به تجویز ماده ۷۲ قانون آئین دادرسی مدنی مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیر انتشار اگهی میشود تا خوانده ازتاریخ نشر آخرین ظرف یک ماه به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضmann را دریافت نماید و در وقت مقرر بالا جهت رسیدگی حضور بهم رسانید چنانچه بعدا ابلاغی بوسیله اگهی لازم شود فقط یک نوبت منتشر و مدت آن ده روز خواهد بود.
مدیر دفتر شعبه پنجم دادگاه عمومی شورای حل اختلاف رباط کریم

آگهی ابلاغ دادرسی و دادخواست و ضmann

کلاسه پرونده : ۷۵۹/۵/۹۷ ۷۵۹/۵/۹۷ وقت رسیدگی : ۹۸/۲/۲۷ س ۹:۱۵ خواهان : رقیه اکبری بوکالت حسن اسدی خوانده وحید دولتخواه دادخواستی تسلیم دادگاه های عمومی نموده که جهت رسیدگی به شعبه پنجم ارجاع گردیده و وقت رسیدگی تعیین شده بعلت مجهول المکان بودن خوانده به درخواست خواهان و دستور دادگاه و به تجویز ماده ۷۲ قانون آئین دادرسی مدنی مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیر انتشار اگهی میشود تا خوانده ازتاریخ نشر آخرین ظرف یک ماه به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضmann را دریافت نماید و وقت مقرر بالا جهت رسیدگی حضور بهم رساند چنانچه بعدا ابلاغی بوسیله اگهی لازم شود فقط یک نوبت منتشر و مدت آن ده روز خواهد بود.
مدیر دفتر شعبه پنجم دادگاه عمومی شورای حل اختلاف رباط کریم

کنترل افزایش قیمت پیاز و سیب زمینی با ممنوعیت صادرات



مطلوبی برسد و هیچ گونه کمبودی را در این زمینه شاهد نباشیم. تابش در مورد قیمت دام زنده و همچنین کشتار آن در داخل کشور یادآور شد: به اندازه مورد نیاز دام زنده وارد کشور شده و به تدریج با کشتارهایی که انجام می‌شود، امیدواریم در ماه‌های آینده قیمت‌ها تعدیل شده و مردم بتوانند به راحتی نیاز خود را تأمین کنند.

معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت به برخی دغدغه‌ها و نگرانی‌های ایجادشده از سوی رسانه‌های استکباری اشاره کرد و گفت: مردم بدون توجه به شایعات به راحتی می‌توانند نیازهای خود را تأمین کنند و ما هیچ مشکلی از بابت تأمین و توزیع مایحتاج مردم در سطح کشور نداریم و امیدواریم در ایام منتهی به ماه مبارک رمضان بدون هیچ گونه مشکلی بتوانیم نیاز مردم را در زمینه‌های مختلف تأمین کرده و به دست آنها برسانیم.

تأمین این محصولات برطرف شود. معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت در مورد قیمت مرغ زنده و کشتار روز تصریح کرد: ما با هر گونه افزایش قیمت مرغ در ستاد تنظیم بازار کشور مخالفت کردیم و همچنان قیمت مرغ زنده ۷هزار و ۲۰۰ تومان و قیمت مرغ کشتار روز نیز ۱۱ هزار و ۵۰۰ تومان تعیین و اعلام شده و هر گونه افزایش قیمت تخلف محسوب می‌شود.

تابش به تأمین نهاده‌های دامی از سوی جهاد کشاورزی برای دامداران و همچنین مرغاری‌ها اشاره کرد و افزود: بدون افزایش قیمت، تأمین نهاده‌های مورد نیاز در هر دو بخش انجام شده و ما به اندازه کافی نیاز مرغداران و دامداران را برآورد و نسبت به ذخیره‌سازی آن اقدام کردیم. وی به ممنوعیت ورود مرغ زنده بدون فاکتور به مرغاری‌ها اشاره کرد و ادامه داد: با این امر نیز برخورد جدی انجام شده و امیدواریم در روزهای منتهی به ماه مبارک رمضان قیمت مرغ در بازار به وضعیت مناسب و

معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت گفت با هدف تنظیم بازار و کاهش قیمت پیاز و سیب‌زمینی، ممنوعیت صادرات برای این محصولات اعمال شده است.

به گزارش ایسنا، عباس تابش در سفر به اردبیل و در نشست با مدیران صنعت، معدن و بازرگانی اردبیل، اظهار کرد: با کنترل‌های انجام‌شده در مورد حمل و نقل پیاز و سیب‌زمینی و جلوگیری از صادرات این محصولات، قیمت این دو محصول مسیر نزولی به خود گرفته و امیدواریم در روزهای آینده قیمت‌ها به روال عادی خود بازگردد.

وی به تولید مناسب پیاز و سیب‌زمینی در کشور اشاره کرد و گفت: هیچ مشکلی از بابت تأمین نیازمندی هموطنان در داخل وجود ندارد و برخی ارسال این محصولات به مناطق سیل‌زده نیز روی افزایش قیمت تأثیرگذار بوده که با به تعادل رساندن قیمت‌ها امیدواریم دغدغه‌ها و نگرانی‌ها از بابت

خبری از دل و جگر دام‌های زنده وارداتی نیست

تهران مشغول به فعالیتند، گفت: متأسفانه بسیاری از این واحدها رو به تعطیلی هستند. رئیس اتحادیه فروشندگان دل و جگر و قلوه یادآوری کرد: متأسفانه نظارت‌های بهداشتی بر این صنف وجود ندارد و وضع آنها چندان مناسب نیست.

شیراززی بیان کرد: امیدواریم تلاش و راهکارهایی برای صنف دل و جگر و قلوه در نظر گرفته شود تا قاچاق این صنف هم به حداقل برسد. وی تأکید کرد: افزایش جگر کی‌های بساط‌گستر لطمه شدیدی به این صنف زده‌اند. جگر کی‌هایی که معلوم نیست از کجا آمده‌اند، این بساطی‌ها اصلاً بهداشت مناسب ندارند و ما از مردم می‌خواهیم از آنها جگر نخرند،

رئیس اتحادیه فروشندگان دل و جگر و قلوه گفت در حال حاضر خبری از دل و جگر دام‌های زنده وارداتی نیست.

غلامحسین شیرازی، رئیس اتحادیه فروشندگان دل و جگر و قلوه در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران جوان، درباره بازار دل و جگر دام‌های زنده وارداتی گفت: در حال حاضر خبری از دل و جگر دام‌های زنده وارداتی نیست.

وی با اشاره به اینکه قیمت هر سیخ جگر ۴ هزار تومان است، تصریح کرد: هر کیلو دل و جگر به قیمت ۹۰ تا ۹۵ هزار تومان است.

شیرازی با بیان اینکه یک هزار و ۵۰۰ واحد صنفی دل و جگر در

محصولاتی که به چوب نیاز دارند با مشکل مواجه شده‌ایم؛ البته با پیگیری اقدامات سازمان‌های ذی‌ربط وضعیت جنگل‌های کشور در شرایط مطلوبی قرار گرفته است.

وی با بیان اینکه بازار چوب از سنتی به صنعتی تغییر رویکرد داده است، تصریح کرد: خوشبختانه هم‌اکنون به همت تولیدکنندگان ایرانی محصولات مرغوب و باکیفیت در کشور تولید می‌شود که قابلیت صادرات را دارد.

حاضر تنها ام دی اف و نئوپان در داخل تولید می‌شود. رئیس اتحادیه فروشندگان چوب و تخته با بیان اینکه صادرات ام دی اف ممنوع شده است، افزود: اگر شرایط بازار داخلی بهتر شود و بتواند جوابگوی نیاز داخل باشد به طور قطع صادرات از سر گرفته می‌شود.

الهیان در ادامه گفت: در سال‌های گذشته برخی افراد سودجو با قطع بی‌رویه درختان، جنگل‌های کشور را در وضعیت بحرانی قرار دادند و به همین سبب ما در بخش تراشه‌های چوبی و تولید

الهیان با بیان اینکه بازار چوب در رکود است، از واردات ۷۰درصدی چوب به کشور خبر داد.

اسماعیل الهیان، رئیس اتحادیه فروشندگان چوب و تخته در گفت وگو با خبرنگار باشگاه خبرنگاران جوان، با بیان اینکه بازار چوب در رکود است، گفت: هم‌اکنون بازار چوب در شرایط مناسبی قرار ندارد چراکه توان خرید مردم پایین آمده است.

الهیان با اشاره به واردات ۷۰درصدی چوب اظهار کرد: درحال

اخبار

سناریوهایی که مسیر بازار خودروهای

وارداتی را تغییر می‌دهد!

آینده بازار خودروهای وارداتی با ورود به سال جدید از پرسش‌ها و ابهاماتی است که ذهن بسیاری از مشتریان و واردکنندگان خودرو را به خود مشغول کرده در حالی که تا پایان سال ۹۷ با وجود اظهارات مختلف کارشناسان و مسئولان همچنان افق روشنی از سرنوشت این بازار وجود نداشت. به گزارش پدال نیوز، در سال جدید سناریوهای مختلفی با توجه به عوامل موثر در بازار خودروهای وارداتی مطرح است که بر پایه عوامل اصلی چون نرخ ارز و ممنوعیت ثبت سفارش و آینده تحریم‌ها، پایه‌ریزی شده است اما بدون شک دو سناریوی کلی درباره سرنوشت بازار وارداتی‌ها در سال جدید مطرح است که اولی بر پایه تداوم ممنوعیت واردات است و دیگری بازگشایی سایت ثبت سفارش، البته هر دو این سناریو با ماجرای تحریم و همچنین نوسان نرخ ارز در ارتباط مستقیم بوده و می‌تواند زمینه‌ساز از سرگیری واردات خودرو باشد. بازار خودروی کشور در سال گذشته به دنبال اعمال تحریم‌ها و تصمیم بر ممنوعیت واردات خودرو با حاشیه‌های زیادی همچون تورم بالا و کمبود برخی مدل‌های خاص در بازار همراه شد این موضوع که متاثر از تصمیم دولت برای ممنوعیت واردات و افزایش نرخ ارز رخ داد باعث شده بیش از ۲۵ هزار تعهد تحویل خودروی وارداتی به مشتریان به تعویق بیفتد و این مساله موجب افزایش قیمت خودروهای خارجی شد و بازار خودروهای داخلی نیز متاثر از چنین اقدامی شد، البته باید توجه داشت که با وجود وعده‌های فراوان مسئولان، تولیدکننده‌های داخلی نیز نتوانستند مطابق نیاز بازار، خودرو تحویل دهند و این امر منجر به بروز کمبود عرضه و مشکلاتی در تورم در بازار خودرو کشور شد. در واقع مشکل اصلی از آنجا بروز کرد که تأثیر این محدودیت در بازار خودرو نمایان شد در حالی که به گفته برخی کارشناسان و نمایندگان ملت در صورتی که در آن زمان دولت اجازه می‌داد واردکننده‌ها با ارز آزاد خودرو وارد کنند، مشکل تورم به این اندازه ایجاد نمی‌شد، چراکه تنها ۵درصد از میزان نیاز بازار داخلی از طریق واردات تأمین می‌شد و این موضوع تأثیری بر تولیدات داخلی نمی گذاشت. شرایط بازار خودرو در سال گذشته و احتمال ادامه آن براساس سناریوها در حالی مطرح است که به گفته دبیر انجمن واردکنندگان خودرو در سال گذشته ممنوعیت واردات خودرو اشتغال بیش از ۱۵ هزار نفر را به خطر انداخت. در واقع واردات خودرو که برای دولت از محل تعرفه‌ها درآمدزایی داشت بر جریان اسقاط خودروها نیز تأثیر گذاشت چرا که به ازای واردات خودروهای با مصرف ۵ تا ۶ لیتر در ۱۰۰ کیلومتر، ۲ دستگاه خودروی فرسوده از چرخه مصرف خارج می‌گردد. مهدی دادفر در حالی به تأثیر واردات خودرو بر روند اسقاط خودرو اشاره می‌کند که با ورود خودروهایی با مصرف ۶ تا ۷ لیتر در ۱۰۰ کیلومتر، به اسقاط ۴ دستگاه خودروی فرسوده، واردات خودروهای با مصرف ۷ لیتر تا ۸ لیتر در ۱۰۰ کیلومتر نیاز به اسقاط ۶ دستگاه خودروی فرسوده و ورود خودروهای با مصرف ۸ لیتر و بیشتر در ۱۰۰ کیلومتر نیاز به اسقاط ۸ دستگاه خودروی فرسوده را می‌توانست به همراه داشته باشد.

با آزادسازی واردات خودرو به مردم حق انتخاب بدهیم



و پیشرفته و توسعه‌یافته نیز به این شکل نیست که خودروسازان قصد داشته باشند به شکل منحصر به فرد یک خودرو را تولید کنند و فقط بگویند ما می‌خواهیم استقلال پیدا کنیم، این یک امر بی‌ارزش شده و نخنما است، آنها از هر جایی که مناسب‌تر باشد ممکن است قطعه را تهیه و خودرو را بسازند.

رضایی افزود: ما می‌توانستیم صنعت خودرو را با صنعت خودروسازان جهانی مرتبط کنیم و به کمک آنها به مزایایی از لحاظ کیفیت و شرایط آب و هوایی و داخلی دست یابیم و متناظر با وضعیت موجود خود، صنعت خودرو را تغییر دهیم تا رشد پیدا کند. یک پیکره بیمار رشد نمی‌کند مگر اینکه میدان و فضایی برای آن ایجاد شود و یک انرژی جنبشی در آن به وجود آوریم تا موجب به حرکت درآمدن و تحرک آن شود. باید جاذبه‌هایی از بیرون و داخل به وجود آید تا صنعت خودرو به سمت این جاذبه‌ها به حرکت درآید و ضمن ایجاد یک کنش خوب در جامعه، موجب پیشرفت صنعت شویم.

نایبرئیس کمیسیون اجتماعی مجلس شورای اسلامی افزود: هیچ اشکالی ندارد که ضمن حمایت از صنعت خودرو اعلام کنیم که حمایت، با یک سری از شرایط انجام می‌شود، یعنی دست به حمایت مطلق نزنیم، مثلا اعلام کنیم که اگر خودروسازان طی دو سال نتوانستند خود را به سطح و درجه خاصی رسانند و مثلا با کشورهایی مثل ژاپن و کره که قبلا با ما هم‌سطح بوده‌اند – و نه کشورهای خیلی پیشرفته – رقابت کنند حمایت‌هایی صورت می‌گیرد.

کمبود خودرو و ازدیاد مشتری وجود دارد و قیمت خودرو بسیار افزایش یافته به طوری‌که از قدرت خرید افراد معمولی جامعه خارج شده، علاوه بر آن خودروسازان و قطعه‌سازان نیز مشکل دارند و گله‌مند هستند. بنابراین مشاهده می‌شود که از هر جنبه نارضایتی وجود دارد و این پیامد اوضاع نامساعد اقتصادی ما است و به صورت کلی برقرار است.

رضایی افزود: به صورت اختصاصی در حوزه خودرو، باید گفت که خودروسازی ما همیشه این مشکل را داشته اما مشکل اکنون بسیار حاد شده و به درجای رسییده که این تب شدید و سوزان در حال از پا درآوردن خودروسازی و ذوب آن است. وضعیت در گذشته نیز به همین شکل بوده زیرا هیچ‌گاه زیرساخت‌ها را فراهم نکرده و معمولا برخورد احساساتی داشته‌ایم؛ گاهی اوقات به دلیل حمایت از کارگران، صنعت خودرو را رها کرده‌ایم تا تعدادی کارگر رها نشوند. از این دید، اقدامی مثبت است اما به این موضوع فکر نکردیم که باید در این صنعت که قرار است روی پای خود بایستد و جذابیت بازار خود را حفظ کند رقابت ایجاد شود.

نایبرئیس کمیسیون اجتماعی مجلس شورای اسلامی افزود: اینکه خودروسازی کشور حالت انحصاری پیدا کرده است یا به دلیل دخالت و انحصارطلبی دولت بوده و یا یک گروه خاص، انحصارطلبی کرده و صنعت خودرو را به این شکل درآورده‌اند وگرنه باید یک فضای باز را برای خودرو متصور بود و از حالت انحصاری خارج شد.

نماینده مردم شیراز افزود: امروزه حتی در کشورهای بسیار متمدن

نایب رئیس کمیسیون اجتماعی مجلس شورای اسلامی اعلام کرد لازم است ضمن حمایت مشروط از صنعت خودرو کشور، این صنعت را با صنعت خودروسازان جهانی مرتبط کنیم و ضمن انجام واردات و خروج از حالت انحصاری در صنعت خودرو، به مردم کشور حق انتخاب درخصوص خرید خودرو داده شود.

مسعود رضایی در گفت‌وگو با خبرنگار پارلمانی خبرخودرو، درخصوص چشم‌انداز صنعت خودرو در سال جاری اظهار داشت: در حال حاضر از لحاظ اقتصادی تقریبا در وضعیت جنگ به سر می‌بریم، کاملا تحریم هستیم و اقتصاد ما -به دلیل مسائل داخلی و خارجی که در حقیقت مسائل داخلی نشأت گرفته از مسائل خارجی است- بیمار و دچار مشکل است.

نماینده مردم شیراز در مجلس شورای اسلامی افزود: چه موقع رانت، انحصار، اختلاس و بداخلاقی به وجود می‌آید؟ همیشه در تنگناها و سختی‌ها این مسائل به وجود می‌آید وگرنه در شرایطی که گشایش اقتصادی وجود دارد و روابط ما حسنه است و با دنیا در ارتباط هستیم و رفت و آمد و حمل و نقل و ارتباطات پولی و ارزی صورت می‌گیرد معمولا مسائل ناپسامان نامبرده به وجود نمی‌آید و اینگونه مسائل منفی منوط به زمانی هستند که تنگنا و کمبود وجود داشته باشد و این یک امر کلی در اقتصاد ما شده است.

وی افزود: صنعت خودرو نیز بالطبع از موضوع کلی گفته شده، در حال حاضر این بیماری را دارد. اکنون ازجمله گرفتاری‌های ما این است که

آگهی فقدان سند مالکیت

نظر به اینکه آقای شهریار نیازبخش وکیل آقای حمزه علی نیازبخش جیرندهی برابر وکالتنامه شماره ۲۷۲۸۰ مورخ ۹۷/۴/۱۶ و تصدیقیه اصالت وکالتنامه به شماره ۱۰۵۶۰۰۰۴۸ مورخ ۱۳۹۷۸۵۶۵۱۰۵۶۰۰۰۴۸ مورخ ۹۷/۱۱/۱۴ دفترخانه ۱۳۴ تیریز با تسلیم دو برگ استشهادیه محلی مصدق شده طی شناسه ۱۳۹۷۰۱۱۵۸۴۴۵۰۰۲۹۲ ورمز تصدیق ۸۸۲۸۲۴ شماره ترتیب ۴۰۱ توسط دفترخانه اسناد رسمی شماره ۸ حوزه ثبتی شهریار و برگ تقاضا شماره وارده ۱۰۷۸۰۴۳۴۳۰ مورخ ۹۷/۱۱/۱۳ مدعی فقدان سند مالکیت شش‌دانگ یک قطعه زمین به مساحت ۱۴۰ متر مربع قطعه ۱۵۶ تفکیکی شماره پلاک ۱۶۰۲۷ فرعی از ۲ اصلی مفروز و مجزی شده از پلاک ۴۳۶۶ فرعی از اصلی مذکور و واقع در یافت آباد بخش ۱۲ تهران ذیل ثبت شماره ۱۸۵۸۲۵ صفحه ۴۰۳ دفتر جلد ۷۷۱ املاک و به شماره چایی ۴۱۹۳۱۹ به نام آقای حمزه علی نیازبخش جیرندهی ثبت و صادر و تسلیم گردیده و بنا به اعلام وکیل نامبرده به علت جابجایی مفقود گردیده درخواست المثنی سند مالکیت پلاک موصوف را نموده است لذا مراتب در اجرای ماده ۱۲۰ آیین‌نامه قانون ثبت فقط در یک نوبت در یک روزنامه کثیرالانتشار آگهی می‌شود تا چنانچه کسی ادعای انجام معامله نسبت به ملک مذکور و یا وجود اصل سند مالکیت نزد خود را داشته باشد از تاریخ انتشار این آگهی ظرف مهلت ۱۰ روز اعتراض خود را به انضمام اصل سند مالکیت به این منطقه ارائه نماید تا مورد رسیدگی قرار گیرد بدیهی است اصل سند مالکیت پس از رویت و ملاحظه به ارائه دهنده اعاده خواهد شد لیکن به اعتراض بدون ارائه اصل سند مالکیت ترتیب اثر داده نمی‌شود در صورت عدم وصول واخواهی ظرف مهلت مقرر قانونی المثنی سند مالکیت پلاک مرقوم صادر و به متقاضی تسلیم خواهد گردید.

غلامرضا غضنفری –کفیل واحد ثبتی حوزه ثبت ملک یافت آباد تهران از طرف فرهاد کر

م.الف ۲۲۳۸۸

شناسه آگهی: ۴۱۶۴۰۹

آگهی فقدان سند مالکیت

خانم رویا پهلوان و محمد فرازمند (مالکین) با تسلیم دو برگ استشهادیه محلی مصدق که تحت شماره ۲۸۹۹۹ مورخ ۱۳۹۷/۱۱/۱۷ دفتر اسناد رسمی ۲۱۷ تهران و برگ تقاضای وارده به شماره ۱۰۲۳۰۲۱۶۵۰ و ۱۳۹۷۸۵۶۰۰۲۳۰۲۱۶۵۲ مورخ ۹۷/۱۲/۲۸ مدعی فقدان سند اسناد مالکیت شش‌دانگ یک دستگاه آپارتمان واقع در طبقه دوم سمت شمال به مساحت ۸۷/۳۳ متر مربع که مقدار ۲/۲۱ متر مربع آن به صورت بالکن است قطعه ششم تفکیکی به شماره ۱۷۶۷۵ فرعی از ۱۲۶ اصلی مفروز و مجزی شده از پلاک ثبتی ۵۸۴۹ فرعی از اصلی مذکور واقع در بخش یازده تهران به انضمام پارکینگ شماره ۶ به مساحت ۱۲ متر مربع واقع در شرق زیرزمین و انباری شماره ۶ به مساحت ۱/۸۷ متر مربع واقع در زیرزمین ذیل صفحات ۱۸۲ و ۱۸۴ دفتر ثبت ۲۰۵۹۱ و ۲۰۵۹۲ و ۵۵۳۴۹۷ و ۵۵۳۴۹۸ به نام خانم رویا پهلوان و محمد فرازمند (بالسویه) ثبت و سند مالکیت صادر و تسلیم شده و بعد برابر اسناد رهنی شماره ۱۰۳۵۴۲ و ۱۳۱۸۲۵ مورخ ۸۴/۸/۲۹ دفتر خاله ۳۳۱ تهران در رهن بانک شرکت ملی نفت ایران قرار دارد سپس وی به علت سهل انگاری سند مالکیت خود را مفقود نموده و درخواست صدور سند مالکیت المثنی نموده است لذا مراتب به استناد ماده ۱۲۰ آیین‌نامه قانون ثبت در یک نوبت آگهی می‌شود تا چنانچه کسی مدعی انجام معامله نسبت به ملک مرقوم غیر از اسناد فوق و یا وجود سند مالکیت مذکور نزد خود باشد از تاریخ نشر این آگهی ظرف مدت ۱۰ روز به این منطقه مراجعه و اعتراض خود را ضمن ارائه اصل سند مالکیت یا سند معامله تسلیم و رسید دریافت نمایند تا مورد رسیدگی قرار گیرد به اعتراض بدون ارائه اصل سند مالکیت ترتیب اثر داده نخواهد شد پس از انقضای مهلت مزبور و نرسیدن واخواهی نسبت به صدور سند مالکیت المثنی طبق مقررات اقدام خواهد شد.

م.الف ۲۲۳۸۷

سیدسعید ناصری رئیس اداره ثبت اسناد و املاک کن از طرف امینی

شناسه آگهی: ۴۱۶۴۰۶

آگهی ابلاغ اجرائیه طبق ماده ۱۹ آیین‌نامه اجرای اسناد رسمی

بدینوسیله به اقای علی و نوید استاد رضا لواسانی و خانم صدیقه بانکیان وراث مرحوم مجتبی استاد رضا لواسانی به نشانی تهران خ هلال احمر خ استخر کوچه خسروی پ ۲۰ ابلاغ می‌شود خانم مرضیه بانکیان به استناد سند نکاحیه شماره ۷۴۳۵ مورخ ۶۵/۴/۵ دفتر ازدواج شماره ۳۶۰ تهران برای وصول مبلغ دو میلیون و پانصد هزار ریال وجه رایج بدهی مورث شما بابت پرونده اجرائی کلاسه ۹۷۰۳۱۲۵ علیه کلیه ورثه مبادرت به صدور اجرائیه نموده و پرونده کلاسه فوق در این اداره تشکیل و در جریان اقدام است لذا چون طبق گزارش مامور پست آدرس تعیین شده در اجرائیه حضور نداشتاید طبق ماده ۱۹ اصلاحی آیین‌نامه اجرا مفاد اجرائیه فوق‌الذکر یک نوبت در یکی از روزنامه‌های کثیرالانتشار محلی آگهی می‌شود لذا چنانچه ظرف مدت ۱۰ روز از تاریخ انتشار این آگهی که روز رسمی ابلاغ اجرائیه محسوب می‌گردد اقدام به پرداخت بدهی مورث خود ننمایید عملیات اجرائی برابر مقررات علیه وراث تعقیب می‌گردد ضمنا با توجه به عدم ابلاغ اوراق اجرائیه به خانم مرضیه بانکیان زوجه متوفی مراتب از این طریق ابلاغ می‌گردد.

م.الف ۲۲۳۸۶

شناسه آگهی: ۴۱۶۳۸۹

رئیس اداره پنجم اجرای اسناد رسمی تهران –علینژاد

آگهی فقدان سند مالکیت

آقای زین العابدین خضرائی نیا به وکالت از خانم مریم خضرائی نیا طبق وکالتنامه شماره ۱۲۴۸۵ مورخ ۱۳۹۷/۱۲/۱ دفترخانه ۱۵۲۴ تهران ضمن ارائه دو برگ استشهادیه محلی مصدق به شماره ۰۰۷۸۰۲۱۵۲۸۴۹۰۰۰۷۸۰ مورخه ۱۳۹۷/۵/۲۳ دفترخانه ۴۹۰ تهران مدعی است که سند مالکیت یک و نیم دانگ مشاع از شش‌دانگ آپارتمان قطعه اول تفکیکی واقع در طبقه همکف به مساحت ۷۶/۵۳ متر مربع به انضمام یک باب انباری قطعه سه تفکیکی به مساحت ۲/۵۵ متر مربع واقع در سمت غربی زیرزمین یک به شماره ۴۴۷۶/۱۵۱۶۳۴ اصلی مفروز و مجزی شده از شماره ۱۰۴۴۶ فرعی از اصلی مذکور بخش ۷ حوزه ثبتی شرق تهران ذیل شماره دفاتر الکترونیک شماره ۰۰۷۸۰۳۰۱۰۴۳۰۰۲۰۸۰ مورخ ۱۳۹۵۲۰۳۰۱۰۴۳۰۰۲۰۸۰ به شماره چایی ۳۹۵۳۲ به نام خانم مریم خضرائی نیا ثبت و صادر شده به علت سهل انگاری مفقود گردیده و درخواست صدور سند مالکیت المثنی نموده است لذا مراتب به استناد تبصره یک اصلاحی مورخه ۷۲/۹/۲ ماده ۱۲۰ آیین‌نامه قانون ثبت در یک نوبت آگهی می‌شود تا چنانچه کسی مدعی انجام معامله نسبت به ملک مرقوم غیر از اسناد فوق و یا وجود سند مالکیت مذکور نزد خود می‌باشد از تاریخ نشر این آگهی ظرف مدت ۱۰ روز به این منطقه مراجعه و اعتراض خود را ضمن ارائه اصل سند مالکیت یا سند معامله تسلیم و رسید دریافت نمایند تا مورد رسیدگی قرار گیرد و الا پس از انقضای مهلت مزبور و نرسیدن واخواهی نسبت به صدور سند مالکیت المثنی طبق مقررات اقدام خواهد شد.

م.الف ۲۲۳۹۶

شناسه آگهی: ۴۱۶۵۲۰

شعبانی رئیس ثبت پیروزی تهران

آگهی ابلاغ اجرائیه

بدینوسیله به حمیدرضا رائی فرزند حبیب به نشانی تهران مجیدیه شمالی پلاک ۱۳۹ املاک رویال اسکان- امیرحسین مسلمی فرزند محمد ابراهیم به نشانی تهران لویزان شیان خیابان مسلمی کوچه ۵ شرکت بهتاز ابلاغ میشود بانک آینده شعبه تهران بوعلی دزاشیب به استناد قرارداد شماره ۱۳۹۳۸۱۱ مورخ ۱۳۹۳/۴/۴ جهت وصول مبلغ ۶۴۸,۶۶۹,۲۹۳ ریال مشتمل بر مبلغ ۳۱۹,۳۹۱,۸۵۴ ریال بابت اصل طلب و مبلغ ۱۵۲,۱۱۰,۶۸۴ ریال بابت سود و مبلغ ۱۷۷,۱۶۶,۷۵۵ ریال بابت خسارت تأخیر تأدیه تا تاریخ ۱۳۹۶/۱۰/۱۹ و از آن تاریخ تا تاریخ تسویه کامل مطالبات طبق مقررات علیه شما و متعهدین دیگر قرارداد مبادرت به صدور اجرائیه نموده که پرونده اجرائی به کلاسه ۹۶۰۲۰۵۱ در این اداره تشکیل شده و در جریان اقدام است چون طبق گزارش مورخ ۹۷/۷/۲۱-۹۷/۲/۱ مامور ابلاغ شرکت پست ابلاغ اجرائیه به شما به دلیل عدم شناسایی نشانی میسر نشده لذا به استناد تقاضای وارده شماره ۱۳۹۶۴ ۱۲۰ مورخ ۱۳۹۷/۱۰/۲ بستانکار و وفق ماده ۱۸ آیین‌نامه اجرای مفاد اسناد رسمی لازم‌الاجرا مفاد اجرائیه فوق‌الذکر یک نوبت در یکی از روزنامه های کثیرالانتشار محلی آگهی می‌شود چنانچه ظرف مدت ۱۰ روز از تاریخ انتشار این آگهی که روز رسمی ابلاغ اجرائیه محسوب می‌گردد اقدام به پرداخت بدهی خود ننمایید عملیات اجرائی برابر مقررات علیه شما و سایر شما و سایر متعهدین تعقیب خواهد شد ضمنا اجرائیه در تاریخ ۹۷/۲/۱ به میلاد مسلمی-امیرحسین مسلمی- حمیدرضا رائی ابلاغ شده است.

م.الف ۲۲۳۹۰

همتیار- رئیس اداره دوم اجرای اسناد رسمی

شناسه آگهی: ۴۱۶۵۱۰

آگهی ابلاغ اجرائیه طبق ماده ۱۹ آیین‌نامه اجرای مفاد اسناد رسمی

بدینوسیله به وراث مرحوم وحید سلطانی وفا به اسامی علی اکبر سلطانی وفا و صدیقه سلطانی وفا فرزندان مهدی و افسانه سلیم خاتیان فرزند ابوتراب و ساحل سلطانی وفا فرزند وحید همگی به نشانی تهران خ اشرفی اصفهانی خ بانهر مجتمع اسکان بلوک D واحد ۹D طبقه دوم ابلاغ می‌گردد خاتم سیده مونا هاشمی زاده برای وصول تعداد ۱۴ سکه طلای آزادی مهریه سند ازدواج شماره ۸۹۲۵ مورخه ۱۳۸۳/۱۱/۲۵ دفتر ازدواج شماره ۵ شهر خرم آباد علیه شما اجرائیه صادر و پرونده به کلاسه ۹۷۰۵۷۸۸ در این اداره تشکیل شده و طبق گزارش مورخ ۹۷/۱۲/۱۳ مامور ابلاغ پست محل اقامت شما به شرح متن سند شناخته نشده لذا به تقاضای بستانکار به شماره وارده ۳۴۲۰۶ مورخ ۹۷/۱۲/۲۲ و طبق ماده ۱۹ آیین‌نامه اجرا مفاد اجرائیه فقط یک مرتبه در یکی از روزنامه‌های کثیرالانتشار محلی آگهی می‌شود و چنانچه ظرف ده روز از تاریخ انتشار این آگهی که روز ابلاغ اجرائیه محسوب می‌گردد نسبت به پرداخت بدهی خود اقدام ننمایید عملیات اجرائی جریان خواهد یافت.

م.الف ۲۲۳۹۸

رئیس اداره اول اجرای اسناد رسمی تهران- محمد احمدیان کلبه

شناسه آگهی: ۴۱۶۵۴۱

مهلت ثبت‌نام در رویداد گردشگری خلاق تمدید شد

مهلت ثبت‌نام در رویداد استارت‌آپ گردشگری خلاق تا ۲۲ فروردین تمدید شد. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی خبگان، بنیاد خبگان استان تهران با همکاری ستاد توسعه فناوری‌های نرم و هویت‌ساز معاونت علمی و فناوری ریاست‌جمهوری، در نظر دارد استارت‌آپ گردشگری خلاق را ویژه مستعدان برتر برگزار کند. تقویت اکوسیستم استارت‌آپی کشور در حوزه گردشگری، ایجاد فضای تبادل نظر و گفت‌وگو، بسترسازی جهت ایجاد ارتباط سازنده میان صاحبان ایده، فعالان حوزه استارت‌آپ و صندوق‌های سرمایه‌گذاری و در نهایت به اشتراک‌گذاری دانش و تجربه نوآورانه، از مهمترین اهداف این برنامه است.



دریچه

بهبود فضای کسب و کار پیش‌نیاز رونق تولید است

به گفته وی در ایران یک چشم‌انداز ثابت برای رویه‌های کسب و کار وجود ندارد و تلاطم‌های اقتصاد کلان، رویه‌های کسب و کار را به شدت تحت تأثیر منفی قرار داده است.

ماهیدشتی می‌گوید: البته یکی از مناطقی که در جهان، فضای کسب و کار نامطلوبی دارد منطقه خاورمیانه است، اما در همین منطقه هم کشورهای همچون امارات و قطر هستند که فضای کسب و کار مطلوبی دارند از این رو دستیابی به یک فضای مطلوب در حوزه کسب و کار شدنی است؛ متأسفانه برخی از مسئولان بدتر شدن رنگینگ ما را متأثر از بهبود رنگینگ کشورهای دیگر می‌دانند که عذر بدتر از گناه است. باید یک برنامه‌ریزی و اراده برای بهبود این فضا باشد. از سوی دیگر، عدم حذف مقررات زائد و بی‌توجهی به کاهش بوروکراسی، عملاً زمینه را برای بروز مفسده‌های مختلف فراهم کرده است که به شکل‌های مختلف نیز در اقتصاد ایران بروز می‌کند و سردمداران زیادی دارد که همین مساله مقابله با قوانین و مجوزهای زائد را با مشکل مواجه کرده است.

همچنین به گفته وزیر اقتصاد در حوزه‌هایی هم که شاهد مقررات‌زایی

و حذف فرآیندهای غلط و زائد هستیم، بعضاً همان فرآیندها به شکلی دیگر ظاهر و باعث ایجاد مانع می‌شوند.

لزوم جلوگیری از روند

قارچ‌گونه برخی مشاغل

بر این اساس، با توجه به انتخاب شعار «رونق تولید» برای سال جاری و تأکید همگان بر اصلاح فضای کسب و کار به عنوان پیش‌نیاز عملیاتی‌سازی این شعار، لازم است مواردی همچون حذف و اصلاح قوانین و مقررات محل کسب و کار، طراحی و تنظیم «نقشه راه سرمایه‌گذاری و اشتغال» با آمایش سرزمین، فراهم کردن زمینه برای اطلاع دقیق از وضعیت بازارهای مالی، پولی، سرمایه، بازار کار و شناسایی و حمایت از خوشه‌ها و

بنگاه‌های کسب و کار مورد توجه جدی و دقیق قرار بگیرد. همچنین باید برنامه‌ریزی برای طراحی «نقشه جامع آموزش و اشتغال» برای تربیت نیروی انسانی ماهر در دانشگاه‌ها و ... هدایت نظاممند و نهادینه اقتصاد غیررسمی به سوی اقتصاد رسمی، اقدام برای طراحی الگوی بهینه نظام دستمزدها، تنظیم برنامه جامع حمایت‌ها و مشوق‌های بیکران، احصای موازی‌کاری‌ها و حذف شرایط زائد، گفت‌مان سه جانبه‌گرایی دولت، کارفرما و کارگر و بازنگری در قانون تجارت، مصوب سال ۱۳۱۱ نیز در دستور کار قرار گیرد. از سوی دیگر مواردی همچون کوچک‌سازی دولت، اقدام برای هدایت صحیح بارانه‌های نقدی به سوی تولید، کارآفرینی و اشتغال و الزام دولت به اجرایی‌سازی قانون سیاست‌های کلی اصل ۴۴ باید با برنامه‌ریزی و به صورت دقیق و به دور از سیاسی‌کاری اجرایی شوند. اصل مهم دیگر که باید مورد توجه متولیان امر قرار گیرد، توجه به روند رشد انواع کسب و کار و جلوگیری از روند قارچ‌گونه برخی مشاغل است که متأسفانه در حال حاضر آنطور که باید و شاید مورد ارزیابی قرار نمی‌گیرد.

بهبود فضای کسب و کار به عنوان پیش‌نیاز رونق تولید باید امسال به دور از سیاسی‌کاری مورد توجه جدی قرار بگیرد.

به گزارش مهر، طی سال‌های گذشته همواره شاهد تأکید متولیان بر ضرورت بهبود وضعیت تولید با ارائه برنامه‌ها و دستورالعمل‌های مختلف بوده‌ایم، در حالی که وضعیت کنونی اقتصاد ایران نشان می‌دهد که این برنامه‌ها صرفاً برای نوشته شدن روی کاغذ مطلوب بوده و نتوانسته تأثیر چندانی در تغییر فضا داشته باشد. یکی از این برنامه‌ها اصلاح محیط کسب و کار بود که اگرچه بسیار مورد تأکید قرار گرفته و دبیرخانه مستقلی در وزارت امور اقتصادی و دارایی وظیفه پیگیری آن را برعهده دارد، اما عملاً با بی‌مهری متولیان مواجه بوده و بسیاری از مصوبات آن به دلیل مقاومت دستگاه‌های اجرایی، به مرحله اجرایی‌رسد.

عدم بهبود محیط کسب و کار به فعالیت‌های سوداگرانه دامن می‌زند فضای مساعد کسب و کار پیش‌نیاز دستیابی به رونق تولید و افزایش امنیت اقتصادی و سرمایه‌گذاری است و تأثیر غیرقابل انکاری بر ایجاد اشتغال و رشد تولید ناخالص داخلی دارد.

درواقع هرچه این فضا شفاف‌تر باشد و فرد جهت ایجاد کسب و کار مسیر راحت‌تری را طی کند، قطعاً تمایل بیشتری برای به‌کارگیری سرمایه خود در تولید و کمک به اقتصاد کشور خواهد داشت، اما هرچه این فضا پرپیچ و خم باشد و فرد در راه کسب مجوز برای راه‌اندازی کسب و کار با سنگ‌اندازی و بوروکراسی مواجه شود، آورده‌ای در تولید نخواهد داشت و در عوض به سمت فعالیت‌های سوداگرانه همچون خرید و فروش دلار و سکه سوق می‌یابد.

در این بین علاوه بر بخش صنعت و تولید کشور، حتی بخش دانش‌بنیان کشور نیز که در اسناد بالادستی به عنوان یکی از ارکان اصلی توسعه اقتصاد کشور مطرح

شده است طبق گفته معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری، نیازمند یک محیط کسب و کار سالم است، به گونه‌ای که این موضوع حتی مهم‌تر از پرداخت تسهیلات به شرکت‌ها است.

چشم‌اندازی ثابت برای رویه‌های کسب و کار وجود ندارد

کارشناسان تأکید می‌کنند که در حالی در ایران سرعت اصلاح مقررات پایین است که کشورهای دنیا به سرعت اصلاحات مقررات را انجام می‌دهند و حتی کشورهای ضعیف‌تر از ما در اجرای اصلاحات سرعت بالایی دارند. محمد ماهیدشتی، اقتصاددان به خبرنگار مهر گفت: در کشورهای توسعه‌یافته هزینه‌های کسب و کار بسیار پایین هستند، اما در کشور ما، هم زمان و هم هزینه‌های راه‌اندازی کسب و کار، آشکار و پنهان بسیار زیاد است؛ این در حالی است که فضای کسب و کار تأثیر مستقیمی بر شاخص‌های آزادی اقتصادی و رقابت‌پذیری دارد و در صورتی که فضای کسب و کار کشور مناسب نباشد این دو شاخص که نقش بیشتری در تشویق سرمایه‌گذاران دارند نیز وضعیت بدی پیدا می‌کنند.



۱۲ محصول شرکت‌های دانش‌بنیان وارد بازار شدند

رویکردهای ما است که در این زمینه تعامل همه‌جانبه با بسیاری از دستگاه‌های اجرایی استان داشتیم و برنامه‌های مختلفی در واحدهای مختلف دانشگاهی استان برگزار کنیم که می‌توان به برنامه سفیر فرهنگی حجاب به عنوان یک برنامه فرهنگی کامل اشاره کرد. رئیس دانشگاه آزاد اسلامی استان

اردبیل تصریح کرد: متوازن‌سازی نقش‌های آموزشی، فرهنگی، پژوهشی و فناوری برای ارزش‌افزایی طرح‌های تحولی مبنای کار قرار گرفته و امسال در تلاش هستیم توسعه خدمات دانشگاهی، علمی و گسترش شرکت‌های دانش‌بنیان و تجاری‌سازی محصولات دانش‌بنیان را محوری‌ترین برنامه‌های امسال در دستور کار قرار دهیم. رئیس دانشگاه آزاد اسلامی استان اردبیل گفت: ۱۲ محصول شرکت‌های دانش‌بنیان مستقر در مراکز رشد دانشگاه آزاد اسلامی

اردبیل وارد چرخه توزیع بازار شدند که شامل ۱۰ محصول گیاهان دارویی و یک چراغ روشنایی هوشمند با بالاترین بهره نوری می‌شود که این یک امر بسیار قابل توجه در استان است.

رئیس دانشگاه آزاد اسلامی استان اردبیل گفت ۱۲ محصول شرکت‌های دانش‌بنیان مستقر در مراکز رشد دانشگاه آزاد اسلامی اردبیل وارد چرخه توزیع بازار شدند که شامل ۱۰ محصول گیاهان دارویی و یک چراغ روشنایی هوشمند با بالاترین بهره نوری می‌شود. اسحاق رسولی بعد از ظهر روز گذشته در جلسه تشریح برنامه‌های دانشگاه آزاد اردبیل برای سال جدید اظهار داشت: اهمیت به واحدهای فناوری در دانشگاه آزاد اردبیل به عنوان یک اولویت اساسی و حائز اهمیت مدنظر است که در تلاش هستیم با ایجاد سرای نوآوری و اختصاص مجتمعی به این امر این دستاورد مهم را توسعه بخشیم. رسولی با اشاره به ایجاد سه شرکت تولیدی و توزیع فراگیر در یک سال گذشته تصریح کرد: مهم‌ترین هدف ما ساماندهی دانشجویان و ایجاد زمینه اشتغال و کسب و کار است که در صدد هستیم با این اقدام زمینه کار و فعالیت را برای فارغ‌التحصیلان و دانشجویان دانشگاه آزاد فراهم کنیم.

به گزارش تسنیم، وی بیان کرد: توسعه کارآفرینی یکی از مهم‌ترین



شرکت‌های دانش‌بنیان توانمندی خوبی در حوزه بین‌الملل دارند

کرمی کریمی، مشاور معاون علمی و فناوری ریاست جمهوری درباره برنامه‌های معاونت علمی در سال گذشته اظهار کرد سالی که گذشت از لحاظ اقتصادی نتایج اقتصاد دانش‌بنیان و استارت‌آپ‌ها برای مجموعه معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری بسیار پربار

و خوب بود. به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، دبیر ستاد فرهنگ‌سازی اقتصاد دانش‌بنیان داد: سال گذشته در حوزه اقتصاد دانش‌بنیان دیدار و نشست‌هایی موثر را با مقام معظم رهبری، ریاست جمهور و وزرای کشور برگزار کردیم و اطمینان داریم که این دیدارها و برنامه‌ها می‌توانند به پیشبرد چرخ اقتصادی شرکت‌های دانش‌بنیان کمکی بسیار کنند.

وی با بیان اینکه اطمینان و اعتماد به جوانان سبب پیشرفت اقتصاد دانش‌بنیان می‌شود، اظهار کرد: نویدهایی خوب در حوزه دانشگاهی و اقتصادی پیش روی ما قرار دارد و امیدوار هستیم تا سال آینده با قدرت بیشتری به فعالیت‌های خود ادامه دهیم. شرکت‌های دانش‌بنیان توانمندی خوبی در حوزه بین‌الملل دارند

پرویز کرمی، مشاور معاون علمی و فناوری ریاست جمهوری درباره برنامه‌های معاونت علمی در سال گذشته اظهار کرد سالی که گذشت از لحاظ اقتصادی نتایج اقتصاد دانش‌بنیان و استارت‌آپ‌ها برای مجموعه معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری بسیار پربار

و خوب بود. به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، دبیر ستاد فرهنگ‌سازی اقتصاد دانش‌بنیان داد: سال گذشته در حوزه اقتصاد دانش‌بنیان دیدار و نشست‌هایی موثر را با مقام معظم رهبری، ریاست جمهور و وزرای کشور برگزار کردیم و اطمینان داریم که این دیدارها و برنامه‌ها می‌توانند به پیشبرد چرخ اقتصادی شرکت‌های دانش‌بنیان کمکی بسیار کنند. وی با بیان اینکه اطمینان و اعتماد به جوانان سبب پیشرفت اقتصاد دانش‌بنیان می‌شود، اظهار کرد: نویدهایی خوب در حوزه دانشگاهی و اقتصادی پیش روی ما قرار دارد و امیدوار هستیم تا سال آینده با قدرت بیشتری به فعالیت‌های خود ادامه دهیم. شرکت‌های دانش‌بنیان توانمندی خوبی در حوزه بین‌الملل دارند



کرمی کریمی، مشاور معاون علمی و فناوری ریاست جمهوری درباره برنامه‌های معاونت علمی در سال گذشته اظهار کرد سالی که گذشت از لحاظ اقتصادی نتایج اقتصاد دانش‌بنیان و استارت‌آپ‌ها برای مجموعه معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری بسیار پربار و خوب بود. به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، دبیر ستاد فرهنگ‌سازی اقتصاد دانش‌بنیان داد: سال گذشته در حوزه اقتصاد دانش‌بنیان دیدار و نشست‌هایی موثر را با مقام معظم رهبری، ریاست جمهور و وزرای کشور برگزار کردیم و اطمینان داریم که این دیدارها و برنامه‌ها می‌توانند به پیشبرد چرخ اقتصادی شرکت‌های دانش‌بنیان کمکی بسیار کنند. وی با بیان اینکه اطمینان و اعتماد به جوانان سبب پیشرفت اقتصاد دانش‌بنیان می‌شود، اظهار کرد: نویدهایی خوب در حوزه دانشگاهی و اقتصادی پیش روی ما قرار دارد و امیدوار هستیم تا سال آینده با قدرت بیشتری به فعالیت‌های خود ادامه دهیم. شرکت‌های دانش‌بنیان توانمندی خوبی در حوزه بین‌الملل دارند



دیجیتال مارکتینگ در حوزه مد و لباس بررسی می‌شود

استارتاپ «طراحی و تولید لباس ایرانی و اسلامی» با حضور اجتماع نخبگانی، اردیبهشت‌ماه برگزار می‌شود. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، بنیاد نخبگان استان تهران با همکاری ستاد توسعه فناوری‌های نرم و هویت‌ساز معاونت علمی‌وفناوری ریاست‌جمهوری، در نظر دارد استارتاپ «طراحی و تولید لباس ایرانی و اسلامی» را با حضور اجتماع نخبگانی، برگزار کند. از اهداف مهم این رویداد می‌توان به شناسایی افراد خلاق در حوزه طراحی و تولید لباس و پوشاک، تقویت اکوسیستم استارتاپی کشور در این حوزه، ایجاد فضای تبادل نظر و گفت‌وگو بین ایده‌پردازان، فعالان حوزه استارتاپ و صندوق‌های سرمایه‌گذاری و در نهایت به اشتراک‌گذاری دانش و تجربه نوآورانه، اشاره کرد.

یادداشت

این استارتاپ‌ها را بشناسید تا بدنی سالم‌تر داشته باشید

۶- استارتاپ «میرور» (Mirror)

استارتاپ «میرور» آینه‌ای تولید کرده است که به یک صفحه نمایش تبدیل می‌شود که کلاس‌های تناسب اندام را نمایش می‌دهد. علت شهرت این استارتاپ در سال جاری: آینه ساخت این شرکت با زاویه منحصر به فردی که دارد، طیف گسترده‌ای از کلاس‌های تناسب اندام را نمایش می‌دهد.

قیمت این محصول هزار و ۵۰۰ دلار است و با توجه به اشتیاق مصرف‌کنندگان امروزی برای تناسب اندام، می‌توان این محصول را پرطرفدار دانست.

بودجه: ۴۱ میلیون دلار

۷- استارتاپ «پرولون» (Prolon)

استارتاپ «پرولون» یک برنامه غذایی ۵ روزه ارائه می‌دهد که مشابه روزه‌داری است. این شرکت از مواد غذایی مفید در برنامه‌های غذایی خود استفاده می‌کند که بدن را محافظت می‌کنند. این در حالی است که بدن نیز این مواد را به عنوان غذا نمی‌شناسد، بنابراین حالت روزه‌داری در بدن شبیه‌سازی می‌شود.

علت شهرت این استارتاپ در سال جاری: بنا بر ادعای شرکت پرولون کار آنها یک برنامه تحقیقاتی است که در ابتدا برای بیماران مبتلا به سرطان طراحی شده بود و از آنجا که روزه‌داری متناوب فواید زیادی برای سلامتی دارد، می‌توان کار آنها را مفید دانست.

۸- استارتاپ «تراستد هلت» (Trusted Health)

استارتاپ «تراستد هلت» به پرستاران کمک می‌کند که کار پیدا کنند. این استارتاپ شیوه استخدام به روش گذشته را منسوخ دانسته و پیدا کردن یک شغل را به روشی جدید ارائه می‌دهد. علت شهرت این استارتاپ در سال جاری: رشد این شرکت بسیار سریع است و در حوزه‌ای قدم گذاشته که نیازمند مواجهه با فناوری است.

۹- استارتاپ «اکتاو» (Octave)

استارتاپ «اکتاو» یک کلینیک سلامت روان در نیویورک است که ارائه‌دهنده روش‌های درمانی است.

این استارتاپ همچنین به صورت آنلاین به پیگیری بیماران می‌پردازد و کلاس‌های متفاوتی را برگزار می‌کند.

علت شهرت این استارتاپ در سال جاری: مأموریت استارتاپ «اکتاو» این است که جامعه‌ای بسازد که به لحاظ آمادگی جسمانی و ذهنی در وضعیت مساعدی قرار دارد و علاوه بر آن از نظر عاطفی نیز در شرایط مطلوبی به سر برسد.

بودجه: ۳.۲۵ میلیون دلار

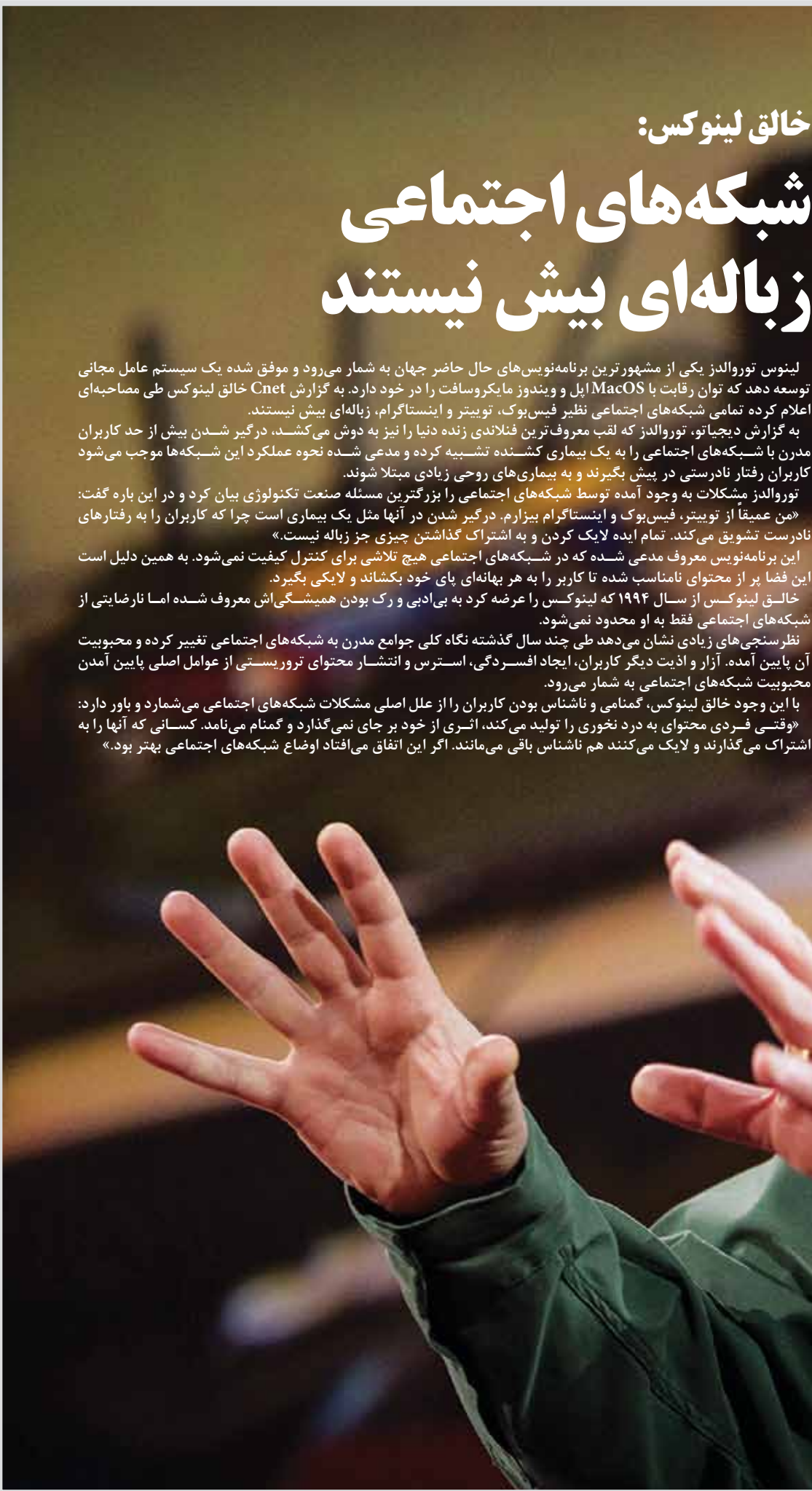
۱۰- استارتاپ «ویرتا هلت» (Virta Health)

استارتاپ ویرتا یک اپلیکیشن درمانی برای مبتلایان به دیابت تولید کرده است که به نظارت از این بیماری می‌پردازد و رژیم غذایی مناسبی را برای بیماران انتخاب می‌کند تا وابستگی آنها به دارو کاهش یابد.

علت شهرت این استارتاپ در سال جاری: مبتلایان به دیابت می‌توانند با استفاده از این اپلیکیشن تنها از طریق رژیم غذایی از خود مراقبت کنند. بدون نیاز به هیچ‌گونه دارو و یا عمل جراحی.

استارتاپ «ویرتا هلت» مدعی شده که با توجه به اقدامات اخیر برای درمان دیابت که تنها به مصرف قرص و انسولین متکی بوده است، کار ما پیشرفت گسترده‌ای در این عرصه به حساب می‌آید.

بودجه: ۷۴ میلیون دلار



خالق لینوکس:

شبکه‌های اجتماعی زباله‌ای یش نیستند

لینوس توروالدز یکی از مشهورترین برنامه‌نویس‌های حال حاضر جهان به شمار می‌رود و موفق شده یک سیستم عامل مجانی توسعه دهد که توان رقابت با MacOS اپل و ویندوز مایکروسافت را در خود دارد. به گزارش Cnet خالق لینوکس طی مصاحبه‌ای اعلام کرده تمامی شبکه‌های اجتماعی نظیر فیس‌بوک، توئیتر و اینستاگرام، زباله‌ای بیش نیستند.

به گزارش دیجیاتو، توروالدز که لقب معروف‌ترین فنلاندی زنده دنیا را نیز به دوش می‌کشد، درگیر شدن بیش از حد کاربران مدرن با شبکه‌های اجتماعی را به یک بیماری کشنده تشبیه کرده و مدعی شده نحوه عملکرد این شبکه‌ها موجب می‌شود کاربران رفتار نادرستی در پیش بگیرند و به بیماری‌های روحی زیادی مبتلا شوند.

توروالدز مشکلات به وجود آمده توسط شبکه‌های اجتماعی را بزرگترین مسئله صنعت تکنولوژی بیان کرد و در این باره گفت: «من عمیقاً از توئیتر، فیس‌بوک و اینستاگرام بیزارم. درگیر شدن در آنها مثل یک بیماری است چرا که کاربران را به رفتارهای نادرست تشویق می‌کند. تمام ایده لایک کردن و به اشتراک گذاشتن چیزی جز زباله نیست.»

این برنامه‌نویس معروف مدعی شده که در شبکه‌های اجتماعی هیچ تلاشی برای کنترل کیفیت نمی‌شود. به همین دلیل است این فضا پر از محتوای نامناسب شده تا کاربر را به هر بهانه‌ای پای خود بکشاند و لایکی بگیرد.

خالق لینوکس از سال ۱۹۹۴ که لینوکس را عرضه کرد به بی‌ادبی و رک بودن همیشگی‌اش معروف شده اما ناراضیتی از شبکه‌های اجتماعی فقط به او محدود نمی‌شود.

نظرسنجی‌های زیادی نشان می‌دهد طی چند سال گذشته نگاه کلی جوامع مدرن به شبکه‌های اجتماعی تغییر کرده و محبوبیت آن پایین آمده. آزار و اذیت دیگر کاربران، ایجاد افسردگی، استرس و انتشار محتوای تروریستی از عوامل اصلی پایین آمدن محبوبیت شبکه‌های اجتماعی به شمار می‌رود.

با این وجود خالق لینوکس، گمنامی و ناشناس بودن کاربران را از علل اصلی مشکلات شبکه‌های اجتماعی می‌شمارد و باور دارد: «وقتی فردی محتوای به درد نخوری را تولید می‌کند، انری از خود بر جای نمی‌گذارد و گمنام می‌نامد. کسانی که آنها را به اشتراک می‌گذارند و لایک می‌کنند هم ناشناس باقی می‌مانند. اگر این اتفاق می‌افتاد اوضاع شبکه‌های اجتماعی بهتر بود.»

اینوتکس ۲۰۱۹ فرصتی برای آشنایی جوانان با اکوسیستم نوآوری

رئیس پارک فناوری پردیس ضمن تاکید بر ضرورت درگیر کردن تمامی عناصر و بازیگران زیست‌بوم نوآوری و فناوری در اینوتکس ۲۰۱۹، یادآور شد همزمانی این رویداد با نخستین مجمع نوآوری



آسیا و اقیانوسیه فرصت خوبی را برای مجموعه‌های ایرانی فراهم می‌کند. به گزارش ایسنا، مهدی صفاری‌نیا در نشست خبری هشتمین نمایشگاه بین‌المللی نوآوری و فناوری (اینوتکس ۲۰۱۹) با بیان اینکه مهم است بازیگران و عناصر زیست بوم نوآوری و فناوری را در نمایشگاه اینوتکس درگیر کنیم، خاطرنشان کرد: نمایشگاه‌های تجاری و نیز فناوری در حوزه‌های مختلفی همچون نانو، فناوری اطلاعات و ... برگزار می‌شود، اما نمایشگاهی که در آن بتوان همه عناصر و بازیگران زیست بوم نوآوری را درگیر کرد، نداشته‌ایم. وی تاکید کرد: این در حالی است که رویکرد جهانی به سمت ایجاد زیست بوم‌های نوآوری برای شکوفایی استعدادها و آشنایی با سرمایه‌گذاران، انتقال تکنولوژی و تبادل تکنولوژی در

عرصه بین‌المللی رفته و ما نیز باید چنین رویکردی اتخاذ کنیم که اتفاقاً اینوتکس در دو سال اخیر در کنار فناوری در حوزه نوآوری متمرکز شده است. رئیس پارک فناوری پردیس با اشاره به حضور استارتاپ‌ها، سرمایه‌گذاران، مخترعان و حتی سیاست‌گذاران در نمایشگاه اینوتکس را فرصت خوبی برای آشنایی جوانان با اکوسیستم نوآوری و نیز دیدار برگزارکنندگان رویدادها با سرمایه‌گذاران دانست و افزود: تاکنون نزدیک به هزار شرکت و استارتاپ در ۲۵ هزار بازدیدکننده در اینوتکس وجود داشته و بیش از ۱۰۰ تفاهم‌نامه در آن به امضا رسیده است، با این حال هشتمین دوره این رویداد متفاوت خواهد بود.

صفاری‌نیا ضمن بیان یکی از تفاوت‌های اینوتکس با سایر نمایشگاه‌ها، تاکید کرد: شرکت‌های فناور نمی‌توانند محصولات قبلی خود را به نمایشگاه بیاورند، بلکه صرفاً مجاز به ارائه محصولات جدید خود هستند؛ ضمن آنکه اصراری هم نداریم که این محصولات وارد بازار شده باشند.

مایکروسافت برای رقابت با سیلفورس آماده‌تر از همیشه است

Office ۳۶۵ بود. فروش آژور نسبت به سال گذشته، ۷۶درصد رشد داشت. هوران در یادداشت خود می‌گوید که مایکروسافت، پیش‌از همیشه برای تحول دیجیتال آماده است. او اظهارنظر خود را دقیقاً

پس از خبر همکاری ردموندی‌ها با ادوبی در یکپارچه‌سازی سرویس‌های فروش و بازاریابی ارائه کرد. مایکروسافت با سرویس Dynamics CRM و ادوبی Experience Cloud در همکاری جدید، داده‌های خود را با هم به اشتراک می‌گذارند و به لینکدین متصل می‌شوند (شرکتی که مایکروسافت در سال ۲۰۱۶ خریداری کرد). تحلیلگران اعتقاد دارند هدف اصلی این غول‌های نرم‌افزاری از همکاری، گرفتن سهم بازار از غول خدمات CRM یعنی سیلفورس بوده است. کسث ویس، تحلیلگر مورگان



استتلی قبلاً صحبت‌هایی شبیه به هوران داشت. او نیز گفته بود که مایکروسافت با ورود هرچه بیشتر به حوزه‌های نرم‌افزاری، می‌تواند سوددهی بالایی را در سال جاری میلادی تجربه کند.

مایکروسافت در رقابت‌های نرم‌افزاری با رقیبی قدرتمند به‌نام سیلفورس روبه‌رو است که امروز، بیش از همیشه برای شکست آن آمادگی دارد.

به گزارش زومیت، مایکروسافت اخیراً با ادوبی قرارداد همکاری امضا کرد تا نرم‌افزارهای فروش و بازاریابی خود را بیش‌ازپیش با آنها هماهنگ کند. همین روند، به ردموندی‌ها امکان می‌دهد تا سیلفورس را در رقابت‌های نرم‌افزاری پشت‌سر بگذارند. تیموتی هوران، تحلیلگر Oppenheimer اعتقاد دارد پیروزی برای غول نرم‌افزاری دور از دسترس نخواهد بود. او بررسی‌های خود را طی یادداشتی به مشتریان شرکت ارائه کرد. ارزش سهام مایکروسافت در سال ۲۰۱۹، تا امروز رشد ۱۸درصدی را تجربه کرد که نسبت

به سال گذشته میلادی، مجموع رشد ۳۰درصد را نشان می‌دهد. رشد ارزش سهام شرکت، به‌خاطر توسعه خدمات و افزایش فروش در بخش آژور و همچنین، توانایی آنها در فروش حق اشتراک سرویس

کارگاه برندینگ

چگونه برای برندهمان طرح مینیمال خلق کنیم؟(۴)

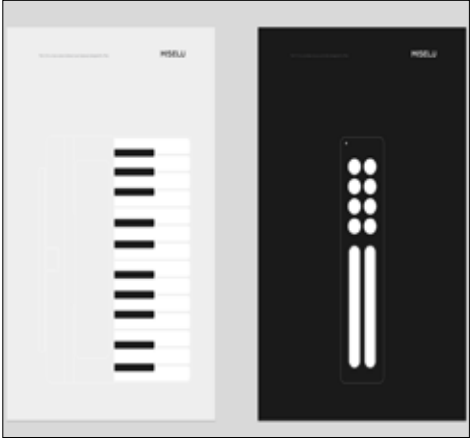
بررسی ۲۲ طراحی مینیمال برتر برندهای دنیا

به قلم: کارولین فوربسی نویسنده مطالب بازاریابی در سایت Hubspot.com
 ترجمه:علی آل‌علی

در شماره قبل به تعدادی از طراحی‌های مینیمالیستی پرداختیم و در این شماره تعدادی دیگر از آنها را بررسی می‌کنیم:

طرح‌های پوستر مینیمال

۲۰. میسلو



طرح گرافیکی پوستر میسلو به خوبی پیام اصلی آنها را منتقل می‌کند: کمتر در واقع بیشتر است. شاید در نگاه نخست این پیام مانند جملات فلسفی بی‌سر و ته باشد. با این حال هدف ویژه‌ای در پشت آن قرار دارد. در صفحه اصلی سایت این برند توضیحاتی به شرح ذیل در مورد حوزه تخصصی شرکت آمده است: هسته مرکزی کسبوکار ما کاملاً عملی، واضح و دلنشین است: موسیقی.

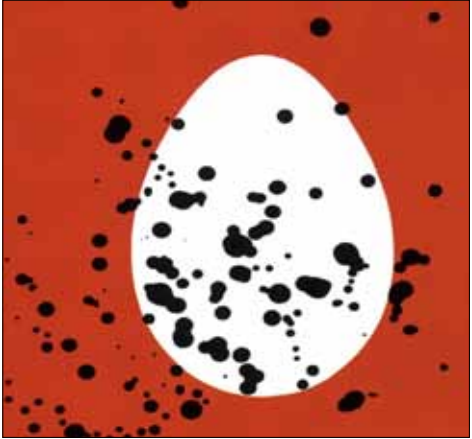
اگر نگاهی هرچند ساده به طرح‌های پوستر میسلو بیندازیم، به راحتی زمینه اصلی کسبوکار آنها را متوجه می‌شویم. خلق پوسترهای جذاب با الگوبرداری از لوازم موسیقی تخصص میسلو در زمینه طراحی پوستر است.

۲۱. ایلمار رامپترز



ایلمار رامپترز طرح‌های بسیار زیبایی را برای جلب مجله جوانا گایتا طراحی کرده است. در طرح مورد نظر ما ایلمار رامپترز با استفاده از تصویر پس‌زمینه یک سیب قرمز همراه با برگ سبز آن نگاه مخاطب را به خود جلب می‌کند. این طرح به دلیل استفاده از گرافیک یک بعدی کاملاً در دسته طرح‌های مینیمال بسیار ساده قرار می‌گیرد. همچنین باید توجه داشت که این سیب ساده به خوبی هویت مجله را پوشش داده است. نکته جالب اینکه چنین طرحی فقط برای یک جلد از مجله مورد استفاده قرار گرفته است. با این حال با توجه به طرح زیبای این جلد به نظر می‌رسد بازهم شاهد تکرار آن طرح باشیم.

۲۲. پاول راند



پاور راند، طراح مشهور لوگو و پوسترهای گرافیکی، پوستر ویژه‌ای برای تبلیغاتی بین‌المللی کنفرانس جهانی طراحی در اسپین طراحی کرد. شاید در نگاه نخست این طراحی چندان مد روز نباشد با این حال باید توجه داشت که طرح پاول راند در سال ۱۹۶۶ ارائه شده است. این نمونه یکی از کلاسیک‌ترین کارهای سبک مینیمال است. به همین دلیل برای بخش پایانی مقاله کنونی آن را انتخاب کرده‌ام. ارائه این طرح در دهه ۶۰ به نوعی انقلاب در عرصه طراحی پوستر بود. طرح تخم مرغ سفیدرنگ به همراه پس‌زمینه سرخ و لکه‌های مشکی نگاه هر مخاطبی را به خود جلب می‌کند. با گذشت دهه‌های زیاد از انتشار این اثر همچنان تأثیرگذاری آن حفظ شده است. به همین دلیل در اغلب رده‌بندی‌های پوسترهای برتر دنیا اثری از طرح پاول راند نیز هست. نکته جالب طراحی پاول راند عدم استفاده از حتی یک کلمه در پوستر مورد نظر است. به این ترتیب مخاطب با طرحی کاملاً گرافیکی و بدون متن مواجه است. چنین امری به خوبی خلأقیت مورد نیاز برای یک کنفرانس طراحی را بازنمایی می‌کند.

منبع: hubspot

استارباکس، داو، ژیلت، اسپاتیفای و چند برند برتر دیگر

درس‌های ۷ کمپین بازاریابی و تبلیغات برتر در شبکه‌های اجتماعی



جلب کند.

چرا این کمپین خوب از آب در آمد؟

وقتی برند نامش را به IHOB تغییر داد، پیش از اعلام رسمی فروش برگر، از مخاطب‌هایش درخواست حدس زدن دلیل این تغییر نام را کرد. به این ترتیب بیش از ۳۰ هزار کاربر توییت‌ر اقدام به پاسخگویی کردند. وقتی هم که IHOP به طور رسمی دلیل تغییر نامش برای مدتی محدود را فاش ساخت، نزدیک به ۱۵ هزار ریتوییت دریافت کرد.

اکانت وندیز، اکانت مخصوص تست طعم خوراکی‌های مختلف، در توییت‌ر واکنش جالبی به اقدام IHOP نشان داد: «من هیچ ترسی از برگرهای برندی که بهترین پنیک‌های دنیا رو تولید می‌کند، ندارم». نکته جالب آگاهی از انتقاد‌های کوبنده این اکانت به برخی از برندهای بزرگ صنعت خوراکی است. وقتی چنین اکانت سخت‌گیری اقدام به تعریف از اقدامی خلاقانه می‌کند، می‌توان نسبت به موفقیت آن مطمئن بود.

براساس آمارهای رسمی حجم فروش کل برند IHOP در هفته پس از اعلام رسمی فروش برگر ۳۰ درصد افزایش یافت. البته در این میان برخی از مردم تردیدهایی نسبت به واقعیت این اقدام داشتند. به همین دلیل توییت رسمی IHOP لازم بود. در حقیقت اگر ما نسبت به این حوادث واکنش رسمی نشان ندهیم، امکان از بین رفتن فرصت طلایی برندمان وجود خواهد داشت.

آنچه می‌توان از این کمپین آموخت

صادقانه بگویم، فعالیت در شبکه‌های اجتماعی به عنوان یک فرد حقیقی دشواری‌های خاص خود را دارد. گاهی اوقات دیگر کاربران از مطالب ما خوش‌شان نمی‌آید. البته این امری طبیعی است. با این حال توهین‌های احتمالی برخی از کاربران در ذیل مطالب ما همیشه آزاردهنده خواهد بود. به عنوان یک برند احتمال انتقاد‌های کوبنده کاربران از ما افزایش خواهد یافت. به این ترتیب در مورد نوآوری‌های عرصه بازاریابی و تبلیغات همیشه باید انتظار حوادث ناگوار را نیز داشت. اگر به عنوان یک برند به دنبال موفقیت در شبکه‌های اجتماعی هستید، باید ریسک انتقاد کاربران را نیز پذیرا باشید.

۴. داو: کمپین اعتماد به نفس

پلتفرم‌های مورد استفاده: فیس‌بوک، توییت‌ر، اینستاگرام، یوتیوب، وب‌سایت

داو چه کرد؟

بسیاری از برندهای حوزه تولید لوازم آرایشی و بهداشتی از هشتگ زیبایی طبیعی استفاده فراوانی می‌کنند. برند داو به عنوان یکی از غول‌های این عرصه به جای پیروی از جو غالب به سراغ ایده تازه‌ای رفت. ایده بازاریابی آنها توجه به مفهوم اعتماد به نفس و عشق به خود بود. کمپین جهانی داو از زمان نخستین انتشارش در ۱۵ سال پیش قالب‌های بی‌شماری را به خود گرفته است. نکته مهم تبدیل اقدام برند داو به چیزی بیش از یک کمپین در طول این ۱۵ سال است. در حقیقت این کمپین اکنون بدل به یک ارزش و هدف اجتماعی شده است.

برند داو کمپین خود را برای مقابله با کاهش اعتماد به نفس عمومی در جامعه طراحی کرد. به این ترتیب علاوه بر راهکار‌های تبلیغاتی برای کمپین، آنها اقدام به مطالعات گسترده علمی نیز کردند. حضور کارشناس‌های داو در برنامه‌های تلویزیونی، انتشار مقاله در مطبوعات چاپی و اخیراً فعالیت در شبکه‌های اجتماعی جزوی از برنامه کمپین اعتماد به نفس است. هدف اصلی این برند کاهش حجم استفاده از لوازم آرایشی نیست. در حقیقت آنها پیام واضحی برای مردم سراسر دنیا دارند: اعتماد به نفس ربطی به جزییات زندگی ندارد.

هشتگ‌هایی نظیر زیبایی طبیعی، زیبایی واقعی و نیازی به لایک نیست شجاعت کاربران شبکه‌های اجتماعی به شکستن برخی از مدهای غیرواقعی در زمینه زیبایی را افزایش داده است. در این میان برند داو به ارائه اطلاعات دقیق و علمی پیرامون این بحث علاقه‌مند است.

چرا این کمپین خوب از آب در آمد؟

موسسه AdAge کمپین اعتماد به نفس برند داو را در بین ۱۰۰ کمپین برتر قرن ۲۱ قرار داده است. در سال ۲۰۱۸ برند داو همکاری دو ساله‌ای را با استودیو ساخت کارتون استیون یونیورس شروع کرد. هدف اصلی این همکاری ساخت کلیپ‌های کارتون‌ی برای افزایش اعتماد به نفس در میان جوانان بود. نخستین ویدئو مشترک داو و استیون یونیورس بیش از ۲ میلیون بازدید، ۱۰۳ هزار لایک و ۹۵۰۰ کامنت (اغلب مثبت) دریافت کرد.

آنچه می‌توان از این کمپین آموخت

داو یکی از ارزش‌های اصلی برند خود را افزایش اعتماد به نفس در میان مردم عنوان کرده است. به این ترتیب آنها علاوه بر مشتریان‌شان نسبت به وضعیت اعتماد به نفس کارمندان‌شان هم نظارت دارند. هر برندی با توجه و مراقبت ویژه پیرامون ارزش مرکزی خود توانایی جلب نظر مخاطب هدفش را دارد. با این حال ابتدا باید ارزش اصلی برندمان را پیدا کنیم.

می‌کنیم، مخاطب هدف ما نسل جوان خواهد بود. خوشبختانه نسل جوان ترسی از بیان علاقه به کمپین‌های مورد علاقه‌اش ندارد. همین امر شانس برندها برای کسب موفقیت را بالا خواهد برد. حتی اگر در این میان انتقاد‌های گسترده‌ای از افراد میانسال دریافت کنیم، بازهم ایده مورد نظر ارزش خود را حفظ خواهد کرد.

۲. بیلی: مبارزه با تبعیض جنسی در استفاده از تیغ اصلاح

پلتفرم‌های مورد استفاده: وب‌سایت، فیس‌بوک، اینستاگرام، یوتیوب

بیلی چه کرد؟

وقتی چندی پیش گزارشی مبنی بر پرداخت ۱۰ تا ۱۵ درصد هزینه بیشتر از سوی زنان برای خرید محصولات مختلف از سوی بیل دی بلایزو، شهردار نیویورک، منتشر شد، واکنش‌های گسترده‌ای جامعه آمریکا را فرا گرفت. به راستی چرا زنان باید هزینه‌ای بیشتر برای خرید محصولات در مقایسه با مردها پرداخت کنند؟ در آن زمان بسیاری از رسانه‌ها مشغول پرداختن به این آمار تأسف‌بار بودند. در این میان برند بیلی ایده جالبی را اجرا کرد. برند بیلی در زمینه تولید تیغ‌های اصلاح صورت و بدن ارزان قیمت فعالیت دارد. در حقیقت هدف اصلی این برند توسعه بهداشت فردی با کمترین هزینه ممکن است. کمپین اقتباسی بیلی از گزارش شهردار نیویورک تحت عنوان «مالیات صورتی» به انتقاد از مالیات‌های بیشتر تیغ‌های اصلاح مخصوص خانم‌ها در سری محصولات برندهای بزرگ پرداخت.

نکته جالب در مورد فعالیت برند بیلی اختصاص کمپینی مجزا برای ارائه نکات آموزشی به جامعه بود. کمپین پروژه موی بدن به طور انحصاری به بیان دلیل رشد مو در نقاط مختلف بدن، شیوه‌های اصلاح آنها و مزیت‌های تیغ‌های برند بیلی می‌پردازد. در این میان آنها از نظر علمی تفاوت میان موی بدن آقایان و خانم‌ها پیدا نکردند. به همین دلیل آن را به عنوان دلیلی برای ناعادلتی در زمینه قیمت‌گذاری تیغ‌های اصلاح عنوان کردند. پیشنهاد برند بیلی به خانم‌ها استفاده از محصول‌اش بود. آنها با حذف مالیات بیشتر محصولات‌شان توجه زیادی به خود جلب کردند. نکته جالب اینکه اقدام بیلی در حذف مالیات بیشتر تیغ‌های مخصوص خانم‌ها مورد تأیید سازمان‌های دولتی قرار نداشت. به این ترتیب در عمل برند بیلی به جای مشتریانش هزینه مالیات صورتی را پرداخت می‌کرد. بدون تردید این اقدام هنجارانه توجه بسیاری از مردم را در سراسر جهان به خود جلب می‌کند. وقتی بسیاری از برندها در سکوت مشغول کسب سود هرچه بیشتر هستند، بیلی اقدام به وفاداری به ارزش اصلی برندش یعنی رعایت بهداشت با کمترین قیمت پرداخت.

چرا این کمپین خوب از آب در آمد؟

در طول ۱۱ ماه نخست کمپین بیلی میزان تعامل کاربران با برند در شبکه‌های اجتماعی ۶۵ هزار نفر رشد داشت. این رقم در مورد سایت رسمی بیلی نیز مشابه است.

کلید موفقیت بیلی در کمپین مالیات صورتی راهاندازی نوعی فرهنگ ویژه بود. به این ترتیب آنها از زنان درخواست مشخصی داشتند: در مقابل تبعیضی ناجای ایستادگی کنید. بی‌تردید پرداخت هزینه مالیات تیغ‌های اصلاح در مجموع هزینه سنگینی را به برند بیلی تحمیل می‌کند. با این حال آنها چنین هزینه‌ای را با تعطیلی بخش بازاریابی و تبلیغات‌شان تأمین کرده‌اند. برند بیلی به جای تبلیغات نمادین در عمل مشغول به توسعه ارزش بنیادی خود است. شاید در نگه نخست این کار عجیب به نظر برسد با این حال بیلی در عمل واکنش‌های بسیار مطلوبی از کاربران سراسر دنیا در شبکه‌های اجتماعی دریافت کرده است.

آنچه می‌توان از این کمپین آموخت

امروزه آگاهی سیاسی و اجتماعی برندها اهمیت بالایی دارد. این امر شامل آگاهی از وضعیت بین‌المللی و مناطق مختلف جهان است. بی‌شک برندهایی که موضع سیاسی و اجتماعی خاصی اتخاذ می‌کنند، ریسک قابل ملاحظه‌ای را پذیرا هستند. با این حال چنین ریسک‌پذیری همیشه مورد پسند مردم قرار می‌گیرد. با چنین کارهایی ما شانس جلب نظر مخاطب‌هایی که حتی جزو مخاطب هدفمان نیستند، خواهیم داشت.

۳. IHOP: کمپین IHOB

پلتفرم مورد استفاده: توییت‌ر

IHOB چه کرد؟

در یکی از عجیب‌ترین کمپین‌های تاریخ شبکه‌های اجتماعی، شرکت بین‌المللی تولید پنکیک با شعبه‌های فراوان در سراسر جهان برای مدت زمانی محدود بدل به فروشنده برگرنیز شد. به این ترتیب اوقات بسیار جذابی برای طرفدارهای برند IHOP در تابستان ۲۰۱۸ رقم خورد.

نام برند IHOB خلاصه عبارت International House Of Pancakes (خانه بین‌المللی پنکیک‌ها) است. وقتی این برند تصمیم به عرضه برگر در فروشگاه‌های خود گرفت، نامش را برای مدتی به IHOB تغییر داد. حرف B در پایان نام تازه برند مخفف برگر بود. به این ترتیب توجه مخاطب‌های به اقدام تازه IHOB (IHOB سابق) بیش از پیش

ایستگاه بازاریابی

ایده‌های ارزان بازاریابی برای رونق کسب‌وکار (۱)

کسب‌وکارهای نوپا عموما به دلیل نداشتن بنيه مالی کافی، نیازمند شناخت روش‌های کم‌هزینه بازاریابی هستند. ایده‌ها و روش‌هایی که در عین هزینه پایین، کمک می‌کنند تا به چشم مشتریان بیایید.

اگر قصد رشد دادن کسب‌وکارتان را دارید، باید زمان و پول کافی برای بازاریابی کنار بگذارید. البته سازمان‌های بزرگی که از منابع کافی برخوردارند، با مساله خصوصی در این مورد مواجه نیستند و دغدغه‌چندانی برای یافتن روش‌های ارزان بازاریابی ندارند. این نوع کسب و کارها حتی ممکن است یک واحد مجزا و مجهز بازاریابی داشته باشند و یا میلیون‌ها تومان بودجه را برای راهاندازی و اداره یک کمپین بازاریابی به شرکت‌های ثالث اختصاص دهند.

اما اگر بودجه کافی نداشته و با محدودیت زمانی برای بازاریابی روبه‌رو باشید، چطور؟ آیا باید دست روی دست بگذارید و منتظر بمانید تا پول بیشتری وارد سازمان‌تان شود؟ البته که نه! در عوض، می‌توانید کسب و کار خود را بدون صرف ریالی اضافه‌تر و به کمک ایده‌های ارزان بازاریابی رونق دهید.

مهارت خود را در ارائه کسب‌وکارتان تقویت کنید

چه در یک میهمانی حضور داشته باشید یا در هواپیما بنشینید و در مسافرت باشید و چه در یک جلسه مذاکره حرفه‌ای حضور یابید، باید همیشه برای بازاریابی کسب و کار خود آمادگی داشته باشید. موثرترین راه برای بازاریابی ایده‌های خود، مهارت در ارائه به اصطلاح آسانسوری و توانمندی در متقاعد ساختن دیگران است. منظور از ارائه آسانسوری، تبیین مختصر و مفید یک ایده و توانایی روشن کردن تمام منافع و جنبه‌های مهم آن ایده فقط طی ۱۰ تا ۳۰ ثانیه (مدت‌زمان تقریبی سوارشدن به آسانسور و پیاده شدن از آن) است. وجه تسمیه این ارائه آسانسوری از توانمندی در ارائه قانع‌کننده یک ایده در مسیری به کوتاهی یک آسانسور می‌آید. بدیهی است که متقاعد کردن مردم در یک بازه زمانی کوتاه، کار دشواری است چرا که اکثر مردم نسبت به محیط خود بی‌توجه‌اند و ممکن است به راحتی نتوانید نظرشان را جلب کنید.

به گفته رابرت هراچوک، کارآفرین و سرمایه‌گذار برنامه مشهور تلویزیونی شارک تنک یا تنگ کوسه‌ها:

اگر بخت یارتان باشد تنها ۹۰ ثانیه فرصت دارید و اگر در این بازه زمانی نتوانید طرف مقابل را با دیدگاه‌تان متقاعد کنید، احتمال موفقیت را از دست خواهید داد. ارائه آمار و ارقام به نوبه خود اهمیت دارد، اما تنها معیار ارائه موفق نیست – بلکه باید به گونه‌ای ایده‌های‌تان را ارائه دهید که بازتابی از تخصص‌تان بوده و جوّ اعتماد را در میان طرفین ایجاد کند.

با این تفاسیر، چطور می‌توان ارائه‌ای درخور و متقاعدکننده داشت؟ کافی است که این مراحل را دنبال کنید:

- دانستن اینکه چه چیزی به مخاطبان شما انگیزه می‌دهد
- تایید اجتماعی از سوی متخصصان و چهره‌های شناخته‌شده، کلید یک ارائه اثرگذار است
- نقل داستانی که نشان‌دهنده تخصص شما و صلاحیت‌تان برای حل مساله مخاطب‌تان باشد

- پیش‌بینی پرسش‌های کلیدی که ممکن است به ذهن مخاطبان‌تان خطور کند، مانند «مزیت رقابتی شما چیست؟»

با جامعه خود مشارکت کنید

اغلب اوقات زمانی که سخن از بازاریابی به میان می‌آید، ذهن ما ناخودآگاه به سمت کمپین‌های بزرگ و در سطح کشوری معطوف می‌شود، اما گاهی باید در مقیاسی کوچک‌تر فکر کنیم و روندهای جاری در کف جامعه خود را رصد کرده و به تناسب آن اقدام کنیم. آیا از پس هزینه‌های اسپانسر ی یک رویداد خیریه و پیاده‌روی عمومی یا حمایت مالی از یک لیگ کوچک محلی برمی‌آید؟ آیا خیریه یا موسسه‌ای عام‌المنفعه سراغ دارید که بتوانید در آن به عنوان داوطلب فعالیت کنید؟ آیا می‌توانید به کمک دیگر شرکت‌های محلی، ترتیب یک میهمانی یا مراسم عمومی را بدهید؟ آیا می‌توانید مجموعه کتاب‌ها یا اقلام تبلیغاتی مرتبطی مثل نشان‌گذار کتاب را به کتابخانه محلی خود اهدا کنید؟ این قبیل اقدامات می‌تواند به ارتقای اعتبار و محبوبیت شما در جامعه محلی منجر شود.

از مشتریان‌تان بخواهید که شما را به دوستان‌شان معرفی کنند

مشتریان ارجاعی، موثرترین و ارزان‌ترین روش برای رونق یک کسب و کار جدید هستند. با این وجود، اغلب صاحبان کسب‌وکار مهارت لازم را در این زمینه ندارند. گاهی هم از ترس آنکه مشتریان فعلی دست رد به سینه آنها بزنند، از مطرح کردن درخواست خود اجتناب می‌کنند. خوشبختانه، راه‌های زیادی برای درخواست ارجاع وجود دارد. آن هم بدون آنکه احساس ناخوشایند یا ناامیدکننده‌ای داشته باشید.

در ادامه به چند ایده ساده در این خصوص اشاره می‌کنیم :

- با مشتریان خود صادق و روراست باشید و مستقیما یا از طریق ایمیل، به صورت آنلاین یا رودرو یا در پایین صورت‌حساب‌های خود از آنها بخواهید تا شما را به دوستان و آشنایان‌شان معرفی کنند.
- لازم نیست از تمام مشتریان‌تان بخواهید که افرادی را به شما ارجاع دهند، بلکه کافی است که روی بهترین مشتریان‌تان تمرکز کنید.
- مشوق‌هایی مانند کارت هدیه، تخفیف یا هدیه‌ای کوچک به رسم یادگار تقدیم‌شان کنید.
- از طریق در اختیار گذاشتن نمونه‌هایی از توصیه‌نامه و معرفی‌نامه‌های آماده در سایت و شبکه‌های اجتماعی خود، روند معرفی و ارجاع مشتری را آسان کنید.
- از مشتریان خود بخواهید که صفحات اجتماعی‌تان را دنبال کرده و محتوای شما را با دوستان خود به اشتراک بگذارند.
- به شبکه‌های حرفه‌ای و تخصصی ملحق شوید.

ادامه دارد ...

منبع: ENTREPRENEUR/ZOOMIT

۱۳ اشتباه بزرگ بازاریابی از نگاه مدیران برندهای موفق



نوشته:انجمن کارآفرینان جوان

ترجمه:علی آل‌علی

انتخاب و استفاده از یک استراتژی بازاریابی مناسب توانایی ارتقای جایگاه برند ما را دارد. این کار از طریق جلب توجه هرچه بیشتر و تعامل عمیق‌تر مخاطب صورت می‌گیرد. هر چقدر استراتژی بازاریابی مناسب باعث موفقیت برندها می‌شود، انتخاب الگوهای بازاریابی نادرست موجب ایجاد چالش‌های فراوانی خواهد شد. در این مقاله انجمن کارآفرینان جوان به بررسی بزرگ‌ترین اشتباه‌های بازاریابی از نظر کارآفرینان و مدیران جوان پرداخته است. به این ترتیب ما با پاسخ‌های کاملا حرفه‌ای از سوی افراد موفق در دنیای کسب‌وکار مواجه هستیم. پرسش پایه‌ای مقاله کنونی به صورت ذیل مطرح می‌شود: کارآفرینان از کدام استراتژی‌های رایج در دنیای کسب‌وکار باید پرهیز کنند؟ پس از طرح این پرسش موضوع تازه‌ای نیز مطرح خواهد شد: استراتژی‌های جایگزین کدام است؟

در ادامه مقاله به بررسی ۱۳ استراتژی بازاریابی بزرگ و راهکارهای جایگزین از نگاه کارآفرینان و مدیران برتر خواهیم پرداخت.

۱. عدم شناخت مشتری هدف

مت بیگاج (مدیرعامل برند Nexus Homebuyers)

به هنگام تولید کالا یا سرویسی باید به خوبی از هویت مشتری هدف‌مان در بازار داخلی و خارجی اطلاع داشته باشیم. وقتی ما در کماسی از آمارهای موجود در نمودارها و گزارش‌های مختلف به دست آوریم، شناخت مخاطب و مشتری هدف کار چندان پیچیده‌ای نیست. مزیت اصلی شناخت مشتری هدف امکان ساده‌سازی فرآیند تعامل با آنها و فروش محصولات است. به راستی آیا بیان اهمیت شناخت مخاطب به سادگی انجامش است؟ پاسخ قطعا منفی خواهد بود. با این حال شناخت مخاطب، اگرچه سخت، اما غیرممکن نیست. نخستین گام ما باید یادداشت مزیت‌ها و ویژگی‌های دقیق محصولات‌مان باشد. به این ترتیب امکان پیشنهاد آنها به مخاطب‌های دارای پتانسیل خرید بیشتر می‌شود. وقتی این فرآیند تمام شود، ما تقریبا شناخت واضحی از الگوی کلی مشتریان‌مان خواهیم داشت.

۲. عدم استفاده از اطلاعات

جیم هافمن (رئیس برند GrowHit)

مردم معمولا علاقه زیادی به جست‌وجوی آگهی‌های مختلف فیس‌بوک و سایت‌های گوناگون دارند. بدون تردید این خبری امیدوارکننده برای هر برندی خواهد بود. با این حال کاربران شبکه‌های اجتماعی در مشاهده تبلیغات بسیار عجله دارند. شانس هر آگهی برای مشاهده دقیق از سوی کاربران بسیار اندک است. این شانس اندک بستگی به میزان آلمان‌های جذاب هر آگهی دارد. به این ترتیب اگر کاربران در سه ثانیه نخست مشاهده آگهی ما المانی جذاب در آن مشاهده کنند، اندکی بر روی مطلب‌مان تامل خواهند کرد در غیر این صورت به سرعت سراغ آگهی‌های بعدی می‌روند.

یکی از اشتباه‌های بزرگ برندها در زمینه بازاریابی عدم استفاده از اطلاعات جانبی برای افزایش جذابیت محتوای تبلیغاتی و کمپین‌شان است. بی‌تردید هر فعالیت ما در دنیای اینترنت تأثیری بر روی کاربران دارد. اندازه‌گیری این تأثیر کمک شایانی به ما در زمینه بهبود کیفیت کمپین‌مان خواهد کرد. به ویژه آنکه امروزه اغلب پلتفرم‌های اجتماعی برای تبلیغات گسترده از برندها پول دریافت می‌کنند. وقتی ما برای تبلیغات‌مان پول پرداخت می‌کنیم، باید به فکر جریان هزینه‌های تبلیغاتی نیز باشیم. با این حال اگر کیفیت محتوای برندگان تغییر نکند، موفقیت در عرصه تبلیغات هرگز به دست نمی‌آید.

استفاده از اطلاعات جانبی پیرامون فعالیت‌های آنلاین برندها نیازمند طی فرآیندهای پیچیده نیست. خوشبختانه امروزه اغلب شبکه‌های اجتماعی به صورت رایگان حجم وسیعی از اطلاعات مورد نیاز برندها را در اختیارشان قرار می‌دهند. به این ترتیب کار ما فقط تحلیل این اطلاعات است. موفقیت در زمینه فهم پیام نهفته در اطلاعات فعالیت‌های‌مان رمز موفقیت کمپین‌ها و تبلیغات آتی برندگان خواهد بود.

۳. تلاش برای فروش به غریبه‌ها

تاد جیان‌تاسیو (مدیرعامل خبرگزاری ترینیسم)

نخستین قانونی که هر والدینی به کودکان یاد می‌دهند، عدم دریافت آبنبات از غریبه‌هاست. تمام ما در دوران کودکی بارها و بارها چنین توصیه‌ای را شنیده‌ایم. شاید خودمان نیز آن را به کودکان‌مان توصیه کنیم. به این ترتیب مردم بسیاری از همان کودکی به گونه‌ای تربیت شده‌اند تا تبلیغات تجاری را مورد بی‌توجهی قرار دهند. درست در اینجا انصاف برندها دارای اهمیت حیاتی می‌شود. منظور من از انصاف در اینجا مربوط به سطح قیمت‌گذاری محصولات نیست. از نقطه نظر بازاریابی یک برند منصف پیش از فروش محصولاتش به سراغ ایجاد رابطه‌ای دوستانه و عمیق با مشتریان هدف می‌رود. به این ترتیب میان برند و مشتری

هولناک‌ترین اشتباه‌های بازاریابی کدامند؟

بالقواش اعتماد متقابل شکل خواهد گرفت. سپس با استفاده از این موقعیت طلایی عمل فروش صورت می‌پذیرد. وقتی ما رابطه‌ای نزدیک با مشتریان هدف‌مان ایجاد کنیم، درک بهتری از نیازهای آنها خواهیم داشت. به محض تشخیص نیاز مشتریان امکان ارائه یکی از محصولات‌مان در قالب پیشنهاد ویژه دارد. این استراتژی میزان نارضایتی مردم از تبلیغات برندگان را کاهش می‌دهد. در هر صورت هیچ‌کس علاقه‌ای به مشاهده تبلیغات یک برند کاملا ناآشنا ندارد. به یاد داشته باشید، تبلیغات ناآشنا درست مانند همان آبنبات ممنوعه دوران کودکی‌مان است.

۴. ترمز بر روی خودمان به جای مشتریان

ران لیبک (مدیرعامل موسسه بازاریابی Content Mender)

بسیاری از برندها، از حوزه تبلیغات گرفته تا آگهی‌های آنلاین، توجه اصلی خود را به جای مشتریان بر روی خود قرار داده‌اند. درخواست مشتریان به هنگام مشاهده یک محصول بسیار ساده است: چه مزیتی در آن برای من نهفته است؟ برند ما باید توانایی بیان دقیق و کوتاه مزیت محصولاتش را داشته باشد. به طور معمول بهترین آگهی‌ها در شبکه‌های اجتماعی نمونه‌های کوتاه و بسیار خلاق در زمینه بیان تأثیرگذاری‌شان بر روی زندگی مشتریان‌اند. نکته مهم درخواست توجه به مشتریان امکان دسترسی به چشماندازهای وسیع‌تر است. دنیای ذهنی مدیران و کارمندان ارشد معمولا به اندازه دنیای مشتریان مختلف دارای گوناگونی و تنوع نیست. به همین دلیل عطف توجه به مشتریان امکان آشنایی به چشم‌اندازها و افق‌های تازه را پدید می‌آورد.

یکی از نکات مهم در عرصه خلق تبلیغات جذاب تاکید بر روی نقطه عاطفی آنهاست. هرچه یک آگهی توانایی بهتری در زمینه تعامل عاطفی با مخاطب داشته باشد، شانس‌اش برای جلب نظر آنها بیشتر می‌شود.

۵. عدم اشاره به علایق واقعی مشتریان

جسیکا بیکر (رئیس موسسه تبلیغاتی Aligned Signs)

هر برند حرفه‌ای دارای بانک اطلاعاتی منسجمی از مخاطب‌های هدفش است. ما باید همیشه آنها را مدنظر داشته باشیم. البته این امر به معنای نقض حریم خصوصی آنها نیست. هدف اصلی آگاهی از آخرین تحولات سلیقه و نیازهای آنهاست. به این ترتیب همیشه آمادگی لازم برای پیشنهاد محصولی مناسب را خواهیم داشت. به هنگام صحبت از گردآوری اطلاعات مناسب از مخاطب هدف همیشه یک چالش اساسی وجود دارد: چگونه این کار را انجام دهیم؟ یکی از ابزارهای دم‌دستی برای این کار آمارهای گوگل است. به هر حال گوگل با اطلاعاتی معنادار بزرگ‌ترین موتور جست‌وجوی دنیاست. استفاده از اطلاعات این موتور جست‌وجو فرآیند بازاریابی و تبلیغات هر برندی را دچار تحول اساسی خواهد کرد.

بهترین راهکارهای ساده برای فهم آخرین تحولات در زمینه سلیقه نیاز مخاطب‌های هدف حضور فعال در شبکه‌های اجتماعی است. امروزه بیشتر مردم حداقل عضو یک شبکه اجتماعی هستند. به این ترتیب فرصت عالی برای برندها در راستای ارزیابی نحوه فعالیت آنها فراهم شده است. خبر خوب اینکه بسیاری از پلتفرم‌های اجتماعی اطلاعات مربوط به برندهای برتر و بیشتری جست‌وجوها را به صورت ماهیانه منتشر می‌کنند.

۶. توجه اندک به تأثیرگذاری سایت برندگان

برایان دریسکول (مدیرعامل موسسه بازاریابی Think Big)

یکی از پرسش‌های اصلی مشتریان من راهکارهای افزایش بازدید مطالب‌شان در دنیای اینترنت است. امروزه اغلب برندها تمرکز ویژه‌ای بر روی شبکه‌های اجتماعی دارند. بدون تردید این امر بسیار منطقی‌شان است. با این حال آنها در حال دست دادن طیف وسیعی از کاربران هستند. چطور چنین امری ممکن است؟ با بی‌توجهی به سایت برندگان. ظهور شبکه‌های اجتماعی به معنای عدم توجه به سایت‌ها نیست. هنوز هم بسیاری از کاربران علاقه‌مند به مشاهده مطالب برندها در سایت‌شان هستند، بنابراین توصیه من در اینجا راهاندازی مجدد سایت برندگان است.

۷. تولید بیش از حد محتوا

رائول وارشنیا (رئیس برند آرکتیا)

بدون تردید در زمینه بازاریابی محتوای خوب پادشاهی می‌کند. با این حال چنین گزاره‌ای به معنای تولید بیش از اندازه محتوا نیست. مخاطب باید فرصت کافی برای مطالعه محتوای ما را داشته باشد. این امر در دنیای پر از تبلیغات معمولا به سختی روی می‌دهد. به همین دلیل بسیاری از برندها به سراغ استفاده از گزینه‌های تبلیغاتی برای نمایش محتوای‌شان به شمار هرچه بیشتری از مخاطب‌ها می‌روند. این امر موجب توسعه بهتر محتوا می‌شود. دون تردید برندهای بسیار بزرگ مانند نایک هم از تبلیغات برای نمایش محتوای‌شان بی‌نیاز نیستند. به همین دلیل برندهای کوچک نیز باید توجه ویژه‌ای به این امر داشته باشند. در غیر این صورت محتوای‌شان بازدید چندانی دریافت نخواهد کرد.

۸. خرید لیست‌های ایمیل

جارد آنچیسون (عضو هیات مدیره برند WPForms)

هر کارآفرینی در ابتدای فعالیت برندش وسوسه قوی برای خرید فهرست‌های ایمیل پیدا می‌کند. متأسفانه در سطح اینترنت بسیاری از افراد موسسه‌ها مشغول فروش فهرست‌های وسیع ایمیل هستند. این ایمیل‌ها معمولا از راهکارهای متنوع جمع‌آوری و به برندهای علاقه‌مند فروخته می‌شود. نکته منفی ماجرا در عدم آگاهی صاحبان ایمیل‌های موجود در فهرست‌ها از کل این فرآیند است. به این ترتیب بسیاری از ما هر روز ایمیل‌های تازه‌ای از سوسی برندهای مختلف دریافت می‌کنیم. گمان نمی‌کنیم هیچ‌کدام از این ایمیل‌ها سرنوشتی بهتر از حذف دسته جمعی داشته باشند. به عنوان راهکار جایگزین توصیه من استفاده از بخش عضویت در خبرنامه است. این کادر معمولا در سایت رسمی برندها قرار می‌گیرد.

۹. بهره‌گیری از تبلیغات بدون خلق صفحه نخست متبوعا یا لا (مدیر ارشد موسسه آلفامتیک)

سرمایه‌گذاری بر روی تبلیغات در فیس‌بوک و گوگل پیش از تهیه صفحه نخست زیبا برای آگهی‌مان ریسک بزرگی محسوب می‌شود. به این ترتیب در صورت موفقیت برند ما در جلب نظر مخاطب به ناگهان آنها با صفحه‌ای بی‌کیفیت مواجه می‌شوند. این امر تأثیر منفی غیرقابل جبرانی بر روی ذهنیت مخاطب از برندگان خواهد داشت. توصیه من در اینجا تلاش برای ایجاد صفحه نخستی زیبا برای تبلیغات‌مان است. به این ترتیب دفعه بعدی شانس ما برای تبدیل مخاطب هدف‌مان به خریدار بیشتر خواهد شد.

۱۰. بی‌توجهی به قانون ۲۰/۸۰

شو ساتو (مدیرعامل برند گودای سوپس)

بدون تردید همه ما چیزهایی در مورد قانون پارتنر شنیده‌ایم: ۸۰ درصد نتیجه‌بخشی کارها از ۲۰ درصد علت‌ها برمی‌خیزد. معنای ساده این قانون اهمیت بسیار زیاد ۲۰ درصد از فعالیت‌های افراد است. به این ترتیب باید به جای تلاش برای بهبود کیفیت کلی کارمان به سراغ شناسایی آن ۲۰ درصد و توسعه‌اش باشیم. متأسفانه بسیاری از برندها توجه کافی به قانون پارتنر ندارند. به همین دلیل کسب موفقیت در دنیای کسب‌وکار برای آنها بسیار طولانی می‌شود.

۱۱. فروش‌های عالی، خدمات جانبی ضعیف

امین راهال (موسسه مطبوعاتی Little Dragon)

من همیشه به مشتریان می‌گویم بازاریابی بدون توجه به خدمات پس از فروش هیچ فایده عملی نخواهد داشت. همه ما پس از خرید یک محصول انتظارات کمابیش بالایی از بخش خدمات پس از فروش برند مورد نظر داریم. به ویژه در بازارهای بین‌المللی انتخاب یک برند خارجی علاوه بر کیفیت محصولات وی مبتنی بر خدمات پس از فروش حرفه‌ای نیز هست. ایراد اصلی عدم توجه به بخش خدمات پس از فروش افزایش نارضایتی مشتریان از برندگان است. این نارضایتی در شبکه‌های اجتماعی و سایر رسانه‌های جمعی گسترش خواهد یافت. در نهایت برند ما با شهرت نامناسبی دست به گریبان می‌شود.

۱۲. مشکل ثبات عملکرد

سالامون تیموتی (رئیس برند OneIMS)

فرقی ندارد شما در چه زمینه تخصصی از کسب‌وکار مشغول فعالیت هستید، در هر صورت حفظ تداوم عملکرد دارای اهمیت بسیار بالایی است. بدین ترتیب تمام بخش‌های برند ما باید یک پیکره واحد را نمایندگی کنند. مشکل اصلی اغلب برندها در این زمینه اختلاف میان کیفیت عملکرد بخش‌های مختلف است. به این ترتیب عنصر ثبات و پایداری در فعالیت چنین برندهایی گم می‌شود. اگر ما به دنبال جلب نظر مثبت مخاطب هدف و ادامه روند موفقیت‌های برندگان هستیم، باید حفظ ثبات عملکردمان را به عنوان امری حیاتی مدنظر داشته باشیم.

۱۳. عدم ایجاد قالب شخصیتی برای خریدارها

جان ترنر (مدیرعامل برند SeedProd)

شناخت مناسب از مشتریان هدف کلید موفقیت در زمینه فروش است. به همین دلیل برندها باید اقدام به ایجاد قالب‌های شخصیتی متنوع از خریدارها کنند. این امر به آنها در زمینه شخصی‌سازی محتوای‌شان برای مخاطب کمک شایانی خواهد کرد.

در دنیای امروز تولید صرف آگهی کافی نیست. برندها باید آگهی‌های خود را براساس سلیقه و ذائقه مخاطب شخصی‌سازی کنند. در غیر این صورت برندهایی دیگر این کار را بهتر از آنها انجام خواهند داد. یکی از مهم‌ترین نکات در فرآیند شخصی‌سازی آگهی‌ها توجه به جزئیات است. امروزه مردم بیش از هر زمان دیگری به جزئیات آگهی‌های تبلیغاتی توجه می‌کنند. به این ترتیب با ایجاد قالب‌های شخصیتی متنوع از مشتریان هدف‌مان کار دشوار جلب نظر طیف‌های گوناگون مشتریان برای برند ما اندکی ساده‌تر خواهد شد.

منبع: allbusiness

رهبری

چگونه اهداف واقع‌گرایانه برای کسب و کار خود تعیین کنیم؟

بسیاری از مردم در مورد برنامه‌های کسب و کار و نیازه‌ای بازاریابی خود صحبت می‌کنند در حالی که ممکن است ایده‌ای از آنچه می‌خواهند به فروش برسانند و همچنین مشتریان خود نداشته باشند و به وضوح مشخص نکرده‌اند که چه چیزی باعث می‌شود به اندازه کافی از دیگران متفاوت باشند. آنها فکر می‌کنند به سادگی می‌توانند در این رقابت برنده شوند اما اهداف غیرواقع‌بینانه‌ای دارند. با ما همراه باشید تا بدانید چگونه می‌توانید اهداف واقع‌گرایانه‌ای برای کسب و کارتان تعیین کنید. حتما شما هم داستان‌های بسیاری در مورد موفقیت‌های بزرگی که افراد از طریق فناوری و تفکری متفاوت، راهایی برای آسان‌تر و راحت‌تر کردن زندگی مردم ایجاد کردند، شنیده‌اید. به عنوان مثال، Airbnb به مردم اجازه می‌دهد در مقصد مورد نظر خود به راحتی محل سکونت پیدا کنند و افرادی که فضایی بلااستفاده دارند را تشویق می‌کند به وسیله آن کسب درآمد کنند. uber برای افرادی کارآمد شد که مایل بودند با قیمتی کمتر مسافران را به مقصدشان برسانند و به مسافران هم راهی ارزان‌تر برای رفت و آمد ارائه داد. این امر باعث می‌شود بسیاری از افراد هیجان‌زده شوند و فکر کنند آنها هم می‌توانند همین کار را انجام دهند. هیجان‌زده شدن برای شروع یک کسب و کار خوب است، اما بسیاری از مردم ایده‌های غیرواقع‌بینانه‌ای راجع به آنچه برای انجام این کار نیاز است دارند. آنها فکر می‌کنند که می‌توانند کسب و کار جدید خود را راهاندازی کرده و موفقیت این شرکت‌های بزرگ را تجربه کنند. اعتماد به نفس داشتن عالی است، اما برای رسیدن به موفقیت و نتیجه دلخواه باید در درجه اول واقع‌بین بود. محصولات و خدمات خوب بسیار زیادی وجود دارند، شما باید واقعاً ببینید که از چه لحاظ از این خدمات و محصولات متفاوت هستید. اگر این گام مهم را از دست بدهید، در انبوه محصولات و خدمات گم می‌شوید، هرگز توجهات را به خود جلب نمی‌کنید و در نهایت شکست می‌خورید!

پس چگونه باید شروع کرد؟ در ادامه پنج مرحله که به شما کمک می‌کند اهداف واقع‌بینانه‌ای برای کسب و کاری که در ذهن‌تان دارید تعیین کنید، معرفی می‌کنیم.

۱. پیام‌های کلیدی ایجاد کنید

بسیاری از افراد می‌گویند که آنها متفاوت هستند، اما آیا واقعاً می‌توانند این را ثابت کنند؟ اگر می‌خواهید در کسب و کار خود موفق شوید، باید تفاوتی که نسبت به دیگران در محصول و خدماتی که می‌خواهید ارائه دهید دارید را بشناسید. سه تا پنج چیزی که به وضوح تفاوت شما از رقیبان‌تان را نشان می‌دهد یادداشت کنید. همین نکات ریز و کوچک شما را در جهت رسیدن به موفقیت کمک می‌کند.

۲. قیمت‌های‌تان را مشخص کنید

اگر افراد در مورد قیمت از شما سؤال کنند و پاسخ‌تان واضح نباشد باعث می‌شود امیدشان را در شما از دست بدهند. دقیق باشید و رقمی انتخاب کنید که احساس می‌کنید مناسب است. این را هم بدانید که اگر قیمت را بیش از حد بالا تعیین کنید مشتریان‌تان از دست خواهند رفت.

بهتر است ابتدا کمترین قیمت را محاسبه کنید سپس آنچه فکر می‌کنید عادلانه است را تعیین کنید. برای قیمت‌گذاری در شروع کارتان بهتر است این سه معیار را در نظر بگیرید:

- ابتدا آنچه احساس می‌کنید برای شما مناسب است را ارزیابی کنید. از پایین یا سطح متوسط قیمت‌تان را تعیین کنید.
- به تدریج همان‌طور که شهرت‌تان افزایش می‌یابد قیمت‌تان را افزایش دهید.
- برنامه‌ای که با زمان شما هماهنگ است، بسازید.
- اغلب اوقات افسرد فضا، زمان و منابع مورد نیاز برای رسیدن به آنچه برنامه‌ریزی کرده‌اند را نادیده می‌گیرند. در مورد آنچه می‌توانید انجام دهید واقع‌بین باشید. به عنوان مثال، اگر ایده‌آ‌تان این است که هر هفته دو پست در وبلاگ‌تان قرار دهید و بخواهید این کار را انجام دهید باید بدانید که این حجم از کار فشار زیادی به عنوان صاحب یک کسب و کار روی شما ایجاد می‌کند. بهتر است بگویید که حداقل توانایی‌تان قرار دادن سه پست در هر ماه است اما شما می‌خواهید در ماه هشت پست را هدف قرار دهید. این گونه واقع‌بینانه‌تر پیش رفته‌اید و نتیجه بهتری هم عاید‌تان خواهد شد.
- فهرستی از آنچه انجام می‌دهید و همچنین آنچه انجام نمی‌دهید تهیه کنید

شاید شما هم اهداف زیادی داشته‌اید و می‌خواست‌ه‌اید به آنها دست پیدا کنید اما هیچ وقت به آنها نرسیدید. شاید با خودتان فکر می‌کنید که زمان کافی نداشته‌ید یا اینکه اهداف‌تان غیرواقعی بوده است، اما باید بدانید یکی از عمده‌ترین دلایلی که سبب می‌شود افراد به آنچه می‌خواهند نرسند این است که روی هدف اصلی خود تمرکز نمی‌کنند و سایر کارهایی که به آنها در رسیدن به هدف‌شان کمکی نمی‌کند را رها نمی‌کنند. باید یاد بگیرید به چیزهایی که زمان‌تان را می‌گیرند اما به شما کمکی نمی‌کنند تا به اهداف خود برسید نه بگویید. برای رسیدن به اهداف شاید سخت‌ترین کاری است که باید انجام داد این است که چیزهای دیگر را در زندگی رها کرد. پس اگر می‌خواهید برای رسیدن به اهداف‌تان واقع‌گرایانه عمل کنید باید با واقعیت مواجه شوید، بنابراین

- فهرستی از تمام چیزهایی که در زندگی خود باید انجام دهید تهیه کنید.
- دور چیزهایی که الهام‌بخش نیستند یا حس تحقق به شما نمی‌دهند خط بکشید. مگر اینکه فهرست شما شامل مراقبت از فرزندان کوچک‌تان و یا کمک به بستگان سالخورده باشد، به احتمال زیاد، پاسخ واضح است.

اگر کسب و کارتان را با این‌س اهداف واقع‌بینانه شروع کنید به احتمال بسیار زیادی به موفقیت خواهید رسید. بسیاری از افراد برای به ثمر رساندن کسب و کارشان تلاش‌های زیادی می‌کنند ولی این مراحل را نادیده می‌گیرند و بعد از اینکه پس از گذشت مدتی به نتیجه‌ای که می‌خواستند نرسیدند، ناامید می‌شوند.

پس اگر می‌خواهید کسب و کاری را شروع کنید و اهداف و رویاهایی را در سر می‌پرورانید وقت این رسیده است که آستین‌های‌تان را بالا بزنید و با روش‌هایی که ذکر کردیم اهداف واقع‌گرایانه‌ای برای رسیدن به هدف‌تان تعیین کنید.

منبع: Entrepreneur/ucan



انتخاب‌های شما طبق اصول درستی باشد و انگیزه‌ای برای رشد بیش‌تر پیدا کنید. درواقع در صورتی که کنترل زندگی خود را در دست نگیرید، عکس این قضیه اتفاق خواهد افتاد.

۵-پیشرفت، حس خوشبختی را برای شما به همراه خواهد داشت

بدن شک هیچ راهکاری وجود ندارد تا یک شبه به سطح ایده‌آل خود در هر زمینه‌ای دست پیدا کنید. این امر اگرچه در ابتدا ممکن است ناراحت‌کننده به نظر برسد، با این حال جالب است بدانید که قدم گذاشتن در مسیر موفقیت، خود حس سرزندگی و خوشبختی را به همراه خواهد داشت. درواقع این امر که هر روز خود را به هدف نزدیک‌تر حس کنید، بدون شک تجربه‌ای فوق‌العاده خواهد بود. به همین خاطر نباید مسیر خود را امری سخت و یا طاقت‌فرسا تصور کرد. در آخر فراموش نکنید که بدون سختی، هیچ گاه ارزش دستاوردها و داشته‌های خود را نخواهید دانست.

۶-یک استراتژی برای بدترین حالت ممکن داشته باشید

بنا به دلایل مختلف، ممکن است که برنامه‌ریزی‌های شما با نتایج مدنظر همراه نباشد. تحت این شرایط در صورتی که برنامه‌ای برای این شرایط نداشته باشید، بدون شک شکستی سخت را تجربه خواهید کرد که همه چیز را دشوار خواهد ساخت. این امر تنها در کنار گذاشتن هدف و ایجاد هدفی جدید، خلاصه شده و می‌تواند تنها شامل تغییر مسیر باشد. درواقع تفاوتی نمی‌کند که کدام یک را برای خود در نظر گرفته باشید، همواره باید بدترین حالت ممکن را نیز مورد توجه قرار داده و از نابودی خود جلوگیری کنید. در نهایت این امر به شما کمک خواهد کرد تا بتوانید شروع مجددی سریع و پرقدرتی را داشته باشید. این نکته را فراموش نکنید که احتمال دارد که یک دست‌انورد و یا موقعیت را از دست بدهید. با نگاهی به روند موفقیت افراد بزرگ نیز به این نکته پی خواهید برد که تمامی آنها با شکست‌های متعددی مواجه شده و هیچ تضمینی برای پیروزی همیشگی وجود ندارد. با این حال نباید درس‌های موجود در هر یک را مورد غفلت خود قرار دهید.

۷-نزدیک بودن به هدف را جدی بگیرید

اگرچه این امر کمی عجیب به نظر می‌رسد، با این حال واقعیت این است که تلاش روزانه شما باید در راستای کاهش فاصله با جایگاه مطلوب شما باشد. این امر به شما کمک خواهد کرد تا همواره به دنبال راهکارها و مسیرهایی باشید که فاصله شما را با هدف مورد نظر کاهش خواهد داد. در نهایت این امر تنها در رابطه با هدف کاربرد نداشته و نزدیکی به هر چیزی به افزایش قدرت شما کمک خواهد کرد. برای مثال مدیر یک شرکت با نزدیک کردن خود به کارمندان، به افزایش قدرت و توان اجرایی شرکت کمک خواهد کرد.

۸-به مشتریان خود عشق بورزید

در هر کسب‌وکاری مشتری ضامن بقا خواهد بود. به همین خاطر نیز لازم است تا آنها را اولویت اول خود بدانید. برای رسیدن به این هدف ایجاد ارتباط عاطفی اقدامی کاملاً هوشمندانه خواهد بود. درواقع در گیر کردن احساسات مخاطب خود باعث ایجاد ارتباط عمیقی خواهد شد که بالاترین حد رضایت را به همراه خواهد داشت. به همین خاطر نیز لازم است تا مشتری را صرفاً به عنوان خریدار کالا‌های خود تلقی نکنید.

منبع: knowstartup

که به آن علاقه زیادی را دارید، بهترین گزینه موجود محسوب می‌شود.

۳-ارتباطات: هر فردی برای بهبود و پیشرفت نیاز دارد تا به احساسات خود بها داده و آنها را مورد استفاده قرار دهد. در این رابطه در موارد متعددی مشاهده شده است که برخی از افراد بنا به دلایل مختلفی، اقدام به سرکوب خواسته‌ها و احساسات خود می‌کنند که این امر با انواع بیماری‌ها همراه خواهد بود. به همین خاطر نیز یک انسان موفق در ابتدا لازم است تا فردی سالم باشد. در این رابطه تجربه عشق و ایجاد ارتباطات مثبت و عمیق، دو پیش‌شرط اصلی محسوب می‌شود. ۴-حس اهمیت داشتن: این امر خصوصاً در رابطه با انگیزه افراد تاثیر بسزایی را خواهد داشت. درواقع شما نیاز به مشوق‌هایی خواهید داشت تا بتوانید به خوبی در مسیر خود گام برداشته و هیچ‌گاه با احساس ناامیدی مواجه نشوید. به همین خاطر نیز افراد موفق همواره تیمی فوق‌العاده را برای خود در اختیار دارند. این افراد در دشواری‌ها به کمک شما خواهند آمد. ۵-مشارکت: هر فردی با کمک به فردی دیگر، حسسی فوق‌العاده را تجربه خواهد کرد. درواقع انواع حمایت‌ها و کمک‌هایی که به سایرین می‌کنیم، نه‌تنها زمینه رشد افراد دیگر را مهیا خواهد کرد، بلکه در زمینه حس مفید بودن و بهبود روحیه افراد، تاثیر بسزایی را خواهد داشت. به همین خاطر در راستای سلامت روحی، لازم است تا به احساسات و فضایل اخلاقی توجه داشته باشید. ۶-تنوع: بدون شک از بیش تعیین‌شده بودن اتفاقات در درازمدت افراد را خسته و بی‌انگیزه خواهد کرد. به همین خاطر نیز همواره توصیه می‌شود تا به صورت مداوم، چالش‌های جدیدی را به زندگی خود وارد کنید تا از حالت روزمرگی خارج شوید. بدون شک با فراهم آوردن این شش مورد، می‌توانید شرایط را برای موفقیت خود، مهیا سازید.

۳-تصمیمات همه چیز هستند

به عقیده آنتونی رابینز، تصمیمات افراد تشکیل‌دهنده سرنوشت آنها خواهد بود. برای مثال یک تصمیم اشتباه بدون شک مسیر زندگی شما را دست‌خوش تغییراتی منفی خواهد کرد. این امر در حالی است که اگر تصمیم بهتر را برای خود اتخاذ می‌کردید، بدون شک داستان زندگی شما به شکلی دیگر رقم می‌خورد. به همین خاطر نیز بسیار مهم است که نسبت به تصمیمات خود دقت عمل کافی را داشته و در این رابطه از اهمیت مشاوره نیز غافل نشوید. اشتباه بزرگ بسیاری از افراد این است که ضرورت مشاور را تنها برای شرکت‌های بزرگ تلقی می‌کنند. این امر در حالی است که هر فردی در راستای اطمینان از تصمیمات خود، نیاز به کمک سایرین خواهد داشت. در نهایت لازم است تا قبل از انتخاب و اقدام، به خوبی شرایط و اقدامات لازم را برای به اتمام رساندن تصمیم و هدف خود، مشخص کنید. این امر به شما کمک خواهد کرد تا از پرداختن به موارد غیرممکن خودداری کنید. در نهایت توجه داشته باشید که اگر فکر می‌کنید می‌توانید و یا نمی‌توانید یک کار را انجام دهید، در هر دو صورت حق با شما خواهد بود و همه چیز به خود شما بستگی خواهد داشت.

۴-سطح استانداردهای خود را افزایش دهید

آنتونی رابینز بر این باور است که میزان دقیق بودن اقدامات، بیانگر مقدار تمایل شما نسبت به یک هدف خواهد بود. درواقع با خرد کردن هدفی بزرگ به اهدافی کوچک، شانس موفقیت و دستیابی به آن افزایش خواهد یافت. همچنین لازم است تا استانداردی درست را برای خود تعیین کرده و در تلاش برای ارتقای مداوم آن باشید. این امر باعث خواهد شد تا

به قلم: بیپایلاب گوش نویسنده حوزه موفقیت، تکنولوژی و کسب‌وکار

مترجم:امیر آل‌علی

بدون شک آنتونی رابینز را باید برطرفدارترین نویسنده و سخنران در حوزه موفقیت به حساب آورد. وی در ابتدای جوانی با فقر شدید و اضافه وزن بیش از حد مواجه بود. با این حال با سرمایه‌گذاری روی خود در نهایت موفق شد تا به تناسب اندام و ثروت فوق‌العاده‌ای دست پیدا کند. وی رمز اصلی موفقیت فوق‌العاده خود را در کنترل ذهن عنوان کرده است. در حال حاضر بسیاری از تیم‌های ورزشی و حتی ارتش آمریکا نیز از وی برای بهبود وضعیت روحی و ذهنی افراد خود کمک می‌گیرند که بیانگر عملی بودن توصیه‌ها و تاثیر بسیار بالای گفته‌های وی است. وی از جمله افرادی است که نشان داده هیچ‌گاه برای تغییر و رسیدن به اهداف دیر نیست و همه چیز به خود فرد بستگی دارد. در همین راستا و در ادامه به بررسی هشت راهکار برای کسب موفقیت از زبان وی خواهیم پرداخت.

۱-میزان تمرکز سطح انرژی شما را مشخص خواهد کرد

تقریباً در تمامی سخنرانی‌های آنتونی رابیز می‌توان اشاره وی به اهمیت تمرکز را مشاهده کرد. درواقع وی توصیه می‌کند تا در ابتدا نسبت به این امر که تمرکز شما در چه جنبه‌هایی مصرف می‌شود، آگاهی پیدا کرده و نسبت به درستی و یا نادرستی این موارد تصمیم‌گیری کنید. این امر به شما کمک خواهد کرد تا بتوانید موارد ذهنی مضر زندگی خود را شناسایی کرده و با حذف آنها، فرصت برای جایگزینی موارد مفید مهیا شود. در این رابطه توجه داشته باشید که تمرکز افراد ممکن است به هر سمتی برود، با این حال افرادی می‌توانند به موفقیت مدنظر خود دست پیدا کنند که توانایی جهت‌دهی به آن را نداشته باشند. این امر به شما کمک خواهد کرد تا زمینه برای رشد فراهم شود. نتایج آمارها نیز حاکی از آن است که با تغییر ذهنیت خود می‌توان حتی شرایط جسمی و انگیزه خود را دچار تحولی عظیم کرد. در نهایت نیز می‌توان اطمینان داشت که مسیر حرکت برای فردی که هدفی درست را در اختیار دارد، هموار خواهد شد.

۲-شش نیاز اصلی را جدی بگیرید

تفاوتی نمی‌کند که در چه شرایطی بزرگ شده و چه میزان امکاناتی را در اختیار خود دارید. بدون شک به مانند هر فرد دیگری، شما به شش نیاز اساسی احتیاج خواهید داشت که افراد باید نسبت به فراهم بودن آنها، دقت نظر کافی را داشته باشند. درواقع نمی‌توان موفقیت را برای فردی که خود را از آنها محروم ساخته است، متصور شد. این موارد شامل ۱-احساس راحتی و آرامش: اگرچه مسیرهای کسب آرامش برای هر فردی متفاوت است و نمی‌توان یک راهکار کلی را برای این امر متصور شد، با این حال وجود آن در زندگی هر فردی کاملاً حیاتی محسوب می‌شود. در این رابطه بسیاری از افراد با اعمال تغییرات و اقدامات کوچک، به سادگی می‌توانند در این رابطه موفق ظاهر شوند. به همین خاطر نباید این امر را بیش از حد دشوار تصور کرد. ۲-امکان رشد و ترقی: با نگاهی به طبیعت نیز به این نکته پی خواهید برد که هر چیزی نیاز به رشد و ترقی دارد. درواقع در صورتی که فعالیت لازم را نداشته باشید، بدون شک روحیه شما به سمت تنبلی و انواع مشکلات روحی سوق داده خواهد شد. به همین خاطر نیز توصیه می‌شد تا همواره فعالیتی را در نظر گرفته و از محدود ساختن خود به حد مشخصی جلوگیری کنید. در این رابطه پیشرفت در زمینه‌ای

اخبار

شهردار گرگان :

توزیع پکیج کیسه زباله و ذغال در تفرجگاه‌های گرگان در روز طبیعت

گرگان - **خبرنگار فرصت امروز** - شهردار گرگان از آماده‌باش شهرداری گرگان در روز طبیعت خبر داد و گفت: به منظور حفظ محیط زیست، پکیج کیسه زباله و ذغال توسط شهرداری گرگان در روز طبیعت در مراکز تفریحی و تفرجی شهر گرگان توزیع خواهد شد.به گزارش مرکز اطلاع‌رسانی روابط عمومی شهرداری گرگان، عبدالرضا دادبود شامگاه دوشنبه در گفت‌وگو با خبرنگاران در خصوص ارائه خدمات مطلوب به شهروندان و مسافران در روز طبیعت، اظهار کرد: بر اساس مصوبه جلسه هماهنگی خدمات شهرداری

گرگان برای روز طبیعت، مقرر شد واحد موتورى شهرداری گرگان برای رفع کمبود آب در منطقه گردشگری هزارپیچ سه تانکر آب غیراشامیدنی در محل‌های مشخص شده مستقر و با نصب بنر اطلاع‌رسانی لازم را انجام دهد.وی ادامه داد: همچنین یک کانکس سرویس بهداشتی سیار در منطقه تفریحی تپه هزارپیچ مستقر خواهد شد و سازمان حمل و نقل بار و مسافر شهرداری گرگان برای سهولت تردد و کمک به کاهش ترافیک در سطح شهر، از میدان شهرداری تا مناطق تفریحی پارک جنگلی انگدره، ناهارخوران و هزارپیچ اتوبوس و مینی‌بوس مستقر خواهد کرد.شهردار گرگان گفت: برای حفظ نظافت در منطقه تفریحی و توریستی هزارپیچ به عنوان یکی از مکان‌های مورد استقبال مردم در روز طبیعت، ۶ باکس زباله قرار داده خواهد شده و نیروهای خدمات شهری به طور منظم نسبت به نظافت منطقه اقدام خواهند کرد.دادبود تأکید کرد: برای حفظ محیط زیست و جلوگیری از رهاکردن زباله در طبیعت و قطع کردن شاخ و برگ درختان برای روشن کردن آتش، شهرداری گرگان از ساعات نخست حضور گردشگران در مناطق تفریحی ناهارخوران، انگدره و هزارپیچ اقدام به توزیع پکیج پلاستیک زباله و ذغال خواهد کرد.

مدیرعامل آب منطقه‌ای استان خبر داد:

۹۹ درصد ظرفیت سدها پر است

کرمانشاه - **منیر دشتی** - مدیرعامل شرکت آب منطقه‌ای استان کرمانشاه از پر شدن بیش از ۹۹ درصد ظرفیت سدهای استان خبر داد و گفت: آورد بارندگی‌های سال آبی جاری(از ابتدای مهر) برای سدهای کرمانشاه بیش از ۲،۴ میلیارد مترمکعب بوده است. بهرام درویشی با اشاره به بارندگی‌های خوب سال آبی جاری در استان کرمانشاه، اظهار کرد: این بارندگی‌ها دو میلیارد و ۴۱۵ میلیون مترمکعب برای سدهای استان آورد داشته است. وی میزان آبی که اکنون پشت ۶ سد در دست بهره‌برداری استان ذخیره داریم را یک میلیارد و ۱۶۸ میلیون مترمکعب اعلام کرد و افزود: این میزان معادل بیش از ۹۹ درصد ظرفیت یک میلیارد و ۱۷۵ میلیون مترمکعبی سدهای کرمانشاه است. مدیرعامل شرکت آب منطقه‌ای استان کرمانشاه از سرریز سدهای داریان، آزادی، شیان و سلیمان‌شاه خبر داد و یادآور شد: به احتمال زیاد سد گاوشان نیز به‌زودی سرریز خواهد کرد. درویشی از ظرفیت سازی مدیریت شده‌ای که در سدهای استان صورت گرفته هم یاد کرد و افزود: قبل از بارندگی‌های سیل‌آسای اخیر مقداری آب به تدریج از سدهای استان رهاسازی شد و اکنون هیچ مشکلی در سدهای استان نداریم.

معرفی رئیس جدید اداره مخابرات شهرستان علی آباد کتول

گرگان - **خبرنگار فرصت امروز** - درجلسه ای که به منظور معرفی رئیس جدید اداره مخابرات شهرستان علی آباد کتول برگزار شد مهندس غلامعلی شهرمادی مدیر مخابرات منطقه گلستان با تبریک سال جدید و آرزوی سالی پربرای برای همه کارکنان به بیان پنج اولویت اصلی مخابرات منطقه گلستان در سال ۹۸ پرداخت و تلاش در جهت رسیدن به اهداف تعیین شده را از اهم وظایف خود و تمامی کارکنان دانست. وی استفاده حداکثری از منابع وامکانات موجود در شرکت ،توانمندسازی پرسنل وافزایش کارایی واثربخشی آنان ،افزایش دانش واطلاعات کاربران و مشتریان ، توسعه خدمات غیر حضوری به مشترکین، بازنگری فرایندهای کاری شرکت را از اولویت اصلی مخابرات منطقه گلستان در سال جدید اعلام کرد.مهندس غلامعلی شهرمادی ضمن تقدیر وتشکر از کارکنان در جهت کسب جایگاه مناسب مخابرات گلستان در سطح کشور در سال ۹۷ این موفقیت ها را مدیون تلاش وهمت تمامی کارکنان دانست. وی اظهار داشت :با توجه وبکارگیری اولویت های اعلام شده دستپایی به اهداف راحت تر خواهد شد وسال پربرای را پیش رو خواهیم داشت. در پایان جلسه از زحمات محمود کشیری تقدیر و حسین رنگناه به عنوان سرپرست مخابرات علی آباد کتول معرفی شد.

تقدیر معاون سازمان و رئیس حراست شرکت ملی گاز ایران از رئیس حراست شرکت گاز استان مرکزی کسب مقام دوم توسط حراست شرکت گاز استان مرکزی در ارزیابی های حراست شرکت ملی گاز ایران

اراک - **مینو رستمی** - به گزارش روابط عمومی شرکت گاز استان مرکزی سیدمهران پیرایش معاون سازمان و رئیس حراست شرکت ملی گاز ایران با ارسال لوح تقدیر از عملکرد حسین میچانی رئیس حراست این شرکت در ارزیابی های حراست شرکت ملی گاز ایران قدردانی نمود.برپایه این گزارش، در تقدیرنامه ارسالی از سوی معاون سازمان و رئیس حراست شرکت ملی گاز ایران چنین آمده است:پیشاپیش ضمن فرارسیدن سال نو و عیدنوروز ۱۳۹۸و با استعانت از درگاه خداوند متعال همانگونه که مستحضرد یکی از عمده وظایف مهم حراست در رسیدن به اهداف عالی سازمانی،اهمیت به برنامه محوری بوده که درصورت توجه به این موضوع موفقیت حاصل می گردد،بمحمدالله درسال۹۷حراست صنعت گاز با رویکرد جدیدتلاش فراوانی را دراین خصوص داشته است که در این راستا پس از ارزیابی های انجام شده در مواردی مانند بازرسی های ادواری،ارائه به موقع گزارشات فصلی،شرکت در مجمع پایانی سال و تعامل با واحدهای متناظر ستاد،آن حراست با امتیاز۹۴۸/۷نقش مهمی را ایفاذ نموده و موفق به کسب رتبه دوم شده است.لذا به رسم یادبود و به پاس قدردانی از حسن همکاری و زحمات شایسته جنابعالی و دیگر همکاران در آن حراست طی سال جاری این لوح تقدیر به حضورتان تقدیم می گردد.امید است در پرتو عنایات حق و مشی در طریق منور اهل بیت علیهما السلام و تلاش در تحقق منویات مقام عظمای ولایت موفق و موید باشید .

نخستین جلسه هیأت رئیسه شرکت گاز گیلان در سال ۹۸ برگزار شد

رشت - **مهناز نوبری** - در نخستین جلسه هیأت رئیسه در سال ۹۸ حسین اکبر مدیرعامل شرکت گاز استان گیلان با اشاره به وقوع سیل در کشور، خواستار فراخوان به همکاران جهت جمع آوری کمک های انسان دوستانه برای مناطق سیل زده شد.در اولین جلسه کاری سال ۹۸ که با حضور هیأت رئیسه تشکیل شد مهندس اکبر در خصوص پروژه های بند «ق» در حال اجرا گفت: از سال گذشته تاکنون برای اجرای ۷۲۴ کیلومتر شبکه توزیع و انتقال پیمانکار انتخاب شده و برای مابقی طرح ها در حال انتخاب پیمانکار هستیم.وی گفت: امسال حدود ۴۸۵ کیلومتر عملیات شبکه گذاری برنامه ریزی شده است که با توجه به کوهستانی بودن مناطق، کار بسیار سخت و دشواری است.مدیرعامل شرکت گاز استان گیلان با تأکید به همه واحدها از جمله امور قراردادهای و حقوقی جهت تسریع در انتخاب پیمانکاران و تحصیل اراضی، خواستار همدلی و همبستگی در جهت اجرای هرچه بهتر پروژه ها شد.وی اجرای گسترده تر پروژه های کیفی مانند قرائت از راه دور ایستگاه ها، قرائت و چاپ همزمان صورتحساب، سیستم پرسرعت مخابراتی و ... را ضروری برشمرد و بر تشکیل بموقع جلسات در حوزه های مختلف پروژه کمیته وصول مطالبات تأکید کرد.

رئیس عملیات کالا شرکت پالایش گاز ایلام عنوان کرد:

بیش از ۱۲ هزار قلم کالا در انبار این پالایشگاه شمارش گردید

ایلام - **خبرنگار فرصت امروز** - رئیس عملیات کالا شرکت پالایش گاز ایلام از پایان موفقیت آمیز انبار گردانی کالاهای موجود شرکت در سال جاری خبر داد و گفت: در این انبار گردانی بیش از ۱۲ هزار قلم کالا در انبار این پالایشگاه شمارش شده است. به گزارش روابط عمومی، "حیدر شاکری "افزود:کارشمارش بیش از ۱۲ هزار قلم کالای موجود در انبار مرکزی شرکت پالایش گاز ایلام با حضور حسابرسان سازمان حسابداری کشور از ۱۸ اسفندماه سال جاری شروع و طی ۵ روز با موفقیت به اتمام رسید. وی با اشاره به اینکه با تلاش همکاران

امور کالای این شرکت این سرشماری به اتمام رسیده است، تصریح کرد: از کلیه واحدهایی که به هر نحو جهت برگزاری هر چه بهتر انبار گردانی سال ۱۳۹۷ همکاری نموده اند،تشکر و قدردانی می شود.

بررسی خطوط و دکل های واقع در مسیر سیلاب با بازدید هوایی

اهواز - **شبنم قجاند** - مدیران عامل صنعت برق خوزستان به صورت هوایی از خطوط برق و دکل های واقع در مسیر سیلاب بازدید کرده و دکل های بحرانی و مسیرهای دسترسی به آنها را برای تعمیرات مشخص کردند. محمود دشت بزرگ مدیرعامل شرکت برق منطقه ای خوزستان، حسن کربمی مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق اهواز و سرپرست شرکت توزیع خوزستان به همراه معاونین و مدیران مرتبط از خطوط و دکل های برق در مسیر سیلاب بازدید هوایی کردند. در این پرواز که به وسیله یک فروند هلی کوپتر صورت گرفت از جنوب اهواز، خروجی نیروگاه رامین تا شهر گوریه و منطقه شعبیه بازدید به عمل آمد. در این بازدید با عکس برداری هوایی، دکل های در معرض خطر و بحرانی شناسایی و همچنین مسیرهایی تردد جهت تعمیرات اضطراری نیز مشخص شد.

بندرعباس - خبرنگار فرصت امروز - مدیرکل بنادر

و دریانوردی هرمزگان نقش رسانه ها را در افزایش تقاضای سفر نوروزی هموطنان به سواحل جنوب کشور و جزایر خلیج فارس موثر دانست و گفت: طی ۲۰ روز تعطیلات نوروز سال ۹۸، چهار میلیون و ۶۵۷ هزار نفر سفر باافزایش ۱۱.۴درصدی به ثبت رسید. به گزارش روابط عمومی اداره کل بنادر و دریانوردی استان هرمزگان، "اله مراد عفیفی پور " مدیرکل بنادر و دریانوردی هرمزگان که در جمع بیش از ۵۰ نفر از خبرنگاران رسانه های استان هرمزگان شامل صداوسیما، خبرگزاری ها، نشریات محلی، مطبوعات سراسری و پایگاه های خبری در بندر شهید حقانی بندرعباس سخن می گفت، اظهار داشت: در طرح نوروزی سال ۹۸ که از ۲۵ اسفند گذشته آغاز شده و تا ۱۵ فروردین ماه جاری ادامه داشت، خدمات رسانی ۱۱۹ فروند شناور با ظرفیت درجای بیش از ۵۹۰۰ صندلی و ۲۰۸۰ خودرو طی هر بار سفر، جایگاهی مسافر و خودرو را به جزایر استان هرمزگان با موفقیت به انجام رسید. وی افزود: ۸۰۰ نفر نوروزیان بی نوروز در بخش های مختلف پشتیبانی، عملیاتی و ستادی در راهبری موفقیت آمیز این طرح در پایتخت دریایی ایران نقش داشتند. به گفته عفیفی پور، ۱۶ بندر مسافری و چندمنظوره و همچنین ۱۳ مسیر دریایی و گردشگری در ایام نوروز فعال بود که بر اساس تجزیه و تحلیل آماری، یک چهارم از مسافرت های کل سال تنها در مقطع زمانی ۲۰ روزه تعطیلات نوروزی ثبت شده است.

صورت گرفت که ۱،۴ درصد نسبت به مدت مشابه سال گذشته، افزایش داشته است. رئیس کمیته حمل و نقل دریایی ستاد اجرایی خدمات سفر استان هرمزگان گفت: علیرغم روند کاهشی سفرهای دریایی طی هفته نخست سال جدید به دلیل شرایط نامساعد جوی، اطلاع رسانی های صورت گرفته توسط رسانه ها و خدمات رسانی مناسب و مستمر صورت گرفته توسط بنادر مسافری، میلیون ها نفر از هموطنان را ترغیب کرد تا در موج دوم این سفرها که از هفتم فروردین سیر صعودی آغاز شود و مسافران جنوب نیمه دوم تعطیلات نوروزی خود را با تجربه کردن سفر ایمن دریایی به مقصد جزایر هرمزگان و در کنار آب های نیلگون خلیج فارس و سواحل مکران در شرق استان، سپری کنند.

هشتم فروردین؛ پر رونق ترین روز

سفرهای دریایی امسال

عفیفی پور اضافه کرد: بیشترین حجم جایجایی مسافر و گردشگر طی سال جاری، مربوط به هشتم فروردین به عنوان پررونق ترین روز طی تعطیلات نوروزی است که طی این روز، در مجموع ۲۸۸هزار و ۱۶۸ نفر سفر انجام شد. وی در همین رابطه گفت: بیشترین حجم جایجایی خودرو نیز در روز پنجم فروردین با رقمی بالغ بر ۴۹ هزار و گردشگر از سرزمین اصلی به مقصد جزایر این استان و بالعکس

۳۳ پست برق منطقه ای خوزستان در خطر آبگرفتگی

قرار دارند و با آبگرفتگی این مناطق، پست های برق نیز دچار آبگرفتگی می شوند. مدیر عامل شرکت برق منطقه ای خوزستان تصریح کرد: ۷۲۴ دکل از شرکت نیز دچار آبگرفتگی شدند که به دلیل ماندگاری این آبگرفتگی و افزایش شدت آن، ۱۷۳ دکل در معرض آب شستگی قرار گرفتند. دشت بزرگ افزود: برای حفظ پایداری شبکه تمام نقاط حادثه خیز به صورت لحظه ای رصد می شود و تمامی نیروهای عملیاتی شرکت در آمادگی کامل هستند.

پیام استاندار قم به مناسبت روز پاسدار و جانباز

سوم و چهارم شعبان المعظم، سالروز ولادت با سعادت اسوه آزادگان جهان و حماسه آفرین واقعه جاودان عاشورا حضرت ابا عبدالله الحسین علیه السلام و فرخنده ولادت علمدار بزرگ عرصه ایثار و حماسه حضرت ابوالفضل العباس(ع) بنام "روز پاسدار و جانباز" نامگذاری شده است. صیانت و پاسداری از دین و انقلاب ، افتخار و الایی است که نصب پاسداران غیور انقلاب اسلامی شده است و دلاورمردان سپاه همیشه سرفراز با تمسک به فرهنگ عاشورا، جهاد و مبارزه در راه خدا و مجاهدت و ایستادگی در برابر ظالمان و ستمگران را سرلوحه زندگی خود قرار داده و با شجاعت و فداکاری در این راه پرافتخار، خلق حماسه های جاوید شده اند. سپاه پاسداران انقلاب اسلامی از همان ابتدای شکل گیری، همواره مایه عزت و افتخار و منشاء آرامش و امنیت کشور بوده و نقش مهم، بسی بدیل و تعیین کننده این نیرو در عرصه های مختلف انقلاب اسلامی به ویژه در

دوران دفاع مقدس و پس از آن در عرصه سازندگی و عمران و آبادانی کشور بر هیچ کس پوشیده نیست و روز جانباز روز انسان های بزرگ و شایسته ای است که به عنوان مظهر شجاعت و ایثار و از خودگذشتگی و نماد عزت، افتخار و جاودانگی ملت بزرگ ایران، پرچم خوین انقلاب حسینی را با نثار جان خود به اهتزاز در آورده‌اند. شهداان زنده ای که تقدیر و مشیت الهی بر

مدیرعامل شرکت گاز استان:

سال گذشته ۵ میلیارد مترمکعب گاز در کرمانشاه مصرف شد

یادآور شد: هم اکنون حدود ۵۶۵ هزار مشترک گاز در استان کرمانشاه داریم. وی تأکید کرد: سال گذشته حدود ۵۰۰ کیلومتر شبکه‌گذاری نیز در استان صورت گرفت. وی اشاره‌ای هم به وضعیت گازرسانی به شهرهای استان داشت و با بیان اینکه سال قبل گازرسانی به تعدادی از شهرهای استان آغاز شد، عنوان کرد: هم اکنون ۲۸ شهر و ۹۹،۳ درصد جمعیت شهری استان تحت پوشش شبکه گاز قرار دارند.

مدیرکل بنیادمسکن لرستان خبر داد :

تشکیل ستادبازسازی در پلدختر و معمولان

سیل زده در هفته اول وقوع سیل،ساماندهی و شتاب بخشیدن به پرداخت خسارت به مردم رنجدیده استان لرستان است . رضایی عنوان داشت : با توجه به عمق حادثه و شدت خسارات وارده به زندگی مردم ، واریز مبالغ بلاعوض بحساب مردم آسیب دیده از سیل را شروع کرده ایم و با تشکیل ستادهای بازسازی و ساماندهی مناسب ، کار پرداخت خسارات به مردم آسیب دیده از سیل باشتاب بیشتری پیش خواهد رفت .

قائم مقام شهردار گرگان :

جذب دومین بازیکن خارجی تیم بسکتبال شهرداری گرگان

هم دارد.گفتنی است، «تیکولا دراگوچ» بازی در لیگ دسته اول بسکتبال اسپانیا، لیگ اول مکزیک، لیگ اول فرانسه، لیگ اول ایتالیا و بوندس لیگا آلمان را در کارنامه خود دارد. وی در تیم‌های رده‌های ملی بسکتبال صربستان و تیم ملی دانشجویان صربستان نیز بازی کرده است.لازم به ذکر است، تیم بسکتبال شهرداری گرگان فردا در نخستین دیدار خود در رقابت‌های پلی‌آل لیگ برتر بسکتبال باشگاه‌های کشور در مشهد به مصاف نماینده مشهد خواهد رفت.

و ۳۷۴ دستگاه خودرو به ثبت رسید که بخش عمده آنها به مسیر دریایی پل = لافت(جزیره قشم) اختصاص دارد.مدیرکل بنادر و دریانوردی هرمزگان گفت: تجزیه و تحلیل آماری حاکی از این است که طی ۲۰ شبانه روز زمان اجرای طرح نوروزی سال ۹۸، عملیات جایجایی ۵۸۱ هزار و ۵۸۸ دستگاه خودرو از طریق مسیرهای دریایی بین بنادر لنگه، آفتاب، چارک به جزیره کیش و پل در سرزمین اصلی به لافت قشم به ثبت رسیده است که شش دهم درصد رشد مثبت را در این بخش از خدمات رسانی به مسافران نوروزی شاهدبودیم.

۱۳۲۰۰۰ بار دریا روی شناورها

برای انجام ۴.۶ میلیون نفرسفر

عفیفی پور از ثبت ۱۳۲هزار و ۸۹۹ تردد شناورهای دریایی در تعطیلات نوروزی امسال خبر داد که در همسنجی با سال گذشته ۱۶۸ درصدافزایش داشته است. مدیرکل بنادر و دریانوردی هرمزگان از آخرین آمار و اطلاعات مربوط به وضعیت فعالیت های گردشگری ساحلی و دریایی در استان طی مدت یاد شده نیز سخن به میان آورد وگفت: در مجموع بیش از ۹۴۹ هزار نفر از شناورهای تفریحی و گردشگری برای انجام گشت های دریایی بهره مند شدند که افزایشی بیش از ۱۵ درصدی به ثبت رسید.

نقش موثر رسانه ها در رونق بخشی و

افزایش تقاضای سفر دریایی

عفیفی پور خطاب به خبرنگاران و اهالی قلم و رسانه گفت: تک تک شما فعالان رسانه چه در کسوت نویسندگی و خبرنگاری و عکاس و چه در مقام یک فعال فضای مجازی نقشی انکارناپذیر در معرفی ظرفیت های دریایی استان هرمزگان به عنوان پایتخت دریایی ایران به هموطنان و افزایش تقاضی سفر نوروزی آنها به سواحل و جزایر داشتید.



چگونه با رئیسی کار کنیم

که همیشه انتظارات غیرمنطقی دارد

اگر انتظارات رئیس خود را غیرمنطقی می‌دانید، نیازی نیست کار خود را رها کنید. شما به کمک برخی راهکارها می‌توانید همکاری متعادل‌تری با او داشته باشید.

فرقی نمی‌کند که رئیس شما، یکی از سرپرستان ارشد اداره است یا مدیرعامل شرکت. همه رهبران سازمانی، گاهی انتظارات غیرواقع‌گرایانه‌ای از کارمندان خود دارند، اما برخی از کارفرمایان، بیشتر اوقات غیرمنطقی هستند. آنها چشم خود را به روی حقایق بسیار واضح می‌بندند، یا به‌جای اینکه به کارمندان و سازمان فعلی توجه کنند، دائما به تجارب سابق خود اشاره می‌کنند. زمانی‌که برای چنین مدیرانی کار می‌کنید، به‌وضوح حس می‌کنید که به سمت شکست حرکت می‌کنید. چراکه از طرفی، تحریک کردن یک سرپرست بخش کار خطرناکی است و از طرف دیگر، شما حتی نمی‌توانید احساس ناامنی خود را اظهار کنید. شاید از اطلاعات یا تجربه‌هایی برخوردار باشید که نادرستی درخواست‌های رئیس را ثابت می‌کنند، اما هنوز هم فشار زیادی را تحمل می‌کنید تا دستورهای او را برآورده کنید. در هر حال به‌جای تحمل چنین وضعیتی، یا به‌جای اینکه به فکر به‌روزرسانی رزومه و پیدا کردن شغل جدید باشید، ابتدا به توصیه‌های این مقاله توجه کنید. رویکردهای زیر به شما کمک می‌کنند رابطه خود را با یک رئیس بیش‌ازحد متوقع، متعادل تر کنید.

بدن خود را مدیریت کنید

اگر فشار درخواست‌های رئیس، شما را بسیار عصبی و تحریک‌پذیر می‌کند یا به حالت تدافعی فرو می‌برد، باید ابتدا خودتان را آرام کنید. پس از آن می‌توانید افکارتان را متمرکز کنید و اقدام سنجیده و مناسبی انجام دهید. یکی از بهترین راه‌هایی که برای آرام کردن هیجانات تدافعی وجود دارد، Sensorimotor یا مداخلات زمینه‌ای است که ذهن بیش‌ازحد واکنشی انسان را دوباره به حالت عادی باز می‌گرداند. در این روش شما با یک تمرین حرکتی ساده، بدن خود را آرام کرده و این پیام را به مغز ارسال می‌کنید که واقعا در معرض خطر فیزیکی قرار ندارید. به‌عنوان مثال صرف‌نظر از اینکه نشسته یا ایستاده‌اید، تلاش کنید پاهای خود را درون کفش احساس کنید. سپس پای خود را به کف زمین فشار دهید. به پاشنه و پنجه پاهای خود در تماس با یک سطح سفت کاملا توجه کنید. نفس عمیق بکشید و روی دم و بازدم متمرکز شوید. سپس به چیزی که می‌خواهید بگویید، یا کاری که می‌خواهید انجام دهید، دوباره فکر کنید.

با اصول موافقت کنید، سپس جزییات واقع‌گرایانه را به رئیس بگویید

حتی اگر همیشه چنین احساسی نداشته باشید، اما واقعیت این است که شما و مدیر رئیس، به‌لحاظ نظری روی مأموریت و اهداف مشترکی کار می‌کنید. بسیاری از اوقات اگر به رئیس خود نشان دهید که با اصول او هم‌عقیده هستید، فرصت پیدا می‌کنید تا واقعیات کاربردی را نیز برای او توضیح دهید. به یک مثال واقعی توجه کنید:

یکی از رهبران ارشد یک شرکت غیردولتی، به جزییات عملی دستورهای خود هیچ توجهی نداشت و تمامی موانعی را که در راه اجرای برنامه‌ها به وجود می‌آمد، نادیده می‌گرفت. این مدیر، تمامی ابتکارات ارزشمندی تیم را فعالیت‌هایی ساده می‌پنداشت و با همین فرض، وظایف غیرمنطقی و بسیار سنگینی به کارمندان محول می‌کرد. اعضای تیم او به‌سختی تلاش می‌کردند تعهدات خود را اجرا کنند، اما بازهم به‌خاطر اجرای ناقص یا ناموفق وظایف خود، با سرزنش مشتریان و سایر گروه‌های سازمان مواجه می‌شدند.

مربی تیم به کارمندان توصیه کرد که رویکرد جدیدی در پی بگیرند. آنها باید کارها و مراحلی را که در راه هدف رئیس قابل‌اجرا بود، برای او توضیح می‌دادند. پس از آن فرصت پیدا می‌کردند که گفت‌وگو را با چنین عباراتی ادامه دهند: «می‌خواستم موضوعی را با شما به اشتراک بگذارم. به نظر من از این طریق می‌توان با حداقل موانع و اختلالات، به هدف نزدیک‌تر شد.» به‌این‌ترتیب اعضای تیم به‌جای مطرح کردن مشکلاتی که رئیس علاقه‌ای به شنیدن آنها نداشت، او را به سمت راهکارها و راه‌حل‌های عملی هدایت می‌کردند.

یکی دیگر از رویکردهای مفید، این بود که کارمندان دستورهای رئیس را بدون پرچسب‌گذاری «غیرواقعی»، تصدیق کنند. به‌عنوان مثال آنها می‌گفتند: «من می‌فهمم که شما X را می‌خواهید. من قبلا تلاش کرده‌ام به Y برسم و در این راه با مشکلات Z مواجه شده‌ام. به همین دلیل اگر ممکن است، در مورد چگونگی اجرای مراحل بعدی نیز صحبت کنیم.» گرچه این رهبر هنوز هم طرح‌های بزرگی را مطرح می‌کند، اما با گذشت زمان یاد گرفته است که جزییات کاربردی بیشتری را درباره مشکلات احتمالی، از زبان کارمندان بشنود و اغلب اوقات با اعضای تیم روی راهکارهای قابل‌اجرا به توافق می‌رسد.

به کمک سناریوهای آزمایشی، بازخوردهای سریع دریافت کنید

بعید است که رئیس شما، عامدانه برنامه‌های غیرمنطقی و غیرواقع‌بینانه‌ای را هدف قرار دهد. به‌احتمال زیاد او اصول و دلایلی پشت حرف‌های خود دارد، اما آنها را به‌خوبی بیان نکرده و حتی خودش هم متوجه نشده است. به‌جای اینکه دستورهای او را مسخره یا حتی احمقانه فرض کنید، آنها را مجددا بررسی کنید. اطمینان حاصل کنید که چیزی را که رئیس از شما خواسته، به‌درستی درک کرده‌اید. در این بخش هم به مثال زیر توجه کنید:

مدیر مالی یک شرکت، همیشه از تصمیم‌های ریسک‌گریز مدیرعامل دلسرد می‌شد. سرانجام به توصیه مشاوران خود، نه‌فقط دستورها بلکه انگیزه‌های اصلی مدیرعامل را نیز بررسی کرد. پس از آن سناریوهای متعددی را تنظیم کرد که به مدیرعامل کمک می‌کرد برنامه‌ای را انتخاب کند که هم امن باشد و هم جسورانه. البته مجموعه تعاملات تکراری (بازتنظیم سناریوها) بسیار زمان‌بر هستند، اما درنهایت شما را از سرگردانی و فشار نجات می‌دهند. به‌علاوه شما در این راهکارها نقش شریک را ایفا می‌کنید، پس به آینده خوش‌بین تر می‌شوید.

اقداماتی را بررسی کنید که واکنش رئیس را بهبود می‌دهند

سبک و رویکرد رئیس خود را ارزیابی کنید. آیا می‌توانید با رفتاری فعالانه‌تر و پویاتر، واکنش بهتری دریافت کنید؟ به‌عنوان مثال مالک یک آژانس هواپیمایی، بیش‌ازحد درباره پروازهای فانتزی خیال‌پردازی می‌کرد و آنها را به انتظارات غیرواقعی تبدیل کرده بود. کارمندان آژانس متوجه شدند که اگر اطلاعات مرتبط را به‌طور مرتب و همیشگی با او به اشتراک بگذارند، ذهنیت او منطقی‌تر می‌شود. به‌مرور زمان کارفرما نیز یاد گرفت به‌جای تصورات رؤیایی، روی برنامه‌های جاری متمرکز شود. درنهایت مهم‌ترین نکته را نیز به یاد داشته باشید: تا زمانی‌که در این شغل کار می‌کنید، باید به تیم و رئیس خود کمک کنید و در راه موفقیت گام بردارید. هرچند همکاری با یک رئیس یا رهبر غیرمنطقی، خسته‌کننده است، اما هدف شما باید این باشد که هم‌زمان هم برای برآورده کردن مأموریت سازمان تلاش کنید و هم هوشمندی و احترام به خود را حفظ کنید.

منبع: HBR/zoomit



مدرسه مدیریت

۱۰ نقل قول الهام‌بخش از اندی گروو مدیرعامل فکید اینتل

- نیم میلیارد دلاری را در پی داشت. با این وجود نمی‌توان اثر اندی گروو بر دنیای تکنولوژی و کامپیوترهای شخصی را نادیده گرفت و هنوز هم بسیاری از مدیران جوان و کارآفرینان تازه‌کار از او به عنوان الگوی خود پیروی می‌کنند.
- حال با هم ۱۰ نقل قول الهام‌بخش از اندی گروو مدیرعامل فقید اینتل را مرور می‌کنیم؛
- همان‌طور که نمی‌گذارید کارمند چیزی گرانبها از شرکت شما بدزدد، نباید بگذارید که همین شخص، وقت بالارش شما را از بین ببرد.
- موفقیت توهم بی‌نقص بودن را به فرد می‌بخشد. توهم بی‌نقص بودن به شکست می‌انجامد. آن کسی همیشه موفق خواهد بود که همیشه به کامل بودنش شک داشته باشد.
- تمام مشکلات راه حل تکنولوژیکی ندارند، اما اگر داشته باشند، این مدل راه حل ماندنی‌ترین روش به شمار می‌رود.
- اینترنت همه چیز را تغییر نداده است. هنوز نتوانسته رابطه میان عرضه و تقاضا را تغییر دهد.
- روزگار مدرن، رهبران و مدیران باید عملکردی سریع داشته باشند چرا که سرعت هجوم فشار کار افزایش یافته است.
- زمانی که به پایان راه کامپیوترها نزدیک می‌شدیم، اینترنت از راه رسید و اهمیت آنها را سه برابر کرد.
- اگر به من حق انتخابی میان جهانی آشفته و دنیایی آرام را بدهند، من جهان آشفته را انتخاب می‌کنم چون پر از موقعیت است.
- کمپانی‌های بد تحت تاثیر بحران نابود می‌شوند. شرکت‌های خوب از آن جان سالم به در می‌برند اما بهترین‌ها از بحران استفاده کرده و پیشرفت می‌کنند.
- حرفه‌های شما در واقع کسب و کارتان به شمار می‌رود و شما مدیرعامل آن هستید. آن را مدیریت کنید.
- اگر شخصی انتقادی از شما یا نحوه کارتان کرد، ابتدا آن را چک کنید تا ببینید داستان از چه قرار است. آنگاه اگر فهمیدید که راه را اشتباه رفتید، سریعاً روش درستی در پیش بگیرید.

منبع: inc/digiato

اندی گروو ۲۱ مارس سال ۲۰۱۶ میلادی از دنیا رفت و جهان یکی از بزرگترین شخصیت‌های صنعت تکنولوژی را از دست داد. جالب اینجا بود که اندی گروو موفق شده بود از دست نازی‌ها و شکنجه‌های شوروی جان سالم به در ببرد و چندین سال به عنوان مدیرعامل و عضو هیات مدیره اینتل مشغول به کار شود.

در سال‌های بسیار دور اینتل عمده درآمدش را از ساخت حافظه‌های DRAM کسب می‌کرد، اما رفته رفته و با ورود محصولات مشابه ژاپنی‌ها به بازار آن هم با قیمتی به مراتب ارزان‌تر این شرکت تحت فشاری قابل توجه قرار گرفت. گروو در آن دوران یکی از مدیران وقت بود که تصمیم گرفت اینتل را به سمت توسعه و تولید ریز پردازنده‌ها هدایت کرده و سپس IBM را متقاعد سازد تا به شکل ویژه از محصولات آنها استفاده کند.

البته مدیر یادشده در طول دوران حضورش در رأس امور خطاهایی نیز داشت، برای مثال وی یکی از خلاها و مشکلات پردازنده‌های پنتیوم را نادیده گرفته بود؛ مسئله‌ای که بدل به یک بحران شد و رفع آن هم هزینه‌ای