

پیدا و پنهان اخذ مالیات از ثروت‌های لوکس در بودجه سال آینده

چتر مالیات ستانی بزرگ تر می شود

فرصت امروز: در حالی که این روزها لایحه بودجه سال آینده در کمیسیون تلفیق مجلس در دست بررسی است، اما خدایا که هفته گذشته انقدر نگران بنبوده و ناگوار بوده که خط خبری بودجه ۹۹ در رسانه‌ها کمرنگ شده و موضوع بودجه سال آینده میان انبوه خبرهای مربوط به سلسله حوادث اخیر و از جمله جرای درندگان سقوط هواپیمای بوئینگ ۷۳۷، گم شده است. با توجه به تحریم فروش نفت ایران، دست دولت از درآمدهای نفتی سرشار، عملاً کوتاه مانده است و کسری بودجه شدیدی در حالی که با آینده به چشم می‌خورد، دست دولت‌ها به دنبال شناسایی درآمدهای مالیاتی آینده است. در واقع، کسری دولت در یقه بودجه سال آینده و کاهش درآمدهای نفتی باعث شده است تا تغییر رویکرد در بودجه‌ریزی، امری اجتناب‌ناپذیر باشد و در...

به گفته بانک جهانی، ایران در سال ۲۰۲۱ و ۲۰۲۲ به رشد یک درصدی دست خواهد یافت

رشد صفر درصدی در سال ۲۰۲۰

مدیریت و کسب و کار



مارک زاکربرگ چالش شخصی سالانه را کنار گذاشت

- ۵ برند معروف جهان چطور در بازار بای از هم سبقت می گیرند؟
- چگونه علاقه به کار را در خود ایجاد کنیم
- ۷ درس تجاری که کودکان بهتر می آموزند
- تجربه کاربری (UX) چیست و طراح تجربه کاربری کیست؟
- نام برند: بهترین روش ها برای اینکه نام تان در ذهن ها بماند
- انقلاب در اینفلوئنسر مارکتینگ نزدیک است

人 己 己

ایران پذیرفت که سقوط هواپیمای بوئینگ بر اثر خطای انسانی و با پدافند ضد هوایی صورت گرفته است

تراژدی پرواز ۷۵۲

و عذرخواهی به خاطر خطای انسانی پیش آمده، اطمینان کامل می‌دهد با پیگیری انجام اصلاحات اساسی در فرآیندهای عملیاتی در سطح نیروهای مسلح امکان تکرار این گونه خطاها را غیرممکن ساخته و بلافاصله مقصر آن را به سازمان قضایی نیروهای مسلح معرفی کند تا با خطاهای صورت گرفته برخورد قانونی صورت گیرد.

❖ همچنین ابلاغ شد تا در اسرع وقت مسئولین مربوطه در سپاه به حضور در رسانه ملی توضیحات مشروحی را به مردم شریف ارائه کنند.

بیانیه رئیس جمهور در مورد سقوط هواپیمای اوکراینی

پس از این بیانی‌ها، حسن روحانی رئیس‌جمهوری ایران نیز در پیامی با اشاره به نتیجه تیم تحقیقاتی ستاد کل نیروهای مسلح، اعلام کرد: «در فضای تهدید و ارباب رژیم متجاوز آمریکا علیه مملکت ایران پس از شهادت سردار قاسم سلیمانی و به منظور دفاع و برای حملات احتمالی ارتش آمریکا، نیروهای مسلح جمهوری اسلامی ایران در آماده‌باش ۱۰۰ درصد قرار داشتند که متأسفانه اختطاف انسانی و شلیک اشتباه به یک قافچه بزرگ منجر شد و ده‌ها انسان به گناه قانی شدند»

متن کامل پیام روحانی به این شرح است: «با نهایت تأسف و تأثر، سماعاتی قبل از نتیجه نیم تحقیقاتی ستاد کل نیروهای مسلح مربوط به ساحتی سقوط هواپیمای سمافبری اوکراینی مطلع شدم. در فضای تهدید و ارباب رزوه متجاوز او آمریکا علیه ملت ایران پس از شهادت سردار قاسم سلیمانی و به منظور دفاع در برابر حملات احتمالی ارتش آمریکا، نیروهای مسلح جمهوری اسلامی ایران در آماده‌باش ۱۰۰ درصد قرار داشتند که متأسفانه خطای انسانی و شلیک اشتباه، به یک فاجعه بزرگ منجر شد و ده‌ها انسان بی‌گناه قربانی شدند.

جمهوری اسلامی ایران از این اشتباه فاجعه‌بار بسیار متأسف است و اینجانب از سوی جمهوری اسلامی ایران به خانواده‌های قربانیان این فاجعه دردناک، عمیقاً تسلیت عرض می‌کنم و به کلیه دستگاه‌های ذی‌ربط دستور می‌دهم که تمامی اقدامات لازم برای جبران، همدردی و دلجویی از ایشان به عمل آورند. همچنین ضمن ابراز تأسف شدید، همدردی دولت ایران را به ملت‌ها، دولت‌ها و خانواده‌های قربانیان غیرایرانی تقدیم می‌نمایم. وزارت امور خارجه، همکاری کامل کنسولی برای شناسایی و بازگرداندن پیکرهای قربانیان به خانواده‌هایشان را به عمل می‌آورد.»

به گفته روحانی، این حادثه دردناک، موضوعی نیست که به سادگی بتوان از کنار آن گذشت. او از ادامه تحقیقات تکمیلی برای شناسایی کلیه علل و عوامل این فاجعه خبر داده و گفته است که مسیبین این اشتباه ناخوشدنی مورد پیگرد قانونی قرار گرفته و نتایج به استحضار ملت ایران و خانواده‌های قربانیان خواهد رسید.

دستور رهبری برای پیگیری کوتاهی‌ها و تقصیرهای احتمالی

همچنین رهبر معظم انقلاب در پیامی با ابراز همدردی عمیق و مجدد با خانواده‌های داغدار، ستاد کل نیروهای مسلح را مأمور برای عدم کوتاهی‌ها یا تقصیرهای احتمالی در این حادثه و مراقبت برای عدم امکان تکرار چنین سناحه‌ای کردند. در متن پیام رهبر انقلاب اسلامی آمده است: «با اطلاع از نتایج تحقیقات ستاد کل درباره حادثه هواپیمای مسافربری اوکراینی و اثبات دخالت خطای

فرصت امروز: از غرب اصرار و از ایران انکار! این ماجرای چند روز
کشاکش رسانه‌ای میان ایران و غرب در ارتباط با سقوط هواپیمای
بویینگ ۷۳۷ در حوالی شاهدشهر شه‌رای بود. در حالی که از صبح
چهارشنبه گذشته و از اولین ساعات سقوط هواپیمای اوکراینی،
رسانه‌های غربی از سقوط هواپیمای بویینگ بر اثر حمله موشکی
سخن می‌گفتند، اما رسانه‌های داخلی به نقل از دولتمردان و
کارشناسان سازمان هواپیمایی، قویا این گزاره را رد کرده و نقص
فنی را علت سقوط هواپیمای بویینگ ۷۳۷ کردند. این چرخه
روایتی چند روزی ادامه داشت و در این میان، افکار عمومی گنج
و مبوهت نظاره‌گر ماجرا بودند. سرانجام صبح شنبه ستاد مشترک
نیروهای مسلح در بیانیه‌ی پذیرفت که پدافند ضدهوایی سپاه، عامل
سقوط هواپیمای بوده است. در این بیانیه آمده که هواپیمای اوکراینی
بر اثر خطای انسانی و به‌طور غیرعمد، هدف پدافند ضدهوایی قرار
گرفته است.

بیانیه ستاد مشترک نیروهای مسلح درباره سقوط هواپیما

در بیانیه ستاد مشترک نیروهای مسلح به حمله موشکی سپاه به مواضع آمریکایی‌ها در عراق اشاره شده و آمده است: در پی وقوع حادثه دلخراش سقوط کشتی فرزند هواییما صهبا سرفری بوشنیه ۲۷۲ خطوط هوایی کشور اوکراین در اولین ساعات صبح چهارشنبه ۲۷ بهمن ۱۳۸۷ و در جبهه تهاجم موشکی به پایگاه آمریکایی جانکنزاکر و احتمال تاثیر اقدامات نظامی در این حادثه، ستاد کل نیروهای مسلح بلافاصله به منظور بررسی این احتمال اقدام به تشکیل هیات بازرسی متشکل از کارشناسان فنی و عملیاتی، مستقل از سازمان هواییما، کشوری نمود که نتایج بررسی‌شانه‌روزی و دقیق این هیات به استحضار ملک شریف ایران می‌رسد:

* در پی تهدیدهای رئیس جمهور و فرماندهان نظامی آمریکا، جنایتکار مبنی بر هدف قرار دادن تعداد زیادی از نقاط در خاک جمهوری اسلامی ایران در صورت انجام عملیات متقابل و نظر به افزایش بی سابقه تحرکات هوایی در منطقه، نیروهای مسلح جمهوری اسلامی ایران به منظور پاسخگویی به تهدیدات احتمالی در بالاترین سطح آمادباش قرار گرفتند.

* در ساعات پس از انجام عملیات موشکی، پروازهای جنگی و نیروهای تروریست آمریکایی در پیرامون کشور افزایش یافته و برخی اخبار نیز از مشاهده اهداف هوایی به سمت مراکز راهبردی در کشور و احوادهای دفاعی واصل و اهداف متعددی در برخی صفحات رادار مشاهده شده که موجب حساسیت بیشتر در مجموعه‌های پدافند هوایی شده است.

* در چنین شرایط حساس و بحرانی، پرواز شماره ۷۵۲ خط هوایی اکبریا در فرودگاه امام خمینی(ره) حرکت کرده و در هنگام چرخش، کولان را از حالت نزدیک‌شونده به یک مرکز حساس نظامی و سپاه و در ارتفاع و شکل پروازی که هدف متخاصم قرار می‌گیرد، که در این شرایط بر اثر بروز خطای انسانی و به صورت غیرعمد، هواپیمای مذکور مورد اصابت قرار گرفته که متأسفانه موجب به شهادت رسیدن جمعی از هموطنان عزیز و جان باختن تعدادی از اتباع خارجی می‌گردد.

* ستاد کل نیروهای مسلح ضمن عرض تسلیت و اظهار همدردی با خانواده‌های داغدار هموطن و جان‌باختگان اتباع سایر کشورها

جاستین ترو، نخست وزیر کانادا گفته است که پس از اعتراف مسئولان ایران به هدفگیری هواپیمای اوکراینی، این کشور باید پاسخگو باشد.

کنسالتانتین کاساچف، رئیس کمیته روابط خارجی روسیه هم در واکنش به این اتفاق گفت: اگر آشکارسازی جعبه‌های سیاه و تحقیقات انجام‌شده ثابت نمی‌کند که نیروهای مسلح ایران، این کار را عمداً انجام داده‌اند و هیچ دلیل قانع‌کننده‌ای برای آن وجود ندارد، [موضوع] این، رخداد یابان باید.

سفیر روسیه در لبنان نیز با بیان اینکه مسالک قحط هواپیما و اوکراینی به روابط ایران و اوکراین مربوط می‌شود، گفت: باید تحقیقات کامل برای کشف جزئیات در این رابطه انجام شود. الکساندر زاسیچین، سفیر روسیه در لبنان در این رابطه افزود: در روزهای اخیر نظرات زیادی در رابطه با این مسأله شنیدیم و تقریباً برای افکار عمومی روشن شد که آمریکایی‌ها خارج از معیارهای مشروع بین‌المللی رفتار کردند، این مسأله‌ای است که برای همه مشروران است.

همچنین ولادیمیر زلنسکی، رئیس‌جمهور اوکراین با ابراز تأسف نسبت به این موضوع گفت: امروز، صبح خوبی نبود اما حقیقت را به ارمغان آورد. اوکراین خواهان پاسخگویی ایران، بازگشت اجساد جان‌باختگان، پرداخت غرامت به خانواده‌های قربانیان و عذرخواهی رسمی ایران است.

دفتر ریاست جمهوری اوکراین هم اعلام کرد که مقر عملیاتی شورای امنیت و دفاع ملی اوکراین (NSD) که به دستور ولادیمیر زلنسکی، رئیس جمهور این کشور برای تحقیق درباره ساقط هواپیمای بوئینگ خط‌های بین‌المللی هوایی اوکراین در ایران تشکیل شده شده بود، تمام اطلاعات لازم را از همان ابتدا از ایران دریافت می‌کرده است. دفتر ریاست جمهوری اوکراین در ادامه اعلام کرد که این کشور با فرانسه توافق کرده است که متخصصان فرانسوی به رمزگشایی جعبه‌های سیاه هواپیمای اوکراینی سرنوشت‌شده در ایران کمک کنند.

انا لله وانا اليه راجعون

با نهایت تأسف و تأثر درگذشت غم‌انگیز مرحومه مغفوره **(شادی جمشیدی)** دخت گرامی جناب آقای دکتر ابوالقاسم جمشیدی، مشاور محترم مدیرعامل بانک پاسارگاد، در ساحت دلخراش و تکان‌دهنده سقوط هواپیمای مسافری را به آگاهی می‌رساند. ضمن عرض تسلیت به بازماندگان، از خداوند متعال برای آن مرحومه علو درجات و برای بازماندگان صبر و شکیبایی آرزومندیم.

به همین مناسبت برای تسلی خاطر بازماندگان در مراسمی که در سالن اجتماعات محل سکونت ایشان منعقد می‌شود، حضور بهم می‌رسانیم.

زمان: روز یکشنبه مورخ ۲۲ دی ۱۳۹۸، از ساعت ۱۵ الی ۱۶:۳۰
مکان: خیابان ولیعصر، نرسیده به میدان تجریش، کوچه طوس،
کوچه بهمن شرقی، پلاک ۱۱، ساختمان نگین فردوس

روابط عمومی بانک پاسارگاد

نگاه

صنایع فلزی ایران چند بار توسط ترامپ تحریم شده‌اند؟

تحریم‌زدگی

فرصت امروز: تازه‌ترین دور تحریم‌های آمریکا علیه ایران، از روز جمعه گذشته کلید خورده است. براساس ادعای وزارت خزانه‌داری آمریکا، ۱۷ تحریم جدید علیه صنایع فولاد و آهن ایران اعمال خواهد شد. البته این اولین بار نبود که ترامپ، صنایع فلزات ایران را تحریم کرده است؛ هجدهم اردیبهشت امسال نیز ترامپ با صدور فرمانی، صنایع آهن، فولاد، آلومینیوم و مس ایران را به مجموعه تحریم‌های یک‌جانبه آمریکا علیه ایران اضافه کرده بود.

حالا پاسخ موشکی سپاه به مواضع آمریکا در عراق، بهانه دور جدید تحریم‌های ترامپ است و روز جمعه بیستم دی‌ماه، بار دیگر تحریم‌های جدیدی علیه صنایع فولاد و آهن ایران و همچنین هشت مقام دیگر ایران وضع شد. استیو منوچین روز جمعه در نشست‌ی همراه با وزیر خارجه آمریکا ادعا کرد: «۱۷ تحریم جدید علیه صنایع فولاد و آهن ایران اعمال خواهد شد. همچنین هشت نفر از مقام‌های ایرانی را که در حمله اخیر موشکی به پایگاه آمریکا دخالت داشتند، تحریم می‌کنیم.»

براساس اطلاعیه وزارت خزانه‌داری آمریکا، این مقامات عبارتند از: علی شمشخانی دبیر شورای عالی امنیت ملی، غلامرضا سلیمانی رئیس سازمان بسیج، محسن رضایی دبیر مجمع تشخیص مصلحت نظام، محمدرضا نقدی معاون هماهنگی سپاه، محمدرضا آشتیانی جانشین رئیس ستاد کل نیروهای مسلح، علی عبداللهی معاون هماهنگ‌کننده ستاد کل نیروهای مسلح، علی‌اصغر حجازی معاون اجرایی دفتر مقام معظم رهبری و محسن قمی معاون امور بین‌الملل دفتر مقام معظم رهبری.

در این بیانه همچنین آمده است: «وزارت خزانه‌داری علاوه بر این ۱۷ تولیدکننده فلزات و شرکت‌های معدنی ایران، شبکه‌ای شامل سه نهاد مستقر در چین و سیشل و یک کشتی دخیل در خرید، فروش و انتقال محصولات فلزات ایران را تحت تحریم قرار داد.» اسامی شرکت‌هایی که تحریم شده‌اند عبارتند از: شرکت آلومینیوم المهدی، شرکت آهن و فولاد افرا، شرکت معدنی و صنعتی چادرملو، شرکت فولاد اصفهان، شرکت صنعت و معدن گل‌گهر، شرکت «هونگویان مارین»، مستقر در چین، شرکت فولاد هرمزگان، شرکت فولاد آلیاژی ایران، شرکت آلومینیوم ایران، شرکت آهن و فولاد غدیر ایرانیان، شرکت خلاق تدبیر پارس، شرکت فولاد خراسان، شرکت فولاد خوزستان، شرکت ملی صنایع مس ایران، شرکت فولاد اوکسین، شرکت تجاری پامچل پکن (مستقر در چین)، شرکت POWER ANCHOR (مستقر در سیشل)، شرکت REPUTABLE TRADING SOURCE (مستقر در عمان)، شرکت فولاد صبا، شرکت فولاد کاوه جنوب. البته این اولین بار نیست که صنایع فلزی ایران از سوی ترامپ، تحریم می‌شوند؛ رئیس‌جمهور آمریکا درحالی تحریم را ابزاری برای اجرای سیاست‌های فشار حداکثری خود علیه ایران می‌داند، که قبل از این در هجدهم اردیبهشت امسال با صدور فرمانی صنایع آهن، فولاد، آلومینیوم و مس ایران را به مجموعه تحریم‌های آمریکا علیه ایران اضافه کرده بود.

او در اردیبهشت‌ماه ۹۸ با اعلام تحریم‌های تازه علیه ایران، گفته بود: «۱۰ درصد از درآمدهای خارجی ایران ناشی از صادرات فلزات است و با تحریم صنایع فلزی ایران، راه دادن محصولات فلزی ایران به بنادر کشورهای دیگر از طرف آمریکا تحمل نخواهد شد.» به گفته ترامپ، «امروز فرمانی اجرایی را صادر می‌کنم که براساس آن، تحریم‌هایی علیه صنعت فولاد، آهن، آلومینیوم و مس ایران اعمال می‌شود.» این تصمیم در یک‌سالگی خروج آمریکا از برجام اعلام شده بود.

آمریکا پس از تحریم فروش نفت، حالا دست روی صنایع ارزا‌آور ایران گذاشته است. صادرات مواد معدنی طی سال گذشته به میزان ۸.۷ میلیارد دلار بود که در حدود ۷۵درصد این میزان، مربوط به مس، سنگ‌آهن و آلومینیوم است.

محمدرضا بهرامن، فعال معدنی و رئیس خانه معدن ایران درباره تحریم‌های تازه آمریکا می‌گوید: «در دوران پس از پیروزی انقلاب اسلامی، بخش معدن و صنایع معدنی دچار تغییرات و تحولات گسترده‌ای شده است. صنایع مس، آهن و فولاد، سرب و روی و از همه مهم‌تر طلا، همگی در دوران پس از انقلاب اسلامی به نهایت شکوفایی خود رسیدند.ان اگرچه به دلیل تحریم‌ها یا نبود دانش فنی، کشور با چالش‌هایی در زمینه اکتشاف، استخراج، فرآوری و استحصال ماده نهایی روبه‌رو بوده‌است، اما با تولید دانش، تولید معدنی هم محقق شده است. از این نظر می‌توان بخش فرآوری را نام برد که شاید چرخه تولید در صنایع معدنی را بتوان وامدار این حوزه شمرد.»

رئیس خانه معدن ایران با بیان اینکه «ایران در منطقه‌ای واقع شده که کشورهای اطراف آن همچون ترکیه، عربستان و کشورهای حوزه خلیج فارس با توجه به آهنگ رشد و توسعه اقتصادی به منابع معدنی نیاز دارند»، گفت: «این در حالی است که این کشورها از نظر ذخایر معدنی بسیار فقیر هستند؛ حتی این کشورها در صنایعی همچون فولاد سرمایه‌گذاری هم کرده‌اند، اما مواد اولیه آنها وارداتی است؛ لذا ایران می‌تواند منبع خوبی برای تأمین نیازهای این کشورها که به سرعت در حال افزایش است، محسوب شود.»

همچنین سید بهادر احرامیان، نایب‌رئیس انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران درباره تحریم‌های فلزات ایران توسط آمریکا اعتقاد دارد: «ما باید بیشتر نگران موانع داخلی باشیم تا تحریم‌ها. اثر تحریم‌ها بسته به نوع اعمال آن و نوع همکاری کشورهای طرف قرارداد، دامنه متفاوتی خواهد داشت.

به گفته فولاد، «هنوز هم کشورهای همسایه و کشورهای منطقه به صنعت فولاد ایران نیاز دارند و چرخه صادرات قطع نخواهد شد، اما ممکن است برخی از این کشورها بخواهند در تراز تجاری خود طوری وانمود کنند که از صنعت فولاد ایران بهره نبرفته‌اند. بازارهای منطقه برای صادرات محصولات نهایی فولاد اگر اهمیت بالایی دارد.»

در همین حال، تصمیم آمریکا به اعمال تحریم‌های جدید بر ضد بخش فلزات ایران و برخی از مقامات ایرانی باعث شد تا نگرانی از افزایش مجدد تنش‌های بین ایران و آمریکا، مجددا باعث شکل‌گیری صف فروش دلار شود. همین اتفاق باعث شد تا دلار پس از دو صعود متوالی، مجددا نزولی شود. به گفته کارل شاموتا، استراتژیست بازار در موسسه «کمبریج گلوبال پیمنتس»، «این حقیقت که آمریکا هنوز رویکردی خصمانه در برابر ایران دارد باعث افزایش تقاضا برای دارایی‌های امن شده است.»

به گفته بانک جهانی، ایران در سال ۲۰۲۱ و ۲۰۲۲ به رشد یک درصدی دست خواهد یافت

رشد صفر درصدی در سال ۲۰۲۰



در اقتصادهای نوظهور و درحال‌توسعه، کمتر از یک‌پنجم هر کارگر در اقتصادهای پیشرفته است.

طبق گزارش بانک جهانی، جدا از افزایش بدهی و کندی بهره‌وری، دو موضوع دیگر نیز چشم‌انداز اقتصاد جهانی در سال ۲۰۲۰ را تحت تأثیر قرار می‌دهد؛ نخست، پیامدهای منفی کنترل قیمت و دوم، چشم‌انداز تورم. درحالی‌که کنترل قیمت‌ها گاهی ابزار مفیدی برای جلوگیری از نوسان قیمت برای خدمات و کالا است، اما باعث می‌شود سرمایه‌گذاری و رشد کاهش یابد و نتایج فقر بدتر شود و همچنین بار مالی زیادی به کشورها تحمیل شود. اگرچه تورم در میان کشورهای کم‌درآمد طی ۲۵ سال گذشته کاهش داشته است، اما پایین نگه‌داشتن و پایدار بودن آن قابل‌قبول نیست، چراکه تورم پایین با تولید و اشتغال پایدار، سرمایه‌گذاری و کاهش نرخ فقر در ارتباط است.

تخلیه‌شدن اثر تحریم‌ها در اقتصاد ایران

اما مهمترین بخش گزارش بانک جهانی برای مخاطب ایرانی، وضعیت اقتصاد ایران در سال‌های آتی است. سوال این است که چه چیزی در انتظار اقتصاد ایران است؟ در پاسخ به این پرسش، بانک جهانی از پایان یافتن روند نزولی اقتصاد ایران در سال جدید خبر داده و پیش‌بینی کرده که از سال ۲۰۲۱ نرخ رشد اقتصادی ایران، مثبت می‌شود.

به گفته بانک جهانی، روند منفی رشد اقتصادی ایران در سال ۲۰۲۰ میلادی متوقف خواهد شد. در سال ۲۰۱۹، رشد اقتصادی ایران منفی ۸.۷درصد بوده است که در سال ۲۰۲۰ به صفر درصد و در سال ۲۰۲۱ به یک درصد خواهد رسید، اما این روند رشد یک‌درصدی در سال ۲۰۲۲ هم ادامه خواهد داشت. به اعتقاد بانک جهانی، اقتصاد ایران که در سال‌های ۲۰۱۸ و ۲۰۱۹ (برآورد اولیه) تحت تأثیر تحریم‌های اقتصادی یکجانبه آمریکا و کاهش صادرات نفت به ترتیب ۴.۹درصد و ۸.۷درصد کوچک‌تر شده، در سال جاری میلادی رشد صفر درصدی را تجربه خواهد کرد، اما در سال‌های بعد یعنی ۲۰۲۱ و ۲۰۲۲ به رشدی در حد یک درصد دست خواهد یافت که این مسئله نشان از تخلیه شدن اثر تحریم‌ها بر اقتصاد ایران دارد.

البته رشد اقتصادی در بسیاری از کشورهای دیگر نیز روندی کاهشی داشته که این مهم به دلیل ضعف صادرات و سرمایه‌گذاری بوده است. طبق گزارش بانک جهانی، افزایش میانگین نرخ رشد اقتصادی کشورهای درحال‌توسعه و اقتصادهای نوظهور از ۳.۵درصد در سال ۲۰۱۹ به ۴.۱درصد در سال ۲۰۲۰ تا حد زیادی (۹۰درصد) مرهون بهبود نرخ رشد اقتصادی در ایران و هفت کشور درحال‌توسعه دیگر شامل آرژانتین، برزیل، هند، مکزیک، روسیه، عربستان سعودی و ترکیه خواهد بود. بانک جهانی همچنین نرخ رشد تولید ناخالص داخلی کشورهای خاورمیانه و شمال آفریقا در سال ۲۰۱۹ میلادی را ۰.۷درصد برآورد کرده است که در مقایسه با سال قبل از آن، معادل ۰.۱ واحد درصد کاهش نشان می‌دهد. کاهش شدید نرخ رشد اقتصادی ایران به دلیل تشدید تحریم‌های یکجانبه آمریکا و همچنین تنش‌های ژئوپلیتیکی در تنگه هرمز، چالش‌های دیپلماتیک و کاهش نرخ رشد تقاضای جهانی نفت و سایر محصولات خام، از مهم‌ترین عوامل تأثیر‌گذار بر کاهش رشد اقتصادی منطقه خاورمیانه و شمال آفریقا عنوان شده است.

جنبه‌های امیدوار و ناامیدکننده اقتصاد جهانی

افزایش بدهی اقتصادهای نوظهور، فصل دیگر گزارش بانک جهانی است. به گفته بانک جهانی، یکی از ویژگی‌های سال ۲۰۲۰ میلادی، رشد انباشت بدهی در بین اقتصادهای نوظهور و درحال‌توسعه است که بیشترین میزان در ۵۰ سال گذشته را به نمایش گذاشته است. بررسی‌ها نشان می‌دهد میزان بدهی در بین اقتصادهای نوظهور و درحال‌توسعه از ۱۵درصد از تولید ناخالص داخلی در سال ۲۰۱۰ به ۱۷.۰درصد از تولید ناخالص داخلی در سال ۲۰۱۸ رسیده است، بنابراین دولت‌ها باید برای به حداقل رسیدن خطرات مرتبط با بدهی‌های بالا گام بردارند. نکته دیگر از جنبه‌های ناامیدکننده اقتصاد جهانی، کندی رشد تولید در ۱۰ سال گذشته بوده است. درحالی‌که رشد بهره‌وری و تولید به ازای هر کارگر، برای بالا بردن سطح زندگی و دستیابی به اهداف توسعه، ضروری است، اما بررسی‌ها نشان می‌دهد متوسط بازدهی برای هر کارگر

ایمان ولی‌پور
ایمیل: IvanKaramazof@yahoo.com

به دنبال ضعیف‌ترین عملکرد اقتصادی از زمان بحران مالی سال ۲۰۰۸ تاکنون، حالا اقتصاد جهانی آماده است تا کمی بهبود یابد؛ این عصاره تازه‌ترین گزارش بانک جهانی از دورنمای اقتصاد جهانی است. به گفته بانک جهانی، پیش‌بینی می‌شود رشد اقتصاد جهانی در سال ۲۰۲۰ میلادی، ۲.۵درصد باشد که اندکی از رشد ۲.۴درصدی سال ۲۰۱۹ بیشتر است. رشد اقتصاد جهانی در سال ۲۰۲۱ نیز ۲.۶درصد پیش‌بینی شده است. بانک جهانی در این گزارش، بهبود تدریجی تجارت و سرمایه‌گذاری در اقتصاد جهانی را نوید داده و از دو عامل تضعیف تجارت جهانی بر اثر جنگ تجاری میان چین و آمریکا و کاهش سرمایه‌گذاری به دلیل نااطمینانی‌های موجود، به عنوان مهم‌ترین عوامل کاهش رشد اقتصادی جهان نام برده است. این نهاد بین‌المللی همچنین از کاهش رشد اقتصادهای توسعه‌یافته در سال جدید میلادی خبر داد و نوشت: انتظار می‌رود اقتصادهای پیشرفته با رشد ۱.۴درصدی مواجه شوند که از رشد ۱.۶درصدی سال گذشته کمتر است. به اعتقاد بانک جهانی، این وضعیت از ضعف طولانی در بخش تولید نشأت گرفته است.

دورنمای اقتصاد جهانی در سال ۲۰۲۰

به گفته بانک جهانی، اقتصاد جهانی در سال ۲۰۱۹، پایین‌ترین نرخ رشد خود بعد از بحران سال ۲۰۰۸ را تجربه کرده است و اغلب اقتصادهای بزرگ جهان (البته به‌جز ژاپن) در سال ۲۰۱۹ شاهد کاهش محسوس نرخ رشد اقتصادی خود بوده‌اند. برآوردهای اولیه این بانک نیز نشان می‌دهد که نرخ رشد اقتصادی منطقه یورو، آمریکا و چین در سال ۲۰۱۹ به ترتیب ۰.۶، ۰.۵درصد و ۰.۵ واحد درصد نسبت به سال ۲۰۱۸ کاهش یافته است.

در این میان، بازارهای نوظهور و اقتصادهای درحال‌توسعه شاهد رشد سریع ۴.۱درصدی هستند که از رشد ۳.۵درصد سال ۲۰۱۹ بیشتر است.

شامخ کل اقتصاد در آذرماه ۴۸.۲۲ واحد اعلام شد

دست‌انداز جدید در مسیر خروج از رکود

شامخ کل

رو به رشد بخش صنعت را دچار مخاطره کند.

در ارتباط با تحلیل شامخ صنعت باید گفت، یکی از ویژگی‌های برجسته شاخص PMI، ارائه اطلاعات مبتنی بر داده‌های واقعی، پیش از عرضه آمارهای رسمی است و به عبارتی، این شاخص حالت پیشرو دارد به‌نحوی‌که با استفاده از آن می‌توان رشد یا انقباض اقتصادی را پیش از داده‌های رسمی پیش‌بینی کرد. البته شایان ذکر است که به دلیل قدمت کوتاه تهیه این داده در ایران، برای اعمال تعدیل‌های فصلی و تطابق این شاخص با آمارهای رسمی نظیر رشد اقتصادی، اشتغال، صادرات و موارد دیگر، به داده‌های بیشتری نیاز است.

با این مقدمه مشاهده می‌شود که پس از ماه‌ها وضعیت رکودی و عدم تغییر محسوس شاخص نسبت به ماه قبل، شامخ کل در آذرماه حکایت از اندکی بهبود در وضعیت صنعت کشور دارد. به گزارش فعالان اقتصادی، مقدار تولید در این ماه نسبت به ماه قبل افزایش یافته است که در کنار این متغیر، متغیرهای میزان سفارشات جدید و استخدام و به‌کارگیری نیروی انسانی، منجر به مثبت شدن شاخص در این ماه شده‌اند. تقریباً در تمام صنایع مورد بررسی (به جز صنعت مواد غذایی که نسبت به ماه قبل کاهش جزئی نشان می‌دهد) مقدار تولید نسبت به ماه قبل افزایشی بوده است.

آنچه در گزارش شامخ این ماه جلب‌توجه می‌کند افزایش قیمت خرید مواد اولیه در شامخ کل و همچنین تمامی صنایع مورد بررسی بوده‌است که شاید بتوان دلایل آن را در افزایش قیمت بنزین و نرخ ارز جست‌وجو کرد. ویژگی دیگر شاخص شامخ در این ماه افزایش مصرف حامل‌های انرژی در کل صنعت و نیز در تمامی صنایع مورد بررسی بوده است. بررسی شامخ در متغیر مصرف حامل‌های انرژی حاکی از ارتباط این متغیر با میزان تولید بوده به‌نحوی‌که با افزایش (یا کاهش) مصرف حامل‌ها افزایش (کاهش) داشته است. از طرف دیگر، با فرا رسیدن امواج سرما در فصول سرد سال، مصرف حامل‌ها تحت تأثیر قرار گرفته است. با این تفسیر، افزایش مصرف حامل‌های انرژی در آذرماه با وضعیت تولید و همچنین اوضاع جوی قابل تفسیر است.

با نگاهی به شامخ کل صنعت و همچنین صنایع مختلف، در یک جمع‌بندی کلی می‌توان بیان کرد که هرچند در وضعیت اغلب صنایع اندکی بهبود قابل‌مشاهده است اما نمی‌توان این وضعیت را خروج از فاز رکودی تعبیر کرد و باید برای آمار ماه‌های آتی به منظور رصد تغییرات تولید و پایداری رشد منتظر ماند.

اتفاق ایران در ارتباط با فرآورده‌های نفت و گاز نیز اعلام کرده است که شامخ کل این صنعت از آذرماه ۱۳۹۷ تا مهرماه ۱۳۹۸ همواره حاکی از بدتر شدن وضعیت

این صنعت در هر ماه نسبت به ماه گذشته خود بوده، اما با تثبیت وضعیت در مهرماه، بهبود شامخ کل در آبان و آذرماه به ترتیب ۵۷.۸ و ۵۷.۹ تجربه شده است. نفت خام و گاز طبیعی مهم‌ترین مواد اولیه این صنعت محسوب می‌شود که متأثر از بازار بین‌المللی نفت خام و وضعیت تحریم‌های ایالات متحده است. به دنبال افزایش قیمت جهانی نفت خام در آذرماه ۱۳۹۸ که در پی اجلاس ماه گذشته اوپک و تصمیم به کاهش تولید صادرکنندگان نفت رخ داد (افزایش قیمت نفت خام اوپک از ۶۳.۳ دلار به ازای هر بشکه در اول آذر تا ۶۷.۶ دلار در اواخر آن) شاهد افزایش قیمت خرید مواد اولیه این صنایع هستیم(۶۱.۵).

میزان سفارشات جدید که طی هفت ماه گذشته کمتر از ۵۰ بوده و در آبان ماه به ۵۹.۶ رسید، در آذرماه به ۵۵.۸ رسیده است که نشان می‌دهد بعد از یک دوره که هر ماه نسبت به ماه قبل تنزل در سفارشات جدید رخ داده افزایش در سطح سفارشات جدید محق شده است. این امر به دنبال ثبات قیمت محصولات تولیدی (۵۰) پس از طی یک دوره روند کاهشی قیمت محصول ایجاد شده است.

مقدار تولید از آذرماه سال گذشته (به‌استثنای اسفند ۹۷) همواره کاهش ماهانه نسبت به ماه قبل را نشان می‌داده‌است این روند در آبان ماه معکوس شده (۵۹.۶) و در آذرماه شاهد افزایش قابل‌توجه مقدار تولید نسبت به ماه گذشته هستیم(۶۱.۵). نکته قابل‌توجه دیگر این است که صادرات محصولات این گروه از ابتدای دوره سنجش شامخ در آذرماه ۹۷ نشان از کاهش در هر ماه نسبت به ماه قبل دارد اما این روند در آذرماه نشان از افزایش اندکی در صادرات نسبت به ماه قبل دارد (۵۱.۹). افزایش اندک در سفارشات جدید در آذر نسبت به آبان ماه (۵۵.۸) باوجود افزایش ناگهانی قیمت مواد اولیه (۶۱.۵)، می‌تواند متأثر از نگرانی متقاضیان از افزایش قیمت محصولات این گروه صنعتی در ماه‌های آینده باشد. پیش‌بینی‌های جهانی نیز حکایت از افزایش قیمت نفت در سال ۲۰۲۰ میلادی دارند.

در برآیند کلی می‌توان گفت، به نظر می‌رسد فعالان صنعت نفت و گاز در حال تجربه کردن تغییر وضعیت و بهبود اوضاع عمومی صنعت نفت و گاز نسبت به ماه‌های گذشته هستند. شاهد این موضوع تغییر روند در میزان تولید و فروش محصول در آبان و آذر ۹۸ پس از طی یک دوره کاهشی در هر ماه نسبت به ماه قبل است. (شامخ میزان تولید آذر ۶۱.۵ و شامخ میزان فروش آذرماه ۵۳.۸ است)، اما اینکه این بهبود تا چه حد تداوم داشته و تا چه میزان تقویت خواهد شد، نیازمند گذر زمان است. درنهایت فعالان اقتصادی این صنعت نسبت به ماه آینده چندان بدبین نیستند(۵۱.۹) و حتی در ماه‌های گذشته سال جاری نوعی خوش‌بینی نسبت به آینده داشته‌اند.

یادداشت



ناکارآمدی مدیران میانی و تشدید بحران‌ها

افشین کلاهی

عضو هیات‌نمایندگان اتاق تهران

زمانی که سرعت تحولات بیشتر می‌شود و وقوع رخداد‌های مختلف شتاب می‌گیرد، یک مدیریت خوب در مجموعه‌های مختلف اجتماعی و اقتصادی و در بدنه حاکمیت‌ها می‌تواند زمینه اجرای تصمیم‌های بخردانه را فراهم کند. مدیریت خوب نه البته صرفا در مدیران سطوح عالی، بلکه در مدیران میانی هم معنا پیدا می‌کند. یعنی اگر یک مدیر خوب در سطح عالی در مجموعه‌ای قرار بگیرد، اما مدیران میانی آن، توانایی‌های لازم برای اجرای تصمیم‌های بخردانه و مناسب در فضای پرتلاطم را نداشته باشند، وقوع فاجعه دور از انتظار نیست.

در ۱۰ روز اخیر، سرعت تحولات مربوط به ایران، چه در خارج و چه در داخل مرزها، افزایش یافته و در وضعیت کنش و واکنش قرار گرفته‌ایم. با این حال، گذشته از صدمه‌هایی که از خارج به کشور وارد شده است، مدیریت ناکارآمد در سطح میانی، زمینه‌ساز بروز تلفات انسانی در داخل شده است، اما چرا؟ پاسخ این سوال را باید در شیوه‌های انتخاب مدیران میانی در دهه‌های گذشته جست‌وجو کرد و دید، چه معیارهایی برای انتخاب مدیران و افراد کلیدی در سازمان‌های مختلف در نظر گرفته شده که چنین پیامدی را به بار آورده است؟

انتخاب مدیران با معیارهای جناحی و برحسب روابط خانوادگی و با در نظر گرفتن معیارهایی که به ظاهر به دنبال گزینش افراد متعهد است، اما در عمل به ریاکاری دامن می‌زند، زمینه‌ساز فقدان شایسته‌سالاری در فرآیند گزینش مدیران شده است. پیامد مستقیم چنین نظامی در انتخاب مدیران، ناکارآمدی بدنه میانی در همه بخش‌هاست.

از سوی دیگر، بخش مدیریت در ایران برای به‌روز کردن دانش خود، تعاملی با خارج از کشور ندارد. آموزش‌های ما در مجموعه‌هایی که مدیر تربیت می‌کنند، به‌روز نشده است. بین سازمان‌های داخلی و شرکت‌های خارجی، ارتباط مستقیمی وجود ندارد. هرچند در حوزه‌هایی مثل ورزش، مواردی از این دست، دیده شده است، اما در اقتصاد و بسیاری زمینه‌های دیگر چنین فرصتی فراهم نشده است. اکنون باید پرسید آیا با وجود چنین مدیرانی در بخش‌های میانی، در گردباد حوادث می‌توان شرایط را با کمترین میزان آسیب، مدیریت کرد؟

بزرگ‌ترین کاهش هفتگی در ۵ ماه گذشته

ترس در بازار نفت جواب نداد

بهای معاملات آتی نفت هفته گذشته که نگرانی‌ها نسبت به التهابات ژئوپلیتیکی در خاورمیانه فروکش کرد، با بزرگ‌ترین کاهش هفتگی در پنج ماه اخیر روبه‌رو شد.

به گزارش ایسنا، بهای معاملات آتی وست تگزاس اینترمدیت آمریکا روز جمعه ۵۲ سنت معادل ۰.۹ درصد کاهش یافت و در ۵۹ دلار و چهار سنت در هر بشکه بسته شد. بهای معاملات آتی نفت برنت با ۳۹ سنت معادل ۰.۶ درصد کاهش، در ۶۴ دلار و ۹۸ سنت در هر بشکه بسته شد. وست تگزاس اینترمدیت برای کل هفته ۶.۴درصد کاهش داشت که بزرگ‌ترین کاهش هفتگی از ژوئیه سال ۲۰۱۹ بود. نفت برنت برای کل هفته ۵.۳درصد کاهش نشان داد که بزرگ‌ترین کاهش هفتگی از اوت بود.

به گفته جاسپر لاولر، مدیر تحقیقات در گروه لندن کپیتال، از میان رفتن تهدید جنگ در خاورمیانه و رشد ذخایر نفت آمریکا عامل مؤثر بر قیمت‌های نفت در روزهای پنجشنبه و جمعه بود.

قیمت نفت اکنون به سطح پیش از حمله تروریستی هوایی آمریکا در عراق و شهادت سردار شهید قاسم سلیمانی، رسیده است. این اقدام جتایت‌کارانه با پاسخ کوبنده سپاه روبه‌رو شد که پایگاه‌های نیروهای تروریستی آمریکا در عراق را هدف حملات موشکی قرار داد.

آمار رسمی منتشره از سوی اداره اطلاعات انرژی آمریکا نشان داد ذخایر نفت آمریکا در هفته منتهی به سوم ژانویه به میزان ۱.۲ میلیون بشکه رشد کرده است، در حالی که تحلیلگران در نظرسنجی رویترز کاهش ذخایر به میزان ۳.۶ میلیون بشکه را پیش‌بینی کرده بودند.

رابی فریزر، تحلیلگر ارشد کالا در شرکت «اشنایدر الکتریک» به مارکت واچ گفت: توازن بلندمدت میان عرضه و تقاضا با کندی رشد تولید نفت شیل آمریکا و دورنمای تقاضا، مطلوب به نظر می‌رسد، با این حال در سه ماهه اول سال میلادی جاری فرصت زیادی برای رشد ذخایر وجود دارد زیرا سطح تولید در ابتدای سال بالا بوده و همزمان تقاضای فصلی ضعیف است.

فاتح بیبرول، مدیر اجرایی آژانس بین‌المللی انرژی روز جمعه در مصاحبه‌ای به رویترز گفت: انتظار می‌رود بازار جهانی نفت در سال ۲۰۲۰ از عرضه فراوانی برخوردار باشد در حالی که تقاضا ضعیف می‌ماند و این موضوع روند رشد قیمت‌های نفت را محدود نگه می‌دارد.

در این بین آمار هفتگی شرکت خدمات انرژی «بیکر هیوز» که روز جمعه منتشر شد، نشان داد شمار دکل‌های حفاری نفت آمریکا برای سومین هفته متوالی کاهش پیدا کرده است که از کندی رشد تولید این کشور حکایت دارد. شرکت‌های حفاری آمریکا در هفته منتهی به ۱۰ ژانویه، شمار دکل‌های حفاری نفت را ۱۱ حلقه کاهش دادند که بزرگ‌ترین کاهش از اکتبر بود و شمار دکل‌های حفاری نفت فعال این کشور را به ۶۵۹ حلقه رساندند که پایین‌ترین سطح از مارس سال ۲۰۱۷ بود.

براساس گزارش مارکت واچ، بهای معاملات آتی نفت بلافاصله پس از انتشار گزارش ماهانه اشتغال آمریکا تغییر چندانی نداشت، اما سپس پایین رفت. گزارش وزارت کار آمریکا نشان داد اقتصاد این کشور در دسامبر ۱۴۵ هزار شغل جدید ایجاد کرده است.

سهیل العزروعی، وزیر انرژی امارات متحده عربی در رویدادی در ابوظبی گفت: همه کشورهای مشارکت‌کننده در پیمان اوپک پلاس متعهد هستند قیمت‌های نفت را بالا نبرند اما بازار را متوازن نگه داشته و عرضه کافی نفت را تضمین کنند.

سلطان الجابر، مدیرعامل شرکت ملی نفت ابوظبی (ادنوک) هم اظهار کرد: اقتصاد جهانی در وضعیت بهتری نسبت به سال میلادی گذشته وارد سال ۲۰۲۰ شده است و از اینکه تنش‌های منطقه‌ای در چند روز گذشته از میان رفته، خوشنود است.

پیدا و پنهان اخذ مالیات از ثروت‌های لوکس در بودجه سال آینده

چتر مالیات‌ستانی بزرگ‌تر می‌شود



مالیات از این خانه‌ها نسبت به مازاد ۱۰ تا ۱۵ میلیارد تومان «یک در هزار»، نسبت به مازاد ۱۵ تا ۲۵ میلیارد تومان «دو در هزار»، نسبت به مازاد ۲۵ تا ۴۰ میلیارد تومان «سه در هزار»، نسبت به مازاد ۴۰ تا ۶۰ میلیارد تومان «چهار در هزار» و نسبت به مازاد ۶۰ میلیارد تومان به بالا «پنج در هزار» خواهد بود.» نکته مهم و قابل‌توجه این است که طبق این قانون، خانه‌های در حال ساخت، خانه‌های شخصی در سال اول تملک و املاک دولتی مشمول این مالیات نخواهند شد.

براساس این مصوبه، اگر خانه‌ای ۱۵ میلیارد تومان ارزش داشته باشد صاحب این واحد مسکونی باید سالانه ۵ میلیون تومان بابت مازاد ۵میلیارد تومانی ارزش این خانه مالیات پرداخت کند و طبق فرمول صاحب‌خانه‌ای که ارزش روز آن به ۲۵ میلیارد تومان برسد، باید سالانه ۲۵میلیون تومان مالیات بپردازد. همچنین اگر خانه‌ای ۶۰ میلیارد تومان ارزش داشته باشد صاحب آن باید سالانه ۱۵۰ میلیون تومان مالیات بر دارایی پرداخت کند و مالیات متعلق به خانه ۷۰ میلیارد تومانی به ۲۰۰میلیون تومان در سال خواهد رسید.

علاوه بر این، بخش دوم مالیات بر ثروت‌های لوکس به خودروهای سواری و وانت دو کابین شخصی بازارش بالاتر از یک میلیارد تومان اختصاص دارد. این مالیات بر ارزش روز خودروها اعمال خواهد شد و با تداوم روند صعودی افزایش قیمت خودرو، احتمالا در سال آینده بخش زیادی از خودروهای وارداتی را شامل خواهد شد. طبق گفته سخنگوی کمیسیون تلفیق بودجه سال ۹۹، با اجرای قانون مالیات بر ثروت‌های لوکس، خودروهای گران‌تر از یک میلیارد تومان باید نسبت به مازاد یک تا یک و نیم میلیارد تومان، نیم درصد از ارزش روز خودرو را به عنوان مالیات بپردازند و این ضریب به صورت پلکانی برای خودروهای گران‌تر تغییر خواهد کرد؛ به گونه‌ای که خودروهای گران‌تر باید نسبت به مازاد یک و نیم تا ۳ میلیارد تومان، یک درصد و نسبت به مازاد ۳میلیارد تومان به بالا، یک و نیم درصد از ارزش روز خودرو را به‌عنوان مالیات بپردازند.

طبق قانون پرداخت، این مالیات به صورت سالانه الزامی است، اما خودروهای دولتی، خودروهای شخصی در سال اول تملک و خودروهای مونتاژشده یا به فروش نرسیده در نمایندگی‌های مجاز از این قاعده مستثنا شده‌اند. براساس مفاد این قانون، مالکان خودروهای سواری و وانت دو کابین شخصی تا ارزش یک میلیارد تومان از مالیات معاف هستند اما صاحب یک خودروی ۵۰ میلیارد تومانی باید سالانه ۵۰میلیون تومان بابت مازاد ۵۰۰میلیون تومانی این خودرو مالیات بپردازد. همچنین براساس ضرایب قانون مالیات بر خودروی لوکس، صاحب خودروی ۳میلیارد تومانی باید سالانه ۱۷.۵میلیون تومان و صاحب خودروی ۵میلیارد تومانی باید سالانه ۲۷.۵میلیون تومان مالیات پرداخت کند.

شرط پرداخت وام جدید مسکن

وام ساخت مسکن ۳۰۰ میلیون شد

می‌کنیم. مدیرعامل بانک مسکن همچنین درخصوص عملکرد این بانک در سال جاری، گفت: امسال کل تسهیلات اهدایی بانک ۲۰۰ هزار میلیارد ریال تا ۱۴ دی‌ماه بوده است که این رقم نسبت به دوره مشابه سال گذشته، رشد یک درصدی داشته است. رحیمی انارکی با بیان اینکه از مجموع این تسهیلات، حدود ۱۷۱ هزار میلیارد ریال در حوزه مسکن پرداخت شده، اظهار کرد: رقم این تسهیلات ۴درصد نسبت به مدت مشابه سال گذشته کاهش یافته که این کاهش به دلیل رکود بازار مسکن روی داده است.

کاهش یک درصدی نرخ سود بازپرداخت وام ساخت با روش صنعتی، دیگر خبری بود که مدیرعامل بانک مسکن اعلام کرد. او با بیان اینکه در این مدت، ۲۲۷ هزار واحد از تسهیلات بانک مسکن استفاده کرده‌اند خاطرنشان کرد که این تسهیلات نیز نسبت به سال گذشته ۸درصد کاهش یافته است.

مدیرعامل بانک مسکن همچنین درخصوص مشارکت بانک در طرح ملی مسکن هم گفت: در مرحله اول تا ۱۴۰ هزار واحد را پوشش تسهیلاتی می‌دهیم که از این تعداد تا به حال ۲۵ هزار تقاهم‌نامه با ستاد اجرایی فرمان امام (ره) امضا شده و سهمیه ۵۰ هزار واحد بنیاد مستضعفان نیز به ما ابلاغ شده است.

به گفته رحیمی انارکی، مطابق تقاهم انجام‌شده برای واحدهای ستاد اجرایی فرمان امام (ره) ۱۰۰ میلیون تومان و برای واحدهای مربوط به بنیاد مسکن ۷۵ میلیون تومان پرداخت خواهد شد.

او همچنین از کاهش یک درصدی نرخ سود برای تسهیلات ساخت با روش

فرصت امروز: درحالی که این روزها لایحه بودجه سال آینده در کمیسیون تلفیق مجلس در دست بررسی است، اما رخداد‌های یک هفته گذشته آنقدر تکان‌دهنده و ناگوار بوده‌اند که خط خبری بودجه ۹۹ در رسانه‌ها کمرنگ شده و موضوع بودجه سال آینده در میان انبوه خبرهای مربوط به سلسله حوادث اخیر و ازجمله ماجرای درناک سقوط هواپیمای بویینگ ۷۳۷، گم شده است.

درحالی که با تحریم فروش نفت ایران، دست دولت از درآمد‌های نفتی سرشار، عملا کوتاه مانده است و کسری بودجه شدیدی در بودجه سال آینده به چشم می‌خورد، دولت دوازدهم به دنبال شناسایی درآمد‌های مالیاتی جدیدی است. در واقع، کسری دولت در لایحه بودجه سال آینده و کاهش درآمد‌های نفتی باعث شده است تا تغییر رویکرد در بودجه‌ریزی، امری اجتناب‌ناپذیر باشد و در این میان، به طور منطقی، افزایش درآمد‌های مالیاتی، نخستین گزینه‌ای است که به ذهن می‌رسد. این در حالی است که اقتصاد ایران با فرارهای مالیاتی از یک سو و معافیت‌های مالیاتی از سوی دیگر روبه‌رو است و افزایش درآمد‌های مالیاتی موجب نگرانی بخش خصوصی شده است.

یکی از خصوصیت‌های عمده لایحه بودجه سال آینده، افزایش ۵۴درصدی درآمد‌های ناشی از وصول مالیات است که باید ۶۸هزار میلیارد تومان از خلا موجود در منابع بودجه عمومی را پر کند. البته دولت‌مردان تأکید دارند که این افزایش درآمد‌های مالیاتی قرار نیست بار مالیاتی مؤدیان فعلی و شانس‌نامه‌دار را سنگین‌تر کند؛ دل‌نگرانی‌ای که در ماه‌های گذشته بارها از سوی نهادهای و تشکل‌های بخش خصوصی هم اعلام شده است.

در این بین، گسترش چتر مالیات‌ستانی و جلوگیری از معافیت‌ها و فرارهای مالیاتی از مسائلی است که همواره در سال‌های اخیر تکرار شده، اما در اغلب موارد به نقطه‌ای نرسیده است. حالا اما به نظر می‌رسد با توجه به کسری بودجه شدید، دولت و مجلس به دنبال راهکارهایی هستند تا بتوانند درآمد‌های مالیاتی را افزایش دهند.

چند و چون اخذ مالیات از ثروت‌های لوکس در سال ۹۹

در همین زمینه، سخنگوی کمیسیون تلفیق بودجه سال ۹۹ با اشاره به مصوبه اخذ مالیات از ثروت‌های لوکس در سال آینده، گفته است: «واحدهای مسکونی و انواع خودروهای سواری و وانت دو کابین که از نظر ارزش مشمول این قانون شوند، از سال آینده مشمول مالیات هستند.»

هادی قوامی در نشست خبری کمیسیون تلفیق لایحه بودجه سال ۹۹، معیار اول قانون برای دریافت مالیات بر ثروت‌های لوکس را مشمول واحدهای مسکونی بازارش روز روز معادل ۱۰ میلیارد تومان و بیشتر عنوان کرد و گفت: «ضریب دریافت



سکه و ارز

روند حقوقی پرداخت خسارت هواپیمای اوکراینی چگونه است؟

انتقاد همتی از خطای سقوط هواپیمای بویینگ ۷۳۷

فرصت امروز: رئیس کل بانک مرکزی در تازه‌ترین پست اینستاگرامی خود با انتقاد و پوزش بابت خطای صورت گرفته در سقوط هواپیمای اوکراینی و نحوه اطلاع‌رسانی این فاجعه نوشت: از دست رفتن اعتماد عمومی و تحریک انتظارات خیلی سریع اتفاق می‌افتد ولی برگرداندن آن زمان‌بر و هزینه‌بر است.

عبدالنصر همتی در این پست اینستاگرامی ادامه داد: امروز با اعلام مراجع رسمی از علت اصلی حادثه دردناک و غم‌انگیز سقوط هواپیمای اوکراینی که جان شیرین جمع زیادی از هموطنان و سایر ملیت‌ها را گرفت، مطلع شدم. به عنوان کسی که در این شرایط دشوار کشور مسئولیت مهمی برای حفظ ثبات اقتصادی کشور دارم و اعتماد مردم و نحوه شکل‌گیری انتظارات را مهم می‌دانم، بابت خطای وقوع‌یافته و نحوه اطلاع‌رسانی این فاجعه انتقاد داشته و از مردم پوزش می‌خواهم.

رئیس کل بانک مرکزی ضمن بیان اینکه خداوند به خانواده‌های داغدار صبر جمیل عطا فرماید، گفت: در طول سه روز گذشته عملکرد پذیرفتنی از نظر مدیریت رسانه‌ای و بیان جنبه‌های فنی و تکنیکی موضوع وجود نداشت. از دست رفتن اعتماد عمومی و تحریک انتظارات خیلی سریع اتفاق می‌افتد ولی برگرداندن آن زمان‌بر بوده و هزینه دارد. از سوی دیگر روش برگرداندن اعتماد هم تعیین‌کننده است.

گفتنی است هواپیمای بویینگ ۷۳۷ شرکت هواپیمایی اوکراینی با ۱۷۹مسافر و ۹ خدمه پروازی که صبح چهارشنبه تهران را به مقصد کی‌یف پایتخت اوکراین ترک می‌کرد حوالی شهر جدید پردد در استان تهران سقوط کرد. در این حادثه ۱۴۷ مسافر ایرانی و ۳۲ مسافر خارجی جان باختند. حسن روحانی رئیس‌جمهوری ایران نیز در پی صدور اطلاعیه ستاد کل نیروهای مسلح در بیانیه‌ای با ابراز تأسّف از خطای انسانی رخ‌داده که منجر به سقوط هواپیمای اوکراینی شد، در بیانیه‌ای اعلام کرد: مسببین این اشتباه نابخشودنی مورد پیگرد قانونی قرار گرفته و نتایج به استحضار ملت شریف ایران و خانواده‌های قربانیان برسد.

با این حال برای پیگیری حقوقی و تعیین غرامت و خسارت این هواپیمای نیاز به زمان بسیار طولانی دارد. این موضوع از چند جنبه مختلف انسانی و مادی قابل بررسی و پیگیری حقوقی است. بیمه هواپیمای به طور کلی دارای پوشش‌های بدنه هواپیمای، سرنشینان و شخص ثالث است. هیچ یک از پوشش‌های هواپیمای اوکراینی تحت پوشش صنعت بیمه ایران نبوده است. در بین سرنشینان این هواپیمای اتباعی از کشورهای ایران، اوکراین، کانادا، انگلیس و ... حضور داشته‌اند و نحوه برخورد حقوقی و پیگیری خسارت و غرامت احتمالی نیز متفاوت است. تعدادی از سرنشینان این هواپیمای نیز دارای تابعیت مضاعف بوده‌اند.

به طور کلی روند پیگیری خسارت این هواپیمای به دو شکل مختلف خواهد بود. اول اینکه شرکت بیمه‌گر خارجی که هواپیمای سرنشینان آن را تحت پوشش داشته، خود به طور مستقیم و بدون انتظار پیگیری روند حقوقی این موضوع، خسارت دولت اوکراین و خانواده‌های سرنشینان را پرداخت می‌کند و سپس با مراجعه به دادگاه‌های بین‌المللی از دولت ایران به عنوان مقصر حادثه طلب خسارت می‌کند.

در حالت دوم که کارشناسان اعتقاد دارند احتمال کمتری برای آن وجود دارد، روند به این شکل خواهد بود که دولت ایران و شرکت بیمه‌گر خارجی با یکدیگر به توافقی دست یافته و دولت ایران به طور مستقیم خسارت و غرامت دولت اوکراین و خانواده‌های قربانیان را خواهد پرداخت.

هواپیمای بویینگ ۷۳۷ اوکراین، در سال ۲۰۱۶ تولید و در اختیار این کشور قرار گرفته و به نظر می‌رسد که دست‌کم بین ۸۰ تا ۹۰ میلیون یورو ارزش داشته است، اما رسیدگی حقوقی به غرامت قربانیان روندی طولانی، زمان‌بر و فرد به فرد خواهد بود. این روند بسیار پیچیده و طولانی خواهد بود زیرا در صورتی که این موضوع درگیر «کنوانسیون مونترال ۱۹۹۹» شود، دریافت غرامت متفاوت و فرد به فرد خواهد بود. خانواده‌های قربانیان این حادثه هر یک می‌توانند به طور جداگانه علیه دولت ایران به دادگاه کشورهای ایران، اوکراین، کانادا و... شکایت کرده و خواهان دریافت غرامت شوند. هر دادگاهی نیز متناسب با شرایط فرد قربانی از جمله، سن، شغل، تحصیلات و ... غرامت مختلفی را برای وی تعیین خواهد کرد.

نرخ سکه به ۴ میلیون و ۷۷۵ هزار تومان رسید

عقبگرد دلار به سوی کانال ۱۲هزار تومانی

نرخ هر قطعه سکه تمام بهار آزادی طرح جدید در اولین روز هفته با رشد حدود ۵۰ هزار تومانی نسبت به روز معاملاتی گذشته به ۴ میلیون و ۷۷۵ هزار تومان افزایش یافت. همچنین هر قطعه سکه تمام بهار آزادی طرح قدیم در بازار آزاد تهران به بهای ۴میلیون و ۷۷۰ هزار تومان به فروش رسید.

نیم سکه نیز ۲میلیون و ۴۵۰ هزار تومان، ربع سکه یک میلیون و ۵۰۰ هزار تومان و هر قطعه سکه گرمی ۹۳۰ هزار تومان داد و ستد شد. هر گرم طلای خام ۱۸ عیار ۴۸۶ هزار تومان و هر مثقال طلا نیز ۲میلیون و ۱۰۹ هزار تومان به فروش رسید.

رشد بهای دلار و اونس طلا باعث افزایش قیمت‌های طلا و انواع سکه در بازار شده است. شهادت سردار سپهبد قاسم سلیمانی توسط رژیم تروریستی ایالات متحده آمریکا و پاسخ موشکی ایران، رشد شدید قیمت اونس طلا در بازارهای جهانی را به دنبال داشت که البته از روز چهارشنبه روندی نزولی یافت. همچنین نرخ اونس طلا در روز شنبه به یک هزار و ۵۶۲ دلار رسید.

همچنین دلار در صرافی‌های بانکی با کاهش ۱۰۰ تومانی نسبت به روز معاملاتی گذشته یعنی پنجشنبه ۱۹ دی ماه به رقم ۱۳ هزار و ۱۰۰ تومان رسید و در آستانه ورود به کانال ۱۲ هزار تومانی قرار گرفت. بر این اساس، بهای خرید هر دلار در تابلوی صرافی‌های بانکی ۱۳ هزار تومان و فروش ۱۳ هزار و ۱۰۰ تومان بود. نرخ خرید هر یورو نیز ۱۴ هزار و ۶۰۰ تومان و نرخ فروش آن ۱۴ هزار و ۷۰۰ تومان شد.

تلفن مستقیم: ۰۲۳۳۲۹۰۸۶۰

www.forsatnet.ir

شورای پول و اعتبار تصویب کرد

شروع به کار اجرای «عملیات بازار باز» در بانک مرکزی



بانک‌ها (موضوع بند (الف) ماده (۱۰) قانون برنامه پنج ساله ششم توسعه اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی جمهوری اسلامی ایران را که در چارچوب قوانین تا پایان سال ۱۳۹۷ ایجاد شده است تا سقف ۲۰۰ هزار میلیارد ریال با تصویب در کمیته موضوع جز (۱) بند (ک) تبصره (۵) ماده واحده قانون بودجه سال ۱۳۹۸ بهادارسازی کند. در ماده ۴ نیز آمده است، به منظور بهادارسازی، وزارت اقتصاد مجاز است نسبت به انتشار انواع اوراق مالی اسلامی از جمله اسناد خزانه اسلامی بلندمدت با امکان پرداخت حفظ قدرت خرید به صورت کالاپرگ (کوپن) و مجزا از ارزش اسمی اسناد در مقاطع زمانی معین اقدام کند.

برای کلیه معامله‌گران اولیه برای انتشار و عرضه اولیه اوراق مالی اسلامی فراهم و اطلاعات مربوط به اوراق مالی اسلامی منتشره در بازار پول را به سازمان بورس ارسال کند. از سوی دیگر، بانک مرکزی مجاز است در ازای توثیق اوراق مالی اسلامی دولتی توسط بانک‌ها نزد بانک مرکزی، مطابق ضوابط شورای پول و اعتبار اقدام به اعطای اعتبار به پنگاهای وثیقه‌گذار کند.

در ماده ۳این مصوبه تاکید شده است، به وزارت اقتصاد اجازه داده می‌شود در صورت اجرای عملیات بازار باز و نیز وثیقه‌گیری اوراق مالی اسلامی دولتی از بانک‌ها توسط بانک مرکزی، بخشی از بدهی‌های قطعی و حسابرسی‌شده دولت به

اجرای عملیات بازار باز در بانک مرکزی آغاز شد. براساس آنچه بانک مرکزی اعلام کرده است، در راستای اجرای چارچوب جدید سیاست‌گذاری پولی با هدف مدیریت نرخ سود در بازار بین بانکی و نهایتاً کنترل نقدینگی و مهار تورم و فراهم کردن بستر لازم برای سیاست پولی مبتنی بر هدف‌گذاری تورم، دستورالعمل «انجام عملیات بازار باز و اعطای اعتبار در قبال اخذ وثیقه توسط بانک مرکزی» از سوی شورای پول و اعتبار تصویب شد.

به گفته بانک مرکزی، کمیته اجرایی عملیات بازار باز در ۳۱ شهریور امسال به دستور رئیس کل بانک مرکزی با هدف فراهم‌سازی بسترها و الزامات موردنیاز تشکیل شد و در همین راستا، طی ماه‌های اخیر با همکاری دستگاه‌های مربوطه بسترهای سخت‌افزاری و نرم‌افزاری موردنیاز اجرای عملیات به همراه تدارک ابزارهای موردنیاز فراهم شد. لذا در حال حاضر زمینه برای اجرای تدریجی عملیات بازار باز جهت مدیریت نرخ سود در بازار بین‌بانکی و هدایت نرخ سود در این بازار در چارچوب جدید سیاست‌گذاری پولی فراهم شده است.

گفتنی است استفاده از «عملیات بازار باز» و همچنین برقراری دامنه نرخ سود (کریدور نرخ سود) از جمله مهمترین مولفه‌های چارچوب جدید سیاست‌گذاری پولی محسوب می‌شوند.

ابزارهای عملیاتی پیش‌بینی‌شده جهت جذب یا تزریق نقدینگی به بازار بین بانکی با هدف پیگیری موضع سیاست پولی بانک مرکزی در چارچوب جدید سیاست‌گذاری پولی، شامل خرید و فروش قطعی اوراق بهادار دولتی، توافق بازخرید منطبق با شریعت بر مبنای دارایی پایه اوراق بهادار دولتی و ارز، اعطای اعتبار در قبال وثیقه (اوراق بهادار دولتی، طلا و ارز) و همچنین سپرده‌پذیری بانک مرکزی از بانک‌ها و موسسات اعتباری غیربانکی (منطبق با شریعت) است.

بر این اساس، با توجه به هماهنگی‌های صورت‌گرفته و جلسات کارشناسی برگزار شده با فعالان مرتبط، بانک‌ها و موسسات اعتباری غیربانکی می‌توانند حسب اعلان قریب‌الوقوع بانک مرکزی درخصوص انجام عملیات بازار باز نسبت به مدیریت نقدینگی (کمبود یا مازاد) خود در بازار بین‌بانکی اقدام کنند.

از آنجا که بانک مرکزی در چارچوب جدید سیاست‌گذاری پولی، مدیریت نقدینگی بانک‌ها و موسسات اعتباری غیربانکی را بر مبنای اوراق بهادار اسلامی منتشرشده توسط خزانه‌داری کل و وزارت امور اقتصادی و دارایی انجام می‌دهد، ضروری است بانک‌ها و موسسات اعتباری غیربانکی نسبت به اختصاص بخشی از دارایی‌های خود به اوراق مزبور اقدام کنند.

با ابلاغ آیین‌نامه انجام عملیات بازار باز حالا رسماً اجرای عملیات بازار باز در بانک مرکزی آغاز شده است. این آیین‌نامه به پیشنهاد وزارت امور اقتصادی و دارایی و به استناد بند (م) تبصره (۵) ماده واحده قانون بودجه سال ۱۳۹۸ کل کشور، به تصویب هیأت‌وزیران رسید.

براساس بند ۲ این مصوبه، به منظور اجرای سیاست پولی و مدیریت نرخ‌های سود و کنترل تورم، بانک مرکزی مجاز است نسبت به انجام عملیات بازار باز و خرید و فروش اوراق مالی اسلامی منتشره دولت و وثیقه‌گیری اوراق مذکور در ازای اعطای اعتبار به بانک‌ها و موسسات اعتباری اقدام کند. همچنین بانک مرکزی صرفاً مجاز به خرید و فروش اوراق مالی اسلامی منتشره دولت و بانک مرکزی، در بازار ثانویه و با قیمت‌های کشف‌شده در بازار مزبور است.

در تبصره ۲ این ماده آمده است، بانک مرکزی، سازمان بورس و وزارت اقتصاد موظفند مشترکاً شرایط معامله‌گران اولیه را ظرف یک ماه از تصویب این آیین‌نامه تعیین کنند. وزارت اقتصاد براساس شرایط تعیین‌شده اولین گروه معامله‌گران اولیه را معرفی می‌کند. حضور تمامی نهادهای مالی دارای مجوز از سازمان بورس اعم از شرکت‌های تأمین سرمایه، صندوق‌های سرمایه‌گذاری و ... در بازار اولیه اوراق مالی اسلامی (اعم از بازار پول و سرمایه) مجاز است و سازمان بورس موظف است اوراق خریداری‌شده توسط آنها در بازار اولیه را در نصاب‌های مربوط لحاظ کند.

سازمان بورس نیز موظف شد در صورتی که بازار اولیه اوراق، بازار پول باشد، همزمان با عرضه اولیه، نسبت به پذیرش اوراق منتشره در بازار ثانویه به نحوی که بلافاصله معامله ثانویه اوراق قابل انجام باشد، اقدام کند. انتشار اوراق مالی اسلامی جدید که فاقد سابقه انتشار و یا مجوز کارگروه فقهی در بازار سرمایه است با هماهنگی وزارت اقتصاد و سازمان بورس مبنی بر وجود مجوز شرعی و قابلیت پذیرش آن در بازار ثانویه انجام می‌شود.

همچنین بانک مرکزی بایستی ظرف یک ماه بستر و سامانه لازم (قابل دسترس



کیفیت چادر مشکی وارداتی را کنترل کنید تا تولید داخلی رونق گیرد

تنها تولیدکننده چادر مشکی در ایران معتقد است که راه حمایت از تولید چادر مشکی کنترل کیفیت کالای وارداتی است. به گفته وی در چنین شرایطی، صفر بودن تعرفه واردات نیز نمی تواند مشکلی برای تولید ایجاد کند.

به گزارش ایسنا، در ماه‌های گذشته بارها این سوال مطرح شده که چرا با وجود اینکه ایران یکی از بزرگ‌ترین مصرف‌کنندگان چادر مشکی در جهان است، همچنان برای تامین نیاز خود به واردات متوسل می‌شود؟ طبق گفته فعالان صنعت پوشاک، سالانه ۷۰ تا ۸۰ میلیون متر مربع چادر مشکی وارد می‌شود. این در حالی است که وزارت صنعت، معدن و تجارت (صمت) اخیرا اعلام کرده که نیاز سالانه کشور حدود ۴۰ میلیون متر است. با این وجود فقط ۸ تا ۱۰ میلیون متر از آن در داخل کشور تامین می‌شود.

برای دریافت پاسخ به این سوال که چرا ایران به عنوان یکی از بزرگ‌ترین مصرف‌کنندگان چادر مشکی در دنیا از تولید این محصول عقب مانده، به سراغ تنها تولیدکننده چادر مشکی در ایران رفتیم. میرمحمدتقی دانایی هوشیار، مدیرعامل و عضو هیأت مدیره شرکت نساجی حجاب شهرکرد، تنها شرکت تولید چادر مشکی در ایران و عضو هیأت مدیره جامعه متخصصین نساجی ایران است. وی یکی از دلایل عقب ماندن ایران در تولید چادر مشکی را نبود متولی سیاست‌گذاری و اکتفا به شعار دادن می‌داند. او معتقد است که عمر پارچه چادر مشکی در ایران حدود ۱۰۰ سال است، اما هیچ وقت تولید نشده، بلکه همیشه از طریق کانال‌های خاصی وارد کشور شده و با سود بزرگی فروخته شده است.

جریانی که به دنبال جلوگیری از توقیف تولید چادر مشکی است وی با بیان اینکه شرکت‌هایی که در زمینه تولید چادر مشکی رشد کردند قریانی سود بزرگ واردات شدند، تصریح کرد: نمی‌دانم می‌توان این اتفاقات را تحت عنوان مافیای یا هر چیز دیگری نام‌گذاری کرد، ولی آنچه که مشهود است وجود جریانی برای جلوگیری از توقیف تولید داخلی است.

دانایی هوشیار همچنین با بیان اینکه اطلاعات دقیقی درباره اینکه واردات چادر مشکی توسط چند نفر انجام می‌شود وجود ندارد، گفت: راه‌اندازی خط تولید جدید چادر مشکی نیازمند ساخت تأسیسات، ایجاد زیرساخت‌ها، انتقال دانش فنی و در نهایت تولید آزمایشی است که مجموعا پروسه زمانبری است.

خط تولید واحدها مناسب تولید چادر مشکی نیست وی یکی دیگر از دلایل عدم موفقیت شرکت‌های تولیدکننده چادر مشکی را نامناسب بودن خط تولید واحدهای تولیدی برای این محصول خاص اعلام کرد و گفت: در مواردی هم شرکت‌ها موفق عمل می‌کردند، اما بعد از مدتی به طریقی جلو حرکت آنها گرفته می‌شد. برای مثال در گذشته پارچه‌هایی معروف به «چادر کیفی» که ارزان بود و بدون چروک شدن در کیف جا می‌شد در یکی از کارخانجات تولید شو ولی روند بازار به گونه‌ای پیش رفت که مجبور به توقف تولید این محصول و تغییر خط تولید خود شدند.

تحریم‌های جدید آمریکا علیه فولاد کشور جنگ روانی است

یک عضو انجمن فولاد ایران با اعلام اینکه مشکل اصلی تولیدکنندگان کشور اعمال سیاست‌های غیرشفاف دولت و وزارت صنعت است، گفت دخالت در قیمت‌گذاری به همراه ممنوعیت‌های صادراتی شرایط فعالیت را برای تولیدکنندگان فولاد سخت کرده است.

رضا شهرستانی در گفت‌وگو با خبرگزاری تسنیم، با اشاره به اینکه تحریم‌های جدید امریکا بر علیه صنعت فولاد کشور بیشتر جنبه روانی دارد و تأثیر خاصی بر عملکرد تولیدکنندگان این بخش نخواهد گذاشت، اظهار داشت: این تحریم‌ها تا حدودی می‌تواند قدرت چانه‌زنی خریداران را در سطح بین‌المللی بیشتر کند.

وی با اعلام اینکه مشکل اصلی تولیدکنندگان کشور اعمال سیاست‌های غیرشفاف دولت و وزارت صنعت است، افزود: دخالت در قیمت‌گذاری به همراه ممنوعیت‌های صادراتی شرایط فعالیت را برای تولیدکنندگان فولاد سخت کرده است.

این عضو انجمن فولاد ایران با بیان اینکه ما فقط می‌خواهیم موانع داخلی پیش یای تولیدکنندگان کشور برداشته شود، گفت: در حال حاضر تأمین مواد اولیه واحدهای فولادی از سنگ آهن تا کنسناتره مختل شده است به نحوی که ما قرار بود امسال ۲۸میلیون تن فولاد تولید کنیم اما به نظر می‌رسد در نهایت به رقم ۲۶ میلیون و ۵۰۰ هزار تن برسیم. به گفته وی، در بخش صادرات هم ممنوعیت‌های صادراتی عاملی شده تا به هدف‌گذاری ۱۳ میلیون تن صادرات فولاد نرسیم و تا پایان امسال صادرات فولاد به ۹ میلیون تن برسد.

استمرار ثبات قیمت شکلات در بازار مشکلی در تامین نیاز بازار شب عید وجود ندارد

رئیس انجمن بیسکویت شیرینی و شکلات گفت با وجود افزایش هزینه‌های تولید، اما به سبب کاهش قدرت خرید خانوار، برنامه‌ای برای افزایش قیمت شیرینی و شکلات نداریم.

جمشید مغازه‌ای در گفت و گو با باشگاه خبرنگاران جوان، با اشاره به اینکه مشکلی در تامین و توزیع مواد اولیه داخلی وجود ندارد، اظهار کرد: در حال حاضر در تامین مواد اولیه تولید داخل اعم از شیرخشک، آرد و روغن در داخل مشکلی وجود ندارد و تنها در تامین مواد اولیه خارجی به سبب نوسان نرخ ارز مشکلاتی داریم.

وی افزود: با توجه به آنکه شیرینی و شکلات جزو اقلام لوکس در سبد خانوار به شمار می‌رود، به همین خاطر تولیدکنندگان به حاشیه سود ۴ تا ۵درصد اکتفا می‌کنند، ضمن آنکه در فروش برخی محصولات‌شان متضرر هستند، اما به طور کلی در سبد فروش این میزان سود دست‌یافتنی است. مغازه‌ای با اشاره به اینکه مشکلی در تامین نیاز بازار شب عید نداریم، بیان کرد: هم‌اکنون تولیدکنندگان این آمادگی را دارند که مایحتاج موردنیاز خانوارها را برای بازار شب عید به طور کامل تامین کنند و بازار این محصولات در شب عید به قدرت خرید خانوار بستگی دارد.

رئیس انجمن بیسکویت، شیرینی و شکلات با اشاره به اینکه برنامه‌ای برای افزایش قیمت شکلات تا پایان سال نداریم، گفت: علی‌رغم افزایش هزینه‌های تولید، اما به سبب عدم توان قدرت خرید خانوار هیچ برنامه‌ای برای افزایش قیمت شیرینی و شکلات نداریم.

رشد صنعت مثبت شد

رحمانی: ظرفیت‌های خالی زیادی در بخش تولید داریم



در ۹ ماهه امسال افزایشی بوده است، ۹ ماهه پارسال ۷۸ میلیون تن و امسال ۱۰۳میلیون تن صادرات داشته‌ایم.

وی گفت: توجه به بسته‌بندی، کیفیت، سلاقی مشتریان و بازاریابی و... را در صادرات باید مدنظر قرار بدهیم. تولید بیش از دو سوم محصولات و کالاهای منتخب در ۹ ماهه امسال افزایشی بوده است. رشد صنعت پارسال منفی ۹٫۵درصد بوده است و تا آخر شهریور به مثبت ۰٫۴درصد رسید.

رحمانی بیان کرد: ظرفیت‌های خالی زیادی برای فعال‌سازی در رشته‌های مختلف تولیدی داریم، مثلاً در کاشی و سرامیک علی‌رغم افزایشی‌بودن تولید، اما باز می‌توانیم این ظرفیت را دو برابر کنیم. تشکل‌ها به خصوص اتاق تعاون روی پتانسیل‌های صادراتی به ۱۵ کشور همسایه و همچنین اوراسیا کار کنند و ظرفیت‌ها را فعال کنند.

وزیر صنعت بیان کرد: اتاق تعاون در کشورهایی که پتانسیل صادراتی وجود دارد، خود پلی کار بیاید و رایزن بازرگانی بگمارد. کشور چین ۲ هزار میلیارد دلار واردات دارد، این فرصت و پتانسیل خوبی است، چراکه از این رقم حدود ۷۰۰ میلیارد دلار در ایران زمینه همکاری وجود دارد. الان در این شرایط جنگ اقتصادی، مردمی‌بودن باید مورد توجه ویژه‌ای قرار بگیرد و تعاونی‌ها نمود این مردمی‌بودن هستند.

رحمانی افزود: اقتصاد مقاومتی پنج راهبرد دارد که یکی از آنها مردمی بودن است و تعاونی‌ها مصداق مردمی‌بودن هستند که مقام معظم رهبری هم روی این موضوع تأکید داشته‌اند. علی‌رغم ایجاد تشکل‌های جدید، اما تعاونی‌ها همچنان می‌توانند جایگاه خود را حفظ کنند.

وی اظهار داشت: ارتباطات اتاق تعاون با وزارت صمت باید از حالت تئوری بیرون بیاید و ارگانیک بشود، قائل به گسترش همکاری‌ها با اتاق تعاون هستیم. تعاونی‌ها از تولید تا توزیع، گستردگی خوبی دارند و به ویژه در شرایط جدید متمرتمر می‌توانند واقع بشوند. اتاق تعاون از لحاظ مدیریتی و کمیسیون‌های مختلف، ظرفیت‌های خوبی دارد، اتاق، به ما در شرایط جدید در حوزه‌هایی که می‌تواند کمک کند و بیاید مسئولیت بپذیرد. اتاق تعاون، تعاونی‌ها را پای کار بیاورد و برای مسائل پیش رو راه حل ارائه بدهد.

وزیر صنعت، معدن و تجارت گفت: اتاق تعاون روی موضوع تجارت مرزنشینان بیاید کار کند، مسئولیت این کار را می‌توانم به اتاق تعاون بدهم. افزایش نرخ دلار یک فرصت و پتانسیل خوب برای صادرات است که از آن باید استفاده بشود و این افزایش، صادرات را توجیه‌پذیر و واردات را توجیه‌ناپذیر کرده است که باید در صحنه عمل نیز دیده بشود. برخی حوزه‌ها مانند صنایع دستی و فرش که وابستگی به واردات ندارند، از این فرصت به واقع می‌توانند استفاده کنند. صادرات کشور

وزیر صنعت، معدن و تجارت با اشاره به اینکه اقتصاد مقاومتی پنج راهبرد دارد، گفت رشد صنعت پارسال منفی ۹٫۵درصد بوده است، اما امسال تا آخر شهریور به مثبت ۰٫۴درصد رسید.

به گزارش خبرنگار اقتصادی خبرگزاری تسنیم، رضا رحمانی، وزیر صنعت، معدن و تجارت با حضور در اتاق تعاون ایران در نشست با هیأت رئیسه اتاق تعاون ایران درباره بررسی وضعیت صادرات و فعالیت‌های حوزه صنعت با تسلیت شهادت سردار حاج قاسم سلیمانی گفت: شهادت سردار حاج قاسم سلیمانی را تسلیت می‌گویم، شهیدا الگویی برای جامعه هستند که با الگوبرداری از آنها در مسئولیت‌ها و کارها می‌توانیم موفق باشیم.

وی ادامه داد: شهدایی مانند حاج قاسم سلیمانی همه وجودشان را وقف این ملت و کشور و نظام کردند و جان‌شان را در طبق اخلاص نهادند که امیدواریم تمام کار و مسئولیت ما نیز مانند حاج قاسم سلیمانی در جهت خدمت به مردم و حفظ نظام و انقلاب باشد.

وزیر صنعت، معدن و تجارت بیان کرد: تلاش ما این است که بتوانیم در شرایط جدید با روحیه جهادی و از جان گذشتگی، منافع شخصی و گروهی را کنار بگذاریم و با تمام وجود به مردم و کشور خدمت کنیم. این جلسه بسیار کیفی بود، مشورت‌های خوبی انجام شد.

روند صادرات کالا به عراق صعودی شد

مشتربک ایران و عراق خبر داد و گفت: از جمله این اقدام‌ها تمرکز بر اقلیم کردستان عراق بوده است.

وی ضمن اشاره به اینکه اقلیم کردستان عراق با داشتن چهار استان جمعیت ۵میلیون نفری را در دل خود جای داده است، ادامه داد: اقلیم مدنظر دارای درآمد سرانه ۷هزار داری بوده که بیشتر در درآمد سرانه کشور عراق است.

حسینی با تأکید بر اینکه با تمرکز در بازارهای اقلیم کردستان روند صادرات کالا وضعیت بسیار مطلوبی دارد، افزود: روند صادرات کالا به استان‌های جنوبی عراق نیز روز به روز بهتر می‌شود.

وی با ذکر این مطلب که سردار حاج قاسم سلیمانی در زمان حیات خود منشأ برکات بسیاری بوده و پس از شهادت نیز همچنان منشأ خیر است، اظهار داشت: پس از شهادت سردار سلیمانی یک همگرایی میان احزاب شیعه عراق به وجود

آمده و اختلافات داخلی به حداقل رسیده است. دبیرکل اتاق مشترک بازرگانی ایران و عراق ادامه داد: امید است که دولت فعلی به کار خود ادامه دهد و با نخست‌وزیر جدیدی بر سر کار آید تا اوضاع عراق از بلاتکلیفی خارج شود. وی با بیان اینکه اعتراض‌ها و آشوب‌ها در عراق به میزان بسیاری کاهش یافته و اوضاع این کشور در حال عادی‌شدن است، افزود: در مجموع واردات عراق با کاهش روبه‌رو شده و این مسئله به صادرات ایران لطمه وارد کرده به طوری که میزان صادرات کالا به استان‌های جنوبی این کشور کاهش یافته است. حسینی با اظهار امیدواری از ایجاد فضای مساعدتری برای همکاری میان دو کشور گفت: با آغاز بازرسازی‌ها به ویژه در مناطقی که در کنترل داعش قرار داشت یکی از بزرگ‌ترین بازارها برای ایران به وجود می‌آید.

لزوم استفاده از ظرفیت شرکت‌های مدیریت صادرات در تجارت گیاهان دارویی

ادامه یابد، ممکن است گلکاران نتیجه لازم را نگیرند، پس باید چشم‌اندازهای این صنعت را به خوبی مدنظر قرار گیرد.

فرخی با اشاره به امکان سرمایه‌گذاری در این صنعت گفت: تاکنون برنامه خاصی در این راستا ارائه نشده است. سازمان گسترش صنایع ایران، بنیاد برکت و ستاد اجرایی فرمان امام(ره) آماده ورود به این عرصه در استان مرکزی و فراوری گیاهان دارویی هستند، اما تاکنون استان برنامه‌ای ارائه نداده در حالی که باید ورود جدی به این عرصه داشته باشیم.

معاون استاندار مرکزی با اشاره به تولید سالانه بیش از ۴۲۰۰ تن گیاه دارویی در استان مرکزی، گل محمدی، زعفران، زیره سبز، اسطوخودوس، نعنای فلفلی، رزماری، خاکشیر و ... را از عمده گیاهان دارویی تولیدشده در استان مرکزی دانست و گفت: کم‌آب‌بودن، صادرات‌محور بودن، امکان کشت دیم، درآمد زیاد و اشتغال بالا از مزیت‌های کشت گیاهان دارویی است و در حال حاضر ۲۴۰۰ تنن گل محمدی، هزار کیلوگرم زعفران و ۱۸۰۰ تن انواع گیاه دارویی سالانه در بیش از ۳ هزار و ۳۰۰ هکتار سطح زیر کشت استان تولید می‌شود و در سال جاری حدود هزار هکتار به سطح زیرکشت گیاهان دارویی در استان اضافه شده است.

کارگروه فقط روی صنایع داروسازی تمرکز دارد در حالی که باید صنایع غذایی و آرایشی و بهداشتی را نیز مدنظر داشته باشد. اگر بازار مناسبی را در این عرصه ایجاد کنیم، فعالان این حوزه قطعاً با قدرت پیش می‌روند، هرچند که فعالان کنونی این صنعت در استان با مشکلاتی مواجه هستند و اگر به سمت حل مشکلات واحدهای موجود نرویم این میزان تولید و تجارت هم از دست می‌رود، باید در این بخش از ابزارهای تشویقی استفاده بیشتری کرد.

معاون استاندار مرکزی بر ضرورت توجه به موضوع تجارت در صنعت گیاهان دارویی تأکید کرد و افزود: سازمان صمت به عنوان متولی دولتی بخش تجارت باید به این عرصه ورود کند. در حال حاضر عملکرد فعلی مورد قبول نیست، نحوه ورود به این صنعت باید طراحی شود و حتی در بحث آموزش صادرات و حضور در عرصه‌های تجاری نیز باید برنامه‌ریزی کرد. اگر از ظرفیت متخصصان و شرکت‌های مدیریتی در صادرات استفاده نکنیم قطعاً با مشکل روبه‌رو می‌شویم. وی بیان کرد: صنایع دارویی می‌توانند خریدار نهایی محصولات گیاهان دارویی باشند و حتی می‌توانند به موضوع پیش‌فراوری وارد شوند. سال‌های سال پرورش و تولید گل محمدی توصیه شده و در حال حاضر سطح زیرکشت آن به زحمت به هزار هکتار رسیده است، اما اگر شرایط امسال در سال آینده نیز

معاون هماهنگی امور اقتصادی استاندار مرکزی گفت از ظرفیت و تخصص شرکت‌های مدیریت صادرات در حوزه تجارت گیاهان دارویی استفاده شود. سعید فرخی صبح روز شنبه در کارگروه گیاهان دارویی و طب سنتی استان مرکزی که در استانداری برگزار شد، بیان کرد: گردش مالی تجارت گیاهان دارویی در سال‌های آتی به ۵ هزار میلیارد دلار خواهد رسید و برای سهم داشتن در این بازار باید مسیر و اهداف را مشخص کرد و مسلط پیش رفت. وی با بیان اینکه بازار بزرگ تجارت و تولید گیاهان دارویی در جهان شکل گرفته و در آینده رونق بیشتری خواهد داشت، افزود: طی چند سال گذشته رشد بالایی در اقتصاد گیاهان دارویی حاصل شده، ولی سهم کمی را در این حوزه در اختیار داریم که کمتر از یک درصد است. اگر خوب عمل نکنیم سهم نسبی ما کمتر نیز خواهد شد، در واقع برای داشتن همین سهم هم باید تلاش همه‌جانبه و مداوم داشته باشیم.

فرخی تصریح کرد: در بحث گیاهان دارویی باید نگاه چندوجهی داشت. باید اقتصاد فعالان کشاورزان را در نظر داشت. در حال حاضر کمبود منابع آبی مفعلی برای کشاورزان است و باید به سمت تولید گیاهان دارویی حرکت کرد. وی با اشاره به عملکرد کارگروه تجاری‌سازی گیاهان دارویی افزود: این

اخبار

دریافت مالیات از خرید و فروش خودرو، بساط سوداگران را جمع می‌کند

عضو هیات رئیسه کمیسیون صنایع و معادن مجلس معتقد است اگر از خرید و فروش خودرو مالیات اخذ شود، بساط دلالتن جمع شده و سوداگری در بازار چارچرخ‌ها از بین می‌رود.

سیدجواد حسینی کیا، عضو هیات رئیسه کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی در گفت‌وگو با خبرنگار خبرگزاری خانه ملت، با اشاره به راهکارهای لازم برای کاهش قیمت خودرو در بازار، گفت: دستگاه‌های اطلاعاتی و امنیتی باید به موضوع افزایش افسارگسیخته قیمت خودرو در بازار ورود کنند زیرا سوداگران و مافیاباها با قیمت‌سازی، تمام تلاش خود را برای گرانی چارچرخ‌ها به کار می‌برند.

نماینده مردم سنقر در مجلس شورای اسلامی افزود: خودروسازان باید برای افزایش تولید و عرضه خودرو به بازار، شیف‌ت‌های جدیدی راه‌اندازی کنند چراکه برخی از واحدهای این شرکت‌ها در استان‌هایی مانند کرمانشاه، شیراز، مشهد و... غیرفعال هستند. وی با بیان اینکه خودروسازان باید با اطلاع‌رسانی دقیق زمینه پیش‌فروش بیشتر خودرو را فراهم کنند، اظهار کرد: اگر مردم از تحویل به موقع خودرو مطمئن باشند در طرح‌های پیش‌فروش خودروسازان شرکت می‌کنند که با تحقق این مهم از یک سو کمبود نقدینگی خودروسازی‌ها جبران می‌شود و از سوی دیگر اشتباهی کاذب بازار از بین خواهد رود.

عضو هیات رئیسه کمیسیون صنایع و معادن مجلس اضافه کرد: با اخذ مالیات از خرید و فروش خودرو، سوداگران نمی‌توانند به راحتی فعالیت کنند، باید از هر فردی که طی یک سال بیش از یک بار خودرو خریداری می‌کند، مالیات اخذ شود.

با وجود ۱۵هزار حلقه لاستیک در انبار

حتی مجوز توزیع یک حلقه لاستیک داده نشده است

رئیس اتاق تعاون ایران با انتقاد از وتوی برخی تصمیمات جلسه ستاد تنظیم بازار گفت حدود شش ماه است که ۱۵ هزار حلقه لاستیک سنگین در شرایط اضطرار وارد شده اما هنوز مجوز توزیع آنها داده نشده است. به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو» به نقل از تسنیم، بهمن عبداللهی، رئیس اتاق تعاون روز گذشته با حضور در نشست مشترک فعالان اقتصادی و تعاونگران با وزیر صنعت، معدن و تجارت گفت: وزارت صنعت یکی از مهمترین وزارتخانه‌هایی است که فعالان اقتصادی باید با آن ارتباط نزدیک داشته باشند و از این جهت باید معاونت‌های این وزارتخانه ارتباط بهتری با فعالان اقتصادی داشته باشند. در حوزه ستاد تنظیم بازار برخی تصمیمات بعد از مدتی که البته برای ما هم روشن نیست، وتو می‌شود. وی با اشاره به اینکه در حوزه ستاد تنظیم بازار برخی تصمیمات بعد از مدتی که البته برای ما هم روشن نیست، وتو می‌شود، گفت: به عنوان مثال در جلسه ستاد تنظیم بازار در شرایط کمبود لاستیک در کشور مأموریت داده شد تا از طریق اتحادیه کارکنان دولت (اسکاد) نسبت به واردات لاستیک‌های سنگین اقدام کنند اما از حدود شش ماه گذشته که این لاستیک‌ها وارد شده، هنوز مجوز توزیع داده نشده است. وی بیان کرد: فعالان اقتصادی در پی مأموریت‌ها و تصمیمات دستگاه‌ها به ویژه در حوزه واردات هزینه می‌کنند، وتوی این تصمیمات متأسفانه می‌تواند به اعتبار تجاری فعالان اقتصادی ضربه وارد کند. لاستیکی که با تسهیلات دولتی وارد شده اما توزیع آن توسط وزارت راه، وزارت صنعت و همچنین اتحادیه کارکنان دولت اجازه داده نشده است و در حال حاضر حدود ۱۵هزار حلقه لاستیک سنگین در انبار است و حتی مجوز توزیع یک حلقه آن داده نشده است. عبداللهی با اشاره به اینکه در همین خصوص نیز اخیراً سازمان‌های نظارتی واردکنندگان این لاستیک‌ها را به احکام متهم کردند و حتی پرونده قضایی در این خصوص در حال تشکیل است، قفت: برای دریافت مجوز توزیع لاستیک‌های سنگین مکاتبات زیادی با وزارت صنعت، معدن و تجارت صورت گرفته تا مجوز توزیع این لاستیک‌ها از طریق وزارت صنعت، وزارت راه یا توسط اتحادیه صادر شود، اما پاسخی دریافت نکردیم.

خبری از وام ۵۰ میلیونی نوسازی تاکسی‌های فرسوده نیست

رئیس سازمان حمل و نقل بار و مسافر شهرداری کرج درخصوص طرح‌های نوسازی ناوگان تاکسیرانی گفت در حال حاضر تنها طرح فروش نقدی تاکسی قابل اجرا است که طبق آن شرکت‌های اسقاط خودرو تاکسی‌ها فرسوده را به قیمت ۵ میلیون تومان از تاکسیدار خریداری و راننده باید مابقی مبلغ خرید تاکسی نو را به صورت نقدی پرداخت کند. مجید استاد کاظمی در گفت وگو با ایسنا، با اشاره به گلایه برخی شهروندان درخصوص تردد تاکسی‌های فرسوده در سطح شهر اظهار کرد: قرار بود دو طرح برای تعویض تاکسی‌های فرسوده با نو اجرایی شود که یکی از آنها اختصا وام ۵۰ میلیون تومانی به تاکسیداران برای خرید خودروی نو بود. وی با اشاره به اینکه هنوز توافق لازم برای اجرای این طرح بین اتحادیه تاکسیرانی شهری کشور و بانک عامل مشخص شده صورت نگرفته، افزود: شهرداری کرج در حال رازینی با بانک‌های عامل است تا بتواند این طرح را در کرج اجرایی کند. وی اظهار کرد: در حال حاضر تنها طرح فروش نقدی تاکسی قابل اجرا است که طبق آن شرکت‌های اسقاط خودرو تاکسی‌های فرسوده را به قیمت ۵میلیون تومان از تاکسیدار خریداری و راننده باید مابقی مبلغ خرید تاکسی نو را به صورت نقدی پرداخت کند. این مسئول توضیح داد: با توجه به افزایش قیمت خودرو، اغلب تاکسیداران موفق به شرکت در این طرح نمی‌شوند چون از عهده پرداخت کل مبلغ لازم برای خرید تاکسی نو برنمی‌آیند. استاد کاظمی در ادامه به پیگیری برای راه‌اندازی خط بی‌آرتی در کرج اشاره کرد و گفت: مطالعه این طرح برای اجرا از مبدأ خیابان شهید بهشتی تا خیابان شهید سلطانی در حال انجام است. رئیس سازمان حمل و نقل بار و مسافر شهرداری کرج افزود: در صورت تصویب شورای ترافیک استان، مقدمات اجرای این طرح فراهم می‌شود.

باید تعداد زیادی از قطعه‌سازان با هدف تولید قطعات باکیفیت‌تر با یکدیگر ادغام شوند



دیگر معضلات این صنعت دانست و افزود: هر نوع حمایتی به صلاح نیست اما یک بخش حمایت منطقی تامین مالی پروژه‌های قطعه‌سازان از جانب بانک‌ها است.

رزمخواه با انتقاد از فعالیت بانک‌ها در قالب یک بنگاه اقتصادی گفت: متأسفانه بانک‌ها همواره به فکر سودآوری هستند و نقش توسعه‌ای خود را همانند سایر کشورها ایفا نمی‌کنند. عضو هیات‌مدیره انجمن قطعه‌سازان مالی تولیدکنندگان، فشارهای وارده از کرد: در کنار مضیقه‌های مالی تولیدکنندگان، فشارهای وارده از جانب سازمان‌های مالیاتی و بیمه‌های تامین اجتماعی گرفتاری تولیدکنندگان را چندین برابر کرده و امیدواریم راه حل‌های منطقی در جهت کاهش فشارها، تداوم تولید و افزایش ظرفیت‌ها اندیشیده شود چراکه اقداماتی همچون تقسیط در شرایط فعلی اقتصادی آثار موقتی به دنبال خواهد داشت.

گفت: باید تعداد زیادی از قطعه‌سازان با هدف تشکیل واحدهای بزرگ در جهت افزایش توان مالی، امکان خرید دانش فنی و ماشین‌آلات پیشرفته‌تر و در نهایت تولید قطعه باکیفیت‌تر با یکدیگر ادغام شوند. رزمخواه با انتقاد از بلاتکلیفی خودروسازان درخصوص تنوع‌بخشی به خودروهای تولیدی گفت: علاوه بر اینکه تنوع تولیدات باید ضابطه‌مند شوند اصلاح تیراژ تولید در خودروسازی نیز می‌بایست در دستور کار قرار گیرد زیرا نادیده انگاشتن این مقوله به تولید اقتصادی قطعه نیز آسیب وارد می‌کند. وی با بیان اینکه این صنعت نیازمند استراتژی توسعه صنعتی است، گفت: متأسفانه تاکنون برای تدوین این استراتژی اقدامات اساسی یا صورت نگرفته و یا در نیمه راه متوقف شده و منجر به بلاتکلیفی این صنعت شده است.

عضو هیات‌مدیره انجمن قطعه‌سازان تهران با تاکید بر عدم حمایت‌های منطقی دولت از قطعه‌سازان موضوع بیمه، مالیات را از

عضو هیات‌مدیره انجمن قطعه‌سازان تهران ضمن انتقاد از عدم رعایت اقتصاد مقیاس صنعت قطعه‌سازی را نیازمند حمایت منطقی دولت دانست. محسن رزمخواه در گفت‌وگو با خبرنگار خبرخودرو، درخصوص پیش‌نیازهای تامین قطعه در صنعت خودروسازی اظهار داشت: دانش فنی، ماشین‌آلات پیشرفته، دانش مدیریت، سرمایه در گردش مناسب و نیروی کارآمد از پیش‌نیازهای افزایش کیفیت تولیدات در صنعت قطعه‌سازی است.

وی با اشاره به ضعف قطعه‌سازان در تامین این پیش‌نیازها افزود: فعالیت چندین سازنده برای تولید یک قطعه با تیراژ کم صرفه اقتصادی به همراه ندارد و عدم رعایت اقتصاد مقیاس قطعه‌سازان را همواره با مسئله کاهش کیفیت یا افزایش قیمت تمام‌شده مواجه کرده است.

عضو هیات‌مدیره انجمن قطعه‌سازان تهران بر لزوم اصلاح ساختاری در صنعت قطعه‌سازی برای دسترسی به تولیدات باکیفیت تاکید کرد و

خودروی «هامر» هم برقی می‌شود

علت مصرف سوخت بالایی دارند، همین موضوع فکر برقی‌کردن آنها را از مدت‌ها قبل در ذهن طراحان این نوع خودرو ایجاد کرد. برقی‌کردن این خودروهای پرمصرف چالش‌های زیادی هم به همراه دارد که فرایند آن را تا امروز به تأخیر انداخته است. شرکت جنرال موتورز به تازگی اعلام کرده است قصد دارد تا سال

پیش از این گمانه‌زنی‌هایی درباره برقی‌کردن خودروهای «هامر» شرکت جنرال موتورز به گوش می‌رسید و در نهایت این خبر قطعی شد.

به گزارش خبرنگار تسنیم، خودروهای «هامر» به عنوان مدل‌هایی قدرتمند و مستحکم در صنعت خودرو شناخته می‌شوند و به همین

طرح ترافیک جدید تهران باید به صورت آزمایشی اجرا می‌شد

فخاری افزود: علاوه بر این بنده فکر می‌کنم سایر عواملی که بر کاهش آلودگی هوا در آن مقطع اثر داشته کمتر مورد توجه قرار گرفته است. به هرحال وضعیت آب و هوایی حتما اثرگذار بوده اما کم‌رنگ کردن این موضوع و انتساب آن به سیاست‌گذاری و طرح جدید ترافیک یکی از خطاهای بزرگی بود که خودش را نشان داد.

وی تصریح کرد: در استدلال‌های‌مان تأکید کردیم مطابق برآورد کارشناسان این طرح اثر چشمگیری در آلودگی هوا نخواهد داشت و حدود ۲۰ الی ۳۰درصد برآوردهای مراکز تخصصی به مونورسیکلت‌ها مربوط می‌شود اما طرح ترافیک هیچ ورودی به این موضوع نداشت و استدلال کردند که اساسا این طرح، ترافیکی است در حالی که از نظر ترافیکی هم فشار بیشتری تحمیل و الگوهای ترافیکی را نیز غیرقابل پیش‌بینی کرده است و همچنان بر وضع آلودگی هوا اثرات چشمگیرش قابل انکار نیست.

باشد اما درباره این طرح چنین اتفاقی رخ نداد.

عضو کمیسیون فرهنگی و اجتماعی شورای اسلامی شهر تهران با بیان اینکه معتقدم باید این طرح اصلاح شود، گفت: متأسفانه به جای ارسال گزارش کارشناسی و بی‌طرفانه، معاون سابق حمل و نقل شهردار تهران صرفاً از موضع دفاع و بزرگنمایی جنبه‌های مثبت این طرح از نظر خودش را در فضای رسانه مطرح کرد درحالی که ارزیابی و پایش موضوعاتی از این دست باید توسط نهاد مستقل و تخصصی انجام شود تا کمترین سوگیری به وجود آید.

وی خاطرنشان کرد: بخش زیادی از گزارش اثربخشی معاونت حمل و نقل و ترافیک در مطالعاتی است که خودش انجام آن را سفارش داده است. آیا نهاد مستقلی بر پهنه‌های شهر نظارت دارد که بتوان بر داده‌های آن اتکا کرد و به سمت نهاد خاصی سوگیری نداشته باشد؟

عضو کمیسیون فرهنگی و اجتماعی شورای شهر تهران با تاکید بر اینکه طرح ترافیک شهر تهران باید بازنگری شود، گفت این طرح باید به صورت آزمایشی اجرایی می‌شد.

به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو»، الهام فخاری درباره تأثیر طرح ترافیک شهر تهران بر کاهش آلودگی هوا و ترافیک، اظهار کرد: بنده جزو پیگیری‌کنندگان بازنگری طرح ترافیک هستم و معتقدم باید نسبت به انجام این امر اقدام شود.

وی ادامه داد: بنده پیش از این در مخالفت با اجرای این طرح اعلام کردم باید به صورت آزمایشی و در مدت‌زمان محدود فضاهای شهری مشخص برای اجرای طرح در نظر گرفته شود و گزارش نتایج و همچنین اصلاح آن مداوم باشد. مداخله‌های وسیع و گسترده در سطح شهر که هم بر منافع مردم و هم بر وضعیت منافع شهرداری اثر مشخص و گسترده‌ای دارد باید فاز آزمایشی داشته

دستاوردهای صنعت نفت و گاز به نمایش درمی آید

با حمایت معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، نمایشگاه بین‌المللی نفت، گاز، پتروشیمی و صنایع وابسته با حضور هیأتی تجاری و سرمایه‌گذاری از کشورهای حوزه آسیای میانه و اوراسیا برگزار می‌شود.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، صنعت نفت و فرآورده‌های آن یکی از صنایع حیاتی است که در کشور مورد توجه قرار دارد. صنعتی که در نبود و خلأ زیست‌بوم فناوری و نوآوری، بار همه درامدزایی کشور را به تنهایی به دوش می‌کشد. اما این صنعت هم چند سالی است با اتکا به زیست‌بوم فناوری در کشور قدم به عرصه فناوریانه گذاشته و از ایده‌های نوآورانه متخصصان در پیشبرد اهداف خود کمک می‌گیرد.



دریچه

در ۷ حوزه صنعتی

پیشخوان مشاوره فنی راهاندازی شد

پیشخوان مشاوره فنی در هفت حوزه صنعتی توسط معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری راهاندازی شد.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، کسب و کارهای نوظهور به منظور پیشبرد اهداف فنی و تخصصی خود و به‌روزرسانی دستاوردهای فنی، نیازمند بهره‌گیری از توان فنی و تخصصی تیم‌های مشاور هستند. مرکز شرکت‌ها و موسسات دانش‌بنیان معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری در این راستا برای کمک به شرکت‌های دانش‌بنیان، جهت عبور از چالش‌ها، پیشخوان‌های تخصصی طراحی کرده است تا در حوزه‌های مختلف به این شرکت‌ها مشاوره ارائه دهند.

این پیشخوان‌ها برای پاسخ به یک یا چند نیاز میدانی طراحی شده‌اند. در این ساز و کار، معمولاً افراد خیره و تخصصی که خود در آن رشته سرآمد هستند دعوت می‌شوند تا تجربیات و دانش خود را با مدیران شرکت‌های دانش‌بنیان به اشتراک بگذارند. همچنین خدمات تخصصی‌تر مشاوره‌ای نیز به این شرکت‌ها ارائه می‌شود.

ثبت درخواست

سیدمحمد صاحبکار، رئیس مرکز شرکت‌ها و موسسات دانش‌بنیان معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری در این‌باره گفت: «پیش از این خدمات متنوعی از جمله حمایت از تدوین قراردادهای حقوقی، خدمات مالی و حسابداری، طراحی و ساخت نمونه نمایشی (دمو) محصولات، تدوین گزارش تحقیقات بازار، نیازسنجی مجوزها و گواهینامه‌ها، آسیب‌شناسی و ارتقای منابع انسانی و حمایت از تدوین و اجرای برنامه بازاریابی و نشست‌های پرسش و پاسخ به شرکت‌های دانش‌بنیان ارائه شده است.»

وی در رابطه با نحوه استفاده شرکت‌های دانش‌بنیان از این خدمات اظهار کرد: «شرکت‌ها می‌توانند برای استفاده از پیشخوان خدمات مشاوره، خدمات توانمندسازی و تجاری‌سازی و حضور در نشست‌های پرسش و پاسخ در سامانه bizservices.ir درخواست خود را ثبت کنند.»

پیشخوان مشاوره توسعه فنی تجهیزات نفت، گاز و پتروشیمی
با توجه به اهمیت صنایع نفت، گاز و پتروشیمی، شرکت‌های دانش‌بنیان بسیاری در این حوزه فعال هستند. ساخت و به‌روز رسانی قطعات و تجهیزات موردنیاز در این صنایع، از جمله چالش‌هایی است که ممکن است این شرکت‌ها با آن مواجه باشند. بر این اساس مرکز شرکت‌ها و موسسات دانش‌بنیان معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری با شناسایی و دسته‌بندی این مشکلات، سعی کرده است با ایجاد این پیشخوان تخصصی زمینه‌ای برای حل تخصصی این چالش‌ها و سوالات ایجاد کند. «روتور دینامیک»، «تحلیل سیالاتی و آبرودینامیک گازهای تراکم‌پذیر»، «تحلیل سیالاتی سیالات تراکم‌ناپذیر»، «تحلیل سازه‌ای شامل تنش، خستگی، خزش»، «ریخته‌گری سوپر آلیاژها و ریخته‌گری دقیق»، «جوش»، «استخراج پروسیجر کنترل کیفی»، «ساخت و تهیه تست پنج و تترانس‌گذاری» از جمله حوزه‌های فنی است که در این پیشخوان در مورد آنها خدمات مشاوره ارائه می‌شود.

پیشخوان شرکت‌های دانش‌بنیان حوزه الکترونیک، مخابرات، قدرت، لیزر، تجهیزات پزشکی

مرکز شرکت‌ها و موسسات دانش‌بنیان معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری با هدف توانمندسازی شرکت‌های دانش‌بنیان فعال در حوزه‌های الکترونیک، مخابرات، قدرت، لیزر، سامانه‌های هوشمند و تجهیزات پزشکی اقدام به راه‌اندازی یک پیشخوان تخصصی کرده است.

این پیشخوان در زمینه: «سخت‌افزارهای الکترونیکی و کامپیوتری»، «میکروالکترونیک»، «لبرادقیق»، «توماسیون صنعتی»، «روباتیک»،

هیأت انجمن جهانی فرشتگان سرمایه‌گذاری به ایران می آید

میلاد صدرخانو، رئیس شبکه ملی فن‌بازار معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری گفت به رغم تحریم‌های یکجانبه، هیأت انجمن جهانی فرشتگان سرمایه‌گذاری در نشست سرمایه‌گذاری فناوری حضور خواهند یافت و طرح‌ها

و شرکت‌های حاضر در نشست را مورد بررسی قرار می‌دهند. سرمایه‌گذاران ارشد بیش از ۱۱ کشور جهان در راه تهران هستند تا پیشنهادات سرمایه‌گذاری در طرح‌ها و پروژه‌های حوزه فناوری را مورد بررسی قرار دهند.

سرمایه‌گذاران خارجی حوزه فناوری در نشست سرمایه‌گذاری فناوری (TIM) حضور خواهند یافت که از ۱۵ تا ۱۶ بهمن‌ماه برگزار می‌شود. هدف این نشست فراهم آوردن زیرساخت‌های مالی و فنی برای شرکت‌های دانش‌بنیان و فنوار است.

«استفاده از پتانسیل‌های سرمایه‌گذاری کشورها در حال توسعه اسلامی» از جمله

دیگر اهدافی است که شبکه ملی فن‌بازار معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری در پی محقق ساختن آن است.

علاوه بر این با توجه به توافقات صورت‌گرفته میان مسئولین برگزاری نشست

سرمایه‌گذاری فناوری (TIM) و انجمن جهانی فرشتگان سرمایه‌گذاری موسوم به (WBAF)، قرار است، هیأتی از این انجمن در این نشست حضور یابد.

میلاد صدرخانو دبیر نشست با اعلام این خبر افزود: به جهت برگزاری هرچه باشکوه‌تر این نشست و افزایش تعاملات طرفین این تفاهم صورت گرفته است.

به گفته صدرخانو: در نشست گذشته تفاهمات اولیه میان طرفین صورت گرفت و به مدت یک ماه مانده به آغاز نشست، حضور مقامات ارشد انجمن جهانی فرشتگان سرمایه‌گذاری قطعی شده است. رئیس شبکه فن‌بازار ملی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری با اشاره به تلاش‌های صورت‌گرفته برای گسترش تعاملات با دیگر کشورها در حوزه فناوری، افزود: براساس توافقات صورت‌گرفته، همکاری مشترکی در جهت برگزاری هر دو نشست مشابه در تهران

و استانبول صورت خواهد گرفت و همچنین نمایندگان نشست سرمایه‌گذاری فناوری در کنفرانس بین‌المللی WBAF که در اواخر بهمن‌ماه سال‌جاری در استانبول ترکیه برگزار می‌شود حضور خواهند یافت.



مارک زاکربرگ چالش‌ش

مدیرعامل فیس‌بوک اعلام کرد که از این پس در آغاز هر سال برای خود چالش تعیین نمی‌کند و با این کار عادت چندین ساله خود را کنار گذاشت.

به گزارش دبجیاتو، «مارک زاکربرگ»، مدیرعامل میلیاردر و جوان فیس‌بوک در یک دهه گذشته سال جدید میلادی را با قول‌ها و چالش‌های جدید مثل ساخت دستیار شخصی روباتیک یا خوردن گوشت حیواناتی که فقط خودش شکار کرده شروع می‌کرد.

مارک زاکربرگ با انتشار پستی در فیس‌بوک گفت که این عادت را کنار گذاشته و از این به بعد تمرکز وی بر تأثیر دهه پیش رو روی فناوری و جامعه همچنین رسیدگی به کارهای

راهاندازی اولین «Crowd funding» جهاد دانشگاهی در آینده نزدیک

رئیس جهاد دانشگاهی علوم پزشکی شهید بهشتی از راه‌اندازی اولین «Crowd funding» جهاد دانشگاهی در آینده نزدیک و در راستای حمایت و پشتیبانی از ایده‌های استارت‌آپی خبر داد.

نخستین نشست تخصصی هم‌اندیشی الزامات کارآفرینی و نوآوری در سلامت با تأکید بر موضوعاتی همچون ضرورت توانمندسازی دانشجویان و تبدیل ایده به ثروت در دانشگاه‌ها، دستیابی به فهم مشترک درخصوص مسائل مختلف نظام سلامت کشور، بررسی راهکارها و ارائه ایده‌های انتقادی برای تقویت کارآفرینی، اهمیت ارزش اجتماعی کسب و کار‌ها در حوزه سلامت، هم‌افزایی واحدها در حوزه فناوری و شناخت کامل عرصه سلامت و توجه به تفاوت‌های آن با سایر حوزه‌ها در جهت تقویت کسب و کارهای نوین در این عرصه، برگزار شد.

دکتر حسین وطن‌پور، رئیس دفتر توسعه فناوری سلامت وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی در این نشست که با همکاری مشترک معاونت تحقیقات و فناوری دانشگاه علوم پزشکی شهید بهشتی و جهاد دانشگاهی به اشتغال در حوزه سلامت است.

رئیس جهاد دانشگاهی علوم پزشکی شهید بهشتی از راه‌اندازی اولین «Crowd funding» جهاد دانشگاهی در آینده نزدیک و در راستای حمایت و پشتیبانی از ایده‌های استارت‌آپی خبر داد.

نخستین نشست تخصصی هم‌اندیشی الزامات کارآفرینی و نوآوری در سلامت با تأکید بر موضوعاتی همچون ضرورت توانمندسازی دانشجویان و تبدیل ایده به ثروت در دانشگاه‌ها، دستیابی به فهم مشترک درخصوص مسائل مختلف نظام سلامت کشور، بررسی راهکارها و ارائه ایده‌های انتقادی برای تقویت کارآفرینی، اهمیت ارزش اجتماعی کسب و کار‌ها در حوزه سلامت، هم‌افزایی واحدها در حوزه فناوری و شناخت کامل عرصه سلامت و توجه به تفاوت‌های آن با سایر حوزه‌ها در جهت تقویت کسب و کارهای نوین در این عرصه، برگزار شد.

دکتر حسین وطن‌پور، رئیس دفتر توسعه فناوری سلامت وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی در این نشست که با همکاری مشترک معاونت تحقیقات و فناوری دانشگاه علوم پزشکی شهید بهشتی و جهاد دانشگاهی





در حوزه فناوری های زیستی دانش بنیانی شوید

دبیر ستاد توسعه زیست فناوری معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری با اعلام اینکه مدرسه ملی زیست فناوری ایران با حمایت ستاد توسعه زیست فناوری برگزار می شود، گفت دور دوم این مدرسه ملی بهمن ماه امسال برگزار می شود. به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری مدرسه ملی زیست فناوری ایران، با هدف توانمندسازی و افزایش مهارت آموزی و تکنیک آموزی به دانشجویان و فارغ التحصیلان حوزه زیست فناوری از تابستان امسال ۹۸ شروع به کار کرد. این مدرسه با حمایت ستاد توسعه زیست فناوری معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و توسط انیستیتو پاستور ایران و دانشگاه تربیت مدرس، هر سال در دو دوره تابستان و زمستان، در سطوح مقدماتی و پیشرفته برگزار می شود.

یادداشت

کنترل با نور

محمداسماعیل زیبایی – عضو هیأت علمی دانشگاه شهید بهشتی

استفاده از نور و در بازه زمانی هزارم ثانیه است. تاکنون از این فناوری در مطالعات حیوانی نظیر موش استفاده و از طریق آن اطلاعات مهمی درباره نقش نورون ها به دست آمده است. برای مطالعه سطوح پیشرفته مغز، نیاز به انجام تحقیقات بر روی مغز پستاندارانی نظیر میمون است. اما گزارش های کمی درباره مطالعات رفتاری این دسته از پستانداران با استفاده از فناوری اپتوژنتیک وجود دارد. الکتروفیزیولوژی به عنوان روش استاندارد بررسی سیگنال های عصبی با چالش نسل جدیدی از کاوشگرهای نوری روبه روست. تلفیق این کاوشگرهای نوری با نوع جدیدی از میکروسکوپ به ما امکان می دهد تا سیگنال های نورونی را با دقت فضایی و زمانی بالا اندازه گیری و ویژگی های ژنتیکی آن را به کنترل درآوریم. پیش بینی می شود که در آینده نزدیک فوتون جایگزین الکترون در مطالعه فعالیت های نورونی شود. به ویژه، آنکه از این فناوری می توان در تحریک هدفمند و مهار تجمعات نورونی خاص استفاده کرد. گرچه استفاده از الکتروفیزیولوژی برای مطالعه کانال ها، سلول ها و مدارهای عصبی هنوز مورد نیاز است، ولی ترکیب الکتروفیزیولوژی با نور می تواند به نتایج جدیدی در حوزه علوم اعصاب بینجامد. در حال حاضر، اپتوژنتیک به عنوان ابزار نوری مطالعه سامانه های عصبی توسعه یافته است. در این فناوری، الکترونود فلزی با پاریکهایی از نور لیزر جایگزین می شود.

اپتوژنتیک، فناوری جدیدی بر پایه علوم مهندسی ژنتیک و نور است، به طوری که می توان از نور برای کنترل فعالیت نورون ها استفاده کرد. برای این منظور لازم است مجاری یونی است حساس به نور در سامانه عصبی ایجاد کرد تا با تابش نوری با مشخصات خاص بتوان مجرای یونی و در نتیجه نورون خاصی را فعال یا غیرفعال ساخت.

همانند نقش برجسته فناوری الکترونیک و توسعه ابزارهای آن نظیر الکترودها در پیشبرد دانش بشری در تاریخ الکتروفیزیولوژی انتظار می رود پیشرفت هایی نیز در زمینه تولید وسایل و سامانه های تحریک نوری نورون ها و روش اندازه گیری میزان فعالیت آنها حاصل شود. بنابراین پیش بینی می شود در آینده در زمینه تولید آپسین های جدید با حساسیت بالاتر به نور و تحریک نوری در طول موج های بلندتر با هدف افزایش عمق نفوذ نور و ارزان تر بودن منابع نوری در این طیف از طول موج، بیان اختصاصی سلول های هدف و بهینه سازی سامانه های تحریک نوری و ثبت همزمان سیگنال الکتریکی، پیشرفت هایی حاصل شود. برای درک و شناخت صحیح مدارهای عصبی نیاز به توسعه مدارهای اپتوژنتیکی کنترل مدار بسته است. با تحقق این امر می توان بیماری های عصبی را درمان کرد و مسائل پیچیده علوم اعصاب را که با روش های گذشته امکان بررسی آنها وجود نداشت، با روش اپتوژنتیک مطالعه کرد. نقش اپتوژنتیک در تحریک و مهار فعالیت نورونی و استفاده بالینی از آن برای سلامت انسان می تواند حائز اهمیت باشد، زیرا بسیاری از بیماری های اعصاب و روان به دلیل فعالیت غیرعادی نورون ها پدید می آید. مشاهدات محیطی اپتوژنتیکی در بررسی این نوع بیماری ها بر روی مدل های حیوانی در دست انجام است. توسعه فناوری اپتوژنتیک می تواند در درمان ناشنوایی، نارسایی های قلبی و کنترل قند خون بیماران دیابتی نویدبخش باشد. اپتوژنتیک همچنین می تواند برای درمان پارکینسون نیز به کار رود و تا به حال در مدل حیوانی مبتلا به پارکینسون از آن استفاده شده است. اپتوژنتیک وسیله ای کارآمد برای دستکاری و کنترل فعالیت های نورونی با

فناوری نمک زدایی آب دریا برای گلخانه دریایی بومی سازی می شود

دیندارلو ادامه داد: در استان بوشهر نیز بسیاری از کشاورزان از این روش برای نمک زدایی آب استفاده می کنند و پساب تولیدشده را رها می کنند. باید فکری کرد زیرا دیری نمی گذرد، کل زمین های کشاورزی قابلیت کشت خود را از دست می دهند و برای تولید ریزگرد مستعد می شوند.

وی همچنین عنوان کرد: احداث این گلخانه ها کمک می کند تا علاوه بر اشتغال زایی از آسیب به محیط زیست نیز جلوگیری شود. اگر روش اسمز معکوس را در ساحل استفاده کنیم، هنوز مشکل تولید پساب وجود دارد به همین دلیل باید به دنبال روشی دیگر بود. رطوبت زنی و رطوبت گیری روشی است که در این طرح استفاده کردیم. در این روش قسمتی از آب دریا بخار می شود و بقیه آن مجدد به دریا بازمی گردد. با کاربرد این روش پساب بسیار کمی تولید می شود.

این روش در دنیا نیز به تازگی در حال استفاده است و بومی کردن آن در کشور علاوه بر ارزآوری از خروج ارز نیز جلوگیری می کند. در این طرح قصد بومی سازی این روش در کشور را داریم. اما اهداف این طرح را باید بومی کردن فناوری نمک زدایی آب دریا، حفظ محیط زیست، حفظ منابع آب زیرزمینی و اشتغال زایی بدانیم. ۷۰ درصد شغل مردم در استان بوشهر کشاورزی است. این روش کمک بسیاری به کشاورزان منطقه می کند. در حال حاضر زیرساخت ها برای انجام آن آماده شده است و در نظر داریم به زودی کشت اول را در گلخانه انجام دهیم.

طرح احداث پایلوت گلخانه دریایی استان بوشهر عنوان پروژه ای است که با حمایت ستاد توسعه فناوری های آب، خشکسالی، فرسایش و محیط زیست معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری در دانشگاه خلیج فارس در حال انجام است تا با انجام آن، فناوری تامین آب مورد نیاز گلخانه از طریق نمک زدایی آب دریا در کشور بومی سازی شود.

استان بوشهر منطقه ای خاص از نظر تولید محصولات خارج از فصل است. این مسئله موضوعی مهم برای کشور محسوب می شود زیرا بخشی از نیاز کشور به محصولات غذایی را رفع می کند. از سویی این اقدام باعث افت منابع آب زیرزمینی می شود. پس باید به دنبال راهکاری برای حل این مشکل شد.

همچنین استان بوشهر ۹۰۰ کیلومتر با خلیج فارس ساحل دارد که می توان از این موضوع بهره برد و از آب دریا برای کشاورزی استفاده کنیم. در همین راستا احداث و راه اندازی گلخانه هایی در ساحل مدنظر قرار گرفت تا از آب دریا برای تولید محصولات کشاورزی استفاده شود. علی دیندارلو، عضو هیات علمی دانشگاه خلیج فارس درباره این پروژه گفت: آب دریا شور است و به راحتی قابل استفاده برای کشاورزی نیست، پس راهکار آن نمک زدایی است. نمک زدایی آب دریا به چندین روش انجام می شود اما در این میان روش اسمز معکوس یا RO بیشترین سهم را برای شیرین کردن آب دارد. قیمت مناسب مزیت این روش است اما از سویی پساب زیادی تولید می کند که به شدت برای محیط زیست زیان آور است.



صی سالانه را کنار گذاشت

در فیس بوک که جرقه نسل کشی در میانمار را زد، تنها دو نمونه از رسوایی های این شبکه اجتماعی هستند که علاوه بر خراب کردن وجهه این کمپانی، موجی از انتقادات را از جانب سیاستمداران و رگولاتورها روانه این شرکت کردند. زاکربرگ در چند سال گذشته روی اهداف مهمی از جمله بستن کراوات در هفت روز هفته و خواندن کتاب های بیشتر برای اصلاح فیس بوک و همچنین وعده های دیگر تمرکز کرده است. او پدر شدن، وقت گذرانی با خانواده، کارهای انسان دوستانه، ورزش کردن و تفریحات را از دیگر دلایل کنار گذاشتن چالش سالانه عنوان کرده است.

راهبرد کار آفرینی در برنامه ریزی ها جدی تر دیده شود

اکرمی، با یادآوری اجرای بند (ج) ماده ۳۷ قانون احکام دائمی برنامه ششم توسعه کشور در استان مرکزی افزود: نیاز است سازمان برنامه و بودجه این استان، ۲۴ دستگاه اجرایی مشمول این ماده را به همراه مبالغ اعتباری احصا و ظرف مدت یک هفته به شورای اطلاع رسانی استان اعلام می کنند.

معاون سیاسی، امنیتی و اجتماعی استانداری مرکزی گفت: براساس بند (ج) ماده ۲۷ احکام دائمی برنامه ششم توسعه کشور، دستگاه های اجرایی مربوطه پیشنهاد های خود را برای تهیه برنامه های مختلف و اطلاع رسانی در جامعه به صدا و سیما اعلام می کنند. اکرمی افزود: دستگاه های اجرایی مشمول این ماده نیز باید پیشنهاد های خود را در قالب تفاهیم نامه های دوجانبه به صدا و سیما اعلام کنند.

در این نشست مصوب شد نقطه نظرات اعضای شورای اطلاع رسانی استان مرکزی در زمینه سازوکار اطلاع رسانی در حوزه های مختلف امنیتی، سیاسی و اقتصادی به این شورا ارائه و چگونگی آن در نشست بعدی مصوب شود.

معاون سیاسی، امنیتی و اجتماعی استانداری مرکزی گفت کار آفرینی کلید ایجاد اشتغال، رفع مشکل بیکاری و توسعه اقتصادی جامعه است و باید در سیاست های راهبردی حوزه رونق تولید به این مولفه توجه بیشتری شود.

به گزارش ایرنا، «بهروز اکرمی» روز شنبه در ششمین نشست شورای اطلاع رسانی استان مرکزی افزود: سه تا چهار میلیون دانش آموخته سالانه به بازار کار وارد می شوند که توسعه کار آفرینی در بین این افراد نقش مهمی در رفع بیکاری و رونق اقتصادی کشور و استان دارد. وی با یادآوری اختصاص چندین واحد درسی در دانشگاه های کشور به سرفصل کار آفرینی ادامه داد: نیاز است برای توسعه کار آفرینی در کشور استان توجه به این حوزه در دستور کار واحدهای آموزش عالی قرار گیرد.

معاون سیاسی، امنیتی و اجتماعی استانداری مرکزی دیدار با خانواده شهدا از جمله مهمترین وظایف مسئولان استانی این استان دانست و گفت: نیاز است در راستای ترویج فرهنگ ایثار و شهادت در جامعه، دیدار نسل جوان با خانواده شهدا و آشنایی این افراد با سیره و روش و آرمان های شهدا در دستور کار مسئولان قرار گیرد.



آشنا نبودن نیروی انسانی با فرآیند کسب و کار، مشکل واحدهای فناور است

بین واحدهای فناور را ارتقای وضعیت اکوسیستم (زیست بوم) کار آفرینی در کشورمان، افزایش نقش بازیگران این زیست بوم در کشور مانند مجموعه های حمایتی از جمله پارک های علم و فناوری و مراکز رشد و صندوق های پژوهش و فناوری استانی برشمرد. جدیدی با اشاره به اینکه فن آفرینان جوان کشورمان در چند سال اخیر با مسیرهای جدیدی آشنا شدند، تصریح کرد: آنها آگاه هستند که رشد و بهبود کسب و کار واحدهای دانش بنیان تا چه اندازه در رشد کشور و منطقه تاثیرگذار است اما برای رشد باید ارتباط بیشتری با صنعت و بازار برقرار کنند. به گفته وی با وجود گذشت حدود دو دهه از فعالیت مراکز رشد و پارک های علم و فناوری در کشور هنوز در ابتدای راه قرار داریم و فناوران ما از جاده خاکی وارد آسفالت شدند اما باید در مسیر اتوبان قرار گیرند.

جدیدی با بیان اینکه دانشگاهها باید سرعت حرکت خود به سمت کار آفرینی و تاثیرگذاری را بیشتر کنند، اضافه کرد: حمایت های قانونی، معنوی و مالی از شرکت های دانش بنیان و واحدهای فناور نیز باید گسترش یابد و برخی موانع مانند تسهیلات بانکی تسهیل شود.

مدیر مراکز رشد فناوری شهرک علمی و تحقیقاتی اصفهان گفت بیشترین مشکل واحدهای فناور در کشور این است که نیروی انسانی و دانش آموختگان دانشگاهی با فرآیند کسب و کار و تولید، کمتر آشنا هستند.

کسب و کار شامل فعالیت هایی است که تولید و خرید کالا و خدمات با هدف فروش آنها را به منظور کسب سود، دربر می گیرد. حسین جدیدی روز جمعه در گفت و گو با ایرنا، افزود: نیروی انسانی کشورمان از نظر علمی و فنی در منطقه و دنیا بی نظیر هستند، اما آشنایی چندانی با اینکه چگونه مدل کسب و کار خود را پایدار و تبدیل به ثروت کنند، ندارند. وی با بیان اینکه لازمه این کار وارد کردن مباحث مدیریتی، صنعتی و بازاری به فعالیت های دانش بنیان در مراکز رشد و پارک های علم و فناوری است، تاکید کرد: در زمان حاضر وضعیت آشنایی دانش آموختگان دانشگاهی ما با شرایط و قوانین کسب و کار نسبت به گذشته بهبود یافته است و نمره قابل قبولی دارد اما هنوز کار زیادی برای رسیدن به وضعیت مطلوب نیاز است. وی از جمله عوامل تاثیرگذار در بهبود آشنایی با مباحث کسب و کار در



همه آن چیزی که باید در رابطه با نسل پنجم اینترنت تلفن همراه بدانیم

 	به قلم: الکس فیتز پاتر یک نویسنده حوزه تکنولوژی و کسبوکار	
مترجم: امیر آل علی		

اگر بخواهیم نگاهی به تاریخچه اینترنت‌های تلفن همراه بیندازیم باید از سال ۱۹۸۲ شروع کنیم که نسل اول با نام ۱G معرفی شد. پس از آن در سال ۱۹۹۰ نسل دوم و در سال ۲۰۰۰ نسل سوم در دسترس عموم قرار گرفت. در سال ۲۰۱۰ نیز نسل چهارم عرضه شد. با وارد شدن به دهه جدید بر طبق عادت همیشه، یک نسل دیگر معرفی شده است که می‌تواند تحولی عظیم را در جهان شکل دهد. با شروع سال ۲۰۲۰، یکی از مواردی که به بحث اصلی جهانی درآمده است، نسل پنجم اینترنت است. بنا بر گفته‌ها تا چند روز دیگر این اتفاق در چند کشور به مرحله اجرا درخواهد آمد. همین امر نیز به دلیلی تبدیل شده است تا با هم نگاهی به آن بیندازیم. اهمیت اصلی این موضوع به این خاطر است که نسل پنجم ما را به سرعتی ۲۰ برابر حال حاضر می‌رساند. بدون شک این امر زمینه را برای پیشرفت بیشتر تکنولوژی فراهم خواهد کرد. فراموش نکنید که در حال حاضر مواردی نظیر واقعیت مجازی به خاطر سرعت پایین اینترنت، با بن‌بست مواجه شده است. درواقع این اتفاق موجب تحولی عظیم در تمامی زمینه‌های کسبوکار خواهد شد. تنها ذکر یک آمار کافی است تا متوجه تاثیر بسزای آن شوید. در حال حاضر سرعت دائلود نسل چهارم اینترنت، ۴۵ مگابایت بر ثانیه است، با این حال در نسل پنجم شاهد رقم باورنکردنی یک گیگابایت در ثانیه خواهیم بود. فراموش نکنید که در حال حاضر اهمیت اینترنت تلفن همراه، به صورت مداوم در حال افزایش است. برای مثال بسیاری از گجت‌ها و روبات‌ها کاملاً به گوشی‌ها وابسته هستند. تحت این شرایط سرعت حال حاضر شرایط را برای انجام بسیاری از کارها با سختی مواجه ساخته و این اتفاق می‌تواند انقلابی جدید را شکل دهد. برای مثال با نسل جدید اینترنت، همزمان می‌توانید از صداها گجت به صورت همزمان استفاده کنید. نکته‌ای که باید به آن توجه داشته باشید این است که استفاده از این تکنولوژی، به جدیدترین گوشی‌ها نیاز خواهد داشت. به همین خاطر اگر خواهان این فناوری جدید هستید، لازم است تا برای خرید یک گوشی دیگر برنامه‌ریزی کنید برای مثال در حال حاضر حتی آیفون ۱۱ نیز از قابلیت پشتیبانی از آن برخوردار نبوده و تنها دو برند سامسونگ و هواوی در جدیدترین محصولات خود این امکان را ایجاد کرده‌اند. همچنین فراموش نکنید با توجه به نیاز به زیرساخت‌های جدید نظیر دکل‌های پیشرفته‌تر و هزینه بالای آن، بعید است که شاهد حضور آن در روستاها باشیم. در نهایت با این تکنولوژی باید با قطعی، کندی و تاخیر در اینترنت خداحافظی کنیم. علی رغم تمام امکانات خیره‌کننده این فناوری، برخی از افراد به علت این امر که نیاز به ایجاد تعداد به مراتب بیشتری دکل است، نگران تاثیرات آن بر روی سلامتی افراد هستند، با این حال تاکنون هیچ‌گونه دلیل عملی‌ای برای مضر بودن آن ارائه نشده است و باید منتظر نحوه اعتمادسازی در این رابطه باشیم.

منبع: time

انقلاب در اینفلوئنسرمارکتینگ نزدیک است

صنعت اینفلوئنسرمارکتینگ این روزها به آرامی در حال تغییر است؛ تغییراتی که معادلات میان اینفلوئنسرها و مخاطبان‌شان را تغییر می‌دهد. برای درک صحیح تغییرات در صنعت اینفلوئنسرمارکتینگ، بایاید هنرپیشه یک سریال را در نظر بگیریم.

یکی از شرکت‌های بازاریابی و تبلیغات که از ابزارهای ارزیابی شبکه‌های اجتماعی برای تقسیم‌بندی اینفلوئنسرها استفاده می‌کند، این بازیگر را در صنعت قایقرانی طبقه‌بندی می‌کند، چرا؟ زیرا در سریالی با نام «قایق‌های دبابی» بازی کرده است؛ سریالی که برخلاف تماش هیچ ارتباطی به قایقرانی نداشته است. این دقیقاً مشکلی است که سال‌هاست اینفلوئنسرمارکتینگ را تحت‌الشعاع قرار داده است. تیم‌های بازاریابی اغلب به این فکر نمی‌کنند که پتانسیل هر اینفلوئنسر واقعا در چیست و مخاطبان او به چه نوع محتوایی پاسخ بهتری خواهند داد.

بسیاری از این مسائل به دلیل شتاب و عجله‌ای است که برندها در همکاری با اینفلوئنسرها از خود نشان می‌دهند. براساس یک تحقیق پیش‌بینی می‌شود که این صنعت در سال ۲۰۲۰ به صنعتی ۱۰میلیارددلاری تبدیل شود.

حال با توجه به این سرعت، شرکت‌های بازاریابی تلاش بیشتری می‌کنند تا بازگشت سرمایه و رضایت مشتریان‌شان را به دست آورند.

ارزش معنایی عمیق‌تر از فالوور

در برخی از کمپین‌های ارتباطی ممکن است فکر کنید مادر، پدر، خواهر یا برادر شما بهتر از یک سلبریتی اینستاگرامی عمل می‌کند. زیبایی اینفلوئنسرمارکتینگ در این است که هر فردی می‌تواند به درد این کار بخورد؛ او باید اجتماعی آنلاین از مردمی ساخته باشد که به موضوعی خاص اهمیت می‌دهند. شرکت‌های هوشمند به این مسئله پی برده‌اند و به جای هیچان‌زدگی در مورد تعداد فالوورهای یک فرد در اینستاگرام، به دنبال افرادی می‌گردند که دیدگاه، لحن و علایق‌شان با پیام کمپین سازگار باشد و فالوورهای‌شان هم به موضوع مورد بحث واکنش مناسبی نشان بدهند. به جای اختصاص مبلغی هنگفت به یک سلبریتی، آنها همین مبلغ را به تعداد بیشتری از آنها با فالوورهای کمتر ولی فعال‌تر می‌دهند و به این ترتیب از پول‌شان استفاده بهتر می‌کنند.

اصالت

تغییر دیگری که در این زمینه مشاهده می‌شود این است که شرکت‌ها به اهمیت کار با اینفلوئنسرهایی پی برده‌اند که واقعا درباره یک محصول یا کمپین هیجان دارند. مخاطبان پست‌های اینفلوئنسرها وقتی حس کنند محتوای تبلیغی آنها صادقانه نیست ناراحت می‌شوند. اینفلوئنسرها زمانی می‌توانند در اجتماع‌شان تاثیرگذار باشند که فالوورها حس کنند آنها به حرفی که می‌زنند، باور دارند.

داستان‌سرایی

هسته اصلی بازاریابی درونگرا (رایشی) و حتی شاید بزرگ‌ترین مهارت کسبوکار در سال‌های آینده، تمرکز بر داستان‌سرایی است و به همین دلیل است که اینفلوئنسرمارکتینگ قدرتمندترین ابزار خواهد بود. برندها کم‌کم درک خواهند کرد که یک استراتژی موفق در این صنعت فقط به معنای تکرار جمله «من از این محصول خوشم می‌آید.» یا حرف‌زدن درباره محصول نیست. بلکه اینفلوئنسرها باید بتوانند به شیوه‌ای باورپذیر برای فالوورهای‌شان داستان بگویند. این سلبریتی‌های اینستاگرامی برای داستان‌سرایی برندها حیاتی‌اند و با این کار می‌توانند بیشتر از خود برندها مجاب‌کننده باشد.

forbes/mbanews

نام برند؛ بهترین روش‌ها برای اینکه نام‌تان در ذهن‌ها بماند



توضیح می‌دهند. یعنی انتخاب نام برند به کمک واژه‌هایی ملموس و شناخته‌شده

صورت می‌گیرد. مثلاً شرکت بیمه عمر

مزایا:

• این نوع از نام برند، هیچ‌گونه رمزروازی درون خود پنهان نمی‌کند و به سادگی برای مخاطب قابل‌درک هستند. معرفی چنین نام برندی چندان سخت و پیچیده نخواهد بود.

معایب:

• ازآنجایی که این نام برندها ملموس و آشنا هستند، امکان دارد که کسبوکار مربوط به آن نتواند هویت و ویژگی‌های خاص خود را در قالب چنین نامی به مخاطب نشان بدهد و ابراز کند. ضمن اینکه تصویرهایی که نسبت به نام آشنای برند در ذهن مخاطب وجود دارد، به‌سادگی قابل زودون و اصلاح نیست.

۳. واژه‌های ترکیبی

این دسته از نام برند، از ترکیب واژه‌های عمومی و تازه اختراع‌شده تشکیل می‌شوند و در شکل‌گیری هویت برند نقش مهمی ایفا می‌کنند، مانند: مستر کارت.

مزایا:

• فقط با شنیدن این نوع از نام برند می‌توان در یافت که کسبوکار در چه زمینه‌ای فعالیت می‌کند. مثلاً با شنیدن نام مسترکارت سریعاً متوجه می‌شوید که با نوعی کارت برای پرداخت‌های مختلف روبه‌رو خواهید بود.

معایب:

• این نوع از نام برند محدودیت‌هایی را برای توسعه کسبوکار تحمیل می‌کنند. مثلاً اگر کسبوکاری بخواهد فعالیت‌هایش را توسعه بدهد و به زمینه‌های کاری دیگر نیز وارد بشود، نام برند قبلی دست‌وپای آن را برای معرفی و جانلداختن محصولات و فعالیت‌های تازه می‌بندد.

اگر کسبوکاری در حیطه مشخصی فعالیت کند و کار کردن در این حوزه را برای همیشه بدون تغییر و گسترش ادامه بدهد، انتخاب این نوع از نام برند بسیار مناسب خواهد بود. در غیر این صورت با اضافه‌شدن زمینه‌های جدید کاری در ارائه محصول و خدمات کمی با چالش روبه‌رو خواهد شد.

۴. بازی با واژه‌ها

این گروه از نام‌ها با واژه‌ها بازی می‌کنند و با اضافه‌کردن پسوندها و پیشوندهای مختلف، نامی بعضاً جالب تولید می‌کنند. این نام‌ها جالب و مشخص هستند.

مزایا:

• این نوع از نام برند ضمن اینکه سریعاً برای مخاطب قابل‌فهم هستند، به هویت‌سازی برای برند نیز خدشهای وارد نمی‌کنند و اجازه می‌دهند برندینگ با خلق نامی منحصربه‌فرد و خاص در مسیر قابل‌قبولی قرار بگیرد.

معایب:

• گاهی اوقات تغییر واژه‌ها و بازی با آنها برای ایجاد و خلق نامی نو باعث می‌شود که درصد ترافیک و مشاهده و بازدید کسبوکار در سطح اینترنت با اختلال روبه‌رو بشود. تغییر بعضی حروف در نام برند برای ابراز خلاقیت و جذابیت نزد مخاطب ممکن است با اشتباهات تایپی و نوشتاری درهم آمیخته شود و کار را برای دسترسی به مخاطب با مشکل مواجه کند. اگر در انتخاب چنین نامی که در آن بازی با واژه‌ها و حروف به درستی رعایت شده است، تخصص و دقت به خرج بدهید، می‌توانید نتایج خوبی دریافت کنید. مثلاً فلیکر که به ارائه تصاویر و فیلم‌ها در سطح وب می‌پردازد، با استفاده از این نوع نام برند و با بازی با لغات و حروف دو واژه فیلم و CAMERA یعنی دوربین به نام برند خوبی بدل شده است.

۵. نام برند اختیاری

این دسته از نام‌ها به سلیقه بنیان‌گذار مربوط هستند و ممکن است هیچ‌گونه ارتباطی با محصول و خدمتی که ارائه می‌شود، نداشته باشند. مثلاً اپل را در نظر بگیرید. هیچ ارتباطی میان محصولات این شرکت و نام اپل وجود ندارد. در بعضی موارد نامی که در ظاهر ارتباطی با محصول و کسبوکار ندارد، تلویحا پیامی هم‌سو با کاربرد محصولات در اختیار مخاطب می‌گذارد، مانند جگوار با هدف انتقال مفهوم سرعت.

مزایا:

• این دست از نام تجاری می‌تواند به شدت منحصربه‌فرد باشد و اگر با سلیقه و علاقه مخاطب متناسب باشد، در تسخیر توجه و اشتیاق او به خرید نقش مهمی ایفا کند.

معایب:

• برای جانلداختن محصول در ذهن مخاطب یا یافتن نام دامنه‌ای مناسب برای وب‌سایت کمی با چالش روبه‌رو خواهید بود. مثلاً محصولی که هیچ‌گونه ارتباطی با میوه‌تره‌بار ندارد، هلو نامیده شده است. این گونه نام‌ها علی‌رغم اینکه خاص جلوه می‌کنند، در رساندن شما به مخاطب موضوع دست‌رسی کمی چالش‌برانگیز هستند. مثلاً اگر نام کسبوکار شما سیب باشد و محصولی الکترونیکی تولید می‌کنید، دست‌یافتن مخاطب به وب‌سایت شما یا حتی برقرارکردن ارتباط با نام‌تان کمی سخت و زمان‌بر خواهد بود. انتخاب نام برند نیز همچون طراحی لوگو بخش مهمی از هر کسبوکار است که اگر به درستی صورت نگیرد می‌تواند، مضرات زیادی را به شما تحمیل کند. بنا به سلیقه، نوع کسبوکار و البته رعایت اصول مخاطب‌شناسی باید در گزینش نام برند مناسب اقدام شود.

منبع:business۲communit۴heto۲r

۳ پرسش که باید برای متمایز کردن برند خود به آنها پاسخ دهید

محتوا درست کرد، اما هاب‌اسپات با متمایز کردن خودش از طریق خدماتی که از تیم‌های فروش و بازاریابی حمایت می‌کرد، به یک کسب و کار میلیارد دلاری تبدیل شد و این شرکت موفق شد به خاطر همین تفاوت حتی هزینه بیشتری هم از مردم بگیرد چون برای کسب و کارهایی که به دنبال تولید محتوای خود در وب بودند یک مشکل اساسی و آزاددهنده را حل کرده بود.

با مشتریان خاص یک راه در دل‌های آنها گوش بدهید. بعد مطمئن شوید که پیشنهاد خاص شما یک راه حل درست ارائه می‌کند.

۳. چطور مردم را متقاعد کنم که پیشنهاد من خاص و منحصر به فرد است؟

پیشنهاد خاص و منحصر به فرد شما را اگر کسی باور نکند به هیچ دردی نمی‌خورد. اعتبار آن چیزی است که خریدار شما را نهایتاً به اقدام کردن وامی‌دارد. برای آنکه پیشنهادتان مردم را متقاعد کند، لازم است که ثابت کنید این پیشنهاد نتیجه‌بخش خواهد بود. نوع نود از بهترین تمرین‌ها برای اعتبارآفرینی وجود دارند. شواهدی به مشتری نشان بدهید. اگر خریدار احتمالی ببیند که مردم از پیشنهاد شما نتیجه گرفته‌اند، احتمال بسیار بیشتری وجود دارد که باور کند همان نتیجه را برای خودش هم خواهد داشت.

دقیق باشید. وعده‌های عادی و معمولی مثل «فورا به شما تحویل می‌دهیم» صرفاً دیگر کسی را متقاعد نخواهد کرد. پیشنهاد همه این روزها حمل سریع است. به جزئیات بیشتری بپردازید و دقیق‌تر باشید. پیتزا دومینو از وعده خود مبنی بر اینکه ظرف ۳۰دقیقه یا کمتر پیتزای شما را تحویل می‌دهیم کلی سود کرد. یک بار پیشنهاد رایگان ارائه بدهید، بگذارید خریداران‌تان برای اولین بار محصول یا خدمات شما را به صورت رایگان تجربه کنند.

محصول‌تان را ضمانت کنید. اگر مطمئن هستید که محصول‌تان همان کاری را می‌کند که گفته‌اید، آن را اثبات کنید. به مشتریان پیشنهاد ضمانت بدهید که در صورت هر مشکلی پول آنها را پس می‌دهید. به علاوه، ضمانت آن کسانی را که دوردادو شما را زیر نظر داشته‌اند به طرف تجارت الکترونیکی شما جلب می‌کند.

منبع: entrepreneur/bazdeh

ایستگاه بازاریابی

اولویت تجربه لذت بخش بر مالکیت در بازاریابی

تجربه نشان داده است زمانی که انسان‌ها توانایی این را دارند که بتوانند محصولات مورد نیاز خود را خریداری کنند معمولاً ابتدا ترجیح می‌دهند تجربیات لذت بخش داشته باشند تا اینکه بخواهند از همان ابتدا برای تملک بیشتر از پول خود استفاده کنند. یعنی انسان‌ها به صورت ذاتی و غریزی تمایل به این دارند که تجارب لذت بخش در زندگی خود را افزایش دهند. همچنین از هر چیزی که برای آنها این تجربه را فراهم کند استقبال می‌کنند. شناختن این بعد از روان انسان به کمک افرادی می‌آید که در بازار و بازاریابی مشغول فعالیت هستند و به دنبال این می‌گردند که چگونه می‌توانیم اثر بیشتری بر ذهن و احساس مخاطبان بگذاریم و رفتار آنها را مطابق با هدف خود تغییر دهیم. امروزه اکثر افرادی که در بازاریابی فعالیت می‌کنند این واقعیت را به خوبی می‌دانند. بنابراین تلاش می‌کنند تا تجربه لذت بخش برای مشتریان را افزایش دهند. امروزه تمرکز بر تجربه‌های عاطفی و لذت بخش مشتریان در اولویت برنامه‌های بازاریابی است و همگی بازاریاب‌ها و فروشندگان سعی می‌کنند از استراتژی‌های مختلف برای افزایش تجربه‌های لذت بخش برای مشتریان خود استفاده کنند. شاید شما برخی از تولیدکننده‌ها یا برندها را مشاهده کرده باشید که سال‌هاست محصول خود را با همان کیفیت و حتی بسته‌بندی به دست مشتریان می‌رسانند و همچنان فروش کافی و مشتری‌های مدنظر خود را نیز حفظ کرده‌اند.

حتی مشتریان آنها بدون اینکه اعتراضی داشته باشند باز هم محصول آنها را خریداری می‌کنند و بدون کمترین حرفی آن را مصرف می‌کنند. این دقیقاً همان چیزی است که به عنوان یک نشانه باید به شما کمک کند. چگونه؟ پاسخ این سوال اینجاست. شاید این شرکت‌ها بتوانند سال‌های سال دوام داشته باشند ولی اگر مشتریان آنها با محصول جدید که تجربه لذت بخش‌تری برای آنها فراهم می‌کند آشنا شوند قطعاً محصول جدید را انتخاب می‌کنند. به عنوان مثال فرض کنید شما به عنوان یک فرد صاحب برند یا تولیدکننده به این نکته پی برده‌اید که فلان محصول یک برند سال‌هاست با همان کیفیت به دست مصرف‌کنندگان می‌رسد. اینجا دقیقاً نقطه پیشرفت شماست و شما باید از این فرصت به سود خود استفاده کنید.

اگر در این شرایط شما اقدام به تولید محصولی کنید که کیفیت آن کمی بهتر است یا ویژگی‌های متفاوت دیگری دارد که می‌تواند موجب تجربه احساس خوشایند در مشتریان شود قطعاً مشتریان بیشتری را جذب خواهید کرد، چراکه محصول آن شرکت برای مشتریان یک محصول تکراری است، بنابراین با اضافه کردن یک ویژگی جدید به آن مانند یک رایحه جدید یا اضافه کردن چندین رایحه جدید می‌تواند حداقل بخشی از مشتریان آن محصول را به دست آورد. این تغییرات و ایجاد جنبه‌های لذت بخش در محصولات به ویژه در محصولات انبوه بیشتر مطرح است.

افراد در محصولاتی که به صورت انبوه تولید می‌شود بیشتر به دنبال تنوع و تجربیات لذت بخش هستند. زیرا محصولات انبوه معمولاً شامل محصولاتی است که افراد به صورت روزمره از آن استفاده می‌کنند و علاوه بر اینکه قیمت پایینی دارد و افراد قادر به خرید آن هستند، بلکه این محصولات موجب می‌شود آنها به صورت روزانه یک تجربه لذت بخش و خوشایند داشته باشند. انسان‌ها نیز ذاتاً علاقه‌مند هستند تا بتوانند میزان تجارب خوشایند خود را افزایش دهند پس محصولاتی که تولید انبوه دارد می‌تواند چنین فرصتی را برای آنها فراهم کند.

نظر مشاواره بازاریابی؛ روش دیگری که برای تجربه لذت بخش مشتریان وجود دارد مخلوط کردن طراحی و محصول با یکدیگر است. همیشه لازم نیست شما یک محصول جدید ابداع کرده یا یک اختراع جدید وارد بازار کنید. بلکه کافی است از مخلوط کردن طراحی با محصول استفاده کنید تا مشتریان به چیزی که وارد بازار کرده‌اید علاقه و گرایش نشان دهند.

منبع: qmpmarketing



تجربه کاربری (UX) چیست و طراح تجربه کاربری کیست؟



• پروژه‌های طولانی مدت: هرچه پروژه طولانی‌تر باشد منابع بیشتری را مصرف می‌کند. بدین ترتیب، تجربه کاربری از اهمیت بسیاری برای بازگشت سرمایه پروژه‌های طولانی مدت برخوردار است.

بهترین شیوه برای UX چیست؟

بهترین روش برای تضمین موفقیت تجربه کاربری طراحی تجربه کاربرمحور است. طراحی کاربرمحور یک نوع طراحی است که نیازهای کاربر و رفتارهایی که کاربر انتظار دارد را برآورده می‌سازد.

به عنوان یک طراح UX بسیار مهم است بدانیم که طراحی کاربرمحور نه تنها یک ابزار و روش خوب برای اطمینان از تجربه کاربری بهینه، بلکه در واقع به معنای دستیابی به یک یو ایکس خوب در یک پروژه است.

۷ فاکتور تأثیرگذار تجربه کاربری

تجربه کاربری اغلب با کاربردی بودن (Usability) که به معنای استفاده آسان از یک محصول است، اشتباه گرفته می‌شود. هرچند که کاربردی بودن از اولین ملزومات یو ایکس است ولی ایجاد یک UX موفق به مواردی بیشتر از کاربردی بودن نیاز دارد. توجه به تمام جنبه‌های UX برای موفقیت یک محصول در بازار بسیار حیاتی است.

مفید بودن

اگر محصول شما مفید نیست، پس چرا می‌خواهید آن را وارد بازار کنید؟! یک محصولی هدف هیچ شانس برای جلب توجه و رقابت با بازاری که پر از محصولات هدفمند و مفید است ندارد. مفید بودن به دیدگاه بیننده وابسته است، برخی اوقات مزایای غیرعملی یک محصول می‌تواند به معنای مفید بودن باشد، مانند لذت بخش بودن و جذابیت‌های ظاهری.

کاربردی بودن

اگر کاربران بتوانند به استفاده از یک محصول به شیوه‌ای موثر و کارآمد به هدف نهایی خود دست یابند، پس آن محصول کاربردی است. یک بازی کامپیوتر را تصور کنید که در آن گیر باید با سه دسته بازی کنید، قطعاً این یک محصول کاربردی نیست، زیرا انسان تنها دو دست دارد و کار با هر سه دسته همزمان ممکن نیست. محصولات غیرکاربردی شاید بتوانند موفق شوند ولی به احتمال زیاد این موفقیت موقتی خواهد بود و این محصول دوامی ندارد.

اولین نسخه Player MP3، تصویری که امروزه بیشتر سهم خود از بازار را به iPod داده است، درست است که iPod جزو اولین Player MP3 ها نبوده است ولی قطعاً در ایجاد یک تجربه کاربری خوب اولین است، دست کم یک MP3 Player واقعی.

به سادگی پیدا شدن

به این معنا که محصول باید به آسانی پیدا شود. به ویژه برای محصولات دیجیتال و اطلاعاتی بسیار مهم است که محتوای درون آنها به آسانی پیدا شود. دلیل این موضوع بسیار ساده است، اگر شما درون یک وبسایت نتوانید محتوای مورد نظر خود را به آسانی پیدا کنید، آن را ترک خواهید کرد.

تجربه کاربری (User Experience) یا به اختصار UX یک مفهوم پیچیده و شامل محدوده وسیعی از مباحث است. برخی از این مباحث با همدیگر همپوشانی (نقاط مشترک) دارند در حالی که برخی دیگر مکمل هم هستند، بنابراین برای طراحی محصول یا سرویس، درک اصول تجربه کاربری و طراحی تجربه کاربری لازم است. یکی از خدمات بیلاود مارکتینگ طراحی UX کاری برای وبسایت‌ها و اپلیکیشن‌های موبایلی است، از این رو تلاش می‌کنیم به پرسش‌های شما در زمینه تجربه کاربری چیست و طراح تجربه کاربری کیست و ... پاسخ مناسب را ارائه دهیم.

تجربه کاربری چیست؟

تجربه کاربری یا UX یا به عبارتی یو ایکس احساسی است که هنگام استفاده از یک محصول یا سرویس در مصرف کننده ایجاد می‌شود. این محصول اغلب اوقات یک وبسایت یا یک اپلیکیشن است. هرگونه تعامل انسان تجربه کاربری خاص خود را دارد، ولی متخصصین تجربه کاربری بیشتر به رابطه بین کاربر (انسان) و کامپیوتر و محصولات مبتنی بر کامپیوتر مانند وبسایت‌ها، اپلیکیشن‌ها و سیستم‌ها علاقه‌مند هستند.

طراح تجربه کاربری کیست؟

طراح تجربه کاربری کسی است که احساسات کاربران در مورد استفاده از محصول را مورد تحقیق و بررسی قرار می‌دهد. طراح UX تمام یافته‌ها و ایده‌های خود را در روند توسعه محصول به کار می‌گیرد تا بتواند بهترین تجربه مثبت را در کاربر به وجود آورد. وظیفه طراح UX انجام تحقیقات، آنالیز یافته‌ها، آگاه کردن اعضای تیم توسعه از یافته‌ها و اهداف خود و نظارت بر توسعه پروژه‌ها برای اطمینان از پیاده‌سازی یافته‌ها است.

چرا تجربه کاربری مهم است؟

در گذشته طراحی یک محصول کار ساده‌ای بود. کسانی که یک محصول را ارائه می‌دادند تنها امیدوار بودند که کاربران آن بپسندند و در واقع موفقیت و شکست یک پروژه شانس بود. چنین رویکردی با مشکلات زیر روبه‌رو است:

- اولاً، هیچ رقابتی برای جلب توجه مردم به صورت آنلاین وجود ندارد.
- دوماً، هیچ توجهی به مصرف کنندگان یک محصول نمی‌شود.

تمرکز بر روی UX روند طراحی را قادر بر تمرکز بر روی کاربر می‌کند. این امر شانس موفقیت یک پروژه را بسیار بالا خواهد برد.

طراحی UX در چه مواردی بیشترین کاربرد را دارد؟

امروزه طراحی تجربه کاربری را در محیط‌های پروژه‌ای گوناگونی می‌توان یافت، که شامل موارد زیر است:

- پروژه‌های پیچیده: هرچه یک پروژه پیچیده‌تر باشد، نیاز بیشتری به طراحی تجربه کاربری خواهد داشت.
- استارت‌آپ‌ها: شاید تیم اختصاصی UX را در یک استارت‌آپ پیدا نکنید ولی تجربه کاربری یک بخش همیشگی و مهم استارت‌آپ‌ها است.
- پروژه‌های با بودجه مشخص: تجربه کاربری بیشتر به پروژه‌های کوچک تمایل دارد، ولی هر تیم توسعه پروژه با یک بودجه مشخص علاقه دارد بخشی از منابع مالی خود را به UX اختصاص دهد تا به کمک آن موجب بازگشت سرمایه شود.

قابل اعتماد بودن

امروزه مردم اجازه نمی‌دهند که سرشان کلاه برود. در هر نوع کسب و کاری جایگزین‌های بسیاری وجود دارند که می‌توانند از شما پیشی بگیرند. مردم دوست دارند محصول موردنظر خود را از افراد قابل اعتماد بخرند. آنها می‌توانند در عرض چند ثانیه یا تنها با یک کلیک ساده شما را ترک کنند، مگر اینکه یک دلیل خوب برای ماندن به آنها نشان دهید. اگر کاربران، تولیدکنندگان یک محصول یا سرویس را دروغگو و یا متغلب بدانند، ایجاد تجربه کاربری عالی برای محصولات آنها غیرممکن است.

جذاب بودن

شرکت‌های اسکودا و پورشه، هر دو خودرو تولید می‌کنند، هر دو برند تا حدودی مفید، کاربردی، در دسترس، قابل اعتماد و ارزشمند هستند ولی پورشه بسیار جذاب‌تر از اسکودا است. البته منظور ما این نیست که اسکودا جذاب نیست، فروش ماشین‌های این شرکت هم بسیار بالا است ولی اگر مردم قرار باشد یک ماشین را به صورت رایگان از این دو شرکت انتخاب کنند، پورشه را انتخاب می‌کنند. جذابیت می‌تواند به وسیله برندسازی، تصویرسازی، ایجاد هویت و طراحی ظاهری و احساسی ایجاد شود. هرچه یک محصول جذاب‌تر باشد از محبوبیت بیشتری نزد کاربران خود برخوردار است و تعریف و تمجید کاربران آن محصول را نزد دیگران هم جذاب می‌کند.

در دسترس همگان بودن

دسترسی می‌تواند نقش عمده‌ای در ایجاد تجربه کاربری به وجود آورد. دسترسی همگانی به معنای فراهم آوردن تجربه‌ای است که برای تمامی کاربران با هر نوع توانایی قابل دسترسی باشد. این مجموعه شامل آن دسته از افرادی است که ناتوانی‌های جسمی دارند، مانند شنیدن، دیدن، اختلال در یادگیری ... برخی از شرکت‌ها در طراحی دسترسی محصول خود به این موضوع توجه نمی‌کنند و این می‌تواند بخشی از بودجه تجربه کاربری آنها را هدر دهد. اینکه افراد ناتوان جسمی بخش کوچکی از جمعیت را تشکیل می‌دهند تصور غلطی است. براساس تحقیقاتی که در آمریکا صورت گرفته است، حدود ۲۰ درصد جمعیت دارای ناتوانی جسمی هستند که این نسبت در کشورهای کمتر توسعه یافته می‌تواند بیشتر هم باشد. پس اگر دسترسی همگانی را فراموش کنید، ممکن است یک پنجم از کاربران محصول شما نتوانند از آن استفاده کنند.

ارزشمند بودن

محصول شما باید ارزشمند باشد. این محصول باید هم برای شما که آن را تولید کرده‌اید و هم برای کسی که آن را خریداری و استفاده می‌کند ارزش خلق کند. ارزشمند بودن یک محصول یکی از فاکتورهای کلیدی موثر بر تصمیم‌گیری خرید است. یک محصول هزار تومانی که یک مشکل ۱۰۰ هزار تومانی را حل می‌کند محصولی است که به احتمال زیاد موفق خواهد شد. طراحی تجربه کاربری یعنی مدیریت روند توسعه محصول به منظور ایجاد یک حس عالی در استفاده کنندگان آن محصول. بنابراین محصولاتی که در آنها تجربه کاربری به خوبی رعایت شده است شانس موفقیت بیشتری نسبت به محصولاتی دارند که بدون به کار بردن اصول طراحی تجربه کاربری توسعه یافته‌اند.

منبع: beloved.marketing

۷ درس تجاری که کودکان بهتر می آموزند

 	به قلم: ما یکل پیمترز گ نویسنده حوزه مدیریت و کسب‌وکار	
	مترجم: امیر آل‌علی	

انسان موفق باید از همه چیز درس بگیرد. این یک جمله بسیار مهم در زمینه موفقیت محسوب می‌شود. در این رابطه اگرچه کمی خنده‌دار به نظر می‌رسد، با این حال در رفتار کودکان نیز نکات مهم تجاری نهفته است. در همین راستا به بررسی هفت مورد منتخب خواهیم پرداخت.

۱-نوع نگرش شما سازنده بهترین‌ها خواهد بود

برای یک کودک تفاوتی ندارد که اسباب بازی‌ای بسیار گران‌قیمت و یا معمولی را بدهید. او به خوبی با آن سرگرم شده و وابستگی زیادی را به آن پیدا خواهد کرد. برای اثبات این موضوع تنها کافی است تا به واکنش آنها در هنگام کادو گرفتن، نگاهی بیندازید، با این حال شما آخرین باری که از یک کادو و یا خرید به این اندازه ذوق زده شده‌اید را به خاطر می‌آورید؟ این امر درست نکته‌ای است که کودکان در آن کاملاً موفق‌تر از ما هستند. درواقع برای حس خوشبختی و انجام کارها، شما صرفاً به بهترین‌ها نیاز نخواهید داشت. فراموش نکنید که امکانات کم، ذهن خلاق را پرورش خواهد داد. به همین خاطر ابتدا امکانات و شرایط موجود را به عنوان یک سد تلقی نکرده و در تلاش باشید تا به آن چیزهایی که دارید، توجه کنید. در غیر این صورت وارد مسابقه‌ای خواهید شد که برای آن پایانی وجود نداشته و در آخر عمر خود را بدون لذت‌بردن از دقایق، سپری خواهید کرد. در نهایت فراموش نکنید که یک کودک، هیچ‌گاه نگران فردای خود نخواهد بود. به همین خاطر شما نیز باید این دغدغه فکری را کنار بگذارید.

۲-روزمرگی را نابود سازید

هیچ کودکی را نمی‌توانید مشاهده کنید که طبق برنامه دیروز خود رفتار کند، با این حال این عادت در بین افراد بالغ بسیار رایج بوده و این امر زمینه انواع مشکلات و بیماری‌ها را به وجود خواهد آورد. به همین خاطر هر روز باید حداقل دو کار جدید را انجام دهید. در غیر این صورت ابداً به موفقیت واقعی دست پیدا نخواهید کرد. درواقع موفقیت تنها در کسب پول خلاصه نشده و در صورتی که کیفیت زندگی بالایی را نداشته باشید، بدون شک همچنان فقیر خواهید بود. در نهایت این اقدام باعث خواهد شد تا شما عملکرد به مراتب بهتری را داشته باشید که این امر خود زمینه پیشرفت در کار را نیز فراهم خواهد کرد.

۳-هر کاری را با تمامی وجود خود انجام دهید

کودکان حتی ساده‌ترین کارها را با تمام انرژی خود انجام می‌دهند. مثال بارز این موضوع، خنده آنها است. تا به امروز هیچ فردی موفق نشده است تا به مانند یک کودک بخندد. همین امر نیز باعث می‌شود تا همه افراد عاشق چنین لیخندی باشند. از این مورد دو نکته را می‌توان آموخت. نخست آنکه لیخند باعث محبوب شدن شما در بین اطرافیان خواهد شد. به همین خاطر ضروری است تا گشاده‌رو باشید. اهمیت این موضوع در علم سیاست و روان‌شناسی به خوبی به اثبات رسیده است. همچنین اگر ضروری است در هر کاری نهایت انرژی خود را به کار گیرید. این موضوع خود مزیتی رقابتی محسوب می‌شود. درواقع تاکنون حتی یک مورد انتقاد از فردی که واقعاً تمام تلاش خود را کرده است، به ثبت نرسیده و این امر به خوبی حیاتی‌بودن آن را به اثبات می‌رساند. برای درک بهتر این موضوع بهتر است تا از ورزش محبوب فوتبال یک مثالی را مطرح کنیم. درواقع هیچ‌یک از طرفداران از مربی‌ای که تیمش در زمین نهایت تلاش خود را کرده ولی نتیجه لازم را نگرفته است، انتقاد را نخواهند داشت، با این حال در صورتی که یک شکست سنگین و بازی بد را ارائه دهید، بدون شک حتی زمینه اخراج مهیا خواهد شد.

۴-برای رسیدن به هدف خود بی‌تاب باشید

برای یک کودک تفاوتی ندارد که وضعیت فعلی چگونه است، او برای هر آنچه که بخواهد تلاشی و پافشاری مثال‌زدنی را انجام خواهد داد، با این حال آیا شما نیز چنین وضعیتی را برای رسیدن به هدف خود در زندگی دارید؟ درواقع اگر در این وضعیت قرار نداشته باشید، بدون شک شانس موفقیت بسیار کمی را خواهید داشت. درواقع اگر برای هدفی شوق کافی را نمی‌توانید بیابید، تنها به این معنا خواهد بود که شما هدف اصلی خود را پیدا نکرده‌اید. همچنین این نکته را نیز به خاطر داشته باشید که حواس کودکان همواره تنها بر روی یک موضوع قرار دارد. همین امر نیز باعث می‌شود تا بتوانند نهایت تلاش خود را انجام دهند. به همین خاطر شما نیز باید از پرداختن به چند هدف به صورت هم‌زمان خودداری کرده و تمام انرژی خود را تنها بر روی یک مورد قرار دهید.

۵-به خودتان توجه کافی داشته باشید

کودکان هر زمان که احساس خستگی کنند، به استراحت می‌پردازند. همچنین آنها ممکن نیست کاری را که تمایل ندارند انجام دهند. این دو نکته بسیار ساده از جمله کلیدهای موفقیت گم‌شده در زندگی امروز ما محسوب می‌شود. درواقع همه ما از توجه به خود غافل شده و این امر باعث می‌شود تا مهم‌ترین دارایی ما که همان سلامتی است، در معرض تهدیدی جدی قرار گیرد. همچنین فراموش نکنید که بسیاری از افراد به علت فشار بیش از حدی که به خود وارد می‌کنند، با معضلی به نام ناامید شدن ناگهانی مواجه می‌شوند. همچنین اگر تمایل به انجام کاری ندارید، هیچ‌گاه آن را انجام ندهید. در این رابطه تفاوتی ندارد که سایرین چه قضاوتی را داشته باشند، درواقع هدف اصلی این است که خودتان باشید.

۶-ذهنی خلاق داشته باشید

کودکان با ساده‌ترین چیزها داستان‌هایی باورنکردنی را در ذهن ایجاد کرده و مشغول بازی می‌شوند. درواقع باید آنها را از نظر تفکر خلاق، در یک سطح بسیار عالی در نظر گرفت، با این حال با گذشت سن و بنا به دلایلی نظیر آموزش‌های نادرست در مدارس، افراد از این ویژگی فاصله گرفته و این امر باعث می‌شود حتی بهترین امکانات موجود نیز با نتیجه لازم همراه نباشد. به همین خاطر به جای فکر کردن به بهترین‌ها توصیه می‌شود تا بر روی استفاده خلاقانه تمرکز کنید.

۷-درست‌ترین شیوه ارتباط را داشته باشید

برای کودکان ابداً تفاوتی ندارد که سایرین چه افرادی هستند. اگر با آنها خوب رفتار کنید، بدون شک شما را به عنوان دوست خود قبول خواهند کرد، با این حال با افزایش سن انواع پیش‌داوری‌ها باعث نابودی ارتباطاتی می‌شود که برای یک زندگی موفق کاملاً الزامی خواهد بود. به همین خاطر تنها افراد را از نظر انسان بودن نگریسته و هیچ قضاوتی را نداشته باشید. بدون شک هر فردی که با شما رفتار خوبی دارد، دوست شما خواهد بود.

در نهایت توجه داشته باشید که تمامی این موارد، تنها گزینه‌هایی محسوب می‌شود که من پس از تولد نخستین فرزند خود متوجه آنها شدم. بدون شک شما نیز می‌توانید بسیاری از موارد دیگر را بیابید.

منبع: success

چگونه علاقه به کار را در خود ایجاد کنیم



کنید. این موضوع به امکان تمرکز بالا کمک خواهد کرد. در نهایت در هنگامی که احساس خستگی می‌کنید، بدون شک نگاه انداختن به موارد یادداشت‌شده، جذابیت بالایی را به همراه خواهد داشت. درواقع ممکن است از دل این ایده‌ها، آینده کاری شما دچار تحول شود.

۴-زندگی خود را براساس اهداف‌تان شکل دهید

اگر زندگی خود را براساس اهداف‌تان تنظیم نکنید، یک نظم بسیار خوب را تجربه خواهید کرد که در آن همه چیز طبق برنامه و نیاز جلو خواهد رفت. این موضوع در آرامش شما تاثیر بسزایی را داشته و از انواع فشارهای بی‌مورد دور نگه خواهد داشت. تحت این شرایط شما باید دست به انتخاب زده و بسیاری از اقدامات قبلی را کنار بگذارید. این موضوع در ابتدا ممکن است بسیار سخت به نظر برسد، با این حال در آینده شاهد تاثیر فوق‌العاده مثبت آن خواهید بود.

۵-قدردان حتی کوچک‌ترین موارد باشید

تبدیل شدن به فردی قدردان در زندگی نه‌تنها آرامش درونی را برای شما به همراه خواهد داشت، بلکه باعث می‌شود تا به فردی محبوب در بین اطرافیان تبدیل شوید که این دو بدون شک در زمینه موفقیت شما تسزایی را دارد. این امر در حالی است که بسیاری از افراد عملاً از شرایط فعلی خود راضی نبوده و همواره در ناراحتی به سر می‌برند. بدون شک چنین روحیه‌ای شما را به سمت بدترین‌ها سوق می‌دهد.

۶-نیمه پر لیوان را ببینید

بدون شک حتی در دل بدترین‌ها نیز موارد مثبتی را می‌توان پیدا کرد. این موضوع را در روان‌شناسی تحت عنوان تغییر نگرش دانسته و کمک خواهد کرد تا به سمت بهترین‌ها بروید. به همین خاطر نیز ضروری است تا این مورد را تمرین کنید. درواقع در رابطه با همه چیز تنها بر روی خوبی‌های آن تمرکز و فکر کنید. پس از یک ماه شاهد تاثیرات معجزه‌آسای این تغییر در روحیه خود خواهید بود.

۷-کمال‌گرایی را فراموش کنید

بسیاری از افراد در یک توهم نادرست قرار دارند که باید از همان ابتدا بهترین باشند. این امر در حالی است که هر چیزی برای نتیجه‌دادن، نیاز به زمان داشته و نمی‌توان نقطه پایانی را برای هیچ حوزه‌ای متصور شد. به همین خاطر موفقیت را یک مسیر تلقی کرده و در تلاش برای لذت‌بردن از آن باشید.

۸-با بهترین‌ها در ارتباط باشید

آیا تاکنون به کیفیت افراد اطراف خود توجهی کرده‌اید؟ بدون شک این مورد می‌تواند نقشی تعیین‌کننده را در زندگی داشته باشد. به همین خاطر ضروری است تا دایره روابط مشخص و درستی را داشته باشید. بدون شک شما زمان برای ارتباط با همگان را نداشته و برخی از افراد تنها تاثیر منفی را به همراه دارند. به همین خاطر به جای فکر کردن به کمیت، بر روی کیفیت افراد متمرکز بمانید. این امر در رابطه با وقت سپری کردن در کنار خانواده و اطرافیان نیز صادق بوده و لازم است تا به جای تلاش برای تعیین ساعتی مشخص، به دنبال افزایش تاثیر وجود خود باشید. در شرکت نیز الزامی وجود ندارد که شما با همه دوستانی صمیمی باشید، با این حال پیدا کردن حداقل یک نفر که اشتراکات زیادی را داشته باشید، الزامی خواهد بود.

۹-سرگرمی برای خود داشته باشید

هر فردی باید سرگرمی‌هایی را برای خود داشته باشد تا در برابر فشار کار،

ناامید نشود. برای این موضوع نمی‌توان گزینه‌ای همگانی را تعیین کرد و همه افراد باید با توجه به علایق خود در این رابطه تصمیم‌گیری کنند. برای مثال ممکن است فردی تمایل داشته باشد که پس از پایان‌یافتن کار خود، به باشگاه بیلیارد برود و فردی دیگر انجام بازی رایانه‌ای را بهترین گزینه تلقی کند. به همین خاطر خود را محکوم به رعایت برنامه فردی دیگر نکنید.

۱۰-یک استاندارد برای خود تعیین کنید

در رابطه با همه چیز وجود یک استاندارد کمک خواهد کرد تا از فشار بیش از حد بر روی خود جلوگیری شده و انتظارات افراد نیز برآورده شود. برای مثال این امر که بلافاصله پس از ورود به شرکت خود را ملزم به احوال‌پرسی از تمامی همکاران کنید، استاندارد می‌شود. این موارد کمک خواهد آن به عنوان ویژگی اخلاقی شما یاد می‌شود. این موارد کمک خواهد کرد تا انرژی خود را در بهترین فضاها و به اندازه کافی خرج کنید. در نهایت بهتر است تا دفتر کار را به انتخاب خود تغییر دهید تا نوعی دلبستگی و حس مالکیت به آن شکل گیرد.

۱۱-پنج مورد منتخب برای خود داشته باشید

برای مثال پنج دستاورد بزرگ کاری شما تا به امروز، گزینه‌ای کاملاً مناسب محسوب می‌شود. این موارد به شما کمک خواهد کرد تا با یادآوری مکرر آن، به روحیه‌ای به مراتب بالاتر دست پیدا کنید. در نهایت این نکته را به خاطر داشته باشید که جملات انگیزشی را به صورت مکرر مشاهده کنید. برای این موضوع از تکه‌های کاغذ وصل‌شده بر روی گوشه لپ‌تاپ و یا حتی به عنوان متن رنگ هشدار تلفن همراه خود می‌توانید استفاده کنید. در این رابطه حتی می‌توانید فهرستی از پنج اتفاق مورد علاقه خود در زندگی نیز یاد کنید.

۱۲-تیم‌گرایی را تمرین کنید

یکی از مشکلات بزرگ افراد این است که در محل کار خود در تلاش برای انجام تمامی کارها به صورت شخصی هستند. این امر در حالی است که مفهوم تیم، تنها زمانی شکل خواهد گرفت که افراد با یکدیگر تعامل و همکاری کافی را داشته باشند. به همین خاطر نیز بهتر است تا تقریباً تمامی کارها را به صورت تیمی انجام دهید. این امر نه‌تنها باعث افزایش سرعت انجام آنها خواهد شد، بلکه با توجه به این امر که شما نیز باید به دیگران کمک کنید، منجر به عدم تکراری‌شدن اقدامات روزمره می‌شود. بدون شک کارمندانی که در کار تیمی کاملاً موفق ظاهر می‌شوند، همواره مورد توجه بیشتر مدیر شرکت قرار دارند که این توجه، خود عاملی برای رضایت کاری خواهد بود.

۱۳-داوطلب باشید

برای انجام هر کار جدید شما باید نخستین داوطلب باشید. این امر باعث خواهد شد تا شانس موفقیت و پیشرفت بیشتری را داشته باشید، به همین خاطر آمادگی خود را به گوش مدیریت رسانده و حتی از قبول فرصت‌های سخت و چالش‌برانگیز، ترسی را نداشته باشید. این امر درست به مانند ماجراجویی برای کشف بهترین‌ها خواهد بود.

در نهایت توجه داشته باشید که برای رسیدن به بالاترین درجه از تاثیرات، ضروری است تا تمامی این موارد را به صورت هم‌زمان مورد توجه قرار دهید. همچنین در صورتی که روش‌های دیگری را نیز پیدا کردید، ابداً ایرادی ندارد که به این فهرست اضافه کنید.

منبع: success

رهبری

پس از اتمام بخشی از فعالیت های تعمیراتی در نیروگاه شهید رجایی قزوین محقق شد بازگشت دوباره ۲۵۰ مگاوات به ظرفیت شبکه سراسری تولید برق کشور

شهر بندرعباس ضرورت ارتقاء ظرفیت تصفیه خانه فاضلاب بندرعباس، طرح مطالعاتی احداث تصفیه خانه شرق بندرعباس از سوی آب و فاضلاب کشور مصوب شده که این تصفیه خانه با ظرفیت روزانه ۸۰ هزار مترمکعب و برای جمعیتی برابر ۴۳۳ هزار و ۸۸۱ احداث می شود. همچنین تصفیه خانه فاضلاب شهرک پدیمیر اعظم با ظرفیت ۸ هزار متر مکعب در شبانه روز و و اعتباری بالغ بر ۱۸ میلیارد تومان تا تابستان ۹۹ بهره برداری می شود.

آبفا متولی پساب نیست

مدیرعامل آبفای استان با تاکید بر اینکه آبفا متولی پساب نیست ومالکیت آن با آب منطقه ای استان است، در خصوص ورود پساب تصفیه خانه فاضلاب به دریا، گفت: تا زمانی که محل مصرفی برای این ظرفیت پیدا نشود، به دریا به عنوان محیط پذیرنده می ریزد.وی تاکید کرد: در حال حاضر هیچ تقاضایی برای خرید پساب وجود ندارد اما تلاش داریم با حمایت حاکمیت استان این ظرفیت را به صنایع غرب بندرعباس برپیم.

به عنوان یک مسئول از مردم عذرخواهی می کنم

مهندس قسمی همچنین در پاسخ به دلایل بوی نامطبوع در شهر طلی روزهای اخیر، اظهار داشت: قرار گرفتن بخش عمده بافت فرسوده و سکونت گاههای غیر رسمی شهر بندرعباس در اطراف خور گورسوزان و عدم امکان اجرای شبکه فاضلاب در این محلات به دلیل بافت نامناسب، توپوگرافی نا همگون و معابر باریک سبب شده تا روان فاضلاب های این مناطق از طریق کانال هایی به خور گورسوزان وارد شود.

مدیرعامل آبفای هرمزگان در نشست خبری دیماه:

تابستان ۹۹؛ آب آب شیرین کن به بندرعباس می رسد



مدیرعامل آبفای استان با تصریح بر اینکه؛ شروع و پیشرفت بسیاری از پروژه های حوزه آب و فاضلاب در زمان کمبود منابع مالی بوده است، گفت: در حال حاضر طرح آبرسانی از سد جگین به شهر سردشت بنشاگرد با ظرفیت ۱۶۸ لیتر بر ثانیه آماده بهره برداری است. همچنین پروژه هایی نظیر؛ تامین آب روید، خمیر و شهر جدید علوی، طرح انتقال آب از چارک به بستک، آبرسانی به شهر گوهران از سد سهران، آبرسانی به روستاهای حد فاصل شهرهای جاسک و سیریک از سد جگین و احداث آب شیرین کن پارسیان با ظرفیت ۸ هزار متر مکعب از جمله پروژه های در دست اجراست.

تصویب طرح مطالعاتی احداث تصفیه خانه فاضلاب شرق بندرعباس

قسمی در ادامه با اشاره به پروژه های بخش فاضلاب گفت: با توجه به توسعه

شهردار منطقه ۸ تبریز:

طرح جامع منطقه تاریخی تبریز برای تصویب در شورای شهر آماده می شود

خبر داد. او با بیان محوریت سرمایه گذاری در پروژه های مدنظر آتی منطقه، از برنامه ریزی منطقه برای جذب سرمایه گذاران داخلی و خارجی جهت مشارکت در اجرای پروژه های بازآفرینی شهری منطقه خبر داد.

مدیر با اشاره به بلوک های باز آفرینی شهری منطقه ۸ تبریز اجرای این طرح را متحول کننده مناطق فرسوده منطقه دانست.

لازم بذکر است متعاقب بازبینی پروژه های چشم انداز منطقه ۸، معماران و اساتید معماری دانشگاه تبریز نظرات و پیشنهادها خود را در خصوص بهبود پروژه های آتی منطقه بیان کردند.



مدیرعامل و رئیس هیئت مدیره شرکت ملی حفاری ایران:

گزینش امری مهم در صیانت از بدنه اجرایی و سلامت نظام اداری است

توانمندی های افراد نیز باید سنجیده شود زیرا کار در این صنعت راهبردی ویژگی های خاص خود را دارد. در این نشست که شماری از اعضای گزینش صنعت نفت در جنوب و مدیران شرکت حضور داشتند، رئیس این هسته با تشریح روند کار و فعالیت های آن در جنوب، گفت: اصل ما بر مبنای تکریم افراد و جذب بر مبنای ضوابط و دستور العمل های جاری است. سید محمد طاهر نژاد با بیان اینکه در گزینش تعهد و تخصص افراد و احراز صلاحیت ها بر اساس معیارهای تدوین شده در صنعت نفت مدنظر است و شامل کارکنان رسمی و قراردادی می شود، گفت: با تعامل صورت گرفته با شرکت ملی حفاری ایران تاکنون بیش از سه هزار نفر از نیروهای قرارداد موقت شرکت در جنوب مراحل گزینش را انجام دادند. وی افزود: با توجه به گستردگی فعالیت های شرکت ملی حفاری ایران در چند استان، گزینش کارکنان این سازمان بر اساس دامنه عملیاتی این شرکت برنامه ریزی و صورت می پذیرد. همچنین در این نشست تعدادی از اعضای گزینش جنوب نظرات و دیدگاه های خود را بیان داشتند.



دستگاه، رضایتمندی مردم نیز به نحو مطلوب و شایسته باید مدنظر واقع شود. مدیرعامل شرکت ملی حفاری ایران با اشاره به جایگاه صنعت نفت و نقش کلیدی گزینش در این صنعت، افزود: در این بخش افزون بر تعهد و تخصص،

در بازدید هییات عامل از بندر امیرآباد مطرح شد:

رشد چشمگیر فعالیت های بندر امیرآباد



از تجهیزات مدرن در این پروژه استفاده خواهد شد. مهندس راستاد مدت زمان

اهواز – شبنم قجائوند: مدیرعامل و رئیس هیئت مدیره شرکت ملی حفاری ایران گفت : گزینش امری مهم در صیانت از بدنه اجرایی و سلامت نظام اداری است که در کارایی سازمان نقش اساسی دارد.

مهندس سید عبدالله موسوی در نشست مشترک با رئیس و اعضای هسته گزینش صنعت نفت در جنوب، افزود: گزینش در هر کاری که در آن بحث انتخاب مطرح است، صورت می گیرد و هدف انتخاب بر مبنای معیار ها وشاخص های مورد نظر سازمان ها و دستگاه ها است. وی اظهار کرد: در گزینش ملاک انتخاب افراد تعهد، تدبّین، تخصص و شایسته سالاری است که بتوانند در سمت ها و پست های سازمانی منشاء اثر باشند که این مهم در انتخاب مدیران و مسئولان با توجه به مسئولیت و نقش هدایتی و راهبردی حائز اهمیت و بسیار اثر گذار خواهد بود.

موسوی در همین ارتباط گفت: در مورد مدیران علاوه بر معیارهای تعریف شده، حسن خلق ، کاردانی وداشتن تجربه نیز مهم است زیرا افزون بر سلامت

ساری – دهقان: مهندس راستاد در بازدید از بندر امیرآباد فعالیت های بندر را چشمگیر توصیف کرد و بعنوان بندر نمونه از آن یاد کرد. به گزارش خبرنگار مازندران به نقل روابط عمومی بندر امیرآباد در بازدید مهندس راستاد مدیر عامل سازمان بندار و دریانوردی از زیر ساخت ها، پروژه های عمرانی و سرمایه گذاری بندر امیرآباد روند رو به رشد تخلیه و بارگیری خصوصا کالای اساسی در بندر مثبت ارزیابی شد و تاکید شد بندار شمالی دریای خزر بتوانند سهم خود را از تبال کالا کسب کنند. معاون وزیر راه و شهر سازی با تاکید بر اینکه مقام عالی وزارت توجه ویژه ای به بندر امیرآباد دارد و پروژه اسکله رو – ر و ریلی را رصد می کند افزود: امیدواریم با پیگیری های مجدانه شاهد بهره برداری هر چه سریعتر این پروژه باشیم که می تواند علاوه بر سرعت تخلیه و بارگیری مدل حمل و نقل جدیدی را در دریای خزر شکل می دهد و

تولید برق کشور

پس از اتمام بخشی از فعالیت های تعمیراتی در نیروگاه شهید رجایی قزوین محقق شد بازگشت دوباره ۲۵۰ مگاوات به ظرفیت شبکه سراسری تولید برق کشور

قزوین – خبرنگار فرصت امروز : واحد شماره ۲ بخاری نیروگاه شهید رجایی، واحد شماره ۲ بخاری این نیروگاه که به منظور انجام تعمیرات یازدید دوره ای از مدار تولید خارج شده بود، پس از پایان برنامه تعمیرات آن، دوباره با شبکه سراسری، پارالل شد در بازدید دوره ای واحد شماره ۲ بخاری، تعمیرات اساسی الکتروموتور A-CWP، تعمیرات اساسی الکتروموتور B-CWP، تعویض پکینگ والوهای فشار قوی، تعویض اکسیژنشن جونت B-CP، رفع گیر مکانیکی کنترل والو high range مسیر گاز، همچنین رفع نشتی از مکتیکال سیل B-CWP، رفع نشتی از پکینگ کنترل والو درین هیتز ۶ به ۵، انجام تست های الکتریکی و ابزار دقیقیی و … مهم ترین اقداماتی بود که از سوی متخصصان مکتیکال، الکتریک و ابزار دقیق نیروگاه و با تکیه بر ظرفیت های داخلی به انجام رسید فعالیت های مربوط به تعمیرات واحدهای سیزده گانه نیروگاه به منظور کسب آمادگی تولید برق و برای کمک به پایداری شبکه سراسری، هرساله در پایان شهروهر، آغاز تا پایان اردیبهشت سال آینده ادامه می یابد.



افتتاح ۳۰۰ مین واحد بازسازی شده در شهرستان سیلزده گنبد

گرگان – خبرنگار فرصت امروز: به گزارش روابط عمومی بنیاد مسکن انقلاب اسلامی استان گلستان، ۳۰۰ مین واحد مسکونی حوالئی خسارت دیده از طوفان و سیل در شهرستان گنبد با حضور مهندس زمانی نژاد، مدیر کل بنیاد مسکن استان و سایر مسئولین افتتاح و مورد بهره برداری قرار گرفت.لازم به ذکر است طوفان و سیل ابتدای سال ۹۸ به ۲۸۴۳ واحد مسکونی خسارت وارد کرد که از این تعداد ۱۲۷۸ واحد احداثی و ۲۴۶۵ واحد نیز تعمیری می باشد که کار واحدهای تعمیری به اتمام رسیده و واحدهای احداثی نیز تا کنون ۸۴۱ واحد آواربرداری، ۱۲۴۶ واحد پی کنی، ۱۲۷۷ واحد اجرای فونداسیون، ۱۲۱۷ واحد اجرای اسکلت، ۹۵۳ واحد اجرای سقف، ۸۸۵ واحد دیوارچینی شده است که ۳۰۰ مین واحد آن نیز امروز افتتاح و مورد بهره برداری قرار گرفت.

دکتر حسین شیبیانی خبرداد:

برای نخستین بار درشاهرود جراحی قلب باموفقیت انجام شد

شاهرود– حسین بابامحمدی: با افتتاح بخش جراحی قلب باز بیمارستان امام حسین (ع) لزوم اعزام بیماران قلبی ازشاهرودبه مراکز همجوار به حداقل رسیددکتر حسین شیبیانی معاون درمان دانشگاه علوم پزشکی شاهرود اظهار داشت: در سالروز افتتاح بخش آنژیوگرافی و آنژیوپلاستی بخش جراحی قلب باز بیمارستان امام حسین (ع) شاهرود افتتاح شد.دکتر شیبیانی ادامه داد: در روز چهارشنبه ۱۸ دی ماه ۹۸ و در اولین روز از فعالیت این مرکز دو عمل جراحی قلب باز با موفقیت انجام گردیدو پنجشنبه ۱۹ دی ماه۹۸، پنجمین عمل انجام شده است. این

بخش دارای دواتاق عمل مجهز بوده که طی اعمال انجام گرفته از روز گذشته هر دو اتاق عمل فعال گردیده اند.بخش جراحی قلب شاهرود همچنین دارای یک ای سی یوی ویژه جراحی قلب بازاست که گنجایش پذیرش هشت بیمار را داردوی درادامه بیان داشت:تجهیزات بخش های فوق الذکر از برترین برندهای موجودتأمین گردیده ودرحال حاضرخدمات جراحی قلب باز در کنار آنژیوگرافی آنژیوپلاستی باکیفیتی قابل قلابت با بهترین مراکز کشور و با نرفه دولتی جهت شهروندان محترم شاهرودی ونقاط همجوار در دسترس و درحال انجام است.



نگاه ویژه مدیریت شهری به ساماندهی مسیرهای عبور و مرور ویژه توانیابان

بوشهر–خبرنگار فرصت امروز: معلولیت واهای است که بیشتر در ذهن ما به معنای یک ناتوانی معنی می شود و می تواند مشکلاتی را برای فرد معلول ایجاد کند، اما در حقیقت معلولیت انسان در قبال قدرت شراپنج است واگر انسان عقیده و ایمان و اراده خوبی داشته باشد می تواند در هر وضعیتی نسبت به جامعه خود متعمر ثمر باشد به گزارش واحد خبر و رسانه مدیریت ارتباطات و امور بین الملل شهرداری بندر بوشهر، سیدنوین الامیری شهردار بندر بوشهر با اشاره به این موضوع که توانیابان جزء اصلی جامعه هستند و مسئولان باید نگاه ویژه ای به این افراد داشته باشند ، تصریح کرد : ساماندهی مسیرهای عبور و مرور ویژه این عزیزان در دستور کار مدیریت شهری قرار گرفته و آواره حمل و نقل و ترافیک معلولت فنی و عمرانی شهرداری با همکاری معلولت اجرایی و خدمات شهری در حال احداث بیش از ۳۰۰ گذر ویژه نفر و توانیابان عزیز در سطح شهر بوشهر می باشد.
امیری در ادامه افزود: جانبازان و توانیابان از اقشار شریف جامعه اند و وظیفه هر نهاد و سازمانی است تا زمینه آسایش آنها را فراهم کند و ما هم در شهرداری وظیفه خود می دانیم تا معابر را برای رفت و آمد آسان و انجام فعالیت های اجتماعی این افراد مناسب سازی کنیم. وی افزود: خوشبختانه طرح اختصاص پارکینگ ویژه جانبازان و توانیابان نیز از دیگر اقدامات انجام شده توسط اداره حمل و نقل و ترافیک شهرداری بندر بوشهر بود که توسط اداره حمل و نقل و ترافیک انجام شد.
شهردار بندر بوشهر در پایان خاطرنشان کرد: برای ترویج فرهنگ مناسب سازی نیاز به هماهنگی و تعامل بیشتر دستگاه های اجرایی است ولیکن با برنامه ریزی های انجام گرفته اقدامات خوب و مؤثری توسط اداره حمل و نقل و ترافیک شهرداری بندر بوشهر انجام شده که امیدواریم این روند با سرعت بیشتری انجام شود. به نحوی که برای این عزیزان مشهود باشد



نشست مهندس شفیعی شهردار اراک با سفیر کشور عراق:

آمادگی شهرداری اراک جهت انتقال دانش و تجربیات به شهرداری های شهرهای کشور عراق

اراک – مینورستمی: به گزارش اداره ارتباطات و امور بین الملل شهرداری، مهندس شفیعی شهردار اراک به همراه حرمزه لو مدیر اداره ارتباطات و امور بین الملل شهرداری در جلسه فائین اقتصادی استان مرکزی با سفیر کشور عراق و رابین اقتصادی سفارت کشور عراق در اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی شرکت نمودند.
پس از این جلسه شهردار اراک به همراه رییس اتاق بازرگانی در نشست ویژه با سفیر کشور عراق، به بحث و گفتگو پیرامون سابقه فرهنگی، تاریخی و شهرسازی شهر اراک پرداختند.
مهندس شفیعی در این نشست با بیان اینکه شهرداری اراک در حوزه شهر هوشمند و شهر یادگیرنده در حل فعالیت می باشد، گفت: ما حاضریم دانش و تجربیات خود در حوزه سامانه های شفاف سازی همانند عیان که شهرداری اراک موفق به کسب رتبه برتر کشوری در آن شده را به شهرداری های شهرهای کشور عراق منتقل نماییم.
در ادامه جلسه شهردار اراک پیرامون ویژگی های تاریخی و فرهنگی اراک با سفیر کشور عراق به بحث و گفتگو نشست و بیان داشت:شهر اراک به زودی توسط کمسیون ملی یونسکو در ایران، به عنوان یکی از شهرهای تالایی جهانی معرفی خواهد شد. در ادامه این نشست سفیر کشور عراق در خصوص انتقال تجربیات مجموعه شهرداری اراک پیرامون سامانه های شفاف سازی، آبراز، خرسندی و آمادگی نمود و گفت:با توجه به توضیحات شهردار اراک از پیشینه تاریخی و فرهنگی این شهر، علاقمند هستم در خصوص تاریخ و ظرفیت های فرهنگی اراک مطالعه بیشتری بنمایم. لازم به ذکر استسفیر کشور عراق در این نشست جهت انجام همکاری های مختلف با مجموعه شهرداری اراک اعلام آمادگی نمود



فرمانده انتظامی استان قزوین:

کشف میلیاردی سیگار قاچاق در قزوین

قزوین – خبرنگار فرصت امروز: فرمانده انتظامی استان قزوین از کشف ۱۲۹ هزار نخ سیگار قاچاق و ۲۹۰ بسته انواع تنباکو طی یک عملیات پلیسی در شهرستان بوئین زهرا خبر داد.
سردار مهدی حاجیان اظهار داشت: در راستای مبارزه با قاچاق کالا و ارز، برابر اخبار واصله مبنی بر توزیع سیگارهای قاچاق توسط یک خودرو وانت ایسان در بوئین زهرا بررسی موضوع بصورت ویژه در دستور کار مأموران مبارزه با قاچاق کالا و ارز پلیس آگاهی این شهرستان قرار گرفت.
وی افزود: با تاشش مأموران پلیس آگاهی پس از بررسی اطلاعات دریافتی و انجام اقدامات فنی و مراقبتی در نهایت خودرو مورد نظر در شهرستان بوئین زهرا شناسایی و توقیف شد.
فرمانده انتظامی استان تصریح کرد: در بازرسی به عمل آمده از این خودرو تعداد ۱۲۹ هزار نخ سیگار خارجی و تعداد ۳۹۰ بسته انواع تنباکو کشف شد.
سردار حاجیان با بیان اینکه کار شناسان ارزش تقریبی کلای مشکوفاه ۳۱ میلیارد و ۶۵۰ میلیون ریال برآورد کردهاند، بیان داشت: در این پرونده یک نفر دستگیر و برای سیر مراحل قانونی به مرجع قضائی معرفی شد.



فرمانده انتظامی استان قزوین در ادامه از کشف ۲۹ کیلو مواد مخدر و دستگیری یک قاچاقچی در یک عملیات پلیسی در شهرستان تاکستان خبر داد.
سردار حاجیان گفت: مأموران مبارزه با مواد مخدر استان با انجام اقدامات اطلاعاتی از اقدام قاچاقچیان مبنی بر انتقال مقادیری مواد مخدر توسط یک دستگاه "واتن نیسان" از یکی از استان‌های مرکزی کشور به سمت استان‌های غربی مطلع و پیگیری موضوع را در دستور کار خود قرار دادند.
وی افزود: مأموران مبارزه با مواد مخدر شهرستان تاکستان پس از وصول خبر و بررسی موضوع با اقدامات کنترلی و برنامه‌ریزی دقیق عملیاتی خودروی مورد نظر را در محل عوارضی آزاد راه در این شهرستان شناسایی و متوقف شد.
این مقام ارشد انتظامی بیان داشت: در بازرسی از این خودرو مقدار ۳ بسته مواد مخدر از نوع تریاک به وزن ۲۹ کیلو کشف و راننده دستگیر و خودرو توقیف شد.
رئیس پلیس استان قزوین در خاتمه با اشاره به اینکه متهم پس از تشکیل پرونده برای سیر مراحل قانونی به مراجع قضائی معرفی شد.
بیان داشت: این فرامدهی در راستای مبارزه با مواد مخدر و برخورد با قاچاقچیان از هیچ تلاش و کوششی دریغ نخواهند کرد و اجازه جولان و سر کشی به قانون شکنان و سودجویان را نخواهند داد.

قم – خبرنگار فرصت امروز: معاون توسعه مشارکتهای مردمی کمیته امداد قم از کمک ۱۷۵ میلیون تومانی یکی از حامیان قمی به ۵۰۰ نفر از فرزندان یتیم و محسنین خبر داد.

به گزارش روابط عمومی کمیته امداد، محمدرضا میره ای، معاون توسعه مشارکتهای مردمی کمیته امداد استان قم، با اشاره به استقبال خیران و مردم از طرح آکرام گفت: یکی از خیران قمی که در طرح اکرام حضور شایسته ای دارد ۱۷۵ میلیون تومان به فرزندان معنوی خود کمک کرد.

وی با اشاره به اینکه این حامی قبال ۱۱۰ فرزند طرح محسنین

را تحت حمایت داشت گفت: این خیر عزیز تعداد فرزندان طرح محسنین خود را به ۵۰۰ نفر افزایش داده است. وی اضافه کرد: در طرح محسنین فرزندانی تحت حمایت قرار می گیرند که پدر خانواده فوت نکرده است ولی به دلیل بیماریهای سخت توانایی کار کردن را ندارند. میره ای مجموع کمکهای حامیان در ۹ ماهه نخست اسمال در قالب طرح اکرام ایتم و محسنین را ۹ میلیارد و ۸۰۰ میلیون تومان اعلام کرد و گفت: میانگین سرانه کمک به هر یتیم ۴۰۰ هزار تومان و میانگین سرانه هر فرزند طرح محسنین ۱۰۰ هزار تومان است.



۵ برند معروف جهان چطور در بازاریابی از هم سبقت می گیرند؟



با کیفیت و مناسب می‌پردازد. این محتوا با استقبال زیادی روبه‌رو است و در حجم بالایی به اشتراک گذاشته می‌شود.

در شبکه‌هایی همچون توئیتر نیز بی‌ام. دبلیو تا حدودی از رقیب جلوتر است. رقابت این دو از نظر میزان بازدیدکنندگان در شبکه‌های اجتماعی مختلف تقریباً مشابه است و بی‌ام. دبلیو با تفاوتی اندک پیش‌تاز است.

محتوایی که این دو برند به اشتراک می‌گذارند، تقریباً مشابه است و متشکل از تصاویر و ویدئوهای زیبا و چشمگیر از مدل‌های گوناگون خودروهای تولیدی این دو شرکت هستند. اقدام مثبت و تأثیرگذار دیگری که این دو شرکت انجام می‌دهند، ارسال پست تبریک اختصاصی با نام مشتری پس از هر خرید است.

این حرکت تا حدود زیادی موجب دلگرمی کاربران و مشتریان می‌شود. این دو برند تقریباً در سطحی مشابه قرار دارند و بی‌ام. دبلیو با اندکی فاصله در جایگاه بالاتری می‌ایستد. از نظر درآمد نیز می‌توان بی. ام. دبلیو را برنده این مقایسه دانست. برای نمونه، در سال ۲۰۱۲، درآمد بی‌ام.دبلیو به طور سالانه مبلغی معادل ۲۶۸۴ میلیارد دلار بوده است که این رقم برای مرسدس بنز به ۶۱۶۶ میلیارد دلار بوده است.

۵. کوکاکولا در مقابل پیسی

رقابت میان این دو برند همواره مطرح بوده است، اما این بحث چند سالی است که با اعلام برتری کوکاکولا کم‌حاشیه‌تر شده است. کوکاکولا هم در شبکه‌های اجتماعی و هم از نظر رتبه‌بندی در بازاریابی موفق‌تر عمل کرده است. می‌توان دلایل متعددی را برای پیش‌تازی کوکاکولا عنوان کرد. اثربخشی تبلیغات و بازاریابی این برند، چنان خروجی‌های مثبتی به همراه داشت که به تدریج در برخی از مناطق، از واژه‌ی کوکا به جای نوشابه استفاده شد.

دلایل متعددی برای موفقیت کوکا وجود دارد، اما به دور از شواخی، وجود عناصر تبلیغاتی جذابی چون بابائونل نیز در این میان بی‌تأثیر نیست، اما از نظر استراتژی‌های بازاریابی باید گفت که پیسی نسل هزاره را تقریباً نسل جوان و نوجوان را در تبلیغات و بازاریابی خود هدف می‌گیرد و این در حالی است که اهداف استراتژیک کوکا در برخورد با مخاطبان حالتی سنتی‌تر و کلاسیک دارد.

اگر به طراحی وب‌سایت این دو برند توجه کنید، متوجه خواهید شد که در طراحی وب نیز این تفاوت میان پیسی و کوکا دیده می‌شود. برای مثال وب‌سایت پیسی طراحی نوینی دارد و به مخاطبان انواع و اقسام محتوای تصویری و ویدئویی را پیشنهاد می‌کند، درحالی که کوکا ساده‌تر است و شکلی کلاسیک و تقریباً قدیمی دارد.

در زمینه محتوای تبلیغاتی در شبکه‌های اجتماعی و شعار نیز می‌توان گفت که پیسی تا حدودی جوانانه‌تر عمل می‌کند، مثلاً شعار پیسی می‌گوید: «در لحظه زندگی کن». گرچه رویکرد شعار و محتوای مندرج در بسترهای تبلیغاتی برای کوکا نیز همین حس‌وحال را ایجاد می‌کند، اما درجه نشاط آن تا حدودی ملایم‌تر است. مثلاً شعار کوکا می‌گوید: «شاد باش.»

صفحات مجازی پیسی بیشتر جوی جوان ارائه می‌کنند و صفحات کوکا بر تولید محتوایی در جهت اشاعه شادی و زندگی بانشاط، متمرکزند. در یک کلام، اگر بخواهیم هر یک از این دو برند را توصیف کنیم، می‌توانیم بگوییم که کوکا معادل واژه شادی است و پیسی، نشاط و مفرح بودن.

اما درنهایت با وجود تمام شواهدی که آمارها نشان می‌دهند، کوکا با فاصله از رقیب قدیمی خود جلوتر است و برنده این نبرد نام می‌گیرد.

منبع:hubspot/chetor

که برنده نبرد برندها کسی نیست جز: دوراسل.

۳. مسترکارت در مقابل ویزا

امتیاز و رتبه مسترکارت از تمام برندهایی که در این مقاله نام برده‌ایم با نام خواهیم برد، مطلوب‌تر است. علت این جایگاه مناسب چیست؟ مسترکارت دارای وبلاگی است که مدام به‌روزرسانی می‌شود.

این بلاگ، «فراتر از معامله» نام دارد و مجهز به فرها و فهرست‌هایی است که بازدیدکنندگان می‌توانند به کمک آنها مشترک محتوای تولیدی در بلاگ شوند. در این بلاگ انواع محتوای لازم برای دریافت اطلاعات، اخبار و همچنین فرم‌های لازم و ضروری برای درخواست مسترکارت، در اختیار مخاطبان قرار می‌گیرد.

این در حالی است که وب‌سایت ویزا نیز کاربردها و جذابیت‌های خود را دارد و امتیاز آن از نظر بازاریابی، جایگاه بسیار مطلوبی دارد، اما از نظر بازاریابی ریاضی، این برند در مقایسه با مسترکارت از تأثیرگذاری کمتری برخوردار است. این دو رقیب از نظر مقایسه در شبکه‌های اجتماعی، با یکدیگر رقابت تنگاتنگی دارند. در برخی از شبکه‌های اجتماعی مانند توئیتر، سهم مخاطبان مسترکارت بیشتر است. درحالی که به نظر می‌رسد که در سایر شبکه‌های اجتماعی مانند فیس‌بوک، ویزاکارت موفق‌تر عمل کرده است.

این دو رقیب برای استفاده از شبکه‌های اجتماعی در جهت بازاریابی و تبلیغات، از افراد مشهور کمک می‌گیرند. این شرکت‌ها از طریق مشارکت و همکاری با برندهای دیگر نیز فعالیت‌های تجاری-تبلیغاتی خود را پیش می‌برند. مثلاً مسترکارت با شرکت لیفت اند گیلت (Lyft & Gilt) همکاری می‌کند و برند ویزاکارت نیز مشارکت‌هایی با شرکت گپ اند اوربیتز (Gap & Orbitz) دارد.

درواقع استراتژی‌های این دو شرکت در زمینه بازاریابی و تبلیغات و شبکه‌های اجتماعی، همسو و شبیه به هم است، اما در زمینه سهم بازار، ویزاکارت از مسترکارت جلوتر است و سهم بازار بیشتری را به خود اختصاص می‌دهد. نتیجه‌گیری حاصل در این قسمت کمی غافل‌گیرکننده است.

با وجود موفقیت‌های بیشتر مسترکارت در زمینه بازاریابی و تبلیغات، ویزاکارت سهم بازار بیشتری دارد و ازهمین‌رو به نظر می‌رسد که باید به عنوان برنده این نبرد اعلام شود.

اما برتری‌های مسترکارت و جایگاه مطلوبی که از نظر امتیازات بازاریابی در میان برندهای گوناگون دارد نیز به سادگی قابل چشم‌پوشی نیست. پس می‌توان برنده این نبرد را اشتراکاً هر دو برند مذکور اعلام کرد.

۴. بی.ام. دبلیو در مقابل مرسدس بنز

در ابعاد بین‌المللی نیز می‌توان این مقایسه را میان دو برند مهم و مجلل مرسدس و بی‌ام. دبلیو پیگیری کرد. قبل از ورود به بحث باید خاطرنشان کرد که این دو برند، وب‌سایت و البته شبکه‌های اجتماعی مختص به ایالت متحده آمریکا را نیز در اختیار دارند.

محتوا و شعاری نیز که این دو برند برای بازارهای آمریکایی طراحی و منتشر می‌کنند، اختصاصی است. اگر بخواهیم این دو برند را از نظر موفقیت بازاریابی در سطح وب‌سایت و اینترنت مورد مقایسه قرار دهیم، باید بگوییم که آمارها و امتیازات، نشانگر موفقیت بیشتر وب‌سایت بی‌ام.دبلیو نسبت به وب‌سایت مرسدس بنز است.

عامل اصلی موفقیت بی‌ام. دبلیو در داشتن وبلاگی است که به تولید محتوای

در ارائه خود در صفحات اجتماعی دارند، به محتوایی بازمی‌گردد که در صفحات مختلف منتشر می‌کنند. هر دو برند از محتوای طنزآمیز بهره می‌برند، اما طنزی که برگزکینگ ارائه می‌کند پیچیده‌تر است، درحالی که مک‌دونالد صرفاً به انتشار محتوای شیرین با طنزی ملیح اکتفا می‌کند.

نمی‌توان برای کشف برترین شیوه بازاریابی و تبلیغات، روشی در نظر گرفت. هر شیوه در صورت به کارگیری در بستر مناسب و به کمک ابزار صحیح، قابلیت شکوفایی و پیروزی دارد، اما آمارها نشان می‌دهند که امتیاز مک‌دونالد و رتبه آن در بازاریابی جایگاه بهتری نسبت به برگزکینگ دارد.

اما در مورد مسائل گرافیکی، می‌توان گفت که برگزکینگ در مقایسه با مک‌دونالد چند گام جلوتر است. برگزکینگ طراحی و گرافیک مدرن‌تر، زیباتر و باکیفیت‌تری را در وب‌سایت خود ارائه می‌کند، اما طراحی‌های مک‌دونالد تا حدودی قدیمی به نظر می‌رسند.

در هر حال نبرد برندها برای این دو برند نتیجه مشخصی دارد و نشان می‌دهد که مک‌دونالد با سهم بازار بیشتر و البته تعداد مخاطبان و مشتریان بیشتر در دنیای حقیقی و مجازی، نسبت به برگزکینگ پیش‌تاز است.

۲. دوراسل در مقابل انرجایزر

این دو برند تولید باتری برای بازاریابی خود کیفیت را کلید اصلی اقدامات بازاریابی قرار داده‌اند. یکی از آنها به کیفیت توجه دارد و دیگری انرژی را به عنوان کلیدواژه بازاریابی خود برگزیده است.

دوراسل، با تکیه بر مفهوم ماندگاری و دوام تمایل دارد تا خود را به عنوان برندی وفادار، مسئول و به اصطلاح عامه کاردرست، در نظر مخاطبان معرفی کند. نکته جالب‌توجه این است که این برند از رنگ سسی و قهوه‌ای در تبلیغات و بازاریابی خود استفاده می‌کند که از نظر روانشناسی رنگ‌ها، به معنای استقلال است.

شعار تبلیغاتی دوراسل می‌گوید: «همه جا روی ما حساب کنید» حال به انرجایزر می‌پردازیم. کلیدواژه اصلی این برند انرژی است. انرژی همه جا حضور دارد و باعث تمام فعالیت‌ها و تحرکات بشری است. انرجایزر رنگ‌های زرد و قرمز را برای محصولات و تبلیغات خود انتخاب کرده است. این دو رنگ انرژی و حرکت را یادآور می‌شوند.

شعار انرجایزر نیز چنین است: «این انرژی، مثبت است»

از نظر آمارهای رسمی، تبلیغات و بازاریابی در شرکت دوراسل جایگاه مطلوب‌تری نسبت به انرجایزر دارد، اما در این مورد نیز به نظر می‌رسد که طراحی وب‌سایت و گرافیک به کاررفته در تبلیغات انرجایزر حس‌وحال مدرن‌تر و نوین‌تری را به ذهن متبادر می‌کند.

در زمینه شبکه‌های اجتماعی نیز دوراسل پیش‌تاز است و مخاطبان و دنبال‌کننده‌های بیشتری نسبت به رقیب دارد. البته در مقایسه با سایر برندها، دوراسل و انرجایزر در صفحات مجازی خود، فعالیت کمتری دارند. این دو برند فقط در مراسم ویژه و موقعیت‌هایی مانند کریسمس و... به نشر محتوا می‌پردازند.

محتوایی که در شبکه‌های اجتماعی قرار می‌گیرد نیز چندان طنزآمیز و همه‌پسند نیست. تأکید هر دو برند بر نشان دادن محصولات در قالب تصاویر و فیلم‌هاست، با این وجود که دوراسل و انرجایزر در دنیای مجازی حضور چندان مفرحی ندارند، اما مشارکت و همکاری دوراسل با لیگ فوتبال ملی (NFL)، به موفقیت بیشتر این برند نسبت به رقیبش کمک کرده است.

سهم بازار دوراسل نیز بالاتر از انرجایزر است و در این مقایسه می‌توان گفت

«هر روز بهتر از دیروز»... «به سلامت خانواده شما می‌انداشید»... آیا این شعارها آشنا نیستند؟ حتماً شما هم نمونه‌ای از شعارهای تبلیغاتی را بدون اینکه خیلی به ذهن خودتان فشار بیاورید به خاطر می‌آورید. بعضی از برندها با تار و بود ذهن و خاطره ما عجین شده‌اند. این برندها چگونه به چنین جایگاهی در ذهن و خاطره مخاطب می‌رسند؟

اگر به دنبال جوابی برای این پرسش هستید، پاسخ یک کلام است: بازاریابی. بازاریابی تمام علت موفقیت برندهایی است که در خاطراتان سال‌هاست جا خوش کرده‌اند. برندها و شرکت‌های معروف با رعایت اصول درست بازاریابی، موفق شده‌اند قلب مشتریان را تسخیر کنند.

مثلاً، این روزها کمتر کسی پیدا می‌شود که نام مک‌دونالد را نشنیده باشد. همه این برندهای معروف با بازاریابی مناسب به شهرت و موفقیت دست یافته‌اند مثلاً یکی دیگر از رموز موفقیت آنها نوآوری در کسب و کار بوده است، اما در نبرد برندها و رقابت سختی که میان آنها وجود دارد، نوآوری به تنهایی کافی نیست. با ما همراه باشید تا نبرد برندها را بهتر بررسی و واکاوی کنیم.

برنده کارزار برندها کیست؟

تبلیغات و بازاریابی حول محصول یا برندی خاص، باعث رشد رقابت برای تمام ذی‌نفعان درگیر می‌شود، اما سازوکار رقابت کردن بسیار پیچیده و ظریف است. مثلاً برند فندر که تولیدکننده گیتار است با همتای خود گیبسون، رقابت شدیدی دارد اما این رقابت، در فروش گیتارهای بیشتر در پایان روز معنا نمی‌یابد.

رقابت میان برندهای معروف در چشم‌اندازی کلان پیگیری می‌شود. برای نمونه، افت بازار فروش محصولات موسیقی برای هر دو برند نام‌برده مهم و حیاتی تلقی می‌شود و درواقع رقابت بر سر مسائل مهمی نظیر سود نهایی و... پیگیری می‌شود. رقابت‌هایی از این دست، نهایتاً به سود تمامی ذی‌نفعان بازار تمام می‌شود و فضای ایجادشده باعث پویایی و شکل‌گیری بهترین ایده‌ها خواهد بود.

نبرد برندها به کجا خواهد کشید؟

در هر حال فضای رقابتی سالم، علی‌رغم منفعت‌رسانی به کل بازار و شرکت‌هایی که در آن نقش ایفا می‌کنند، برندهای مشخص نیز خواهد داشت. در ادامه به مقایسه چند رقیب سرسخت می‌پردازیم تا ببینیم که استراتژی‌های هر برند معروف، چگونه موجبات پیروزی آنها را در نبرد فراهم کرده‌اند؟

۱. برگزکینگ در مقابل مک‌دونالد

درآمد سالیانه مک‌دونالد، ۲۸ میلیارد دلار است و این رقم برای برگزکینگ معادل با ۱۵۱۵ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۳ اعلام شده است. در دنیای مجازی نیز اوضاع به همین شکل است و مک‌دونالد نسبت به رقیب خود تعداد دنبال‌کنندگان و دوستداران بسیار زیادتری دارد. این موقعیت بدیهی است: مک‌دونالد سفارشات و مشتریان بیشتری دارد و در شبکه‌های اجتماعی نیز با استقبال بیشتری روبه‌رو است.

تفاوت این استقبال در چیست؟ فارغ از بحث کیفی و کمی در دنیای حقیقی، می‌توان تفاوت این دو برند را در دنیای مجازی پیگیری و تفسیر کرد. مک‌دونالد در توئیتر و فیس‌بوک خود به مفاهیمی چون شادی و فرهنگ می‌پردازد. برگزکینگ در صفحات اجتماعی خود از تصاویر غذا استفاده می‌کند و همه چیز بر محوریت غذا می‌چرخد، اما در مک‌دونالد این قضیه کاملاً صادق نیست. مک‌دونالد از تصاویری غیر از غذا بهره می‌برد. تفاوت دیگری که این دو برند



آگهی ابلاغ مفاد رای موضوع ماده ۳ قانون تعیین تفکیک وضعیت اراضی و ساختمان های

فاقد سند رسمی

چون به موجب رای شماره ۱۳۹۸۶۰۳۰۱۰۵۴۰۰۰۴۸۷ و ۱۳۹۸۶۰۳۰۱۰۵۴۰۰۰۴۸۶ صادره از هیئت حل اختلاف موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مصوب ۹۰/۰۹/۲۰ مستقر در اداره ثبت اسناد و املاک جنوب شرق تصرفات مفروزی و مالکانه آقای محمد حسین خدابخش دجانی فرزند علی متقاضی پرونده کلاسه ۱۳۹۷۱۱۴۴۰۱۰۵۴۰۰۰۲۷۸ نسبت به چهار دانگ مشاع و زهرا خدابخش دجانی فرزند علی متقاضی پرونده کلاسه ۱۳۹۷۱۱۴۴۰۱۰۵۴۰۰۰۲۷۹ نسبت به دو دانگ مشاع یک قطعه زمین با بنای احداثی به مساحت ۳۰۰ متر مربع قسمتی از پلاک ثبتی ۴۴۱۸ اصلی با حدود اربعه:

شمالاً: بطول ۳۴ متر به دیوار مشترک تخریبی که مالوره آن جزء پلاک اصلی

شرقاً: بطول ۹ متر دیوار به دیوار جزء پلاک ۴۴۱۸ اصلی جنوباً: بطول ۳۴ متر دیوار به دیوار جزء پلاک ۴۴۱۸ اصلی

غرباً: ۸/۶۹ متر درب مشترک و دیوار به گذر

مورد ثبت به شماره ثبت ۲۱۹۲۴۱ و ۲۱۹۲۴۲ صفحه ۳۱۷ و ۴۷۳ و ۴۶۵ و دفتر ۱۳۰۵ و ۳۱۱ قطعه - واقع در بخش ۰۷ تهران به ثبت گردیده است. مراتب از نظر اطلاع ذوی الحقوق و شرکا مشاعی پلاک فوق در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز در روزنامه آگهی می گردد طبق قانون فوق الاشاره کسانی که به مالکیت و تصرفات مفروزی متقاضی فوق اعتراض دارند می توانند از تاریخ انتشار آگهی ظرف مدت دو ماه اعتراض خود را به مراجع قضائی تسلیم نمایند بدیهی است پس از انقضای مهلت قانونی عدم وصول واخواهی نسبت به صدور سند مالکیت مفروزی به مساحت و حدود بالا به نام نامبرده اقدام خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۸/۱۰/۲۲

تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۸/۱۱/۷

۱۹۲۹۳ م الف

ریس اداره ثبت اسناد و املاک خاوران تهران - غسنفری
شناسه آگهی ۷۲۶۸۴۸

آگهی ابلاغ مفاد رای موضوع ماده ۳ قانون تعیین تفکیک وضعیت اراضی و ساختمان های

فاقد سند رسمی

چون به موجب رای شماره ۱۳۹۸۶۰۳۰۱۰۵۴۰۰۰۴۵۶ و ۱۳۹۸۶۰۳۰۱۰۵۴۰۰۰۴۵۷ صادره از هیئت حل اختلاف موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مصوب ۹۰/۰۹/۲۰ مستقر در اداره ثبت اسناد و املاک جنوب شرق تصرفات مفروزی و مالکانه جواد طاهریان متقاضی پرونده کلاسه ۱۳۹۷۱۱۴۴۰۱۰۵۴۰۰۰۲۲۲ نسبت به مساحت ۷۵ متر مربع قسمتی از پلاک ثبتی ۴۴۱۸ اصلی

یا حدود اربعه:

شمالاً: در دو قسمت اول بطول ۷/۰۹ متر دوم ۷/۱۸ متر دیوار به دیوار

ملک مجاور جزء پلاک ۴۴۱۸ اصلی

شرقاً: در دو قسمت اول بطول ۴/۴۹ متر دوم ۱/۰۱ متر دیوار به دیوار

ملک مجاور جزء پلاک ۴۴۱۸ اصلی

جنوباً: بطول ۱۴/۲۷ متر دیوار به دیوار ملک مجاور جزء پلاک ۴۴۱۸ اصلی

غرباً: ۵ متر درب و دیوار به گذر

مورد ثبت ذیل شماره ۶۸۰۴ صفحه ۵۹ و دفتر ۵۲ واقع در بخش ۷ تهران ثبت و صادر گردیده مراتب از نظر اطلاع ذوی الحقوق و شرکا مشاعی پلاک فوق در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز در روزنامه آگهی می گردد طبق قانون فوق الاشاره کسانی که به مالکیت و تصرفات مفروزی متقاضی فوق اعتراض دارند می توانند از تاریخ انتشار آگهی ظرف مدت دو ماه اعتراض خود را به مراجع قضائی تسلیم نمایند بدیهی است پس از انقضای مهلت قانونی عدم وصول واخواهی نسبت به صدور سند مالکیت مفروزی به مساحت و حدود بالا بنام جواد طاهریان اقدام خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۸/۱۰/۲۲

تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۸/۱۱/۷

۱۹۲۹۲ م الف

ریس اداره ثبت اسناد و املاک خاوران تهران - غسنفری
شناسه آگهی ۷۲۶۸۴۳

آگهی مزایده اموال منقول

حسب پرونده کلاسه ۹۴۰۱۱۳ برابر شماره ۹۲۰۹۹۷۱۸۳۰۱۰۰۲۲۲ صادره از شعبه اول دادگاه حقوقی ماسال دعوی آقای نجیب اله میرابی بطرفیت آقای محمد عبیدی لایمخی دایر بر مطالبه وجه به مبلغ ۴۷۷۵۸۰۰۰۰ ریال بابت باقیمانده محکوم به حق محکوم له و به پرداخت نیم عشر به مبلغ ۶۸/۹۵۵۰۰۰۰ ریال در حق صندوق دولت که در همین راستا لایم منقولی از محکوم علیه توسط محکوم له در قبال بدعی معرفی که به حیطه توقیف درآمده و توسط کارشناسی رسمی دادگستری به شرح ذیل ارزیابی و توصیف اجمالی گردیده است یک ساختمان دو طبقه با انضمام یک واحد بهار خواب به مساحت تقریبی ۲۰۰ متر مربع با ایوان به مساحت ۲۵ متر مربع با اسکلت بتونی سرنبدی شریلی با پوشش چوب و حلب دارای حال و پذیرایی و آشپزخانه ایوان با کابینت ام دی اف با سه اتاق خواب با انضمام حمام دارای اشتعالیات آب و برق و گاز متعلق به محکوم علیه آقای محمد عبیدی لایمخی واقع در شلفرمن روستای شالکه خیابان شهید عبیدی پلاک ۱۴ فاقد سند ثبتی که با توجه به موقعیت فعلی و کمیت و کیفیت بنا و نحوه دسترسی ارزش ملک ۲۶۰۰۰۰۰۰۰ ریال برآورد شده است. بنابراین مقرر شده ملک موضوع از طریق مزایده حضوری در روز چهارشنبه مورخه ۱۳۹۸/۱۱/۰۲ ساعت ۱۰ الی ۱۱ در دفتر اجرای احکام مدنی دادگستری ماسال بفروشی برسد قبل از موعد مقرر هریک از شرکت کنندگان به دفتر اجرا مراجعه و مبلغ ده درصد قیمت پایه را واریز و رسید دریافت نموده و رسید مربوطه را به همراه قیمت پیشنهادی بصورت مکتوب در وقت مقرر به دفتر اجرا ارائه نمایند و در خواست افراک بدون پیوست فیش فاقد اعتبار می باشد برنده مزایده مجموعه می تواند ده درصد قیمت پیشنهادی خود را تودیع و نسبت به ابالی طرف مدت یک ماه اقدام نماید و چنانچه برنده مزایده طرف مدت یک ماه نتواند باقیمانده را پرداخت نماید ده درصد واریزی پس از کسر هزینه های اجرایی به نفع صندوق دولت ضبط و مزایده تجدید خواهد شد و وجه واریزی کلیه شرکت کنندگان که در مزایده برنده نشده اند نیز به آنها مسترد خواهد شد و همچنین کسانی که تمایل برای شرکت در مزایده را دارند می توانند ۵ روز قبل از برگزاری مزایده به دفتر اجرا مراجعه تا مقدمات بازپرد فرام آید پس تاریخ انتشار: ۱۳۹۸/۱۰/۲۲

سید رحیم مهرجوی - مدیر اجرای احکام مدنی دادگستری شهرستان ماسال

آگهی مزایده اموال غیر منقول (اسناد رهتی) پرونده اجرایی ۹۱۰۱۴۱۰

بدین وسیله به اطلاع عموم میرساند: شدادک پلاک ثبتی یکصد و چهل و نه و پلاک ثبتی یکصد و پنجاه و دو (۱۴۹ و ۱۵۲) به انضمام یک و نیم دانگ از کوچه اشتراکی پلاک ثبتی یکصد و پنجاه و دو به مساحت ۳۷۵ متر مربع دفتر ۸۲ صفحات ۲۲۴ و ۲۲۷ ثبت شماره ۱۶۴۴۹ و سند رهتی ۸۹/۶/۲۲-۹۷۰ دفترخانه اسناد رسمی ۲۴۱ اهواز متعلق به آقای طاهر خضری حمادی فرزند حمید شالسانه ۱۱۲۷ اهواز که ملی ۱۷۵۱۲۴۹۱۳۱ مورد وثیقه به نشانی: اهواز - قاضیه خیابان در بین انقلاب و بوذا انتهای کوچه بن بست اول پلاک شهرداری ۱۳۷ طبق نظر هیات سه نفر کارشناسی رسمی دادگستری ملک یک باب خانه مسکونی دارای ایوانی دو طبقه قدیمی سازه که در طبقه همکف دارای سه اتاق خواب و هال و پذیرایی و آشپزخانه و سرویس بهداشتی و در طبقه اول دارای دو اتاق خواب. هال و آشپزخانه و سرویس بهداشتی ساختمان با نمای سنگ سفید کف موزایک ابرنی و دیوارها آئندو حج و رنگ آمیزی شده و آشپزخانه دارای کابینت فلزی و منگ دارای لشفانات بوق و سه فاز و آب و گاز شهری است. که در اثر عدم پرداخت بدعی منجر به صدور پرونده اجرایی مکاتبه ۹۱۰۱۴۱۰ گردیده است پس از ابلاغ اجرایی و قطعیت ارزیابی به بستانکاری بانک ملت از طریق مزایده به فروش می رسد مزایده از مبلغ پایه ۱۴/۵۷۰/۵۰۰۰۰۰۰ ریال (چهارده میلیارد و هشتاد میلیون و پانصد هزار ریال) - (طبق هیات سه نفر کارشناسی رسمی دادگستری) بابت مطالبات بانک در تاریخ ۹۸/۱۱/۱۹ از ساعت ۹ الی ۱۲ در محل اجرای ثبت اهواز - کوی نبوت جنب مجتمع قضایی شماره یک شهید باهنر - اداره اجرای ثبت برگزار می گردد مزایده از مبلغ اعلامی فوق شروع و به بالاترین قیمت پیشنهادی نقدا فروخته می شود. لازم به ذکر است پرداخت بدعی های مربوط به آب، برق، گاز، ام از حق اشتغال و یا حق اشتراک و مصرف در صورتی که مورد مزایده دارای آنها باشد و نیز بدعی های مالیاتی و عوارض شهرداری و غیره تا تاریخ مزایده اعم از اینکه رقم قطعی آن معلوم شده یا نشده باشد به عهده برنده مزایده است و نیز در صورت وجود مزاد، وجوه پرداختی بابت هزینه های فوق از محل مزاد به برنده مزایده مسترد خواهد شد و نیم عشر و حق مزایده نقدا وصول میگردد طبق اعلام بانک ملک مورد وثیقه فاقد بیمه می باشد ضمناً جهت خرید ملک در مزایده خریدار میبایست چک تضمین معادل مبلغ پیشنهادی ارائه نماید.

حدود و مشخصات ملک مورد وثیقه طبق وضعیت ثبتی به شماره ۹۸۵۳۳۹-۹۱/۶/۳۰ اداره ثبت اسناد و املاک ناحیه ۳ اهواز حدود و مشخصات ملک: شمالاً بطول ۲۲ متر دیوارپست به پلاک های ۱۱ و ۱۰ و ۹ فرعی از ۱۵۱ شرقاً بطول ۱۲/۵ متر جای بی است بی به بی پلاک ۱۴۸ جنوباً بطول ۲۲ متر جای بی است بی کوچه چهار متری احداثی پلاک های ۱۵۱ و ۱۵۰ غرباً اول بطول ۹/۵ متر دیوار به دیوار پلاک ۱۵۵۰ و دوم بطول ۳ متر دیوار به دیوار پلاک ۱۵۱/۱.

تاریخ انتشار: ۹۸/۱۰/۲۲ - شماره م: الف: ۵۲۵۴۳

ریس اداره اجرای اسناد رسمی اهواز - حسین بیرون

آگهی ابلاغ مفاد رای موضوع ماده ۳ قانون تعیین تفکیک وضعیت اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی

چون به موجب رای شماره ۱۳۹۸۶۰۳۰۱۰۵۴۰۰۰۴۹۵ الی ۱۳۹۸۶۰۳۰۱۰۵۴۰۰۰۴۹۶ صادره از هیئت حل اختلاف موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مصوب ۹۰/۰۹/۲۰ مستقر در اداره ثبت اسناد و املاک جنوب شرق تصرفات مفروزی و مالکانه خاتم فاطمه هارونی بردشاهی فرزند محمدحسین و مصطفی محمدی کرم دره فرزند ابراهیم متقاضی پرونده کلاسه ۱۳۹۷۱۱۴۴۰۱۰۵۴۰۰۰۳۲۷ و ۱۳۹۷۱۱۴۴۰۱۰۵۴۰۰۰۳۲۷ و ۱۳۹۸۱۱۴۴۰۱۰۵۴۰۰۰۴۰۴ و ۴ دانگ مشاع یک قطعه زمین با بنای احداثی در آن به مساحت ۵۱ متر مربع قسمتی از پلاک ثبتی ۴۴۱۸ اصلی با حدود اربعه:

شمالاً: ۱۰ متر دیوار به دیوار ملک مجاور جزء پلاک ۴۴۱۸ اصلی

شرقاً: ۵۱۰ متر درب و دیوار به گذر

جنوباً: ۱۰ متر دیوار به دیوار ملک مجاور جزء پلاک ۴۴۱۸ اصلی

غرباً: ۵۱۰ متر دیوار به دیوار ملک مجاور جزء پلاک ۴۴۱۸ اصلی

مورد ثبت به شماره جایی ۵۲۴۰۸۸ سری الف سال ۹۰ واقع در بخش ۷ تهران ثبت شده است مراتب از نظر اطلاع ذوی الحقوق و شرکا مشاعی پلاک فوق در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز در روزنامه آگهی می گردد طبق قانون فوق الاشاره کسانی که به مالکیت و تصرفات مفروزی متقاضی فوق اعتراض دارند می توانند از تاریخ انتشار آگهی ظرف مدت دو ماه اعتراض خود را به مراجع قضائی تسلیم نمایند بدیهی است پس از انقضای مهلت قانونی عدم وصول واخواهی نسبت به صدور سند مالکیت مفروزی به مساحت و حدود بالا به نام نامبرده اقدام خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۸/۱۰/۲۲

تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۸/۱۱/۷

۱۹۲۹۶ م الف

ریس اداره ثبت اسناد و املاک خاوران تهران - غسنفری
شناسه آگهی ۷۲۶۸۲۳

آگهی ابلاغ مفاد رای موضوع ماده ۳ قانون تعیین تفکیک وضعیت اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی

چون به موجب رای شماره ۱۳۹۸۶۰۳۰۱۰۵۴۰۰۰۶۱۸ الی ۱۳۹۸۶۰۳۰۱۰۵۴۰۰۰۶۱۹ صادره از هیئت حل اختلاف موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مصوب ۹۰/۰۹/۲۰ مستقر در اداره ثبت اسناد و املاک جنوب شرق تصرفات مفروزی و مالکانه آقای رضا جلالی بهروز و نایند جلالی بهروز فرزند علی حسین متقاضی پرونده کلاسه ۱۳۹۷۱۱۴۴۰۱۰۵۴۰۰۰۳۱۵ الی ۱۳۹۷۱۱۴۴۰۱۰۵۴۰۰۰۳۱۵ و ۴ دانگ مشاع و ۴ دانگ مشاع یک قطعه زمین با بنای احداثی در آن به مساحت ۵۷.۵۰ متر مربع قسمتی از پلاک ثبتی ۴۴۱۸ اصلی با حدود اربعه:

شمالاً: ۴۱۹ متر دیوار به دیوار ملک مجاور جز پلاک ۴۴۱۸ اصلی

شرقاً: ۱۱/۷۴ متر دیوار به دیوار ملک مجاور جز پلاک ۴۴۱۸ اصلی

جنوباً: ۴/۹ متر درب و دیوار به گذر

غرباً: ۱۷/۷۴ متر دیوار به دیوار ملک مجاور جز پلاک ۴۴۱۸ اصلی

مورد ثبت به شماره دفتر ۶۲۵ املاک صفحه ۲۲۷ واقع در بخش ۷ تهران ثبت شده است مراتب از نظر اطلاع ذوی الحقوق و شرکا مشاعی پلاک فوق در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز در روزنامه آگهی می گردد طبق قانون فوق الاشاره کسانی که به مالکیت و تصرفات مفروزی متقاضی فوق اعتراض دارند می توانند از تاریخ انتشار آگهی ظرف مدت دو ماه اعتراض خود را به مراجع قضائی تسلیم نمایند بدیهی است پس از انقضای مهلت قانونی عدم وصول واخواهی نسبت به صدور سند مالکیت مفروزی به مساحت و حدود بالا به نام نامبرده اقدام خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۸/۱۰/۲۲

تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۸/۱۱/۷

۱۹۲۹۵ م الف

ریس اداره ثبت اسناد و املاک خاوران تهران - غسنفری
شناسه آگهی ۷۲۶۸۵۳

آگهی ابلاغ مفاد رای موضوع ماده ۳ قانون تعیین تفکیک وضعیت اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی

چون به موجب رای شماره ۱۳۹۸۶۰۳۰۱۰۵۴۰۰۰۶۰۸ مورخ ۱۳۹۸/۱۰/۰۵ صادره از هیئت حل اختلاف موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مصوب ۹۰/۰۹/۲۰ مستقر در اداره ثبت اسناد و املاک جنوب شرق تصرفات مفروزی و مالکانه مهناز سادات سبازی جاسی متقاضی پرونده کلاسه ۱۳۹۷۱۱۴۴۰۱۰۵۴۰۰۰۳۲۱ نسبت به مساحت ۴۲ متر مربع قسمتی از پلاک ثبتی ۴۴۱۸ اصلی با حدود اربعه:

شمالاً: ۴۱۰۷ متر دیوار به دیوار ملک مجاور جزء پلاک ۴۴۱۸ اصلی

شرقاً: ۱۰/۱۵ متر دیوار به دیوار ملک مجاور جزء پلاک ۴۴۱۸ اصلی

جنوباً: بطول ۴/۲ متر درب و دیوار به گذر

غرباً: ۱۰/۱۵ متر درب و دیوار به گذر

مورد ثبت ذیل دفتر الکترونیکی ۱۷۸۴-۱۳۹۷۶۰۳۰۱۰۵۴۰۰۰۴۰۴ واقع در بخش ۷ تهران ثبت و صادر گردیده مراتب از نظر اطلاع ذوی الحقوق و شرکا مشاعی پلاک فوق در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز در روزنامه آگهی می گردد طبق قانون فوق الاشاره کسانی که به مالکیت و تصرفات مفروزی متقاضی فوق اعتراض دارند می توانند از تاریخ انتشار آگهی ظرف مدت دو ماه اعتراض خود را به مراجع قضائی تسلیم نمایند بدیهی است پس از انقضای مهلت قانونی عدم وصول واخواهی نسبت به صدور سند مالکیت مفروزی به مساحت و حدود بالا بنام مهناز سادات سبازی جاسی اقدام خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۸/۱۰/۲۲

تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۸/۱۱/۷

۱۹۲۹۴ م الف

ریس اداره ثبت اسناد و املاک خاوران تهران - غسنفری
شناسه آگهی ۷۲۶۸۵۲



سازمان آگهی ها

۸۶۰۷۳۱۴۳

نابغه‌ها چگونه رفتار می‌کنند

به قلم: ترویس پردیوی نویسنده کتاب و کارآفرین
 مترجم:امیر آل علی

به چه افرادی نابغه می‌گویند؟ آیا در این رابطه تنها آی کیو مطرح بوده و یا نابغه‌ها در مسیر زندگی ساخته می‌شوند؟ بدون شک این موارد از پرسش‌هایی مطرح می‌شود که تاکنون پاسخ دقیقی برای آن مطرح نشده است، با این حال نکته‌ای که باید به آن توجه داشته باشید این است که هر فردی می‌تواند یک نابغه باشد. درواقع می‌توان نمونه بسیاری را از افرادی مثال زد که هوش بسیار بالایی را داشته‌اند با این حال اِدا موفق ظاهر نشده‌اند. به همین خاطر باید هر دو راه را برای رسیدن به این سطح درست تلقی کرد. جالب است بدانید که نابغه‌ها، برخی عادت‌های مشترک نیز دارند که برای آنها از جانب شما باعث نزدیک‌تر شدن به این سطح خواهد شد. در همین راستا به بررسی ۱۱ مورد منتخب خواهیم پرداخت.

۱-تلاشی برای دوست داشته شدن نمی‌کنند

این امر که خودتان باشید، مهم‌ترین اصل در زمینه موفقیت محسوب می‌شود. درواقع توجه کنید که افراد با یکدیگر کاملا متفاوت بوده و لازم است تا به آن احترام بگذارید. به همین خاطر به دنبال ارتقای خود باشید و در این مسیر تلاشی برای جلب توجه را انجام ندهید. این امر به معنای آن خواهد بود که شما استانداردهایی را براساس خواست سایرین رعایت کنید. تحت این شرایط هر فردی که در کنار شما باشد، بدون شک دوستی واقعی خواهد بود.

۲-قضاوت را بی‌معنا می‌دانند

ایسن افراد نه‌تنها توجهی به قضاوت‌های سایرین ندارند، بلکه خودشان نیز در این رابطه اقدامی را انجام نداده و این امر باعث می‌شود تا همواره افرادی محبوب نیز باشند. در این رابطه فراموش نکنید که شما به جای صرف وقت برای ایراد گرفتن از سایرین، ضروری است تا بر روی خودتان سرمایه‌گذاری کنید.

۳-کنترل زندگی خود را در دست دارند

این امر که تمامی مسئولیت‌های زندگی خود را برعهده گرفته و تصمیمات لازم را انجام دهید، یک مهارت بزرگ محسوب می‌شود. بدون شک فردی که موفق شده باشد تا زندگی خود را به خوبی مدیریت کند، شایستگی در دست گرفتن هدایت یک شرکت را نیز خواهد داشت. به همین خاطر به آن می‌توانید به چشم یک تمرین فوق‌العاده نگاه کنید. در نهایت فراموش نکنید که شما باید مشاورانی درست را برای خود داشته باشید. درواقع نظرات همگان ارزشی را ندارند با این حال در آخر خودتان باید برای همه چیز تصمیم‌گیری کنید.

۴-سخاوتمند هستند

کمک کردن به دیگران، یابگر روحی بزرگ و توانایی بالا است. درواقع اگر با افراد فعال در این زمینه صحبت کنید، آنها این حس را غیرقابل وصف می‌دانند. به همین خاطر توصیه می‌شود تا حتما در این زمینه فعالیتی مداوم را داشته باشید. بدون شک به هر میزانی که در جامعه تاثیر مثبت بیشتری را داشته باشید، موارد بهتری وارد زندگی شما خواهد شد. این امر اگرچه اصلی است که نمی‌توان به اثبات رساند، با این حال با توجه به وجود موارد متعدد، انکار آن نیز محال است.

۵-رفتاری محترمانه دارند

این دسته از افراد در رابطه با روابط خود یک استاندارد مشخصی را دارند که باعث می‌شود تا دیگر افراد را صرفا به خاطر انسان‌بودن‌شان محترم شمارند. تحت این شرایط دیگر تفاوتی ندارد که فرد رو به روی آنها از چه موقعیتی برخوردار است. آنها همواره رفتاری فوق‌العاده محترمانه را خواهند داشت. به همین خاطر اگر موفق شدید تا افراد را بدون هیچ‌گونه پیش‌داوری مشاهده کنید، بدون شک به یکی از ویژگی‌های نابغه‌ها دست پیدا کرده‌اید.

۶-آنها اعتقاداتی محکم دارند

هر فردی باید به چیزهایی در زندگی معتقد باشد در غیر این صورتی زندگی آنها مسیر درستی را طی نخواهد کرد. به همین خاطر نیز نابغه‌ها اعتقاداتی را دارند که تحت هیچ شرایطی آنها را فراموش نکرده و همین امر باعث می‌شود تا رشدی همیشگی را تجربه کنند، با این حال نمی‌توان اجبار کرد که به چه چیزهایی اعتقاد داشته باشید. علت این امر به این خاطر است که افراد با یکدیگر متفاوت بوده و فرهنگ‌ها نیز تنوع بالایی را دارد. با این حال هرآن چیزی که شرایط یک زندگی سالم را فراهم کرده و شما را در مسیر اهداف‌تان نگه خواهد داشت، گزینه مناسبی محسوب می‌شود. در نهایت عدم دلبستگی به مادیات، از دیگر موارد بسیار مهمی است که در تمامی افراد نابغه مشاهده می‌شود. برای مثال بیل گیتس همواره به خاطر سبک زندگی ساده خود مورد توجه قرار داشته و اعلام کرده است که در پایان عمر خود تمام ثروت به دست آمده صرف امور خیریه خواهد شد.

۷-راستگو و قابل اعتماد هستند

برای موفقیت لازم است تا اصول اخلاقی را رعایت کنید، برای مثال هیچ فردی تمایل ندارد تا با یک دروغگو ارتباط داشته باشد. همچنین راستگویی شما ضامن این امر خواهد بود که شما قابل اعتماد هستید. این امر در حالی است که بیشتر افراد جهان فکر می‌کنند دروغگویی نوعی زرنگی بوده و این امر مزیت‌های بالایی را برای آنها به همراه دارد، با این حال در جهان چند دروغگویی که تا پایان عمر خود موفق ظاهر شده‌اند را می‌شناسید؟ به همین خاطر در تلاش برای اثبات این موضوع باشید که شما فردی کاملا قابل اعتماد محسوب می‌شوید. این امر ضامن موفقیت طولانی‌مدت شما خواهد بود.

۸-مقاوم هستند

بسیاری از افراد در برابر نخستین شکست خود در زندگی، حتی به فکر خودکشی می‌افتند. با این حال نابغه‌ها نگرشی متفاوت را نسبت به شکست داشته و تمرکز خود را بر روی یادگیری از آن قرار می‌دهند. همچنین این امر که در برابر سختی‌ها مقاومت بالایی را داشته باشید، باعث خواهد شد تا امکان مشاهده فرصت‌های موجود در دل شرایط سخت، مهیا باشد.

۹-موبایل و تلویزیون در زندگی آنها نقشی بسیار کم‌رنگ را دارد

وجود هزاران شبکه تلویزیونی و تعداد بی‌شماری شبکه اجتماعی، انواع سایت‌ها، اپلیکیشن‌ها و... باعث شده است تا افراد بیش از حد درگیر آنها شوند، با این حال آیا دلیلی برای توجه زیاد به آنها وجود دارد؟ درواقع تا چه حد این موارد برای زندگی شما سودمند هستند؟ همواره این نکته را به خاطر داشته باشید که شما درگیر مقوله‌ای به نام هزینه فرصت قرار دارید. به همین خاطر نیز ضروری است تا انتخاب‌هایی را داشته باشید که بهترین گزینه محسوب می‌شوند. بدون شک موبایل و تلویزیون در دسته موارد مهم تلقی نشده و حتی حذف کامل آنها ضرری را برای شما به همراه نخواهد داشت. اگرچه ممکن است تصور کنید که حضور شبکه‌های اجتماعی یک راهکار عالی برای برندسازی محسوب می‌شود، با این حال فراموش نکنید که چنین صفحاتی را همواره افرادی دیگر مدیریت می‌کنند. به همین خاطر نباید خود را درگیر چنین مواردی که قاتل زمان محسوب می‌شوند، کنید.

۱۰-آنها از زمانه خود جلوتر بوده و از متفاوت‌بودن واهمه‌ای ندارند

درواقع با عادت‌های افراط معمولی اِدا قادر نخواهید بود تا به یک درصد خاص جامعه وارد شوید. به همین خاطر نیز ضروری است تا کاملا متفاوت باشید. این امر در حالی است که بسیاری از افراد به دلیل عدم اعتماد به نفس کافی خود را مقید به رعایت برخی از اصول رایج می‌کنند که این‌ موارد تنها آنها را از اصل‌های مهم دور نگه می‌دارد. تحت این شرایط هر زمان که دیگر احساس نیاز به تحسین و تایید دیگران را حس نکردید، بدون شک در این مرحله موفق ظاهر شده‌اید. با نگاهی به تمامی افراد نابغه و موفق تاریخ، به این نکته پی خواهید برد که رفتارهای آنها کاملا متفاوت با جامعه بوده و این امر باعث شده است تا آنها را جلوتر از زمانه خود تلقی کنیم.

۱۱-آنها عملکردا هستند

جهان پر است از افرادی که صرفا حرف زده، ولی اقدامی را انجام نمی‌دهند، با این حال افراد نابغه کاملا برعکس عمل کرده و تنها مواردی را مطرح می‌کنند که مشغول انجام آن باشند. به همین خاطر سعی کنید تنها چیزی را بگویید که واقعا قدرت انجام آن را دارید. این امر اگرچه ممکن است رشد شما را در ابتدا با کندی محسوسی مواجه سازد، با این حال در یک مرحله به یک باره مسیری را طی خواهید کرد که سایرین حتی تا پایان عمر خود نیز موفق به نزدیک شدن به آن نخواهند شد.

منبع: success



چگونه پشتکار بیشتری داشته باشیم

۲- هر روز یک درصد بهتر باشید

این امر درست اشتباهی است که تقریبا تمامی افراد انجام می‌دهند. درواقع آنها تصور می‌کنند که در روز آینده باید چندین برابر بهتر باشند، با این حال این اقدام شما بیش از حد ایده‌آل‌گرایانه بوده و خستگی بیش از حدی را برای شما به همراه خواهد داشت. این امر درست به مانند ورزشکاری خواهد بود که در روز آینده باید چند ساعت بیشتر را به تمرین اختصاص دهد که نتیجه آن چیزی جز ضعف بدنی نخواهد بود. به همین خاطر لازم است تا به شکلی کاملا درست اقدام کنید. درواقع حتی کمی بهتر بودن نسبت به روز قبل نیز کاملا مناسب بوده و باعث خواهد شد تا پس از گذشت زمانی مناسب شما به وضعیتی دوبرابر بهتر از حال حاضر دست پیدا کرده باشید. درواقع شما باید به خودتان اجازه دهید تا زمان کافی برای عادت کردن را پیدا کند.

۳-ریسک‌پذیر باشید

هیچ اقدام بزرگی بدون پذیرش ریسک بالا، امکان‌پذیر نخواهد بود. به همین خاطر نیز ضروری است تا این روحیه را در خود افزایش دهید. در این رابطه از ریسک‌های کوچک شروع کرده و در نهایت به موارد بزرگ برسید. این امر کمک خواهد کرد تا فرصت‌ها را مورد استفاده قرار داده و تجربیاتی را به دست آورید که در هیچ کتابی آموزش داده نمی‌شود.

۴-مطالعه داشته باشید

افزایش اطلاعات در این زمینه کمک خواهد کرد تا به درستی مفهوم پشتکار را درک کرده و با اقدامات مفید در این زمینه آشنا

شوید. برای مثال یکی از بهترین نمونه‌ها کتاب هنر جنگ در کارآفرینی اثر استیون پرسفیلد یکی از بهترین گزینه‌ها محسوب می‌شود.

۵-به صورت مرتب ورزش کنید

ورزش کردن بهترین راهکار جهت تقویت روحیه محسوب می‌شود. همچنین این امر آستانه تحمل شما را افزایش خواهد داد، با این حال ورزش تنها زمانی موثر واقع می‌شود- که تداوم کافی در رابطه با آن وجود داشته باشد.

۶-در رابطه با اهداف خود با افراد صحبت نکنید

افراد مختلف قادر به دیدن جهان از زاویه دید شما نخواهند بود. به همین خاطر این احتمال وجود دارد که حرف‌های آنها تاثیر منفی‌ای را بر روی شما داشته باشد. به همین خاطر نیز ضروری است تا در رابطه با اهداف خود به جز با افرادی که می‌توانند به شما کمک کنند، صحبتی را به میان نیاورید. همچنین هر روز باید هدف و یا اهداف خود را مرور کنید. در غیر این صورت همواره احتمال کج‌روی وجود خواهد داشت.

۷-یک مربی برای خود داشته باشید

درست به مانند ورزشکاران حرفه‌ای، شما نیز به مربی نیاز خواهید داشت تا همه چیز تحت کنترل پیش رفته و از تجربیات کارآمد استفاده کنید. در این رابطه با کمی جست‌وجو بدون شک گزینه‌های مناسبی را پیدا خواهید کرد. این افراد که خود پشتکار و مقاومت بالایی را داشته‌اند دقیقا می‌دانند که چگونه باید شما را به این سطح برسانند.

منبع: success