



حافظ عزیزی

مدیرعامل کارگزاری
اردبیهشت ایرانیان

بعد از چهار سال انتظار، بالاخره شاخص کل با ورود به کانال ۹۰ هزار واحدی شاهد رکوردشکنی و غلبه‌نماگرهای بازار بر مقاومت‌های پیش‌روی خود بود. افزایش قیمت‌های جهانی کالاها بالاخص در مواد معدنی و فلزاتی چون سرب و روی، مس، فولاد، منگنز، سنگ آهن، زغال‌سنگ و آلومینیوم که با افزایش ۳۰ تا ۸۰ درصدی در یک سال و نیم اخیر رو به رو شدند، زمینه افزایش نرخ فروش محصولات معدنی و فلزی را فراهم کرده است. افزایش نرخ ارزها در بازار، بالاخص دلار که از محدوده ۳۷۰۰ تومانی در ابتدای سال هم اکنون در محدوده ۴۱۰۰ تومانی است در کنار افزایش ۲۰ درصدی بهای نفت خام از ۵۰ دلار در هر بشکه نفت برنت به بیش از ۶۰ دلار در حال حاضر) از جمله مواردی است که در این رشد تأثیر چشمگیری داشته است. از کاهش نرخ بهره بانکی از ۲۰ درصد به ۱۵ درصد نیز می‌توان به عنوان مهم‌ترین محرک رکوردشکنی بورس تهران و...

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

دستورالعمل جدید واردات خودرو امروز رونمایی می‌شود؟

امروز خسرو تاج رئیس سازمان توسعه تجارت قرار است در نشست خبری پاسخگوی سوال خبرنگاران باشد. برخی از گمانه‌زنی‌ها می‌گویند معاون وزیر...

۷

بخش مسکن در ۷ ماهه نخست امسال ۶٫۲ درصد رشد کرده است

رقابت ۴ بازار بورس، سکه ارز و مسکن داغ می‌شود

فرصت امروز: بازار مسکن در ایران سال‌های متمادی است که با رکود نسبی و طولانی دست و پنجه نرم می‌کند و سود اندک سرمایه‌گذاری در این بازار موجب شده تا ساخت و ساز هم در طی یک دهه گذشته با کاهش روبه‌رو شود. به گفته کارشناسان، بخش مسکن با بیش از ۳۰۰ حرفه و صنعت، رابطه پسینی و پیشینی دارد و خرید و فروش نهاده‌های مورد نیاز مسکن، می‌تواند صنعت و تجارت را رونق دهد و همین مهم نشان می‌دهد که چقدر مسکن در اقتصاد کلان کشور جایگاه مهمی دارد و چرا مسکن همواره...

۲

هدف‌گذاری ۵۳ میلیارد دلاری صادرات کالا در سال ۹۶

۶

مدیریت و کسب‌وکار



ایلان ماسک
مخترع بیت کوین است؟

- کارآفرینی در صنعت ورزش
- راهکارهای عملی برای ریکواری اقتصادی پس از رکود
- ویژگی‌های تیم بازاربایی حرفه‌ای
- زبان بدن دیجیتال مشتریان را بفهمید
- با روش‌های جدید و اثرگذار دنیای تبلیغات آشنا شوید
- بتمن در برابر سوپرمن: نبرد گرافیتی

۸ تا ۱۶

سایه رقابت‌های سیاسی روی تصمیمات اقتصادی

فضای کسب‌وکار چگونه بهبود پیدا می‌کند؟

باشد، اما زمانی که سیاست‌گذاران برنامه مشخصی برای اقتصاد ندارند، بالطبع سرمایه‌گذارها هم عقب‌نشینی می‌کنند و وارد میدان نمی‌شوند. متأسفانه در کشور ما بسیاری از مسائل به سیاست‌گره خورده و تا به امروز تکنیکی میان اقتصاد و سیاست ایجاد نشده است که در وهله نخست، منابع اقتصادی در اولویت قرار گیرد، چه در روابط خارجی و چه داخلی در داخل کشور و رقابت‌هایی که بین گروه‌های سیاسی وجود دارد. همواره رقابت‌های سیاسی روی تصمیمات اقتصادی، فضای کسب‌وکار و ثباتی که کشور به آن نیاز دارد، سایه می‌اندازد. به طور طبیعی سرمایه‌گذاران هم این تحولات، گرایش‌ها و تغییرات غیرقابل پیش‌بینی را می‌بینند و این مسائل روی تصمیمات آنها اثر می‌گذارد. دولت‌های ما همواره خود بخشی از تحولات سیاسی با مناقشات بوده‌اند که روی نظر سرمایه‌گذاران و بی‌ثباتی اقتصادی اثر گذاشته‌اند. عمده تمرکز دولت‌ها به سمت مباحث سیاسی بوده و در عین حال، شاید بیشتر تغییر در بخش‌های اقتصادی رخ داده که افرادی که در مسند کار نشسته و تصمیم‌گیر بوده‌اند، به‌نوعی بی‌ثباتی را به اقتصاد کشور تزریق کرده‌اند. متأسفانه شواهد امر گویای آن است که مسأله بهبود کسب‌وکار اساسا در اولویت‌های کشور قرار ندارد. ضروری است به این نکته مهم توجه شود که این نزول رتبه‌ها در فضای کسب‌وکار اتفاقاتی را رقم می‌زند که در بلندمدت می‌تواند بر ضد امنیت ملی کشور نقش آفرینی کند. در واقع اگر اولویت بهبود فضای کسب‌وکار نباشد و از اقتصاد رقابتی فاصله بگیریم، رشد اقتصادی ما هم به شدت به مخاطره می‌افتد و تضعیف اقتصادی کشور خود به یک مولفه خطرآفرین در امنیت ملی تبدیل می‌شود. در چنین فضایی، بنگاه‌ها کوچک می‌مانند و کارآمد نمی‌شوند و فرصتی هم خلق نمی‌شود که مدیران بزرگ و کارآمدی تربیت شوند؛ به طور خلاصه وقتی بهبود فضای کسب‌وکار، رقابتی‌شدن فضای کسب‌وکار و بنگاه‌ها و قابلیت‌های رقابت‌پذیری مدیران را فراموش کنیم، رشد و توسعه درون‌زا متوقف می‌شود و در بلندمدت در بسیاری از زمینه‌ها دچار مشکل می‌شویم، اما بی‌توجهی به رقابتی‌شدن کسب‌وکار در کوتاه‌مدت نیز تبعاتی دارد و باعث رانتی‌شدن اقتصاد می‌شود. فضایی که اکنون تحت عنوان فضای کسب‌وکار می‌بینیم، نتیجه دخالت‌های دولت در اقتصاد در طول چند دهه گذشته است، اما به هر روی، کار اصلاح آن باید سریع‌تر آغاز شود و اراده و همت آن به صورت اجرایی دیده شود تا بتوان در گذر زمان تغییر رو به جلویی را در اجرا ببینیم، اما اینکه فضای کنونی چگونه بهبود پیدا می‌کند، تقریباً فرایند پیچیده‌ای است که نیازمند مباحث عملیاتی متعددی است و ظرف مدت شش ماه و یکسال و حتی دو سال ساخته نخواهد شد. باید بپذیریم که کیفیت سیاست‌گذاری و تصمیم‌سازی خیلی روی این مسأله تأثیرگذار است و باید هرچه زودتر این اصلاحات عملیاتی شود. خروج اقتصاد ایران از این رکود سنگین، نیازمند انگیزه و همت بالای دولتمردان است.

فضایی که اکنون تحت عنوان فضای کسب‌وکار می‌بینیم، نتیجه دخالت‌های دولت در اقتصاد در طول چند دهه گذشته است، اما به هر روی، کار اصلاح آن باید سریع‌تر آغاز شود. به گزارش خبرآنلاین، در گزارش اخیر بانک جهانی، جایگاه ایران با چهار پله سقوط به رتبه ۱۲۴ در بین ۱۹۰ کشور تنزل یافته است. این روند نزولی گویای آن است که سرعت حرکت ایران در بهبود شرایط کسب‌وکار چقدر کندتر از سرعت سایر کشورها برای بهبود و افزایش سهولت کسب‌وکار بوده است. به نظر می‌رسد که در شرایط بحرانی اقتصاد رکودزده ایران، گزارش بانک جهانی باید به صورت جدی مورد توجه دولتمردان قرار گیرد. دولت‌ها در طول شش دهه گذشته همواره نقشی فراتر از وظایف کلاسیک دولت‌های مدرن برای خود تعیین کرده‌اند. این در حالی است که تغییر سیاست‌های اقتصادی دولت، گاه اثر مثبت و گاه اثر منفی بر رشد اقتصادی داشته، ولی آنچه مهم به نظر می‌رسد، تغییر مداوم و غیرقابل پیش‌بینی این سیاست‌هاست که همواره اثر مخربی بر رشد اقتصادی، بهبود فضای کسب‌وکار و توسعه پایدار کشور داشته است؛ چراکه قابل پیش‌بینی بودن سیاست‌ها و اعتبار دولت با کاهش نااطمینانی، باعث رشد اقتصادی بیشتر می‌شود. اقتصاد ایران بیشتر از آنکه از متغیرهای اقتصادی آسیب دیده باشد، تحت تأثیر متغیرهای غیراقتصادی و اهداف ایدئولوژیک، کارنامه‌ای نه‌چندان موفق از خود به جای گذاشته است. اقتصاد کلان کشور در مدت مذکور، شاهد بروز برخی انتظارات مثبت در کوتاه‌مدت بوده که تقریباً اکثر آنها از ناحیه عوامل سیاسی به اقتصاد تزریق شده است.

با این حال، تزریق نشاط و پویایی به فضای اقتصاد کلان و بازارهای مختلف گرچه می‌تواند منجر به افزایش انتظارات مثبت شود و چنانچه در کوتاه‌مدت قادر است حداقل مانع از افزایش دامنه نوسانات بی‌اعتمادی و بی‌ثباتی به اقتصاد شود، اما انتظارات بلندمدت از فضای کلان حاکم بر سوگیری‌های کلان سیاسی متأثر می‌شود؛ به‌گونه‌ای که اثر این انتظارات مثبت، در خلأ تغییر استراتژیک به سرعت تخلیه می‌شوند و آنچه باقی خواهد ماند، از دست رفتن هرچه بیشتر شایستگی اعتبار سیاست‌های ابلاغی دولت‌ها است. متأسفانه جامعه ایران به یک جامعه کوتاه‌مدت تبدیل شده و سرمایه‌گذاران باید خصوصاً به شدت به این موضوع غلایه‌مند هستند. در واقع در سطح کلان کشور سیاست‌های اجرایی بلندمدتی برای آنکه مشخص شود اقتصاد از چه مسیر به کدام مقصد خواهد رفت، وجود ندارد. به همین سبب است که با تغییر یک دولت و حتی جایه‌جایی در درون دولت، سیاست‌ها هم به طور کلی ۱۸۰ درجه تغییر می‌کنند. سرمایه‌گذاری یک فرآیند بلندمدت است و سرمایه‌گذار نیاز دارد که یک افق بلندمدت را ببیند تا بتواند از نتایج سرمایه‌گذاری، هزینه‌های اولیه و سود آن را تضمین کند. این فرآیند زمانبر است و او انتظار دارد که در طول این زمان، شاهد سیاست‌های پابثانی

چنانکه «محمدجواد آذری جهرمی» وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات دولت دوازدهم که سه‌شنبه هفتم آذرماه امسال در اتاق بازرگانی ایران حضور یافته بود به این مسئله اشاره کرد. وی از وجود زنبیل‌هایی در برابر کاهش مراجعات مردم به دستگاه‌های اجرایی خبر داد که مانع از اجرایی شدن دولت الکترونیک هستند. آذری جهرمی وجود مقاومت در برابر هر تغییری را طبیعی دانست و افزود: اما وقتی انگیزه برای تغییر نکرده وجود داشته باشد این مقاومت چند برابر می‌شود.

تجربه عینی

چندی پیش خبرنگار ایرنا برای دریافت برگه‌ای به یکی از سازمان‌های ارائه دهنده خدمت مراجعه کرد و با درخواست ارائه رونوشت مدارک شناسایی خود روبه‌رو شد. اجرایی شدن دولت الکترونیک هستند. آذری جهرمی وجود مقاومت در برابر هر تغییری را طبیعی دانست و افزود: اما وقتی انگیزه برای تغییر نکرده وجود داشته باشد این مقاومت چند برابر می‌شود.

این واقعیت نشان می‌دهد گرچه عزم دولت‌های یازدهم و دوازدهم برای اجرای دولت الکترونیک جدی است، اما وجود چنین مقاومت‌هایی می‌تواند اجرای آن را به تأخیر اندازد.

کلام آخر

دولت‌های یازدهم و دوازدهم برای پیاده‌سازی دولت الکترونیک تلاش‌های زیادی کرده‌اند، تا شاید با پیاده‌سازی آن بسیاری از مراجعات مردمی به دستگاه‌های اجرایی و سایر نهادهای ارائه‌دهنده خدمات را کاهش دهند.

در چنین شرایطی، بخشی از حقوق شهروندی که مورد تأکید رئیس جمهوری است، رعایت می‌شود.

چنبیره مقاومت‌های ناپیدا برابر دولت الکترونیک

باشد. رئیس سازمان فناوری اطلاعات، دولت الکترونیک را راهکار مناسبی برای رهایی از این ساختار قدیمی دانست که تسهیلگر ارائه خدمت نیز به شمار می‌رود. این مسئول چابک‌سازی، ایجاد شفافیت، سلامت شدن نظام اداری و کارآمد شدن را از ویژگی‌های اصلی دولت الکترونیک برشمرد. هفتم اسفند ماه پارسال نیز رئیس سازمان فناوری اطلاعات ایران گفت: اکنون بدنه اجرایی کشور در خدمت اهداف دولت نیست؛ ضمن آنکه رئیس دولت نیز به دلیل آنکه بدنه اجرایی فارغ از دولت شکل گرفته است، نمی‌تواند آن را تغییر دهد. جهانگرد در همایش «چارچوب معماری سازمانی ایران» در وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات، ادامه ساختار کنونی را مانع اصلی در مسیر توسعه کشور ارزیابی کرد و افزود: بدنه اجرایی هر دولتی باید ابزاری برای تحقق اهداف و برنامه‌های رئیس دولت باشد و هرچه این بدنه انعطاف‌پذیرتر بوده و بهینه عمل کند اهداف را محقق خواهد کرد. جهانگرد افزود: این در حالی است که شکل‌گیری نظام اداری در ایران فارغ از مأموریت‌هایی است که رئیس دولت در نظر دارد و بوروکراسی اداری کشورمان بی توجه به خواسته‌های رئیس دولت پیش می‌رود.

معاون وزیر ارتباطات خاطرنشان کرد: امروز در همه جای جهان بدنه اجرایی در خدمت تحقق اهداف رئیس دولت‌ها بوده و بنابراین تغییر رئیس دولت سبب تغییرهای گسترده در بدنه اجرایی نمی‌شود و تنها چپش افراد برای پیشبرد اهداف تغییر خواهد کرد.

جهانگرد ادامه داد: شکل‌گیری وزارتخانه‌ها در کشورمان به موجب قانون است و اختیار آنها در دست رئیس دولت نیست و همین امر سبب شده بدنه اجرایی دولت نتواند در خدمت تحقق اهداف رئیس دولت باشد و با تغییر هر رئیس دولت تغییرهای گسترده‌ای در کشور صورت می‌گیرد که به ضرر توسعه است.

به گفته وی، اکنون ساختار بسیار سنگینی پیش پای تحقق اهداف رئیس دولت قرار گرفته که همین ساختار مانع اصلی توسعه کشور است.

مقاومت در برابر تغییر

بسیاری از فعالان بدنه اجرایی دولت و سایر قوا اجرایی شدن دولت الکترونیک را به دلیل ترس از دست دادن جایگاه، شغل، نیاز مردم به آنان برنمی‌تابند و در برابر اجرایی شدن مقاومت می‌کنند.

کاهش کاغذبازی‌های پیچیده به سبب مراجعه کمتر مردمی، درباره از دست دادن جایگاه و حتی شغل در نظام اداری و بستن راه‌های سوءاستفاده، ترسی را در برخی بخش‌های بدنه اجرایی ایجاد کرده و به مقاومت در برابر پیاده‌سازی دولت الکترونیک تبدیل شده است. به گزارش ایرنا، دولت الکترونیک به معنای اطلاع‌رسانی و ارائه خدمت به‌موقع، دقیق و کارا در همه ساعت‌های شبانه‌روز از طریق وسایل ارتباطی شامل تلفن، اینترنت و شبکه‌های اجتماعی است که به‌کارگیری آن در بخش‌های مختلف دولت برای افزایش بهره‌وری و ارتقای سطح خدمات‌رسانی بوده و مهم‌ترین نتیجه آن، افزایش رضایت مردم و پیشگیری از بروز فساد است.

بر این اساس با هدف ایجاد تغییر بنیادین در ساختار قدیمی نظام اداری کشور، سازمان فناوری اطلاعات طرح ملی دولت الکترونیک را که از سال‌ها پیش متوقف مانده بود، احیا و اقدام‌های لازم برای الکترونیک‌سازی را آغاز کرد.

معاون دولت الکترونیک سازمان فناوری اطلاعات ایران چندی پیش در این باره به ایرنا گفت: استفاده از فناوری‌های تازه ارتباطی و اطلاعاتی در دولت الکترونیک به‌ویژه اینترنت برای ارائه خدمت به شهروندان با کمترین هزینه و بیشترین رضایت پیش‌بینی شده است.

«رضا باقری اصل» موضوع دولت الکترونیک را ایجاد تحول، بازآفرینی، بازمهندسی، بهبود کارایی و اثربخشی نظام اداری ایران بیان کرد و ادامه داد: دولت الکترونیک در واقع راهکار میانبری برای ایجاد تحول در نظام اداری کشور است که در اصل ۴۴ قانون اساسی بر آن تأکید شده است.

باقری اصل یادآوری کرد: نظام اداری ایران بر اساس دو شاخص بودجه و نیروی انسانی تغییر نکرده است و افزایش سالانه هزینه‌های دولت و افزایش بدنه و نیروی انسانی نشان می‌دهد تاکنون برای تحول نظام اداری و کارآمدی آن اقدام موثری انجام نشده است.

رئیس سازمان فناوری اطلاعات ایران نیز چندی پیش در همایش چارچوب معماری سازمانی ایران، استقرار دولت الکترونیک را راهی برای اصلاح ساختار قدیمی و از کار افتاده نظام اداری ایران عنوان کرد و گفت: توسعه ایران با نظام اداری کنونی که مبتنی بر ساختاری قدیمی و از کار افتاده است، پیچیدگی بسیاری دارد.

«نصرت‌الله جهانگرد» اضافه کرد: استفاده از خدمات دولت الکترونیک می‌تواند افزون بر بازآفرینی این ساختار فرسوده، نظامی چابک، شفاف، سلامت و کارایی بسیار بالا را برای کشور به همراه داشته



در دیدار جهانگیری با دبیر اجرایی اسکاپ
اعلام شد

راهاندازی مرکز بلایای طبیعی سازمان ملل متحد در تهران

معاون اول رئیس‌جمهور به سوچی روسیه سفر کرده تا در شانزدهمین اجلاس شورای نخست‌وزیران سازمان همکاری شانگهای شرکت کند. او روز گذشته با شمشاد اختر، معاون دبیرکل سازمان ملل متحد و دبیر اجرایی کمیسیون اقتصادی و اجتماعی آسیا - پاسیفیک (اسکاپ) دیدار کرد و با اشاره به سابقه طولانی همکاری ایران با این کمیسیون، خواستار گسترش این همکاری‌ها در جهت توسعه پایدار شد. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی دولت، اسحاق جهانگیری با بیان اینکه جمهوری اسلامی ایران برنامه‌های وسیعی برای توسعه کشور در نظر دارد، گفت: تهران علاقه‌مند است از مشورت‌ها و تجربیات اسکاپ در جهت توسعه پایدار استفاده کند.

جهانگیری با یادآوری اینکه طرف مذاکرات اسکاپ یکی از مهمترین سازمان‌های توسعه‌ای ایران یعنی سازمان برنامه و بودجه کشور است، خاطر‌نشان کرد: این سازمان مسئولیت برنامه‌ریزی برای توسعه ایران را برعهده دارد و دبیر شوراهای اصلی تصمیم‌گیری کشور و موضوعات مرتبط با اسکاپ نیز همین سازمان است.

او یکی از مسائل ایران را وجود بلایای طبیعی دانست و با بیان اینکه ایران سال‌های متعددی است که با بحران خشکسالی رنج می‌برد، افزود: ایران با مسئله کمبود آب مواجه است و در برخی موارد که بارندگی‌های شدید رخ می‌دهد موجب جاری‌شدن سیل و بروز خسارات فراوان می‌شود. جهانگیری ادامه داد: وجود خشکسالی در سال‌های اخیر باعث شده که مناطقی از کشورهای عراق، سوریه، عربستان و ایران به کانون‌های خطرناکی برای ایجاد ریزگردها تبدیل شوند و زندگی بسیاری از مردم کشور ما حتی در پایتخت را تحت‌الشعاع قرار دهد.

معاون اول رئیس‌جمهور خواستار توجه سازمان ملل متحد به موضوع ریزگردها و کمک برای حل این معضل شد و گفت: سازمان ملل باید به طور ویژه به این موضوع توجه کند چراکه ریزگردها زندگی جمعیت فراوانی از مردم منطقه را دچار مشکل کرده است.

وی زلزله را از دیگر بلایای طبیعی ایران برشمرد و با یادآوری خسارات سنگین زلزله ۷٫۳ ریشتری استان کرمانشاه، افزود: صبح جمعه نیز زلزله‌ای در جنوب شرق کشور در استان کرمان به بزرگی ۴٫۵ ریشتر رخ داد و خساراتی را به بار آورد. جهانگیری با اشاره به مذاکرات صورت‌گرفته و برنامه‌ریزی‌های انجام‌شده میان ایران و اسکاپ برای استقرار مرکز مدیریت اطلاعات بلایای طبیعی وابسته به سازمان ملل متحد در تهران بر ضرورت نهایی‌شدن این برنامه و آغاز به‌کار هرچه سریع‌تر این مرکز تأکید کرد و گفت: ایران تعهدات خود را برای گشایش این مرکز انجام داده است و امیدوارم طرف مقابل نیز بسترهای لازم را برای راهاندازی هرچه زودتر این مرکز در تهران فراهم کند.

او ادامه داد: براساس برجام تحریم‌ها علیه ایران باید به طور کامل لغو شود که در این صورت تهران قادر خواهد بود به تعهدات خود برای همکاری با اسکاپ در راستای توسعه پایدار عمل کند، اما متأسفانه در برخی موارد تحریم‌ها به طور کامل لغو نشده و طرف مقابل به تعهدات خود در برجام پایبند نبوده است. معاون اول رئیس‌جمهور با تأکید بر اینکه ایران از اقدامات و برنامه‌های اسکاپ در راستای توسعه پایدار حمایت می‌کند، خاطر‌نشان کرد: جمهوری اسلامی ایران نیز موضوع توسعه پایدار و همه‌جانبه را به طور جدی در دستور کار خود قرار داده است.

وی همچنین با یادآوری اینکه ایران در سال‌های اخیر گام‌های مؤثری در راستای صرفه‌جویی در مصرف انرژی و استفاده از سوخت فسیلی پاک نظیر گاز برداشته است، گفت: ایران از برگزاری اجلاس انرژی از سوی اسکاپ حمایت می‌کند و آمادگی دارد تجربیات خود را در این زمینه در اختیار اسکاپ قرار دهد.

شمشاد اختر، معاون دبیرکل سازمان ملل متحد و دبیر اجرایی اسکاپ نیز در این دیدار با اشاره به برنامه‌ریزی‌های صورت‌گرفته برای ایجاد مرکز مدیریت اطلاعات بلایای طبیعی سازمان ملل متحد در تهران گفت: تلاش خواهیم کرد این مرکز هرچه سریع‌تر افتتاح شود.

او با بیان اینکه اسکاپ با کشورهای عضو در حال تهیه پیش‌نویس طرح توسعه پایدار برای آسیا و اقیانوسیه است، ادامه داد: البته ایران نیز همکاری فعالی در تهیه این پیش‌نویس داشته و ما آمادگی داریم حمایت بیشتری از ایران در جهت اهداف توسعه پایدار داشته باشیم.

شمشاد اختر گزارشی از فعالیت‌های اسکاپ در زمینه‌های مختلف ارائه کرد و گزارشات مکتوبی را نیز در اختیار معاون اول رئیس‌جمهور کشورمان قرار داد و با اشاره به اینکه در ماه آوریل سال ۲۰۱۸ نشست وزرای انرژی در تایلند برگزار خواهد شد، گفت: با توجه به نقش پراهمیت ایران در زمینه انرژی علاقه‌مند هستیم نماینده‌ای در بالاترین سطح از ایران در این اجلاس شرکت کند.

فرصت امروز: بازار مسکن

در ایران مسکن‌های متعددی است که با رکود نسبی و طولانی دست و پنجه نرم می‌کند و سود اندک سرمایه‌گذاری در این بازار موجب شده تا ساخت و ساز هم در طی یک دهه گذشته با کاهش روبه‌رو شود. به گفته کارشناسان، بخش مسکن با بیش از ۳۰۰ حرقه و صنعت، رابطه پسینی و پیشینی دارد و خرید و فروش نهاده‌های مورد نیاز مسکن، می‌تواند صنعت و تجارت را رونق دهد و همین مهم نشان می‌دهد که چقدر مسکن در اقتصاد کلان کشور جایگاه مهمی دارد و چرا مسکن همواره مطالبه مهم رئیس‌جمهور از وزیر راه و شهرسازی بوده است. با این‌همه، گزارش‌های اخیر از وضعیت معاملات مسکن، نشان‌دهنده رشد ۶۲٫۲ درصدی بخش مسکن در هفت ماهه نخست امسال بوده است و این نکته می‌تواند علامتی برای تحرک بازار مسکن و خروج این‌بخش از رکود چند ساله اخیر باشد؛ چنانچه رئیس‌جمهور نیز هفته گذشته

در گزارش عملکرد یکصد روزه دولت دوازدهم اعلام کرد که بخش مسکن در نیمه نخست امسال با رشد مواجه شده است و آمارهای رسمی نیز در این زمینه، صحت ادعای حسن روحانی را تایید و اثبات می‌کند. به گزارش ایسنا، بعد از اینکه بخش مسکن رشد منفی ۱۴ درصد را در سال گذشته تجربه کرد، در ادامه به رشد ۴ درصدی در زمستان سال ۱۳۹۵ رسید و سپس در هفت ماهه ابتدای سال جاری رشد ۲۲ درصد را تجربه کرد. شرایط موجود حاکی از آن است که برخی اقدامات دولت برای کمک به تقاضای مسکن از جمله کاهش نرخ سود تسهیلات مسکن یکم به ۹٫۵ درصد و اوراق «تسه» به ۱۷٫۵ درصد تأثیر نسبی بر بازار مسکن داشته و باعث افزایش ۳۲٫۳ درصدی تعداد معاملات و افزایش ۵٫۶ درصدی قیمت مسکن در هفت ماهه نخست امسال نسبت به مدت مشابه سال قبل شده است. از سوی دیگر، با توجه به اینکه بخش مسکن با ۳۰۰

حرقه و صنعت در ارتباط است، رونق این بخشی می‌تواند تأثیر مثبتی در عملکرد بخش‌های مرتبط داشته باشد. بخش مسکن با پایان دولت دهم به دلیل عملکرد اقتصادی آن دولت که تأثیر خود را بر جهش قیمت دلار از ۹۰۰ تومان به حدود ۴۰۰۰ تومان، افزایش نرخ تورم به ۴۰٫۴ درصد، افزایش قیمت نهاده‌های ساختمانی، رشد ۷۰۰ درصدی قیمت زمین و رشد ۵۰۰ درصدی قیمت مسکن گذاشت، وارد رکود شد که هنوز به طور کامل به رونق نرسیده، اما نشانه‌های پیش‌رونی آن در نیمه اول سال جاری بروز یافت. البته بخش مسکن هنوز نسبت به سه بازار رقیب از بازدهی کمتری برخوردار است. بررسی تغییرات قیمت‌ها در چهار بازار موازی نشان می‌دهد که طی هفت ماهه ابتدایی امسال میزان افزایش شاخص بورس، فراتر از رشد قیمت دلار، سکه و مسکن بوده است. بورس ۱۱۶ درصد سوددهی در هفت ماهه نخست امسال، پربازده‌ترین بازار رایج ایران

در این دوره زمانی بوده است. بازدهی بازار سکه امامی تا پایان مهرماه سال جاری معادل ۷۹٫۹ درصد بوده است. تغییرات قیمت دلار معادل ۷ درصد برآورد شده است. بازار مسکن در شش ماهه نخست سال جاری بازدهی ۲۲٫۶ درصدی را تجربه کرده است. فروردین‌ماه امسال تأثیر شرایط انتخاباتی منجر به کاهش ۸٫۵ درصدی معاملات مسکن شهر تهران نسبت به ماه مشابه سال قبل شد، در اردیبهشت‌ماه ۴۰٫۴ درصد رشد کرد، در خردادماه ۰٫۸ درصد کمتر شد، در ماه آغازین فصل تابستان نیز معاملات ۲۵٫۵ درصد کمتر از مدت مشابه سال قبل بود، در مردادماه ۲۲٫۶ درصد بالاتر قرار گرفت، در شهریورماه شاهد افزایش ۹۷٫۲ درصدی بودیم، در مهرماه رشد ۳۴٫۴ درصدی مشاهده قبیل به ثبت رسید و در آبان‌ماه معاملات مسکن ۱۸٫۵ درصد نسبت به ماه مشابه سال قبل افزایش یافت. شرایط موجود حاکی از آن است که بعد از نوسانات بهاری، گروه موسوم به متقاضیان

تجهیز شده به تسهیلات «تسه» و «مسکن یکم» در تابستان وارد بازار مسکن شده‌اند که به رشد تدریجی معاملات کمک کرده‌اند. از سوی دیگر، به غیر از بانک مرکزی، دفتر برنامه‌ریزی و اقتصاد مسکن وزارت راه و شهرسازی نیز ماهیانه به صورت جداگانه گزارش تحولات بازار مسکن شهر تهران را ارائه می‌کند. طبق گزارش مهرماه این وزارتخانه، در هفت ماهه نخست سال ۱۳۹۶، قیمت مسکن شهر تهران ۴۵۸ میلیون تومان در هر متر مربع بوده ۶۳٫۳ درصد نسبت به مدت مشابه سال ۱۳۹۵ افزایش یافته است. از سوی دیگر، ارزش کل معاملات ۴۱ هزار و ۶۲۰ میلیارد تومان بوده که نسبت به مدت مشابه سال قبل ۱۶۸ درصد افزایش یافته است. این اعداد حاکی از آن است که صرف‌نظر از رشد قیمت مسکن که بر اساس این آمار هنوز ۱۵ درصد پایین‌تر از نرخ تورم قرار دارد، گردش مالی ایجادشده در بخش مسکن ۱۰۰٫۱ درصد نسبت به سال قبل افزایش یافته است.



برنامه‌های دولت دوازدهم برای تحول در بازار کار کشور

نرخ بیکاری امسال یک درصد کاهش می‌یابد

و سازمان بهزیستی تدوین شده، سرعت‌بخشی فرایند اشتغال‌زایی در بنگاه‌ها را مد نظر قرار داده است. در حال حاضر، طرح کارورزی دانش‌آموختگان دانشگاهی و طرح کارورزی در محیط کار واقعی به همراه طرح پردات حق بیمه سهم کارفرما برای بنگاه‌هایی که نسبت به استخدام دانش‌آموختگان دانشگاهی اقدام می‌کنند وارد مرحله عملیاتی شده است.

پرونده‌ای برای طرح‌های نیمه‌تمام

دومین برنامه مرتبط با اشتغال از سوی دولت، تکمیل و اتمام طرح‌های نیمه‌تمام با پیشرفت فیزیکی بالای ۶۰ درصد است. بر این اساس مقرر است ۶ هزار طرح نیمه‌تمام صنعتی و معدنی در این قالب تکمیل شود. طرح‌های نیمه‌تمام که بار سنگینی بر دوش اقتصاد ایران نهاده و میراث دولت‌های پیشین بوده است، بدون بررسی واقعیات اقتصادی و توان اعتباری کشور زمینه را برای بروز چنین بحرانی فراهم کرده است. آخرین آمارهای ارائه‌شده از

سوی نمایندگان مجلس نشان می‌دهد که بیش از ۷۱ هزار طرح نیمه‌تمام ملی و استانی در ایران وجود دارد. پیش‌بینی می‌شود با تکمیل طرح‌های نیمه‌تمام، توان اشتغال‌زایی در کشور بهبودی جدی را تجربه کند. سومین برنامه دولت با عنوان طرح رونق تولید، هدف رفع موانع و رونق تولید و صیانت از فرصت‌های شغلی موجود در حال اجرا است که از طریق پرداخت تسهیلات بانکی به بنگاه‌های نیازمند سرمایه در گردش به تثبیت اشتغال در این بنگاه‌ها کمک می‌کند. به عبارت دیگر، با اجرای طرح یادشده تعداد فرصت‌های شغلی از دست رفته در اقتصاد کاهش می‌یابد. بر صورت اجرای برنامه‌های فوق و رفع موانع مالی مربوط به بودجه و استفاده حداکثری از ظرفیت‌ها، خالص اشتغال ایجادشده در سال جاری به ۹۷۰ هزار فرصت شغلی خواهد رسید و نرخ بیکاری از ۱۲٫۴ درصد در ۱۳۹۵ به ۱۱٫۶ درصد در سال ۱۳۹۶ تنزل خواهد کرد. برآورد مربوط به نرخ بیکاری مبتنی بر این پیش‌فرض است که نرخ

مشارکت نیروی کار در سال جاری به ۴۱٫۱ درصد برسد که حدود ۰٫۷ واحد درصد بیشتر از سال قبل خواهد بود. **معافیت مالیاتی برای مناطق با اشتغال کمتر** گزارش‌های ارائه‌شده از سوی دولت نشان می‌دهد که نظارت بر اعطای تسهیلات بانکی و سرعت‌دادن به اجرای طرح‌های کارورزی از یک سو و اجرای قانون حمایت از توسعه و ایجاد اشتغال پایدار در مناطق روستایی و عشایری با استفاده از منابع صندوق توسعه ملی در نیمه دوم امسال از سوی دیگر می‌توانند زمینه را برای توسعه اشتغال فراهم کند. با تصویب مجلس شورای اسلامی، دولت می‌تواند با تصویب آیین‌نامه اجرایی قانون مذکور، نسبت به توسعه اشتغال در مناطق روستایی و شهرهای کوچک اقدام کند.

سومین برنامه دولت، اجرای کردن ماده (۳۲) قانون احکام دائمی برنامه‌های توسعه است که به موجب آن شهرستان‌هایی که دارای نرخ بیکاری بالاتر از میانگین

نرخ بیکاری کشور هستند، به عنوان مناطق عدم برخوردار از اشتغال تعریف می‌شوند و مشمول معافیت مالیاتی برای سرمایه‌گذاری واحدهای صنعتی، معدنی و خدماتی می‌شوند. افزون بر این، برنامه‌های مشوق اشتغال‌زایی و کارورزی در این مناطق به اجرا گذاشته می‌شود. چهارمین برنامه دولت در راستای اجرای برنامه‌های اقتصاد مقاومتی، مربوط به متناسب‌سازی تحصیل و اشتغال است به افزایش اشتغال‌پذیری دانش‌آموختگان دانشگاهی کمک کند. تعریف دوره‌های آموزش تکمیلی در چارچوب نظام صلاحیت حرفه‌ای و رتبه‌بندی دانشگاه‌ها و موسسات بر مبنای میزان اشتغال‌پذیری فارغ‌التحصیلان در کنار نظارت بر دوره‌های آموزشی کاربردی برگزار شده در محیط‌های دانشگاهی با رویکرد افزایش اشتغال‌پذیری و توسعه دوره‌های کارآموزی و کارورزی در سال‌های دوره‌های آموزش عالی از جمله پیش‌بینی‌های صورت‌گرفته برای اجرای این هدف تلقی می‌شود.



عامل بزرگ تخلف در ساخت و سازها

جای خالی نهاده‌سازی

چند روز پس از زلزله دردناک کرمانشاه، صبح دیروز نیز زلزله‌ای ۶٫۱ ریشتری بخش‌هایی از استان کرمان را لرزاند، اما جدا از تبعات مالی و جانی این زمین‌لرزه‌ها، زنگ نگرانی درباره مقاوم‌سازی و استانداردسازی سازه‌ها و ساختمان‌ها به صدا درآمده و مساله مقاوم‌سازی سازه‌های ساختمانی اینک به دغدغه اصلی مسکن‌سازان و مردم تبدیل شده است. در حقیقت، شرایط ویژه جغرافیایی ایران و قرار گرفتن این سرزمین روی کمربند زلزله، ضرورت ایمن‌سازی سازه‌ها و ساخت مسکن‌های استاندارد را آشکار می‌سازد؛ مساله مهمی که غفلت از آن باعث بروز خسارت‌های جبران‌ناپذیر انسانی خواهد شد.

این در حالی است که گفت‌وگو با کارشناسان نشان می‌دهد که برای ساخت خانه‌های مقاوم و به‌کارگیری مصالح باکیفیت، نه تنها خلأهای قانونی وجود ندارد، بلکه در آیین‌نامه‌ها و قوانین گوناگون بر مساله مقاوم‌سازی تأکید شده است. تنها چالش‌های موجود در بخش نظارت و اجرا است که باعث ساخت و تحویل سازه‌های غیرمقاوم و غیرایمن به مردم شده است.

در همین زمینه کمال اطهاری، اقتصاددان و کارشناس مسکن در گفت‌وگو با ایرنا، به مسئله نهاده‌سازی توجه کرده و معتقد است که مقوله نهاده‌سازی در ایران چه در سطح کلان و چه در سطح خرد، ناقص است.

او بر این باور است که این مساله باعث ایجاد سازمان‌های متعددی شده است و در همه زمینه‌ها شاهد این معضل هستیم؛ از توسعه صنعتی و کشاورزی گرفته تا ساخت و ساز و مسکن. نهاده‌سازی و ایجاد چارچوب‌های نظارتی عام و خاص امکان رانت‌جویی را از بین می‌برد. این مساله به مذاق رانت‌جویان و انحصارطلبان خوش نمی‌آید. نمونه این معضل را در ساخت مسکن در مناطق شهری و روستایی شاهد بودیم. در طرح جامع مسکن با هدف ساخت بادوام‌سازی مسکن روستایی، ضمن تدوین چارچوب و برنامه‌ای کارشناسانه، امکانات ویژه‌ای نیز برای نهاده‌سازی در نظر گرفته شد.

تشکیل دفاتر فنی در روستاهای مرکزی با هدف نظارت و بادوام‌سازی و آموزش‌های فنی لازم به روستاییان برای تشکیل تعاونی‌های مسکن روستایی از جمله چارچوب‌های این طرح بود. از آنجا که نهاده‌سازی نیازمند زمان بود، قرار شد در سال نخست ۴۰ هزار واحد در روستاهایی که امکانات بنیاد مسکن در آنها بیشتر و امکان انتقال تجربه کمتر بود، صورت گیرد، اما تغییر دولت باعث شد این برنامه کنار گذاشته شود.

انحصار سیاسی باعث شد تا ۴۰ هزار واحد به ۱۰۰ هزار و به سرعت به ۳۰۰ هزار واحد در یک سال افزایش یابد و وام ارزان‌قیمت بدون نظارت فنی به آنها تعلق گیرد. همین مساله باعث شد نظارت فنی صورت نگیرد.

در طرح مسکن مهر، بنیاد مسکن قرار بود طرح‌های کوچک را در شهرهای کوچک پوشش دهد، اما چارچوب‌های لازم در نظر گرفته نشد. به عنوان فردی که از نزدیک شاهد بودم، با این طرح مخالفت و تأکید کردم که نخست باید نهاده‌سازی مقدم شود. پیشنهاد دادم که تعاونی‌های مسکن اول نهاده‌سازی شوند تا اتحادیه‌ها تشکیل شوند زیرا تعاونی‌ها نمی‌توانند نظارت کنند.

باید اتحادیه تشکیل می‌شد که مهندس ناظر برای نظارت مشخص می‌کردند. دولت و بنیاد مسکن به تنهایی امکان نظارت بر این پروژه را نداشت. متأسفانه بدون در نظر گرفتن پیشنهادات و نهاده‌سازی‌های لازم، کار شروع شد و بسیاری از نظارت‌های فنی و اصولی کنار گذاشته شد. تنها پیمانکاران و بوروکراسی از این مساله رضایت داشتند.

مقاوم‌سازی همراه با مقوله صرفه‌جویی در انرژی، از سال ۱۳۶۸ در چارچوب برنامه اول توسعه مورد تأکید قرار گرفت اما بی‌توجهی یا کم‌توجهی به نهاده‌سازی از سوی انحصارطلبان، مانع نظارت مستقیم سازمان تعاونی‌های مسکن شد. تعاونی‌های محلی نیز در بادوام‌سازی اثر گذارند.

فشارهای سیاسی و تغییرات مداوم برنامه‌ها و سیاست‌ها به دنبال تغییر دولت‌ها باعث شده است تا بدنه کارشناسی نتواند نهاده‌سازی را در ساخت و ساز و مسکن پیش ببرد، در حالی که استفاده از کارشناسان و خرد جمعی برآمده از نهاده‌ای دانشگاهی و پژوهشی می‌تواند به استانداردسازی ساخت و سازها کمک شایانی کند.

وجود ساختمان‌های قدیمی و بافت سنتی در کنار ساخت‌وسازهایی بدون در نظر گرفتن استانداردهای ایمنی لازم، موضوع امنیت ساخت و سازها را به یکی از اصلی‌ترین چالش‌های شهری مبدل ساخته است. شهروندان زیادی در سال‌های اخیر به دلیل ایمن‌نبودن سازه‌ها و ساخت ساختمان‌های محل سکونت خود در حاشیه رودخانه‌ها در اثر بلایایی چون زلزله و سیل جان خود را از دست دادند.

اقتصاد کلان



نقش و ظرفیت‌های ایران در ابعاد اقتصادی و سیاسی سازمان همکاری شانگهای

عضویت رسمی ایران در سازمان همکاری شانگهای با توجه به نقش و ظرفیت‌های تهران در ابعاد اقتصادی و سیاسی، مدتی است در دستور کار اعضای این گروه قرار دارد. سازمان همکاری شانگهای با شش عضو رسمی در سال ۲۰۰۱ میلادی تشکیل شد، در سال ۲۰۱۷ میلادی گسترش یافت و اعضای جدیدی را رسماً جذب کرد، اما اکنون این موضوع مد نظر قرار گرفت که گسترش این سازمان هم اقتدار آن را افزایش می‌دهد و هم موجب تثبیت شرایط منطقه‌ای خواهد شد. این در شرایطی است که این بار اجلاس نخست وزیران سازمان همکاری شانگهای در شهر سوچی روسیه برگزار می‌شود و قرار است اعضا، این بار راه‌های گسترش و تقویت کارکردهای سازمان و عضوگیری و موضوعات مربوط به همکاری‌های منطقه‌ای را مد نظر قرار دهند. روسیه بارها تأکید کرده است که ایران یکی از کشورهای بزرگ و مهم خاورمیانه و یکی از منابع غنی انرژی و نفت و گاز در دنیا محسوب می‌شود و عضویت رسمی آن مورد حمایت مسکو است. پس از آنکه توافق هسته‌ای در سال ۲۰۱۵ میلادی امضا شد، چین دیگر عضو این شورا نیز نظر مثبتی به عضویت کشورمان در این سازمان داشته و با برطرف شدن تحریم‌ها، مانع عضویت رسمی ایران در سازمان برطرف شده است. هند و پاکستان در نیمه اول سال جاری میلادی در اجلاس سران آستانه قزاقستان به عنوان اعضای جدید این سازمان معرفی شدند و انتظار می‌رود در شانزدهمین اجلاس نخست وزیران که پس از این رویداد مهم روزهای پنجشنبه و جمعه در سوچی برگزار می‌شود، حضارن درباره عضویت دیگر کشورهای ناظر نیز بحث و رایزنی کنند. به گزارش ایرنا، تجارت چندجانبه، همکاری‌های منطقه‌ای، راه‌های گسترش و بسط سازمان همکاری شانگهای، سرمایه‌گذاری‌های متقابل و همکاری‌های فرهنگی و اقتصادی از دیگر موضوعات مهمی است که در اجلاس مورد بحث و بررسی قرار می‌گیرد. از سوی دیگر، با توجه به اینکه ورود اعضای جدید از جمله ایران به این سازمان آن را در عرصه‌های اقتصادی، فرهنگی و تبادلات تجاری قوی‌تر می‌کند، به نظر می‌رسد مسئله ارتباطات بیشتر بین اعضای رسمی و ناظران و تقویت جایگاه کشورهای ناظر و به تدریج تبدیل آنها به اعضای رسمی مورد رایزنی قرار گیرد. تارنمای بی‌سی چین می‌نویسد امروز اعضای سازمان همکاری شانگهای به این نتیجه رسیده‌اند که برای ثبات منطقه‌ای نیاز به بسط و گسترش این سازمان دارند. اکنون سازمان همکاری شانگهای با هشت عضو رسمی در واقع بزرگ‌ترین سازمان همکاری منطقه‌ای جهان با بیشترین جمعیت و بالاترین توان بالقوه برای رشد و توسعه محسوب می‌شود. بی‌سی می‌نویسد همه اعضا باید به دنبال آن باشند که با بزرگ‌تر کردن سازمان همکاری شانگهای آن را به یک قدرت مهم برای تأمین منافع کشورهای منطقه و تثبیت اوضاع جهانی تبدیل کنند. نفوذ سازمان همکاری شانگهای با عضوگیری‌های بیشتر در حال افزایش روزافزون است و این سازمان به تدریج می‌تواند با بیشتر کردن شمار اعضای رسمی، قدرت و اقتدار خود را فراتر از مرزهای منطقه‌ای گسترش دهد و در پیشبرد صلح و امنیت جهان نقش شایانی ایفا کند. دو عضو اصلی این سازمان، چین و روسیه هستند که ارزش تبادلات اقتصادی آنها در ۹ ماه سال جاری میلادی به ۶۱ میلیارد و ۴۰۰ میلیون دلار رسیده است. «لی که چیانگ» نخست وزیر این کشور که برای شرکت در اجلاس در سوچی به سر می‌برد اعلام کرد که چین خواستار افزایش همکاری‌های اقتصادی و تجاری با روسیه و دیگر اعضای سازمان است.

فناوری اطلاعات



وزیر ارتباطات:

ایران در حوزه تلفن همراه جزو ۱۰ کشور نخست دنیاست

محمودآذر آذری جهرمی، وزیر ارتباطات گفت ایران در حوزه تلفن همراه، جزو ۱۰ کشور نخست دنیاست اما در حوزه ثابت ما عقب‌ماندگی داریم و در رتبه ۹۰ قرار داریم. وی تأکید کرد: بیش از ۱۰۰ میلیون گوشی در دست مردم است. باید از ظرفیت فروشگاه‌های آنلاین برای کنترل بازار بهره بگیریم. وی در بخش دیگری از اظهاراتش با بیان این که اقتصاد با شبکه ملی اطلاعات رونق پیدا می‌کند، یادآور شد: دولت الکترونیک یکی از موضوع‌های مورد تأکید رئیس جمهوری و یکی از شاخص‌های بین‌المللی پیشرفت در دولت الکترونیک است که ایران در آن افت کرده است. جهرمی نخستین شاخص شبکه ملی اطلاعات را توسعه زیرساخت دانست که در آن رشد داشته‌ایم، بخش دوم دسترسی مردم است که در آن پیشرفت کرده‌ایم و بخش سوم محتواسازی در آن است که در آن افت می‌بینیم. وی در بخش دیگری از سخنانش افزود: یکی از مهم‌ترین توفیقات دولت الکترونیک متصل شدن دستگاه‌های اجرایی به همدیگر است که رضایت مردم را در پی دارد.

فرصت امروز: بیژن زنگنه وزیر نفت ایران، تمدید توافق کاهش عرضه نفت اوپک تا پایان سال ۲۰۱۸ را اعلام کرد. زنگنه این موضوع را پس از پایان نشست صد و هفتاد و سوم کنفرانس اوپک در گفت‌وگو با خبرنگاران اعلام کرد. زنگنه همچنین اعلام کرد که همچنین مقرر شده است تولید نفت لیبی و نیجریه نیز در حد تولید آنها در سال ۲۰۱۷ محدود بماند. وی خاطرنشان کرد که تولید این دو کشور از ۲.۸ میلیون بشکه در روز فراتر نخواهد رفت. وی همچنین خاطرنشان کرد که بحثی درباره بررسی مجدد یا مرور این تصمیم در نشست ماه ژوئن مطرح نشد.

اقدامات تنظیمی برای توازن مجدد بازار نفت

سازمان کشورهای صادرکننده نفت (اوپک) و ۱۰ کشور تولیدکننده غیر عضو اوپک، در پایان سومین نشست وزیران در یک بیانیه همکاری، توافق قبلی کاهش عرضه نفت را تا پایان سال ۲۰۱۸ تمدید کردند و مقرر ساختند در ماه ژوئن شرایط بازار را بررسی و تنظیمات لازم را اعمال کنند. وزیران نفت و انرژی کشورهای اوپک و غیراوپک در نشست چهارم خرداد امسال با تمدید توافق کاهش تولید نفت برای ۹ ماه دیگر، یعنی تا پایان مارس ۲۰۱۸ (اواسط فروردین ۱۳۹۷) موافقت کرده بودند و در حالی که انتظار می‌رفت این توافق از ماه مارس تا پایان سال ۲۰۱۸ تمدید شود، دو طرف در پایان نشست، با صدور یک بیانیه اصلاح شده، دوره جدید همکاری را از ژانویه تا دسامبر یعنی کل سال ۲۰۱۸ اعلام کردند. خالد الفالح، رئیس کنفرانس اوپک در کنفرانس خبری پایانی اجلاس اوپک گفت: ما با این اصلاحیه توافق اوپک و غیراوپک را به یک توافق یک ساله تبدیل کردیم و تعهدات خود را به روشنی مورد تأکید قرار دادیم. در بیانیه همکاری مشترک در عین حال آمده است: با توجه به عدم قطعیت‌های مرتبط با عرضه و تا حدی نیز مرتبط با رشد تقاضا، مقرر شد که



در ژوئن ۲۰۱۸ بر اساس شرایط بازار و پیشرفت‌های حاصل شده در جهت توازن مجدد بازار نفت در آن زمان، فرصت برای اقدامات تنظیمی بیشتر لحاظ خواهد شد.

فرمول برد – برد

برخی کارشناسان صدور این بیانیه اصلاح شده را یک «فرمول برد – برد» برای دو دیدگاه موجود دانستند که از یک سو عربستان به خواست خود برای تمدید توافق کاهش تولید تا پایان سال دست یافت و از سوی دیگر روسیه نیز می‌تواند به شرکت‌های نفتی خود بگوید که امکان بازبینی در ماه ژوئن وجود دارد. همچنین درصورت افزایش

تاکید دوباره تولیدکنندگان اوپک – غیراوپک بر ثبات بازار نفت

تأمین منافع تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان اوپک با کشورهای روسیه، جمهوری آذربایجان، بحرین، برونی، قزاقستان، مالزی، مکزیک، عمان، سودان و سودان جنوبی بر همکاری دو طرف در یک چارچوب پویا و شفاف ازجمله نظارت‌های منظم و تحلیل مشترک برای تأمین منافع تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان تأکید شده است. تولیدکنندگان اوپک و غیراوپک همچنین اختیارات «کمیتہ نظارتی مشترک وزیران» (JMMC) را تمدید کردند. این کمیتہ از کشورهای الجزایر، کویت، ونزوئلا و عربستان (از اعضای اوپک) و دو کشور روسیه و عمان به نمایندگی از کشورهای غیرعضو اوپک تشکیل شده که عربستان و روسیه روسای آن هستند و کمیتہ فنی مشترک در دبیرخانه اوپک نیز به آن یاری می‌رساند. وظیفه کمیتہ نظارتی مشترک وزیران نظارت دقیق بر نحوه اجرای توافق همکاری و گزارش به اجلاس اوپک – غیراوپک است. پیش از توافق اوپک و غیراوپک، وزیران نفت اوپک نیز در نشست صد و هفتاد و سوم کنفرانس اوپک با تمدید توافق کاهش عرضه تا پایان سال ۲۰۱۸ موافقت کردند و همچنین مقرر کردند که تولید نفت لیبی و نیجریه نیز در حد تولید آنها در سال ۲۰۱۷ محدود بماند و از ۲.۸ میلیون بشکه در روز فراتر نرود. خالد الفالح، رئیس کنفرانس اوپک در نشست خبری پایان اجلاس روز پنجشنبه گفت: با تعهد نیجریه و لیبی، بازار نفت در سال ۲۰۱۸ شاهد شگفتی عرضه نخواهد بود. بسیاری از کارشناسان بازار انرژی توافق اوپک و غیراوپک را بسیار موفق دانسته و سطح پایبندی کشورها به تعهدات را نیز بالاتر از حد تصور می‌دانند. رئیس کنفرانس اوپک با قدردانی از نتایج خوب همکاری تولیدکنندگان اوپک و غیراوپک برای بهبود شرایط بازار جهانی نفت خواستار نهادینه شدن این همکاری‌ها شد.

مداوم قیمت نفت و ورود بیش از حد تولیدات شیل آمریکا به بازار نفت، تولیدکنندگان اوپک و غیراوپک مشارکت‌کننده در توافق کاهش عرضه در ماه ژوئن می‌توانند تغییرات لازم را اعمال کنند، در حالی که گزارش‌هایی از فشار شرکت‌های نفت روسیه بر وزیر انرژی این کشور برای افزایش تولید روسیه منتشر شده بود، اما الکساندر نوک، وزیر انرژی روسیه در کنفرانس خبری پایان نشست، گفت: ما معطف هستیم و هدف ما یکی است. تولیدکنندگان اوپک و غیراوپک در این بیانیه خواسته خود برای رسیدن به ثبات بازار نفت به نفع تمام تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان نفت را مورد تأکید قرار دادند.

فرست ۳ ساله ایران برای تصویب توافق‌نامه پاریس



گفت: کشور ما مطابق برنامه مشارکت ملی موسوم به INCDC تعهداتی برعهده دارد و بر اساس آن باید در سال ۲۰۲۰ سیستم پایش ملی را در کشور مستقر کند، همچنین جمهوری اسلامی ایران مکلف است برای کاهش ۴ درصدی انتشار گازهای گلخانه‌ای برنامه‌ریزی‌های خود را عملیاتی کند تا این برنامه‌ریزی‌ها طی ۱۰ سال به اثربخشی برسد و تا سال ۲۰۳۰ سهم ایران در انتشار گازهای گلخانه‌ای کاهش یابد. ناصری با اشاره به نقش سازمان حفاظت محیط زیست در اجرای تعهدات ایران در زمینه کاهش انتشار گازهای گلخانه‌ای اظهار کرد: برای برنامه‌ریزی‌های صورت‌گرفته نیاز به سیاست‌گذاری‌هایی است که امیدواریم مسئولان سازمان حفاظت محیط زیست نیز به عنوان متولی ملی این موضوع

توجه کافی به آن داشته باشند.

مخالفان توافق‌نامه پاریس ادله قوی ندارند

مدیر طرح ملی تغییرات آب و هوا در سازمان حفاظت محیط زیست در پایان در مورد اختلاف نظر کارشناسان داخلی در زمینه الحاق یا عدم الحاق به توافق‌نامه پاریس گفت: طی چند ماه گذشته، بارها مناقشه‌هایی در مورد این موضوع مطرح شده و سازمان حفاظت محیط زیست در تمام این دوره پاسخگوی ابهامات بوده است، حتی در یکی دو مورد من مسئولیت پاسخگویی را برعهده داشتم. در میان استدلال‌های مطرح شده برای عدم الحاق ایران به توافق‌نامه، تاکنون ادله قوی ندیده‌ام و به عنوان کسی که در جریان این توافق‌نامه

بوده است، اعلام می‌کنم اگر نیاز باشد همچنان حاضرم با هر کسی که لازم است در این زمینه بحث و گفت‌وگو داشته باشیم. به گزارش ایسنا، کاوه مدنی، معاون آموزش و پژوهش سازمان حفاظت محیط زیست، که چندی پیش به نمایندگی از جمهوری اسلامی ایران در بیست و سومین کنفرانس سالانه اعضای کنوانسیون تغییر اقلیم سازمان ملل متحد در بن‌المان (COP23)، شرکت کرده بود، پیشنهاد داده بود موضوع کمبود آب به عنوان عامل مهم تهدید امنیت غذایی و مشکلات اقتصادی-اجتماعی که به دلیل تغییر اقلیم وخیم‌تر شده است، در دستور کار اجلاس سال آینده قرار گیرد. لازم به ذکر است دولت آمریکا در دوران ریاست جمهوری باراک اوباما به معاهده زیست محیطی پاریس به منظور کنترل و کاهش انتشار گازهای گلخانه‌ای ملحق شد، اما با آغاز رقابت‌های ریاست جمهوری در این کشور، دونالد ترامپ، نامزد جمهوریخواهان با دروغ خواندن موضوع گرمایش جهانی و تغییر اقلیم، حذف این کاخ سفید رای به خروج دولت آمریکا از توافق‌نامه پاریس داد. برخی معتقدند با خروج آمریکا از توافق‌نامه تغییرات اقلیم پاریس، بقای این معاهده در هاله ابهام قرار می‌گیرد اما از سوی دیگر معتقدند توافق‌نامه صرف‌نظر از بود یا نبود آمریکا به کار خود ادامه خواهد داد.

طبق مفاد توافق‌نامه آمریکا تا چهار سال آینده ملزم به اجرای تعهدات خود در زمینه کاهش انتشار گازهای گلخانه‌ای است.

حمل‌ونقل ریلی



معاون وزیر راه و شهرسازی:

تأمین منابع مالی راه آهن گرگان – گنبد – کلاله امسال نهایی می‌شود

معاون برنامه‌ریزی وزیر راه و شهرسازی از تعیین تکلیف تأمین منابع مالی برای اجرایی شدن طرح ملی راه آهن گرگان – گنبد – کلاله به عنوان بخشی از راه‌آهن گرگان – مشهد تا پایان سال جاری خبر داد. امیر امینی در حاشیه بازدید از برخی جاده‌های مواصلاتی گنبدکاوس به ویژه جاده ترانزیتی موسوم به نفت، به خبرنگاران گفت: یکی از منابع پیش‌بینی شده برای این امر، افزایش فاینانس خارجی طرح برقی کردن راه‌آهن گرمسار به اینچه برون از یک میلیارد و ۲۰۰ میلیون دلار به یک میلیارد و ۳۰۰ میلیون دلار است. وی خاطرنشان کرد: درصورت موافقت با افزایش ۱۰۰ میلیون دلاری فاینانس خارجی برقی کردن راه‌آهن گرمسار به اینچه برون توسط شرکت روسی، عملیات اجرایی راه آهن گرگان – گنبد – کلاله اجرایی می‌شود. وی افزود: درصورت عدم موافقت با افزایش فاینانس که دستور و پیشنهاد وزیر راه و شهرسازی نیز است، از دیگر منابع فاینانس برای اجرایی کردن راه‌آهن گرگان – گنبد – کلاله استفاده می‌شود و درنهایت تا پایان امسال وضعیت تأمین منابع مالی این پروژه و گفت: از مجموع ۸ هزار میلیارد ریال اعتبارات نقدی و اوراق مشارکت تاکنون ۵۵ هزار میلیارد ریال آن تخصیص و پرداخت شده است. وی تصریح کرد: استان گلستان درحوزه راه‌ها طرح‌های خوبی دارد که در نظر داریم با اصلاح برخی ردیف‌های اعتباری تا پایان امسال منابع مالی خوبی به این استان پرداخت کنیم. معاون برنامه‌ریزی وزیر راه و شهرسازی یادآور شد: راه‌آهن، بزرگراه کلاله به آشخانه، کمربندی گرگان، تعریض جاده آق قلا به گنبد و برخی دیگر از جاده‌های مواصلاتی بین شهری و روستایی از مهم‌ترین طرح‌های گلستان است که نیاز به اعتبارات ویژه دارد. امینی گفت: برای زیرسازی تعریض محور آق قلا به گنبد که ۶۰۰ کیلومتر آن باقی مانده، ۱۴۰ میلیارد ریال اعتبار نیاز است که تا پایان امسال ۷۰ میلیارد ریال آن پرداخت و عملیات آسفالت این محور نیز در سال آینده انجام می‌شود. امینی به جاده ترانزیتی موسوم به نفت گنبدکاوس نیز که این شهر را به مرز اینچه‌برون متصل می‌کند، اشاره کرد و گفت: برای این محور که نقش مهمی در حوزه حمل و نقل ترانزیتی دارد و با اجرای آن صرفه‌جویی خوبی در سوخت می‌شود، حدود ۶۰۰ میلیارد ریال اعتبار نیاز است. وی افزود: تلاش داریم این جاده با مشارکت ۵۰ درصدی هر یک از وزارتخانه‌های نفت و راه و شهرسازی اجرا شود. به گزارش ایرنا، در این بازدیدها نماینده مردم گنبدکاوس در مجلس، فرماندار ویژه و برخی مسئولان این شهرستان و نیز تعدادی از مدیران کل استان گلستان حضور داشتند. شهرستان گنبدکاوس با ۳۵ هزار نفر جمعیت در شرق استان گلستان واقع است.

نروژی‌ها در قافله توسعه تجدیدپذیرهای ایران

توسعه تجدیدپذیرها که یکی از اهداف اصلی وزارت نیرو تعریف شده، مخاطب‌های خارجی و داخلی متعددی را به خود جلب کرده که این مسئله به دلیل وجود پتانسیل‌های بالای این انرژی در ایران است. این بار نیز شرکت‌های نروژی در صف اول سرمایه‌گذاری در تجدیدپذیرهای ایران ایستاده‌اند. به گزارش ایسنا، براساس برنامه ششم توسعه، ایران باید تا پنج سال آینده ظرفیت نصب شده انرژی‌های نو در کشور را به حدود ۵۰۰۰ مگاوات برساند. در همین زمینه نیز مکانیزم‌های ساده و البته جذابی برای جذب سرمایه‌گذاری خارجی پیش‌بینی شده است. از ابتدای سال گذشته تاکنون ساخت حدود ۲۰۰۰ مگاوات نیروگاه‌های تجدیدپذیر در کشور با بخش خصوصی منعقد شده که برای حضور شرکت‌های خارجی در توسعه تجدیدپذیرها پیش‌شرط‌هایی در نظر گرفته شده که از جمله این پیش‌شرط‌ها پیدا کردن یک شریک داخلی است. همچنین استفاده از تجهیزات ساخت داخل با اقدام شرکت‌های خارجی برای ساخت بخشی از تجهیزات در داخل کشور می‌تواند در نوع و نرخ‌های خرید تضمینی و نرخ تعرفه‌ها بسیار موثر باشد. علاوه بر این، این امر می‌تواند در تعیین مدل بیزینس شرکت‌ها و نوع قراردادهای نرخ‌های تضمینی برای ۲۰ سال آتی بسیار موثر باشد. در همین راستا نیز سازمان ملل در چارچوب تغییرات اقلیمی حمایت‌هایی را برای توسعه انرژی‌های نو در برخی از کشورها پیش‌بینی کرده که شرکت‌های نروژی نیز می‌توانند از این امتیازات در ایران به عنوان یکی از کشورهای هدف بهره‌مند شوند. بر اساس آخرین خبرها مقرر شده است مقدمات سرمایه‌گذاری برای ساخت ۳۸۰ مگاوات نیروگاه خورشیدی و بادی توسط نروژی‌ها در کشور فراهم شود. همچنین قرارداد ساخت یک نیروگاه خورشیدی ۱۸۰ مگاواتی در کشور منعقد شد و شرکت نروژی اعلام آمادگی کرده که ظرفیت این پروژه را به حدود ۲ گیگاوات نیز برساند.

معاون نظارت بر نهادهای مالی سازمان بورس و اوراق بهادار عنوان کرد

رشد بازار سرمایه، محصول رونق نسبی اقتصاد ملی و روند جهانی

علی سعیدی، نایب‌رئیس هیات مدیره و معاون نظارت بر نهادهای مالی سازمان بورس و اوراق بهادار در بخش خبر شبکه یک سیما حاضر شد و عوامل رشد اخیر بازار سرمایه را تشریح کرد. نایب‌رئیس هیات مدیره سازمان بورس و اوراق بهادار با بیان اینکه قیمت سهام ناشران بورسی، سود شرکت‌ها و در نهایت رشد شاخص تحت تاثیر عوامل درونی و بیرونی اقتصادی و همچنین عوامل بین المللی است، گفت: در هفته گذشته قیمت فلزات اساسی مانند سرب، روی و فولاد با افزایش روبه‌رو بود و این رویداد منجر به افزایش ارزش سهام شرکت‌های معدنی و فلزی حاضر در بازار سرمایه شد. همچنین تداوم کاهش عرضه جهانی نفت رشد قیمت آن را به همراه داشت و در نتیجه سهام شرکت‌های نفتی و پالایشگاهی نیز با رشد روبه‌رو شد. علی سعیدی کاهش نرخ سود سپرده بانکی و افزایش نرخ ارز را دو عامل تاثیرگذار دیگر عنوان کرد و گفت: این عوامل بر سودآوری شرکت‌ها، قیمت سهام و در نهایت شاخص کل تاثیر مثبت داشت. وی با بیان اینکه رشد بازار سرمایه هم محصول رشد اقتصادی و هم متاثر از روند جهانی اقتصاد است، گفت: در سال جاری بودجه شرکت‌های بورسی و فرابورسی تعدیل مثبت داشت و این نشانی از رونق نسبی اقتصاد و بهبود وضعیت بنگاه‌های اقتصادی است و به طور کلی این عوامل رشد امروز بازار سرمایه را رقم زده است. معاون نظارت بر نهادهای مالی سازمان بورس و اوراق بهادار در پاسخ به این پرسش که چه مکانیزه‌هایی برای توسعه بازار سرمایه و تسهیل پذیرش بنگاه‌های اقتصادی در بورس پیش بینی شده است، گفت: شرکت‌های بسیاری تقاضای خود را برای حضور در بورس تهران و فرابورس ارائه داده‌اند و این تقاضاها در هیات پذیرش بررسی شده است. وی با بیان اینکه زمان پذیرش تا عرضه شرکت‌ها حدود شش ماه است، افزود: حضور شرکت‌ها در بازار سرمایه یک فرایند شامل پذیرش، درج در تابلو و عرضه است و برای تحقق آن باید تداوم سودآوری شرکت‌ها، شفافیت آنها و برخورداری از صورت‌های مالی استاندارد برای هیات پذیرش احراز شود. سعیدی با تاکید بر اینکه برای حضور در بازار سرمایه ضروری است همه مستندات قانونی و حقوقی شرکت‌ها از اصالت لازم برخوردار باشد، افزود: اگر مستندات قانونی شرکت‌ها از استاندارد لازم برخوردار باشد در کمترین زمان ممکن پذیرش می‌شوند و حداقل زمانی برای آن تعیین نشده است. وی ادامه داد: اما در صورتی که مدت زمان پذیرش شرکت‌ها از شش ماه عبور کند، این احتمال وجود دارد که در صورت‌های مالی آنها تغییرات مهمی روی داده باشد، لذا لازم است بر اساس رسالت سازمان بورس و اوراق بهادار مستندات قانونی آنها مجددا در هیات پذیرش بررسی شود. معاون نظارت بر نهادهای مالی سازمان بورس و اوراق بهادار ضمن بیان اینکه گزارش‌ها نشان می‌دهد بازار سرمایه در افق بلندمدت مقابل بازارهای رقیب همواره بازدهی قابل قبولی داشته است، به موضوع ورود سرمایه‌گذاران غیرحرفه‌ای به بازار سرمایه اشاره کرد و گفت: بازار سرمایه با مسائل پیچیده شرکتی و همچنین مسائل اقتصاد جهانی و داخلی روبه‌رو است و به رصد مداوم نیاز دارد از این رو به سرمایه‌گذاران غیرحرفه‌ای پیشنهاد می‌کنیم از طریق صندوق‌های سرمایه‌گذاری با بازار سرمایه وارد شوند و اطلاعات لازم را از طریق شرکت‌های پردازش اطلاعات مالی کسب کنند. سعیدی با تاکید بر اینکه همه آحاد جامعه می‌توانند در بازار سرمایه سرمایه‌گذاری کنند، افزود: سرمایه‌گذاران تازه وارد به بازار سرمایه می‌توانند از طریق شرکت‌های مشاوره سرمایه‌گذاری و همچنین سیدگ‌ران‌ها به بورس وارد شوند. نایب‌رئیس هیات مدیره و معاون نظارت بر نهادهای مالی سازمان بورس و اوراق بهادار خاطرنشان شد: نهادهای مالی رسمی و دارای مجوز از سازمان بورس و اوراق بهادار در تارنمای کدال تعبیه شده و آحاد جامعه می‌توانند به آن دسترسی داشته باشند.

پذیرهنویسی صکوک ۱۰۰ میلیاردی با سود ۱۷ درصدی از هفته آینده

مدیرعامل شرکت مدیریت دارایی مرکزی بازار سرمایه از پذیرهنویسی صکوک مریاحه ۱۰۰ میلیارد تومانی کرمان موتور در هفته آینده خبر داد. غلامرضا ابوترابی از پذیرهنویسی صکوک مریاحه ۱۰۰ میلیارد تومانی کرمان موتور خبر داد و گفت: این اوراق طبق مجوز سازمان بورس و با نماد «کرمان ۹۸»، از یکشنبه آینده ۱۲ آذر به مدت سه روز (تا هشت‌شنبه) در بازار ابزارهای نوین مالی فرابورس پذیرهنویسی خواهد شد. وی ادامه داد: این اوراق با نام و با نرخ سود ۱۷ درصد است. ضامن اوراق هم بانک آینده بوده و تامین سرمایه تمدن نیز مسئولیت بازارگردانی و تعهد پذیرهنویسی را بر عهده دارد. به گفته ابوترابی، در این اوراق، شرکت واسط مالی فروردین سوم (ناشر) به وکالت از طرف خریداران اوراق، با منابع حاصل از انتشار صکوک مریاحه، مواد و قطعات مورد نیاز شرکت کرمان موتور (بانی) را نقدا از طریق شرکت طراحی و مهندسی قطعات کرمان خودرو (حق‌العمل کار) از فروشندگان خریداری خواهد کرد و سپس این مواد و قطعات را به صورت اقسایی به بانی خواهد فروخت و بانی متعهد می‌شود که در سررسیدهای سه ماهه، اقساط اوراق را از طریق شرکت ناشر و شرکت سپرده‌گذاری مرکزی اوراق بهادار و تسویه وجوه به دارندگان اوراق پرداخت کند.

اصلاح یا صعود شاخص کل؛ مسئله این است

هفته سرنوشت‌ساز بازار سهام



سیدمحمدصدرالغروی
sadrulgharavi@journalist.com

در هفته گذشته داماسنج بورس اوراق بهادار تهران توانست تاقله ۹۱ هزار واحدی بالا رود اما در روز پایانی معاملات شاخص کل با افت همراه شد. در هفته گذشته شاخص کل بازده نقدی و قیمتی بورس اوراق بهادار تهران با رشد ۱۸۱۳ واحدی دو بار سقف‌شکنی کرد و توانست از کانال ۹۱ هزار واحدی بالا رود. در پنج روز کاری بورس تهران در هفته‌ای که گذشت شاخص بازار اول ۱۸۹۶ واحد رشد کرد و تا رقم ۶۴ هزار و ۹۵۶ واحدی بالا رفت. در این مدت شاخص بازار دوم از رقم ۱۹۲ هزار و ۳۶۰ واحدی تا عدد ۱۹۳ هزار و ۷ واحدی بالا رفت و رشد ۶۴۷ واحدی را ثبت کرد. همچنین شاخص صنعت در این مدت ۱۷۳۳ تا رقم ۷۹ هزار و ۹۹۲ بالا رفت و در نتیجه رشد ۱۷۳۳ واحدی را ثبت کرد.

رشد فراتر از پیش‌بینی‌ها در گروه‌های شاخص‌ساز

بازار سهام در هفته‌ای نیمه‌تعطیل

در سایه معاملات پرحجم، پرتقاضا و مثبت گروه فلزی و معدنی، به‌خصوص گروه سنگ آهنی و شرکت‌های سرمایه‌گذاری‌های مرتبط با آنها سپری شد. این در حالی بود که در این هفته اکثر فلزات پایه در بازارهای بین‌المللی، معاملاتی منفی را تجربه کردند. از گروه‌های مورد توجه دیگر این هفته به اکثر نمادهای گروه سرمایه‌گذاری می‌توان اشاره کرد. برخی کارشناسان معتقدند افزایش قیمت کالاهای جهانی عاملی است که رشد تاریخی شاخص کل بورس را به دنبال داشته است. طی چند ماه گذشته قیمت برخی کالاها در بازارهای بین‌المللی ۳۰ تا ۵۰ درصد رشد داشته است. کالاهایی نظیر فولاد، روی، مس و بسیاری از مواد معدنی و فلزی دیگر در هفته‌های پیش از صعود تاریخی شاخص کل بورس تهران، رشد بی‌سابقه‌ای را تجربه کرده‌اند و همچنین برخی از محصولات پتروشیمی نظیر متانول و اوره نیز افزایش قیمت‌های قابل ملاحظه‌ای داشته‌اند. گزارش‌های عملکرد میان‌دوره‌ای این شرکت‌ها نشان‌دهنده رشد مثبت فراتر از

پیش‌بینی‌ها بوده است. این افزایش انتظاری درآمدها در صورت تداوم، منجر به رشد بیش از ۵۰ درصدی قیمت در سهام شرکت‌هایی شده است که به دلیل بزرگی ارزش بازاری آنها، تاثیر زیادی روی شاخص کل داشته است. همچنین الزام بانک‌ها به رعایت نرخ سود بانکی ۱۵ درصدی از سوی بانک مرکزی و افزایش نرخ ارز از عوامل داخلی افزایش شاخص کل بورس بوده است. نگاهی به ارزش معاملات نیز حاکی از رشد معنادار ورود نقدینگی است، به طوری که ارزش روزانه معاملات از حدود ۱۵۰ میلیارد تومان در روز به بیش از ۳۰۰ میلیارد تومان رسیده است.

احتیاط معامله‌گران در هفته پیش رو
شاخص کل بورس که در نیمه مهرماه با ثبت ۸۴هزار واحد به بالاترین رکورد سال جاری خود رسیده بود، در پایان آبان ماه ۸۸ هزار واحدی شد و به رکورد ۸۹ هزار واحدی دی‌ماه ۹۲ نزدیک شد. برخی‌ها این افزایش را حساب عنوان کردند و برخی‌ها هم گفتند، اثرات افزایش نرخ ارز است، اما این افزایش



بازار سرمایه همگام با نرخ ارز حرکت می‌کند

افزایش سودآوری شرکت‌های پالایشی به شمار می‌رود. گروه فلزات اساسی با رشد ۵۱،۷۱ درصدی در سال جاری رتبه چهارم بازدهی را از آن خود کرده‌اند که این رشد را مدیون افزایش قیمت کامودیتی‌ها در بازارهای جهانی هستند. تولیدکنندگان مواد معدنی و فلزاتی چون سرب و روی، مس، فولاد، منگنز، سنگ آهن، زغال‌سنگ و آلومینیوم طی یک‌سال اخیر با افزایش قیمت کم‌سابقه کالاها و محصولات‌شان روبه‌رو بوده‌اند. طی سال جاری شاهد افزایش دو برابری قیمت شمش فولادی با ورق گرم در بازارهای جهانی و داخلی بوده‌ایم. به تبع این امر، سود و قیمت سهام شرکت‌های مزبور با جهش خوبی روبه‌رو بوده است. فولاد مبارک به عنوان شاخص و لیدر گروه فولادسازی طی شش ماه اخیر بازدهی نزدیک به ۱۰۰ درصدی را نصیب سهامداران خویش کرده است. نمادهای گروه انفورماتیک که به عنوان شرکت‌های دانش‌بنیان نامگذاری شده‌اند، با آنکه از ابتدای سال جاری تاکنون به طور میانگین بیش از ۳۹،۹۰ درصد بازدهی نصیب سهامداران خویش کرده‌اند ولی همچنان در کانون توجه بازار قرار دارند و از قابلیت نقدشوندگی بالایی برخوردار هستند. بورس تهران همچنان در مسیر صعودی و رشد پیوسته قرار دارد. بازار سرمایه فعلا مانعی بر سر راه خویش نمی‌بیند و سطح عمومی قیمت‌ها و شاخص‌ها همچنان در حال افزایش و ترقی است و ارزش کل بازار (همگام با افزایش نرخ ارز) جبران کسری وافت ارزش ریالی خود را کرده است. اگر مجموع ارزش بازار بورس تهران شامل ۶۰۰ شرکت حاضر در بورس و فرابورس

به‌صورت هیجانی و صرفاً بر اساس فشار نقدینگی رخ نداده است. از ۳۵ صنعت و گروه حاضر در بورس تهران، ۲۰ گروه با رشد و ۱۵ صنعت با افت شاخص خود مواجه شده‌اند، بنابراین حمایت عوامل بنیادین در صورت تداوم می‌تواند نوبدبخش دوره جدیدی از رونق در بازار سهام باشد. برخلاف انتظار فعالان بورس، با آنکه شاهد تحول خاصی در صنعت قند و شکر کشور نیستیم، ولی بازدهی این صنعت در سال جاری بیش از هر بخش و گروه دیگری بوده است. گروه قندی‌ها با بازدهی بیش از ۶۵،۵۸ درصدی که به واسطه کشت چغندر پاییزه با اقبال مواجه شدند، مقام نخست بازدهی را از ابتدای سال جاری نصیب خود ساخته‌اند. گروه محصولات کاغذی با آنکه گروه و صنعت کوچکی بوده و شامل بیش از چند سهم نمی‌شود ولی با کسب بازدهی ۶۵،۱۰ درصدی رتبه دوم‌بیشترین بازدهی بورس را از آن خود کرده‌است. افزایش بیش از ۲۰ درصدی قیمت انواع کاغذ در بازار دلیل اصلی این امر شناسایی شده است. گروه نفت و پالایش به عنوان سومین پیش‌ساز بازار با بازدهی ۶۱،۶۶ درصدی در تعقیب دو گروه اول و دوم، حرکت رو به جلویی را آغاز کرده که هنوز ادامه دارد. افزایش بیش از ۲۰ درصدی بهای نفت، افزایش ۱۰ تا ۱۲ درصدی ارزش دلار، افزایش کرک اسپرد نفت، افزایش تدریجی بهای نفت که موجودی اول دوره ارزان‌تر را برای پالایشگاه داران رقم زده است در کنار تغییر فرمول نرخ‌گذاری فروش فرآورده‌های ویژه (از قبیل وکیوم‌باتوم، لوب‌کات، آیزوریسیکل، حلال‌ها و...) از نرخ دلار مبادلاتی به نرخ بازار آزاد از جمله دلایل پینبادی و مهم

سود نقدی ۲۴۵ هزار میلیارد ریالی ناشران بورسی

میزان سود تقسیم شده شرکت‌ها به تفکیک صنعت از ابتدای سال جاری تا پایان آبان ماه، برابر با ۲۴۵ هزار میلیارد ریال بود و متوسط سود نقدی برای هر سهم معادل ۲۷۴ ریال را نشان می‌دهد. به گزارش اینسا، تطبیق سود (زیان) پیش‌بینی شده شرکت‌ها در آبان‌ماه نسبت به مهر ۹۶ نشان می‌دهد که تعداد ۳۳ شرکت با افزایش، تعداد ۴۲ شرکت با کاهش و مابقی شرکت‌ها برابر با ۲۳۳ شرکت، تغییری در سود (زیان) پیش‌بینی شده نداشته‌اند. همچنین سود و زیان پیش‌بینی شده شرکت‌ها در پایان آبان‌ماه سال ۹۶ برابر با ۴۵۸۰۶۸ میلیارد ریال است که نسبت به مهرماه، معادل ۸۱۷ میلیارد ریال افزایش نشان می‌دهد. در پایان آبان ماه ۹۶ متوسط سود (زیان) خالص شرکت‌های بورسی به ازای هر سهم برابر با ۳۲۲ ریال است. همچنین سود تقسیم شده شرکت‌ها به تفکیک صنعت- انباشته از ابتدای سال تا پایان آبان ماه، بیش از ۲۴۵ هزار میلیارد ریال بوده و متوسط سود نقدی برای هر سهم معادل ۲۷۴ ریال را نشان می‌دهد.

بورس بین الملل

رشد ۲۷ درصدی سهام یک شرکت ژاپنی در بوک بیلدینگ

بزرگ‌ترین عرضه اولیه ژاپن در سال ۲۰۱۷ توانست رشد ۲۷ درصدی را رقم بزند. عرضه اولیه سهام شرکت خدمات حمل و نقل اس جی هلدینگ، دومین شرکت بزرگ خدمات حمل و نقل در ژاپن، که به روش بوک بیلدینگ انجام شده توانست قبل از انجام معاملات در بورس توکیو، به رشد تقریبی ۲۰ درصدی برسد. بر اساس این گزارش، تعداد ۷۸ میلیون و ۷۷۵ هزار و ۴۰۰ سهم از سهام این شرکت به عنوان دومین شرکت بزرگ خدمات حمل‌و نقل در کشور ژاپن، به روش بوک بیلدینگ عرضه شده است که با رشد ۲۷ درصدی به ۲ هزار و ۵۰ تن رسیده است. این شرکت اعلام داشته که پروسه بوک بیلدینگ را در تاریخ ۲۴ نوامبر با اعلام قیمت اولیه آغاز کرده است و قیمت نهایی را در تاریخ ۴ دسامبر تعیین می‌کند که در نهایت در تاریخ ۱۳ دسامبر معاملات سهام این شرکت در بورس توکیو شروع شود. اما هم اکنون با دادوستدها و هیجانات خریدی که این سهم با آن روبه‌رو شد، کارشناسان معتقدند قیمت سهام این شرکت قبل از شروع داد و ستد در بورس توکیو با افزایش ۲۷ درصدی همراه خواهد شد و این مسئله شاخص تایپیکس را با رشد چشمگیری رو به رو خواهد کرد. بزرگ‌ترین رقیب این شرکت که هلدینگ یاماتو است بیشترین درآمد خود را از حمل‌ونقل‌های داخلی کشور دارد در سال جاری با افت ۳،۶ درصدی قیمت سهام همراه شد. در سوی دیگر، شرکت پست نپون که ۲۰ درصد از درآمد خود را مدیون حمل و نقل‌های بین‌المللی است با رشد ۱۲ درصدی قیمت سهام روبه‌رو شد و توانست شاخص تایپیکس را با افزایش ۱۸ درصدی همراه کند. شرکت هلدینگ اس‌جی، که شبکه‌های حمل‌ونقل لجستیک فراوانی را خارج از مرزهای ژاپن دارد و توانسته در داخل این کشور نیز وجهه مناسبی را در خدمات‌دهی داشته باشد می‌تواند رشد بسیار مناسب قیمت سهام خود را در شروع معاملات در بورس توکیو به ثبت برساند. ناٹوکی فوجی وارا، مدیر صندوق مدیریت دارایی شبنینگن در این خصوص اظهار داشت: شرکت هلدینگ اس جی سهام بسیار جذابی برای سرمایه‌گذاران است. خدمات بین‌المللی و داخلی که این شرکت ارائه می‌دهد هم در بازار تجارت و هم در میان عامه مردم محبوب است. کارشناسان پیش‌بینی می‌کنند قیمت سهام این شرکت تا وقتی که خدمات‌دهی با کیفیتی داشته باشد و مسیر توسعه را به همین منوال طی کند، تا سقف یک هزار و ۹۰۰ یین افزایش، پیش برود. فوجی‌وارا در این خصوص ادامه داد: اگر شرکت هلدینگ اس جی در سطح خدمات‌دهی بین‌المللی بتواند رقیب اصلی خود، شرکت یاماتو، را پشت سر بگذارد و خدمات‌دهی داخلی آن نیز مثل سابق باکیفیت باشد می‌تواند تا سال ۲۰۱۸ با رشد ۲ هزار یینی سهم هر سهم خود همراه شود. ماکوتا کیکوچی، مدیر شرکت مدیریت دارایی میوجو در خصوص عرضه این سهم ابراز داشت: سهام شرکت هلدینگ اس جی با رشد ۳۰ درصدی از ابتدای معاملات به روش بوک بیلدینگ در یک ماه گذشته تا به حال همراه بوده است و هم اکنون به قیمت ۲ هزار و ۵۰۰ یین رسیده است. به نظر می‌رسد این سهم پس از پذیرش در بورس توکیو بتواند با رشد یک هزار و ۸۰۰ یینی طی شش ماه همراه شود. بر اساس قیمت اعلامی این سهم توسط کارشناس به نظر می‌رسد عرضه اولیه سهام این شرکت هلدینگ بتواند در حدود ۱۲۷،۶ میلیارد دلار تأمین مالی کند که در نتیجه به بزرگ‌ترین عرضه اولیه در ژاپن در سال ۲۰۱۷ تبدیل می‌شود.

منبع: سنا



برنج تولید داخلی روی دست کشاورزان باقی مانده است

رکود عمیق در بازار برنج

رئیس مجمع نمایندگان گیلان در نامه‌ای به وزیر صنعت، معدن و تجارت جهت جلوگیری از دست‌های پنهان در واردات بی‌رویه برنج در کشور خواستار جلوگیری از واردات برنج شد.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی جلال شرق، در نامه رئیس مجمع نمایندگان و پاسخ وزیر که در اختیار این پایگاه اطلاع‌رسانی قرار گرفته است بدین شرح آمده است:

باسمه‌تعالی

برادر عزیز و ارجمندم جناب دکتر شریعتمداری، وزیر محترم صنعت، معدن و تجارت

ضمن تبریک ایام ماه پربرکت ربیع، همان‌طور که مستحضرید شرایط بازار برنج به‌صورت غیرقابل‌تصور در رکود است و برنج داخلی روی دست کشاورزان باقی‌مانده است. با توجه به بخشنامه وزارت جهاد کشاورزی مبنی بر استمرار ممنوعیت ثبت سفارش و واردات برنج، متأسفانه دست‌هایی در مجموعه وزارت صنعت وجود دارد که درصدد واردات برنج هستند، مضاف بر اینکه متأسفانه از طریق ملوانی، تعاونی‌های مرزنشین و ته لنجی، بازار برنج را ملتهب کرده‌اند. انتظار دارم با همان رویه دوستی و محبت قدیم، شدیداً جلوی این‌گونه دست‌های آلوده را بگیرید و نگذارید کشاورزان عزیز شمال کشور بیش از این متضرر شوند.

بسیار تشکر: برادر شما دکتر قربانی (رئیس مجمع نمایندگان گیلان) ۹۶/۹/۸

وزیر صنعت، معدن و تجارت نیز در پاسخ به نامه دکتر قربانی، مطالبی را درباره آنچه در نامه نماینده مجمع نمایندگان گیلان درج شده بود ارسال کرد که بخشی از محتوای آن بدین شرح است:

سلام برادر

به رفاقت‌مان سوگند، آماده‌ام هر دستی را در این زمینه قطع کنم و تمام این مسائل مربوط به حوزه وزارت جهاد کشاورزی است

وزارت صنعت، معدن و تجارت با بازشدن ثبت سفارش و هم‌با تصمیم غیرمنتظره با قطع شدن ثبت سفارش ناچاراً موافقت کرده است.

باور داریم این رویه به نفع قاچاق کشور است که باید با همدلی و همراهی تمام دستگاه‌ها و قطع همه دست‌های پنهان مسیر را برای تولید داخلی باز کرد.

حجتی خواستار توقف ثبت سفارش واردات برنج شد

وزیر جهاد کشاورزی طی نامه‌ای به وزیر صنعت، معدن و تجارت خواستار توقف سریع ثبت سفارش واردات برنج شد. به گزارش پایگاه خبری آرمان اقتصادی، محمود حجتی وزیر جهاد کشاورزی طی نامه‌ای به محمد شریعتمداری، وزیر صنعت، معدن و تجارت خواستار توقف سریع ثبت سفارش واردات برنج شد. حجتی در این نامه اشاره کرده با توجه به واردات بی‌رویه بیش از حدود یک میلیون تن برنج در پنج‌ماهه امسال (که بیش از نیمیاز مصرف داخلی سالانه است)، وزیر صنعت دستور بدهد تا اطلاع ثانوی از ثبت سفارش جدید برای واردات برنج ممانعت شود. طبق اعلام وزارت کشاورزی در هفت ماهه امسال یک میلیون و ۶۰۰ هزارتن برنج وارد شده که این عدد در مدت مشابه سال قبل ۶۰۹ هزارتن بوده بنابراین واردات در هفت ماهه سالجاری حدود ۴۰ درصد رشد داشته‌است.واردات برنج هر ساله در فصل برداشت این محصول است و روز سه‌شنبه هفته گذشته، وزارت صنعت در نامه‌ای به سازمان‌های صنعت، معدن و تجارت استان‌ها اعلام کرد ثبت سفارش برای واردات برنج از یکم آذر امسال تا ۳۱ تیرماه ۹۷ آزاد است.

در ۹ ماهه نخست ۲۰۱۷ بررسی شد

ارزش تجارت کالایی ایران و اروپا به ۱۴.۸میلیارد یورو رسید

ارزش تجارت کالایی ایران با ۲۸ کشور اروپا طی ۹ماه نخست سال ۲۰۱۷ میلادی، به رقم ۱۴.۸ میلیارد یورو رسید که در مقایسه با مدت مشابه گذشته ۱.۶ برابر شده است.به گزارش مهر، اتاق بازرگانی تهران کارنامه تجارت خارجی ایران و اتحادیه اروپا را اعلام کرد که بر اساس آن، ارزش تجارت کالایی ایران با ۲۸ کشور اروپا طی ۹ ماه نخست سال ۲۰۱۷ به رقم ۱۴.۸ میلیارد یورو رسید که در مقایسه با مدت مشابه گذشته ۱.۶ برابر شده است. در همین مدت صادرات کالایی ایران به ۲۸ کشور عضو اتحادیه اروپا معادل ۷.۳ میلیارد یورو بود که نسبت به ۹ ماه ۲۰۱۶، تقریباً ۲.۱ برابر شده است. واردات ایران از اتحادیه اروپا هم در مدت مورد بررسی حدود ۷.۵ میلیارد یورو بوده که سرعت رشد آن ۱.۳ برابر و در مقایسه با رشد صادرات ایران به این منطقه، بیشتر بوده است.

در مدت مورد اشاره، تراز تجاری کالایی ایران- اتحادیه اروپا، منفی ۲۷۷ میلیون یورو بوده که نسبت به رقم منفی ۲۰۱ میلیارد یورو مدت مشابه سال گذشته میلادی، حدود ۱.۸ میلیارد یورو بهبود یافته است.

هدف گذاری ۵۳میلیارد دلاری صادرات کالا در سال ۹۶



مطالبات تجار و بازرگانان و مشارکت در نمایندگی‌های طرفین و اعزام و پذیرش هیأت‌های تجاری و بازاریابی طرفین و سایر موارد دیگر که برنامه‌ریزی شده یک هیات تجاری و بازاریابی به صورت کشوری و استانی در ماه‌های آینده به ترکمنستان اعزام خواهد شد.

وی گفت: اتاق بازرگانی استان مجوز رسمی استان معین کشور تاجیکستان را کسب کرده است که از طریق اتاق بازرگانی خراسان شمالی استان‌های کشور و مسائل و مشکلات خودشان را پیگیری کنند که در سال جاری یک هیات تجاری و بازاریابی به منظور توسعه اقتصادی و افزایش صادرات و و واردات و تسهیل در ویزا و روادید و وصول

از کشور در سال ۹۶ اظهار کرد: در هفت ماه سال جاری ۲۵ میلیارد دلار آن محقق شده است.

مدیرکل دفتر نوسازی سازمان توسعه تجارت ایران تاکید کرد برای افزایش میزان صادرات باید روندها تغییر یابد. به گزارش ایسنا، ایرج معصومی در آیین تجلیل از صادرکنندگان برگزیده خراسان شمالی بر تغییر رویکردها، ایجاد سازوکارهای خاص و تحول در حوزه‌های مربوط به افزایش صادرات تاکید کرد.

وی بر تحول سازمانی در زمینه‌های مختلف نیز تاکید کرد و ادامه داد: موفقیت در صادرات نیازمند عزم ملی تمامی آحاد ملت و تغییر رویکردها برای ورود و مشارکت جدی، حرکت و مدیریت جهادی همه وزارتخانه‌ها است.

وی در ادامه با اشاره به هدف‌گذاری ۵۳ میلیارد دلاری صادرات کالا به خارج

سران قوای مجریه و مقننه بر لزوم واگذاری اقتصاد به مردم تاکید کردند

دوربرگردان خصوصی‌سازی با خروج شبه‌دولتی‌ها از اقتصاد

ناشی از این واگذاری‌ها حتی از شاخص رشد اقتصادی در مواردی کمتر بوده است.علی لاریجانی روز گذشته در صحن علنی مجلس، مشکل اصلی اقتصاد ایران را دخالت‌های گسترده دولت دانست و خطاب به نمایندگان گفت: در آستانه بودجه سال آینده هستیم و فرصت مهمی است که به جای روند متعارف بودجه در سال‌های اخیر که منجر به نشر اوراق مشارکت به‌صورت غیرموجه شده، بودجه هدمند را سامان دهیم.

وی تأکید کرد: از کمیسیون بودجه و کمیسیون‌های تخصصی مخصوصا کمیسیون تلفیق می‌خواهم گام‌های اساسی در اصلاح ساختار بودجه و جایگزینی اوراق با منابع راكد بردارد و مسیر پیشبرد صادرات و رونق تولید سازمان‌یافته‌تر شود.

اصلاح قانون اصل ۴۴

حمیدرضا فولادگر، رئیس کمیسیون ویژه نظارت بر اجرای اصل ۴۴ قانون اساسی با ارائه گزارشی از اجرای این قانون در سال‌های اخیر اظهار کرد: سیاست‌های اصل ۴۴ تنها به واگذاری و خصوصی‌سازی مرتبط نیست. متأسفانه بخش‌هایی همچون توانمندسازی بخش خصوصی و تعاونی و کاهش تصدیگری دولت و مواردی در ارتباط با شورای رقابت بسیار کم‌رنگ و در مواردی از آن غفلت شده است.

به گفته وی، پیشنهادهایی برای اصلاح این قانون با رویکرد سامان‌دادن به سهام عدالت و افزایش سهم اشخاص حقیقی و حقوقی از مالکیت سهام بانک‌های خصوصی و اصلاح فرآیند واگذاری‌ها مطرح شده که در قالب طرح با لایحه‌ای این اصلاحات صورت خواهد گرفت.

رئیس مجلس پس از ارائه این گزارش گفت: اشکالات مطرح شده در گزارش کمیسیون ویژه حمایت از تولید ملی در راستای اجرای سیاست‌های اصل ۴۴ وارد است و همین معنا را مجمع تشخیص مصلحت نظام نیز در چند جلد گزارش داده است، بنابراین باید برای حل آن فکری شود.

لاریجانی با انتقاد از واگذاری‌های صورت گرفته بابت تسویه بدهی دولت در قالب رد دیون اعلام کرد: تا این مشکل حل نشود روال اقتصادی کشور درست نخواهد شد لذا کمیسیون ویژه موضوع را در قانون بودجه و موارد مرتبط دیگر پیگیری کند.

اداره اقتصاد به نام مردم به کام شبه‌دولتی‌ها محمدرضا پورابراهیمی، رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس، با اشاره به بخش اعظم واگذاری



رئیس کمیسیون برنامه و بودجه مجلس شورای اسلامی:

موافق ایجاد منطقه آزاد تجاری بانه و مریوان هستیم

رئیس کمیسیون برنامه و بودجه مجلس شورای اسلامی گفت مهمترین دغدغه مردم شهرهای بانه و مریوان ایجاد منطقه آزاد تجاری است.

به گزارش ایرنا، غلامرضا تاج گردون در نشست اعضای کمیسیون برنامه و بودجه مجلس شورای اسلامی که در سالن جلسات فرمانداری بانه برگزار شد، افزود: تمام ۲۳ عضو کمیسیون برنامه و بودجه مجلس شورای اسلامی موافق تصویب لایحه منطقه آزاد بانه و مریوان هستند، چراکه تصویب این لایحه در ایجاد رونق اقتصادی منطقه نقش موثری دارد.

وی با اشاره به اینکه چند گروه مخالف ایجاد منطقه آزاد هستند، گفت: گروهی ایرادهای که در برخی از مناطق آزاد وجود دارد به کل این مناطق تعمیم می‌دهند اما پیوند این مشکلات به همدیگر منطقی نیست.تاج گردون افزود: بعضی از مخالفان، ایجاد منطقه آزاد را افزایش یک رقیب می‌دانند و عده‌ای هم به وجود منطقه آزاد حسادت می‌کنند، اما باید به موضوع ایجاد منطقه آزاد به شکل ملی نگاه کرد.وی در بخش دیگری از سخنان خود گفت: باید برای حل مشکلات و بدهی شهرداری‌ها نگاه ملی داشت و قوانین به شکلی تصویب شوند که شود.به گزارش ایرنا، لایحه تصویب منطقه آزاد بانه و مریوان سه بار برای تصویب به مجلس ارائه و رد شد. شهرستان بانه ۸۴ کیلومتر مرز مشترک با کشور عراق دارد. بازارچه سیراینند بانه، بازارچه مشترک ایران با شمال کردستان عراق است.

شهرستان مرزی بانه با ۱۵۸ هزار جمعیت در ۲۷۰کیلومتری غرب سنجند واقع شده است.

۱۰۰ روز با دولت دوازدهم

برگزاری ۳هزار و ۹۱ دوره آموزشی برای ۳میلیون و ۷۳۵ هزار نفر در وزارت صنعت

مدیرکل دفتر آموزش و پژوهش وزارت صنعت، معدن و تجارت با اشاره به اقدام های دفتر آموزش و پژوهش این وزارتخانه در ۱۰۰ روز آغازین دولت دوازدهم، از برگزاری ۳هزار و ۹۱ دوره آموزشی کوتاه مدت برای ۳میلیون و ۷۳۵ هزار و ۶۴ نفر در این مدت خبر داد. به گزارش ایرنا، محمدرضا خانمحمدی خرمی افزود: در ۱۰۰ روز نخست فعالیت دولت دوازدهم، دفتر آموزش، پژوهش و فناوری وزارت صنعت، معدن و تجارت ۹۰ فقره جواز تاسیس خدمات فنی و مهندسی را صادر، ۲۲ فقره جواز تاسیس خدمات فنی و مهندسی را تمدید، ۳۵ فقره پروانه فنی مهندسی را صادر، ۱۶ فقره پروانه فنی مهندسی تمدید، هفت فقره جواز تاسیس مرکز پژوهش های صنعتی و معدنی، یک مورد جواز تاسیس مرکز پژوهش‌های صنعتی و معدنی تمدید و سه مورد پروانه پژوهش مرکز پژوهش‌های صنعتی و معدنی (که از لحاظ اساسنامه و عملکرد با مرکز پژوهش‌های صنعتی و معدنی متفاوتند) را صادر کرده است.وی با اشاره به اقدام‌های این مرکز، خاطرنشان کرد: در این مدت ۳هزار و ۹۱ دوره آموزشی کوتاه مدت برای ۳میلیون و ۷۳۵ هزار و ۶۴ نفر برگزار شده، همچنین ۶۱ مورد پروژه پژوهشی انجام شده و چهار مورد نیز تفاهمنامه در حوزه آموزش و پژوهش با سایر دستگاه‌ها منعقد شده است.این ما با وزارت علوم تحقیقات و فناوری مربوط به دوره فرصت مطالعاتی صنعتی و پسادکترای صنعتی است که چندسالی بلاثر مانده بود، گفت: امسال با همکاری وزارت علوم و سازمان‌های توسعه‌ای و استانی وزارت صنایع توانستیم بیش از ۱۰۰ مورد فرصت مطالعاتی و پسادکتر را که برای اجرای آنها با واحدهای صنعتی جلسه توجیهی برگزار کرده بودیم، به وزارت علوم اعلام کنیم.وی با بیان اینکه پس از آن وزارت علوم نسبت به معرفی ۲۸ نفر هیات علمی واجد شرایط اقدام کرده، ادامه داد: در نشست هماهنگی که با دفتر ارتباط صنعت وزارت علوم داشتیم، چهار مورد شامل دو مورد در طرح فرصت مطالعاتی از اعضای هیات علمی دانشگاه‌ها و دو مورد در طرح پسادکتر از دارندگان مدرک دکترا مشغول شده‌اند و بقیه آن ۲۴ مورد نیز در حین عقد قرارداد هستند. خانمحمدی خرمی با اشاره به اینکه علاوه بر این موارد، امسال یک مورد تشکیل جلسه شورای سیاست‌گذاری، چهار مورد تشکیل جلسه کارگروه پژوهشی، یک مورد جلسه کارگروه بهره‌وری و دو مورد جلسه هم کارگروه آموزش داشته‌ایم، اظهار داشت: تفاهمنامه‌هایی با جهاد دانشگاهی و همچنین با آموزش و پرورش منعقد شده است که در رابطه با اظهارنظر در مورد کتاب‌های درسی آنها و همکاری‌های دیگری نظیر استقرار واحدهای فناوری آنها در شهرک‌ها تفاهمنامه‌هایی منعقد کردیم.به گزارش ایرنا، سه‌شنبه شب حجت‌الاسلام والمسلمین حسن روحانی در نخستین گفت وگوی تلویزیونی خود با مردم گزارش ۱۰۰روزه عملکرد دولت دوازدهم را ارائه کرد.



آمار کسب‌وکارهای اینترنتی استانی اعلام شد

وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات نمودار کسب‌وکارهای اینترنتی در کشور را با دسته‌بندی استانی منتشر کرد. به گزارش ایسنا، محمدجواد آذری جهرمی در صفحه اینستاگرام خود، با انتشار نمودار کسب‌وکارهای اینترنتی از منبع مرکز توسعه تجارت الکترونیک ایران، گفت: شور جوانان تحصیلکرده این مرز و بوم با موانع بسیاری مواجه است که اگر این موانع رفع نشوند، جمهوری اسلامی ایران پرچمدار انقلاب صنعتی چهارم در منطقه خواهد بود. وی در ادامه نوشت: رفع عقب‌ماندگی ۱۲ساله کشور در عرصه ارتباطات و فناوری اطلاعات در مدت فشرده چهار سال اخیر اگرچه همواره با اعتراضاتی مواجه بوده، اما از دیدگاه توسعه اشتغال و رفع بیکاری که مایه اکثر مشکلات فرهنگی، اجتماعی و اقتصادی کشور است، نقش بی‌بدیلی داشته است.

دربچه

نقش کلان‌داده در بازاریابی دیجیتال

فناوری‌های جدیدی مانند آنالیز کلان‌داده و یادگیری ماشینی، دقت و هوشمندی قابل توجهی برای بازاریابی دیجیتال رقم زده‌اند و روش‌های سنتی دیگر اثرگذاری سابق را ندارند. اهمیت کلان‌داده بسیار بیش‌تر از یک سکه‌ی کلیدی است. در واقع حجم عظیمی از اطلاعاتی که به‌صورت رایانش ابری جمع‌آوری می‌شود، همه چیزهای زندگی ما از بهبود سلامتی تا کاهش ترافیک در کلاشورها را تحت تأثیر قرار می‌دهد. قدرتمندسازی کمپین‌های بازاریابی نیز ختم دیگر این علم به بازاریابان دیجیتال است. به همین دلیل است که بازاریابان دیجیتال به‌طور فزاینده‌ای از فناوری‌های هوش مصنوعی و یادگیری ماشین برای تجزیه و تحلیل حجم عظیمی از اطلاعات و کشف راه‌حل‌های جدید برای خلق کمپین‌های تبلیغاتی هوشمندتر استفاده می‌کنند. آنها همچنین قادر خواهند بود از الگوریتم‌های پیش‌بینی‌کننده برای حدس و تخمین سلیقه و نیاز آتی مشتریان و تطبیق خود با آن استفاده کنند.

در باب مثال نتفلیکس قادر است با جمع‌آوری و پایش حجم عظیمی از اطلاعات کاربران بتواند پیشنهادهای بهتری متناسب با سلیقه آنان ارائه دهد. بازاریابان نیز می‌توانند در کمپنری از رفتار کاربران در وبسایت‌ها داشته باشند. این کار باعث می‌شود شخصی‌سازی سیاست امان‌تر از گذشته باشد. واضح است که اگر بخوایم ارتباط بهتری با مشتریان خود داشته باشیم، ارزش شخصی‌سازی قابل کتمان نخواهد بود. در ادامه به نقل از زومیت، مواردی از کاربردهای کلان‌داده در بازاریابی دیجیتال معرفی می‌کنیم:

هدف‌گیری و هوشمندی بهتر تبلیغات
هرچه نشان‌ر اطلاعات بیشتری از بازدیدکنندگان خود جمع‌آوری کنند، این امکان را برای آنها فراهم خواهد ساخت تا تبلیغات مرتبط‌تری با سلیقه مخاطب نمایش دهند. به همین منظور در حال حاضر گوگل و فیس‌بوک جزئیات دقیق‌تری برای تبلیغات ارائه می‌دهند. خرده‌فروشان نیز همین رویه را در پیش گرفته‌اند. تصور کنید که هدف‌گیری کاربران بر مبنای مقالاتی که کلیک می‌کنند یا ارتباط و اشتراکاتی که با مشتریان فعلی دارند، چقدر می‌تواند در موفقیت کمپین‌های تبلیغاتی موثر باشد.سرویس Weather Channel اکنون گوشه‌ای از آینده تبلیغات را با تحلیل و بررسی الگوهای رفتاری مخاطبان در ۳ میلیون مکان در سراسر کره زمین نشان می‌دهد. این سرویس، اطلاعات را با داده‌های هواشناسی برای فراهم کردن امکان تبلیغات دقیق‌تر و اثربخش‌تر به بیست‌هفت‌هنگان ارائه می‌کند.

جستجوی معنایی
جستجوی معنایی یعنی فرآیند جست‌وجو به زبان محاوره‌ای و در قالب جمله به جای استفاده از کلمات کلیدی که به‌طور معمول استفاده می‌شود. الگوریتم تحلیل کلان‌داده و یادگیری ماشین این امکان را برای موتورهای جست‌وجو فراهم می‌کند که بتوانند درک درست‌تری از منظور کاربر داشته باشند. بازاریابان در حال ترکیب این فناوری در الگوریتم موتور جست‌وجوی وبسایت‌های خود برای بهبود تجربه کاربری بازدیدکنندگان هستند. یک مثال مشهود برای این منظور فروشگاه‌المارت است که از آنالیز متن، یادگیری ماشین و کشف مترادف‌ها برای بهبود دقت جست‌وجوی سایت استفاده می‌کند. افزودن جست‌وجوی محاوره‌ای برای وبسایت‌های ومارت باعث افزایش نرخ دقت آن در حدود ۱۰ تا ۱۵درصد شده است که خود را فروشگاهی به بزرگی آن به معنای میلیون‌ها دلار درآمد بیشتر است.

افزایش دقت مطالب مرتبط
افزایش دقت تبلیکس با آنالیز کلان‌داده دقت پیشنهادات را بهبود

کسب‌وکار امروز



ادعای تازه کار آموز سابق اسپیس‌ایکس

ایلان ماسک مخترع بیت‌کوین است؟

سازنده حقیقی بیت‌کوین چه کسی است؟ آیا این امکان وجود دارد که مدیرعامل شرکت تسلا و اسپیس‌ایکس سازنده بزرگ‌ترین ارز دیجیتال یعنی بیت‌کوین باشد؟ به گزارش زومیت، این روزها ارزش بیت‌کوین به بیش از ۱۰ هزار دلار رسیده است و یکی از سوال‌های رایج آلودی که همیشه در مورد آن وجود دارد این است که دقیقاً چه کسی این ارز رمزگذاری‌شده را به وجود آورده است. ساتوشی ناکاموتو به‌عنوان نویسنده نسخه اصلی مقاله سفید (مقاله‌ای برای توضیح بیت‌کوین) شناخته می‌شود، اما تا به حال هیچ انسان حقیقی یا گروهی اعلام نکرده که ناکاموتو است.

ماجرا به همین جا ختم نمی‌شود. ساحیل گوینا که خودش را به‌عنوان کار آموز سابق مهندسی نرم‌افزار شرکت اسپیس‌ایکس معرفی کرده، مقاله‌ای در سایت Medium منتشر کرده است. او در این مقاله نوشته است که احتمالاً ساتوشی ناکاموتو کسی نیست جز ایلان ماسک. حتماً برای‌تان سؤال پیش‌آمده است که گوینا با چه مدرکی چنین حرفی زده است؟ البته هنوز هیچ مدرک معتبری برای اثبات این گفته وجود ندارد، اما حرف‌هایش منطقی به نظر می‌رسند. نسخه اصلی مقاله بیت‌کوین در سال ۲۰۰۸ توسط شخصی نوشته شد که درک عمیقی از اقتصاد و ارزهای رمزنگاری‌شده داشت و طبعی گفته گوینا، ایلان ماسک در این مباحث دانش بالایی دارد. ایلان ماسک همچنین در برنامه‌نویسی به زبان ++C استاد است و بیت‌کوین نیز با همین زبان برنامه‌نویسی شده است. گوینا همچنین نوشته است: «ایلان یک شخص خودآمخته است و دانش بالایی در مورد موضوعات مختلف دارد. او بارها و بارها از طریق کتاب‌خواندن دست به نوآوری در حوزه‌های مختلف زده است. او به همین شکل راکت و هابیرلوپ را اختراع کرده است و این احتمال وجود دارد که بیت‌کوین را نیز او به مسن‌تر است، طراحان رابط کاربری قادر خواهند بود با استفاده از این اطلاعات، سایت را برای مشتریان متفاوت موردبسن‌تر طراحی کنند. پیش‌بینی سلیقه کاربران قبل از مراجعه آنها به سایت احتمال چندبش‌تر از آنها به محصول یا خدمات عرضه‌شده را افزایش می‌دهد.

تحلیل‌های قدرتمند ماشینی
هرگز ادعا نشده که هوش مصنوعی یا کلان‌داده به معنای پایان عصر بررسی‌های انسانی است، بلکه این انقلاب مربوط به استخراج نتایج معین از حجم عظیمی از اطلاعات است که بدون حمایت سخت‌افزاری و نرم‌افزاری قادر به انجام آن نخواهیم بود.بازاریابان دیجیتال در آینده نیاز خواهند داشت که به‌صورت مبرم با ماشین کار کنند و برمبنای نتایج حاصل تصمیم بگیرند.

مهم نیست چه زمانی این فناوری تکامل خواهد یافت، حتی وقتی که در زمینه‌های پیچیده‌تری نیز کاربرد خود را اثبات کردند، همواره این نیاز آن را ندارد. برای پیشرفت این علم، تیم منحدی از انسان‌ها و الگوریتم‌های نرم‌افزاری لازم است.

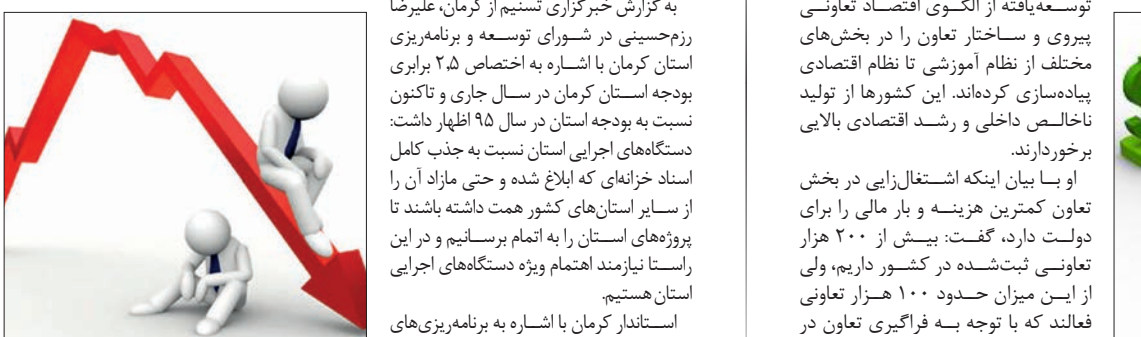
در آینده چه خواهد شد

هرچه قدرت پردازشی هوش مصنوعی و یادگیری ماشین بیشتر و بیشتر می‌شود و در طول زمان اطلاعات بیشتری برای یادگیری در اختیار آنها قرار می‌گیرد، دقت آنها نیز بیشتر می‌شود و اهمیت آنها افزایش می‌یابد. در حال حاضر برای بازاریابان باتسل‌های فراوانی برای استفاده از مزیت‌های کلان‌داده وجود دارد. احتمالاً در آینده پایگاه کلان‌داده برای هر شرکتی مانند آنچه امروزه جست‌وجوی گوگل برای لیست ایمیل شاهد آن هستیم، اهمیت پیدا خواهد کرد و موجب تمایز و قدرت رقابت شرکت‌ها خواهد شد.مانند بقیه فناوری‌ها کسانی که خود را زودتر تطبیق دهند، بیشترین بهره را خواهند برد زیرا این کار به آنها مزیت رقابتی اولین‌بودن را خواهد داد. سخن آخر اینکه بهتر است ارزیابی داده‌های موجود خود را از اکنون شروع و برای آینده برنامه‌ریزی کنید.

استاندار ایران: کسب و کار کشور روزبه‌روز بدتر می‌شود

استاندار کرمان خواستار واگذاری صدور مجوزهای صنعتی و کشاورزی به استان‌ها شد و گفت: فضای کسب و کار کشور روزبه‌روز بدتر می‌شود و تا زمان اصلاح قوانین اداری و رفع موانع تولید، درست نخواهد شد. توسعه‌یافته از الگوی اقتصاد تعاونی پیروی و ساختار تعاون را در بخش‌های مختلف از نظام آموزشی تا نظام اقتصادی پیاده‌سازی کرده‌اند. این کشورها از تولید ناخالص داخلی و رشد اقتصادی بالایی برخوردارند. او بیان پیاپی اینکه اشتغال‌زایی در بخش تعاون کمترین هزینه و بار مالی را برای دولت دارد، گفت: بیش از ۲۰۰ هزار نفر اشتغال‌یافته از الگوی اقتصاد تعاونی هستند. او افزود: در سال ۹۵ اظهار داشت، دستگاه‌های اجرایی استان نسبت به جذب کامل اسناد خزانه‌ای که ابلاغ شده و حتی مزاد آن را از سایر استان‌ها کشور همت داشته باشند تا پروژه‌های استان را به اتمام برسانیم و در این تعاونی ثبت‌شده در کشور داریم، ولی از این میزان حدود ۱۰۰ هزار تعاونی فرااند که با توجه به فراگیری تعاون در گراش‌ها و مجموعه‌های مختلف اما از مجلس شورای اسلامی این است که فرآیندی ایجاد شود تا صدور مجوزهای بخش صنعتی و کشاورزی به صورت آزمایشی به خود استان‌ها واگذار شود. وی تصریح کرد: استان کرمان آمادگی این را دارد که این طرح به صورت

استاندار کرمان با اشاره به برنامه‌ریزی‌های انجام‌شده برای بودجه سال ۹۷ گفت: انتظار ما از مجلس شورای اسلامی این است که فرآیندی ایجاد شود تا صدور مجوزهای بخش صنعتی و کشاورزی به صورت آزمایشی به خود استان‌ها واگذار شود. وی تصریح کرد: استان کرمان آمادگی این را دارد که این طرح به صورت



استاندار کرمان با اشاره به برنامه‌ریزی‌های انجام‌شده برای بودجه سال ۹۷ گفت: انتظار ما از مجلس شورای اسلامی این است که فرآیندی ایجاد شود تا صدور مجوزهای بخش صنعتی و کشاورزی به صورت آزمایشی به خود استان‌ها واگذار شود. وی تصریح کرد: استان کرمان آمادگی این را دارد که این طرح به صورت

کسب‌وکار امروز

نوسان قیمت بیت‌کوین خبرساز شد

به گزارش مهر به نقل از رویترز، روز پنجشنبه، بیت‌کوین تا ۹۰۰۲۱ دلار سقوط کرد و کمتر از ۲۴ ساعت پس از آن که در روز چهارشنبه به رکورد همیشگی ۱۱۳۹۵ دلار دست یافت، یک پنجم از ارزش خود را از دست داد. روز پنجشنبه این پول دیجیتال، بیش از ۸درصد در بورس بیت‌استمپ لوکزامبورگ سقوط کرد و دقیقاً به قیمت ۹ هزار دلار رسید و به این ترتیب، در کمتر از ۲۴ ساعت بیش از ۲ هزار دلار از ارزش خود را از دست داد. سپس چند دقیقه بعد با اندکی افزایش به رقم ۹۲۰۰ دلار رسید که ۸درصد از ابتدای روز پایین‌تر بود.

این سقوط باعث ایجاد وقفه در روند رشد فضای بیت‌کوین در ماه‌های اخیر شد، ضمن اینکه این پول دیجیتال از ابتدای سال تا روز چهارشنبه تقریباً ۱۰۰درصد رشد کرده بود.

نگاه

۱۰ استراتژی برای کنار آمدن با شکست در دنیای کسب‌وکار

شکست را می‌توان تجربه‌ای اجتناب‌ناپذیر برای کارآفرینان دانست؛ تجربه‌ای به کوچکی از دست دادن یک قرارداد تجاری یا به بزرگی ناتوانی در پرداخت حقوق کارکنان شرکت.به گزارش پایگاه خبری اتاق ایران، برای تشخیص موفق‌ترین کارآفرینان نمی‌توان از راه مقایسه کمیت و کیفیت شکست‌های آنها وارد شد، بلکه باید به نحوه مواجهه آنها با شکست‌های کوچک و بزرگ نگاه کرد. واکنش صحیح به موقعیت‌های دشوار جزو مهم‌ترین ویژگی‌های کارآفرینان موفق است.اگر می‌خواهید در مواجهه با مشکلات وارد شده شکست‌ها بازنده نباشید، باید به چند نکته مهم توجه داشته باشید:

۱- **آماده باشید**
شکست را می‌توان تجربه‌ای اجتناب‌ناپذیر برای کارآفرینان دانست؛ تجربه‌ای به کوچکی از دست دادن یک قرارداد تجاری یا به بزرگی ناتوانی در پرداخت حقوق کارکنان شرکت.به گزارش پایگاه خبری اتاق ایران، برای تشخیص موفق‌ترین کارآفرینان نمی‌توان از راه مقایسه کمیت و کیفیت شکست‌های آنها وارد شد، بلکه باید به نحوه مواجهه آنها با شکست‌های کوچک و بزرگ نگاه کرد. واکنش صحیح به موقعیت‌های دشوار جزو مهم‌ترین ویژگی‌های کارآفرینان موفق است.اگر می‌خواهید در مواجهه با مشکلات وارد شده شکست‌ها بازنده نباشید، باید به چند نکته مهم توجه داشته باشید:

۱- **آماده باشید**
شکست را می‌توان تجربه‌ای اجتناب‌ناپذیر برای کارآفرینان دانست؛ تجربه‌ای به کوچکی از دست دادن یک قرارداد تجاری یا به بزرگی ناتوانی در پرداخت حقوق کارکنان شرکت.به گزارش پایگاه خبری اتاق ایران، برای تشخیص موفق‌ترین کارآفرینان نمی‌توان از راه مقایسه کمیت و کیفیت شکست‌های آنها وارد شد، بلکه باید به نحوه مواجهه آنها با شکست‌های کوچک و بزرگ نگاه کرد. واکنش صحیح به موقعیت‌های دشوار جزو مهم‌ترین ویژگی‌های کارآفرینان موفق است.اگر می‌خواهید در مواجهه با مشکلات وارد شده شکست‌ها بازنده نباشید، باید به چند نکته مهم توجه داشته باشید:

۲- **از آنچه می‌تواند اثرزی شما را پس از شکست بازایی کند، شناسایی کنید**
هرگز نباید از تلاش برای درک بهتر روحیات خود و راهکارهایی که می‌تواند شما را از ناامیدی شکست برهاند، غافل شوید. افرادی که می‌دانند برای بهترشدن به چه چیزهایی احتیاج دارند، توانایی بیشتری برای احیای خود پس از شکست دارند. بسته به روحیات شما، فعالیت‌هایی مانند ورزش روزانه، دیدار با دوستان نزدیک و یا سفر به نقاط دنج و روحیه‌بخش و ... می‌توانند برای پشت سر گذاشتن شکست به شما کمک کنند.

۳- **تصمیمات احساسی نگیرید**
راحت‌ترین کار پس از شکست این است که تصمیمات احساسی نگیرید، اما باید بدانید که این‌گونه تصمیمات اغلب زیاده‌روی به و روخامت اوضاع می‌فرایزند. بهتر است قبل از تصمیم‌گیری ابتدا خودتان را پیدا کنید؛ برای این کار وقت بگذارید، حتی اگر تنها پنج دقیقه بگذرد. اتخاذ تصمیمات عقلانی از پیچیده‌ترشدن مسائل جلوگیری می‌کند.

۴- **یک شبکه حمایتی قوی داشته باشید**
اطراف خود را از افرادی که می‌توانند شما را در مواقع سختی مورد حمایت قرار دهند، پر کنید تا در هنگام شکست تنها و منزوی نمانید.

ممکن است شما در کسب‌وکار خود احساس تنهایی کنید اما دوستان، اعضای خانواده، مشاوران و مربیان می‌توانند در خارج از محیط کار به شما احساس محبت و مهمودن ببخشند و به حفظ روحیه شما کمک کنند. آنها حتی می‌توانند به شما مشاوره دهند و شما را در اتخاذ تصمیمات مهم همراهی کنند.

۵- **موقعیت خود را دوباره ارزیابی کنید**
فکرش قشنگ خوبی است که شما را از ارزیابی مجدد موقعیت‌تان ترغیب می‌کند. شما باید از خود پرسید که چرا شکست خوردید، چه احساسی از این شکست دارید و گام بعدی‌تان چه خواهد بود. اگر شرکت شما عملکرد بسیار ضعیفی داشته است، می‌توانید وضعیت آن را دوباره بررسی کنید و متوجه شوید که به کاستی‌هایی موجب شکست شما و شرکت تدبیر اُمرتان شده است.اگر شکست شما به دلیل اِهمال شما در راهاندازی یک شرکت کُشک نمی‌تواند، گزینه مناسبی برای شما باشد. مشخص کردن انتظارات و نیز شناخت صحیح از ماهیت دنیای کسب‌وکار به شما کمک می‌کند تا راحت‌تر با چالش‌ها مواجه شوید.

۹- **از شکست درس بگیرید**
اگرچه شما باید پس از شکست به مسیر خود ادامه دهید اما در عین حال یافتن دلایل شکست نیز از اهمیت بسزایی برخوردار است. بسیار احقانه است که فکر کنید در صورت تکرار اشتباهات گذشته، به نتایج متفاوتی دست خواهید یافت. یکی از مهم‌ترین و البته سخت‌ترین ابعاد شکست این است که از اشتباهات خود درس بگیرید و بتوانید در آینده عملکرد بهتری از خود به نمایش بگذارید. بسیار دشوار است که از خود درباره شکست پرسید و سپس به سوال خود پاسخ دهید، اما چنین کاری باعث می‌شود که شما اشتباهات گذشته را تکرار نکنید.

۱۰- **دشواری‌های ناشی از ورود به دنیای کسب‌وکار را درک کنید**
شما به عنوان یک کارآفرین با شکست‌های متعددی در زندگی کاری خود مواجه خواهید شد. اگر به دنبال یک کار زندگی می‌زدغفع و بدون پالا و پاییب هستید، یا اگر به‌سختی با شکست کنار می‌آید، باید بدانید که راه‌اندازی یک شرکت کُشک نمی‌تواند، گزینه مناسبی برای شما باشد. مشخص کردن انتظارات و نیز شناخت صحیح از ماهیت دنیای کسب‌وکار به شما کمک می‌کند تا راحت‌تر با چالش‌ها مواجه شوید.

۱۰۰درصد مسئولیت شکست را به گردن خودتان بیندازید و مدتها خودتان را سرزنش کنید. به یاد داشته باشید که در کسبی در زندگی شکست را تجربه می‌کنند،ای می‌توانید چنانی را تصور کنید که در آن افراد دقیقاً هرچه را که می‌خواهند به‌سادگی به دست بیاورند؟اگر شکست را با خودتان پیوند بزنید یعنی فکر کنید فقط شما شکستی می‌خورید و فقط شما عامل شکست هستید، آنگاه تحمل شکست برای‌تان بسیار دشوارتر خواهد شد.د باید در عین حالی که شکست را می‌پذیرید و درک می‌کنید، به زندگی ادامه دهید و از آنچه وراش تلاش می‌کنید خشنود باشید.

۹- **از شکست درس بگیرید**
اگرچه شما باید پس از شکست به مسیر خود ادامه دهید اما در عین حال یافتن دلایل شکست نیز از اهمیت بسزایی برخوردار است. بسیار احقانه است که فکر کنید در صورت تکرار اشتباهات گذشته، به نتایج متفاوتی دست خواهید یافت. یکی از مهم‌ترین و البته سخت‌ترین ابعاد شکست این است که از اشتباهات خود درس بگیرید و بتوانید در آینده عملکرد بهتری از خود به نمایش بگذارید. بسیار دشوار است که از خود درباره شکست پرسید و سپس به سوال خود پاسخ دهید، اما چنین کاری باعث می‌شود که شما اشتباهات گذشته را تکرار نکنید.

۱۰- **دشواری‌های ناشی از ورود به دنیای کسب‌وکار را درک کنید**
شما به عنوان یک کارآفرین با شکست‌های متعددی در زندگی کاری خود مواجه خواهید شد. اگر به دنبال یک کار زندگی می‌زدغفع و بدون پالا و پاییب هستید، یا اگر به‌سختی با شکست کنار می‌آید، باید بدانید که راه‌اندازی یک شرکت کُشک نمی‌تواند، گزینه مناسبی برای شما باشد. مشخص کردن انتظارات و نیز شناخت صحیح از ماهیت دنیای کسب‌وکار به شما کمک می‌کند تا راحت‌تر با چالش‌ها مواجه شوید.

۱۰۰درصد مسئولیت شکست را به گردن خودتان بیندازید و مدتها خودتان را سرزنش کنید. به یاد داشته باشید که در کسبی در زندگی شکست را تجربه می‌کنند،ای می‌توانید چنانی را تصور کنید که در آن افراد دقیقاً هرچه را که می‌خواهند به‌سادگی به دست بیاورند؟اگر شکست را با خودتان پیوند بزنید یعنی فکر کنید فقط شما شکستی می‌خورید و فقط شما عامل شکست هستید، آنگاه تحمل شکست برای‌تان بسیار دشوارتر خواهد شد.د باید در عین حالی که شکست را می‌پذیرید و درک می‌کنید، به زندگی ادامه دهید و از آنچه وراش تلاش می‌کنید خشنود باشید.

دیر سازمان نظام صنفی رایانه‌ای تهران با اشاره به سند رفع موانع کسب و کارهای نوین بر ضرورت تعیین تکلیف این حوزه و سرکردن آن به یک متولی که طبق قوانین باید سازمان نظام صنفی رایانه‌ای کشور باشد گفت: در صورتیکه این نهاد به‌طور فزاینده‌ای در گفتمگو با روزهایی که مجلس شورای اسلامی باید تصمیم بگیرد که نهاد متولی نهایی کسب‌وکارهای اینترنتی باشد که اگر این اتفاق بقیته بسیاری از مشکلات فاعلان این حوزه برطرف می‌شود و می‌توان شاهد رشد سوی صاحبان کسب‌وکارهای اینترنتی اِراز شده بود، لحاظ و راهکارهایی هم برای حل داد، وجود دارد و آن هم این است که با مطالعات میدانی حاصل شده است، اظهار کرد: همچنین در این کُرن شغل جدید خواهد داشت.اما خبر خوبی هم برای آن دسته از افرادی که شغل خود را از دست خواهند داد، وجود دارد و آن هم این است که در دوره انتقال شغل، مشاغل جدیدی به وجود خواهند آمد که البته بسیاری از این راهکارها اساساً در حیطه اختیارات سازمان نظام صنفی رایانه‌ای نیست.وی با بیان اینکه برای بهبود شرایط کسب‌وکارهای اینترنتی وزارتخانه‌های ارتباطات و فناوری اطلاعات، صنعت و معادن و همچنین مرکز فضای مجازی و مجلس شورای اسلامی باید اقدامات لازم را انجام دهند، گفت: اخیراً کمیته‌ای از مجلس شورای اسلامی به نام کمیته کسب‌وکارهای نوین دلیل فراسویون اشتغال مجلس ایجاد شده است که پیگیر حل موانع این کسب‌وکارهای متولی جداگانه هم داشته باشد.

تا سال ۲۰۳۰ میلادی

روبات‌ها جای ۸۰۰ میلیون شغل را می‌گیرند

بررسی‌های انجام‌گرفته حاکی از آن است که تا ۱۳سال آینده ۸۰۰ میلیون شغل به دنبال گسترش اتوماسیون در جهان از بین «هنکسوز» در گزارش خود به این نکته اشاره کرد که حتی اگر

به گزارش مهر به نقل از بلومبرگ انگلیسی، شرکت خدمات مشاوره‌ای «هنکزی» از آمریکا، در تازه‌ترین تحقیق خود در مورد تأثیر روبات‌ها روی مشاغل، در کسب و کار کشور تا نوجبه به بررسی‌های انجام‌گرفته روی ۴۶ کشور و بیش از ۸۰۰ شغل، برآورد می‌شود تا سال ۲۰۳۰ از تسایر اشتغال خوداشتغالی به استن خبر داد و افزود: طرح‌های فنی اختعاری می‌توانند بدون هیچ سقفی به‌ویژه برای جنوب استان و مناطق محروم از آن استفاده کنند. وی اِراز اتومدواری کرد که با جذب این اعتبارات بتوان سسپاری پروژه‌های نیمه‌تمام استان را به اتمام برساند و گفت: انتظار داریم مردم به سمت این وام‌ها روی بیاورند تا بتوانند با ایجاد کارآفرینی آمار بیکاری را در سطح استان کاهش دهند.

این شرکت آمریکایی اعلام کرد: روبات‌ها روی مشاغل، هم در این گزارش تأثیر خواهند گذاشت. به‌گونه چیزهای جدید را در طول زمان انجام دهیم.



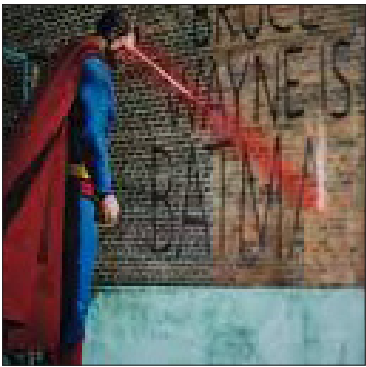


بتمن در برابر سوپرمن: نبرد گرافیتی

با وجود آنکه سینما رفتن یکی از سرگرمی‌های قابل توجه آرژانتینی‌ها بود، Netflix و پلتفرم‌های دیگر تماشای آنلاین فیلم تهدیدی جدی برای این صنعت به حساب می‌آمدند. ۲۶ درصد جمعیت آرژانتین عضو این شبکه‌ها بودند. آرژانتین در رده‌بندی جهانی Netflix، رتبه هشتم را به خود اختصاص داده بود و این آمار سیر صعودی را طی می‌کرد.

با وجود مردمی که می‌خواستند فیلم مورد علاقه‌شان را آنلاین در خانه تماشا کنند، آژانس MediaCom می‌بایست برای تماشای فیلم بتمن در برابر سوپرمن: طلوع عدالت، آنها را به خرید بلیت سینما و بیرون آمدن از خانه مجاب کند. برای این کار طرفداران فیلم باید به قدر کافی درگیر می‌شدند.

مردم آرژانتین به شدت با هم رقابت می‌کنند و این رقابت به افراط و تفریط کشیده می‌شود. این مساله در ورزش، سیاست و حتی در علاقه‌شان به ابرقهرمان‌ها هم دیده می‌شود. عنوان فیلم به آژانس امکان داد که با رویکرد رقابتی دو تیم بازی کند: بتمن در برابر سوپرمن. آژانس به این مساله واقف بود که با ایجاد انگیزه مناسب، جامعه هدف‌شان با افتخار طرفداریش را از ابرقهرمانش اعلام خواهد کرد و به دفاع از آن خواهد پرداخت.



استراتژی

MediaCom باید محتوایی تعاملی ایجاد می‌کرد تا گروه هدف ضمن سرگرم شدن، یکی از دو گروه طرفداران سوپرمن یا بتمن را انتخاب کند. به این ترتیب انتظار می‌رفت تیم‌ها رقابتی شدید را برای بردن آغاز کنند.

کمپین با فعالیت‌های چریکی گرافیتی در شهر بوئنوس آیرس آغاز شد: گرافیتی‌هایی در سطح شهر، لوگوهای دو ابرقهرمان را مقابل یکدیگر نشان می‌داد. ایده کمپین تحریک دو تیم سوپرمنی‌ها و بتمنی‌ها برای شروع نبرد گرافیتی بود.

آژانس که می‌دانست گروه هدف از نفوذ بیش از ۹۰ درصد در فضای آنلاین برخوردار است، برای اینکه کمپین را بیشتر بر سر زبان‌ها بیندازد، پست‌هایی براساس اطلاعات جغرافیایی افراد در شبکه‌های اجتماعی منتشر کرد. هدف از این پست‌ها ترغیب مخاطب هدف به پیوستن به یکی از تیم‌های گرافیتی در شهر و شرکت در مسابقه بود.

اجرا

ایده با اجرای ۱۰۰ گرافیتی در سطح شهر آغاز شد، بیش‌تر طرح‌ها در محله‌هایی کشیده شد که بیش‌ترین ترافیک شهر در آن وجود داشت (به ویژه مناطق دانشگاهی). گرافیتی‌ها لوگوهای هر دو ابرقهرمان را همراه با جمله‌ای از تریلر فیلم به نمایش می‌گذاشت؛ تریلر فیلم هم در فضای آنلاین و هم در فضای آفلاین به نمایش در آمده بود. برای وایرال کردن کمپین، MediaCom پست‌ها را براساس قرار گرفتن گرافیتی‌ها در محله‌های سکونت افراد، طبقه‌بندی و منتشر کرد و به این ترتیب مردم را وادار به جست‌وجو برای طرح‌ها به اشتراک گذاشتن آن در شبکه‌های اجتماعی‌شان می‌کرد. رسانه‌های مورد استفاده فیس‌بوک، توئیتر و اینستاگرام بودند. نقشه‌هایی تهیه شد که به کاربران در مورد محل گرافیتی‌ها راهنمایی می‌کرد و افراد می‌توانستند با پیدا کردن گرافیتی‌ها عضو یکی از تیم‌ها شوند. بعد از بارگذاری تصویر گرافیتی در پروفایل‌های شبکه‌های اجتماعی و با هشتگ #بتمن در برابر سوپرمن و # چه‌کسی برنده است و تگ کردن شرکت برادران ورنر در آرژانتین، مردم به طور خودکار در فرآیند خرید بلیت‌های افتتاحیه نمایش فیلم و بسته‌های مخصوص فیلم شرکت کرده بودند.

محتوای نبرد گرافیتی خیلی زود توسط خود کاربران تولید شد، زیرا در این مرحله دیگر مخاطبان مشتاق بودند هر چه سریع‌تر گرافیتی مورد نظر خود را پیدا کنند و به تیم مورد علاقه‌شان بپیوندند.

در هفته اول نمایش فیلم، ۶۱۸۳۵۱ نفر به تماشای فیلم رفتند و این میزان در مقایسه با فیلم‌های دیگر ۲۱ درصد افزایش جمعیت داشت.

با روش‌های جدید و اثرگذار دنیای تبلیغات آشنا شوید



تبلیغات موبایلی و تلفنی

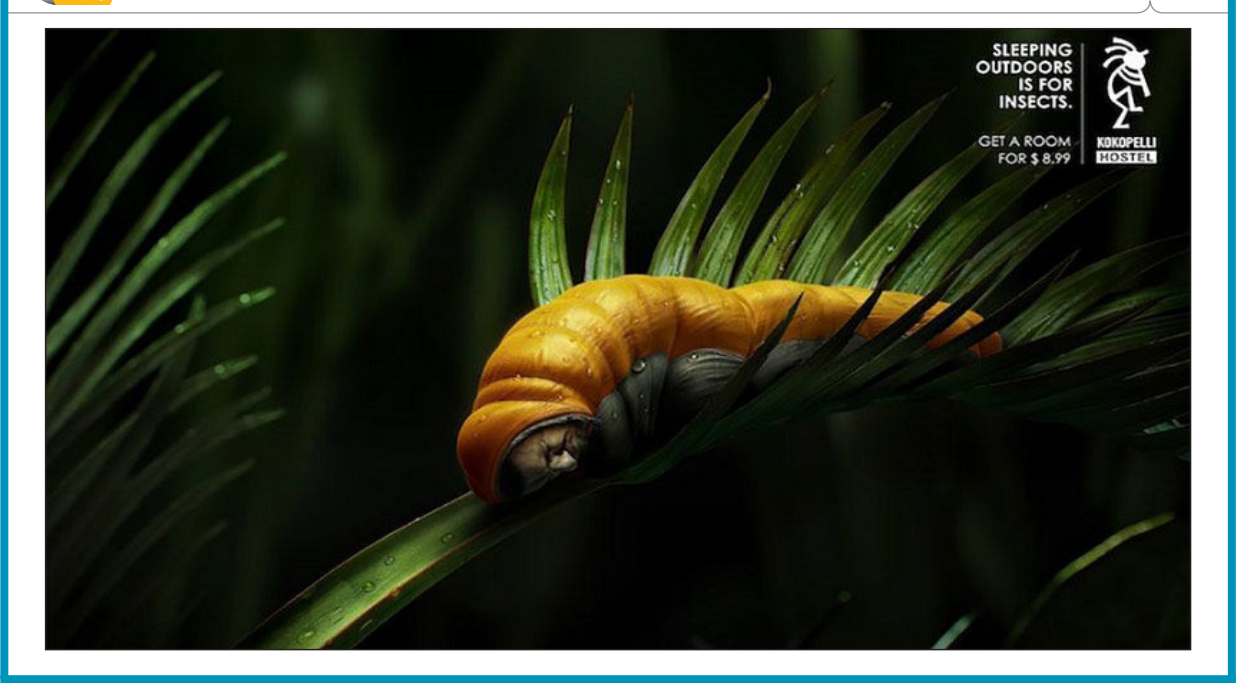
این روزها، شاهد وجود روش‌های گوناگونی برای انتقال پیام از طریق تبلیغات هستیم. در این مطلب با روش‌های جدیدی در دنیای تبلیغات آشنا می‌شوید که در سراسر دنیا بسیار محبوب و اثرگذار هستند.

تبلیغات به شکل شگفت‌انگیزی تغییر کرده است و به ابزاری مهم برای ایجاد ارتباطات با مشتری و مصرف‌کننده بدل شده است. این روزها، شاهد وجود روش‌های گوناگونی برای انتقال پیام از طریق رسانه‌های مختلف تبلیغاتی هستیم. انواع روش‌های تبلیغات امروزی به مدد اینترنت و فضای مجازی، باعث شده است دست افرادی که در این حوزه فعالیت می‌کنند، به‌شدت باز شود. حالا دیگر انواع روش‌های تبلیغات محدود به روش‌های قدیمی نیست. امروز ویدئوهای ویروسی یا همه‌گیر در سطح شبکه‌های اجتماعی، تبلیغات بنری در سایت‌ها، فضاهای گفت‌وگوی کاربران درباره برندها و... شکل انواع روش‌های تبلیغات را دگرگون کرده است. با ما همراه باشید تا به نقل از chetor با تغییرات رسانه‌های امروزی و انواع روش‌های تبلیغات بیشتر آشنا بشوید:

تبلیغات دیجیتال

تبلیغاتی که در سطح اینترنتی می‌بینید، در حوزه تبلیغات دیجیتالی قرار می‌گیرند. در بسیاری از سایت‌ها، تبلیغات مختلفی وجود دارند و این تبلیغات یکی از روش‌های عمده کسب درآمد برای وب‌سایت نمایش‌دهنده آن هستند. شیوه دیگر تبلیغات جدید، تبلیغات بومی هستند. این روش از تبلیغات نیز راه دیگری برای کسب درآمد وب‌سایت‌ها است و از طریق محتوایی مربوط به برند و محصول، متن یا مقاله‌ای آن را تبلیغ می‌کند. تبلیغات دیجیتالی به‌شدت در حال رشد و تکامل هستند و از طریق بسترهای مختلفی چون فیس‌بوک، اسنپ‌چت و... باعث می‌شوند تا تبلیغات در سطح وسیعی از مخاطبان دیده بشود.

تبلیغات خلاق



برگه‌های تبلیغاتی، بروشورها و... منتشر می‌شوند، گاهی به شکل جداگانه و گاهی نیز در میان صفحات روزنامه‌ها و مجلات توزیع می‌شوند. این تبلیغات می‌تواند در قالب بروشورهایی شکل و با جنس مرغوب روی پیشخوان بخش ارتباط با مشتری و... نیز قرار بگیرد. در این صورت عمر طولانی‌تری نسبت به برگه‌های کاغذی که در خیابان‌ها توزیع می‌شوند، خواهند داشت. نکته دیگر این است که این نوع آگهی‌ها استفاده از این رسانه‌ها نیز باید نهایت دقت و توجه را به‌کار برد، زیرا ممکن است بی‌برنامگی و تبلیغات انبوه باعث آزار مخاطبان شود.

هر یک از این روش‌های جدید تبلیغات در صورت اغراق و بی‌برنامگی می‌توانند موجب اثرات معکوس بشوند. تبلیغات چاپی در گذشته یکی از مهم‌ترین ابزارها در دستان صنعت کاربران درباره برندها و... شکل انواع روش‌های تبلیغات را دگرگون کرده است. کمی عقب‌نشینی کرده است. تنها موضوعی که همچنان باعث اثرگذاری تبلیغات چاپی می‌شود، تمایز و تفاوت آن است.

اگر تبلیغات چاپی برای هر محصول به شکلی متفاوت و چشمگیر طراحی و اجرا بشوند، می‌تواند مخاطبی را که از هجوم و گستردگی دنیای دیجیتال دچار دلزدگی شده، تحت تأثیرات مثبت قرار دهد. تبلیغات چاپی دارای سه زیرمجموعه است:

تبلیغات چاپی

تبلیغات چاپی در گذشته یکی از مهم‌ترین ابزارها در دستان صنعت کاربران درباره برندها و... شکل انواع روش‌های تبلیغات را دگرگون کرده است. کمی عقب‌نشینی کرده است. تنها موضوعی که همچنان باعث اثرگذاری تبلیغات چاپی می‌شود، تمایز و تفاوت آن است. اگر تبلیغات چاپی برای هر محصول به شکلی متفاوت و چشمگیر طراحی و اجرا بشوند، می‌تواند مخاطبی را که از هجوم و گستردگی دنیای دیجیتال دچار دلزدگی شده، تحت تأثیرات مثبت قرار دهد. تبلیغات چاپی دارای سه زیرمجموعه است:

تبلیغات چریکی

این روش تبلیغاتی تمام قواعد را درهم می‌شکند. در طول ۲۰ سال گذشته از آن استفاده شده است و با روش‌های غیرمرسوم و تکنیک‌های خلاقانه، خواهان جذب مخاطب و مشارکت بیشتر او در روند بازاریابی و تبلیغات است.

در این شیوه از تبلیغات، زمان و مکان اهمیت زیادی دارد. برای اجرای بازاریابی چریکی لازم بودجدهای هنگفت در دستان شما باشد، تنها چیزی که نیاز دارید، ایده‌های بکر و خلاقانه تبلیغاتی برای جلب توجه مخاطب است. ابزار در دست این کمپین‌های تبلیغاتی، شبکه‌های اجتماعی و تبلیغات دهان‌به‌دهان مخاطبان است.

تبلیغات رادیویی و تلویزیونی

تبلیغات تلویزیونی و رادیویی از مهم‌ترین نوع تبلیغات در دهه‌های گذشته بودند، اما به‌مرور زمان و با توسعه فناوری‌های مختلف در سطح اینترنت و شبکه‌های اجتماعی، به‌تدریج از اهمیت و اثربخشی آنها کاسته شده است.

این رسانه‌ها قادر بودند جمع زیادی از مخاطبان را با خود همراه سازند. البته هنوز هم در ساعت‌های پربیننده مانند ساعت پخش بازی‌های ورزشی پرمخاطب، اثرگذاری این رسانه‌ها بسیار بالا است.

تبلیغات محیطی

هر گونه تبلیغات که مخاطب در بیرون از منزل خود با آن روبه‌رو بشود، در زمره تبلیغات محیطی قرار می‌گیرد. انواع تبلیغات محیطی مانند بیلوردها، تبلیغات روی اتوبوس‌ها و... در این دسته‌بندی قرار می‌گیرد. این روش نیز می‌تواند بسیار خوب و حتی تلویزیونی‌ها و صفحات نمایشگری که در میدان‌های بزرگ نصب می‌شوند و به ارائه تبلیغات می‌پردازند نیز در این دسته جای می‌گیرد.

تبلیغات خدمات عمومی

این دسته از تبلیغات برای آگاهی و اطلاع‌رسانی به عموم منتشر می‌شوند و جنبه تجاری ندارند. در گذشته، بستر و رسانه اصلی این دسته از تبلیغات، تلویزیون و رادیو بود ولی امروز در سایر بسترهای تبلیغاتی دیجیتالی نیز دیده می‌شوند.

تبلیغات نامشهود

یکی از انواع روش‌های تبلیغات، تبلیغاتی است که به طور غیرمستقیم در فیلم‌ها و برنامه‌ها صورت می‌گیرد. مثلاً اگر در فیلمی شاهد استفاده چشمگیر شخصیت‌ها از یک برند خاص اتومبیل بودید، باید متوجه بشوید که تبلیغات نامشهود در حال وقوع است.

این روش از تبلیغات نیز اثرگذاری خوبی دارد و به تبلیغ‌کننده اجازه می‌دهد تا بر اساس اطلاعات و خواسته‌های جمعیت‌شناختی مخاطبان را هدف بگیرد.

ایستگاه تبلیغات



Time فروخته شد؛ زنگ خطری برای نشریات قدیمی

فصل طولانی‌ای در زندگی نشریات یکشنبه شب بسته شد. شرکت Time که صاحب امتیاز مجله وزین Time، Sports Illustrated و People به دو برادر ثروتمند فروخته شد و شرکت Meredith امتیاز مجلات Time را از آن خود کرد.

این قرارداد، پایان یکی از مشهورترین مجلات آمریکایی را رقم زد؛ مجله‌ای که تیترباشش توجه سران کشورها را در تمام دنیا به خود جلب می‌کرد و با عکس‌ها و جملات خارق‌العاده مردم را متحیر می‌کرد.

دو سه سالی می‌شد که Time از کاهش سهم بازار خود شکایت می‌کرد و ظاهراً نمی‌توانست برای آن کاری کند. فروش نسخه اینترنتی نیز نتوانست به‌دانش برسد.

درست است که Time به زندگی خود با اندیشه‌های جدید ادامه می‌دهد، اما همچنان این سوال مطرح است که آیا دوران مجله خواندن به پایان رسیده است؟ آیا Time عرصه را به وب‌سایت‌های جوان باخته است؟

سلبریتی‌های بدون کفش؛ راه رفتن روی فرش زبر

یکی از کمپین‌های مسئولیت اجتماعی Tesco Lotus (فروشگاهی زنجیره‌ای در تایلند)، «بردن بچه‌ها به مدرسه» است. برند در این کمپین از مشتریاناش در سراسر تایلند دعوت می‌کند، برای کودکان نیازمند کفش بخشد. کمپین در سال ۲۰۱۳ آغاز شد و هر سال حدود ۲۰۰۰ جفت کفش به کودکان نیازمند داده شد. با این حال در تایلند بیش از ۴ میلیون کودک وجود داشتند که در مناطق روستایی و دورافتاده زندگی می‌کردند که به احتمال زیاد به کفش نیاز داشتند. تلاش Tesco Lotus ستودنی بود، اما هنوز قطره‌ای در دریا بود.

در سال ۲۰۱۶ برند تصمیم گرفت با یک کمپین کوچک و با صرف هزینه اندک، موج زیادی درست کند و بتواند تعداد کفش‌ها را افزایش دهد تا به تغییری اساسی در وضعیت این کودکان دست پیدا کند. به گزارش ام‌پی‌ای نیوز آژانس Mindshare تحقیقات عمیق‌تری را برای درک مصرف‌کنندگان و رفتارشان آغاز کرد. واقعیت این است که مصرف‌کنندگان، به ویژه آنهایی که در خانه‌های مجلل حومه شهر زندگی می‌کردند، به سختی می‌توانستند مشکلات زندگی بدون کفش را درک کنند. برای همین متوجه نمی‌شدند، هدیه کردن یک جفت کفش چطور می‌تواند زندگی یک انسان را تغییر دهد.

مشخصه بارز این گروه از مخاطبان استفاده زیاد از شبکه‌های اجتماعی، غرق شدن در شایعه‌های مربوط به ستارگان، افراد مشهور و سرگرمی بود. در واقع بیشترین حجم اطلاعات مورد استفاده آنها به افراد مشهور و زندگی‌های پر زرق و برق‌شان مربوط می‌شد. برای جلب توجه آنها به داستان کودکان نیازمند به کفش، نیاز به تلاش زیادی بود؛ این کودکان باید مانند سلبریتی‌هایی با کفش‌های پاشنه‌بلند، روی فرش قرمز می‌رفتند.

استراتژی

استراتژی Mindshare می‌بایست وضعیتی دورتر از زندگی روزمره ساکنان حومه شهرها طراحی می‌کرد تا به شکلی ساده و تأثیرگذار برای آنها قابل فهم می‌بود. همان‌طور که همه می‌دانند تجربه عملی بیش از کلمات تأثیر می‌گذارد. آنها تصمیم گرفتند مفهوم آشنای فرش قرمز را به فرش زبر تبدیل کنند؛ تضادی برای فهماندن حس راه رفتن روی سطوح سخت بدون کفش.

اجرا

آژانس با خاک و سنگ، به بازآفرینی مسیرهای روستایی پرداخت. سپس در مسیرها و محل‌های پررفت و آمد مثل فرودگاه بین‌المللی تایلند، یک مرکز خرید بااهمیت و یکی از سمینارهای رسانه در تایلند، در مورد برگزاری رویداد فرش زبر اطلاع‌رسانی کرد. میهمان‌های زیادی از بیش از ۳۰۰ شرکت دعوت شده بودند.

ماکت‌هایی از کودکان نیازمند روی فرش زبر تعبیه شد که داستان زندگی‌شان را روایت می‌کردند و اطلاعاتی در مورد کمپین و شکل کمک‌رسانی در آن راه، به مدعوین می‌دادند.

کارت‌پستال‌هایی مجهز به بارکد نیز به میهمان‌ها داده می‌شد تا با مراجعه به خروجی Tesco Lotus کفش اهدا کنند.

نتیجه

درست است که در نهایت هیچ کسی روی فرش زبر قدم نگذاشت، اما در مورد کمپین اطلاع‌رسانی شد و حومه‌نشینان ثروتمند، وضعیت زندگی نیازمندان را از نزدیک حس کردند. تعداد ۱۸۰۰۳۹ کفش اهدا شد که در مقایسه با سال قبل، پنج برابر شده بود.



انواع بروشور فروش

بروشور می‌تواند پوشه‌ای پر از برگه‌های حاوی اطلاعاتی درباره محصولات شرکت یا کارتهایی باشد که چاپ لیزری دارند و همه می‌توانند آنها را برای مطالعه بردارند. بخش زیر به نقل از هورموند، به شما کمک می‌کند تا با انواع بروشورها آشنا شوید.

بروشور نشان‌دهنده توانایی‌ها

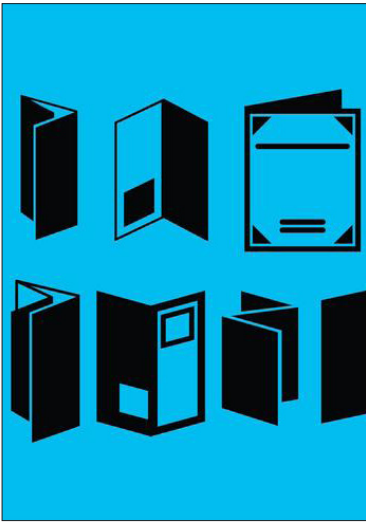
این نوع بروشور داستان کسب‌وکار شما را می‌گوید، شخصیت تجاری‌تان را انتقال می‌دهد و پیشنهاد شما را از رقبای‌تان متمایز می‌سازد، به‌ویژه اگر در حال مارکتینگ برای کسب‌وکار خدماتی (مانند وکالت یا خدمات مالی یا خدمات مشاوره‌ای) یا کسب‌وکاری باشید که محصولات ویژه ارائه می‌دهد. این نوع بروشور از لحاظ تولید در میان انواع بسیار گران قرار می‌گیرد. یک برنامه‌ریز مالی ممکن است برگه ارزش خالص دارایی‌های شرکت را در آن بگنجانند؛ سازنده مسکن می‌تواند فهرستی در آن قرار دهد که به مشتری بگوید چطور از بودجه ساخت مسکن خود بیشترین سود را ببرد. با چاپ این بروشور به مشتری می‌گویید به چه دلیل باید بروشور را نگه دارد و بعداً به آن مراجعه کند.

بروشور محصول

دربردارنده پیشنهاد خاص کسب‌وکار شما به مشتری است. ارائه این بروشور زمانی اهمیت می‌یابد که لازم باشد مشتری برای خرید محصولات بیشتر فکر کند، مثل محصولاتی که ارزش یا قیمت زیادی دارند یا محصولاتی که مشتری قبل از خرید آن به مقایسه قیمت و موارد فنی آن با دیگر محصولات مشابه می‌پردازد.

بروشورهای قیاسی

شامل برگه‌ها یا بروشورهایی می‌شود که همگی



طراحی یکسانی دارند. این قالب به شما اجازه می‌دهد بسته به نوع برداشتی که می‌خواهید مشتری از محصول شما داشته باشد، برگه‌های حاوی اطلاعات را به‌آسانی به‌روز کنید. اگر کسب‌وکار شما مجموعه‌ای از محصولات را به مشتری پیشنهاد می‌دهد که می‌توان آن را روی صفحات گوناگون مارکتینگ نمایش داد یا اگر فهرست قیمت‌ها یا سایر ویژگی‌های محصولات‌تان دائماً تغییر می‌کنند یا اگر مشتریان شما نیازها و علایق گوناگون دارند، روش بی‌نظیری برای شماست.

کارت‌های ردیفی

به این دلیل به این نام خوانده می‌شوند که آنها را می‌توان در ردیف بروشورهای ۴*۹ اینچ جای داد. برخی از این کارت‌ها یک تک‌برگ هستند که تا شده و به بروشوری چندقسمتی تبدیل می‌شود. مابقی چند صفحه هستند و از وسط دوخته می‌شوند. بسیاری از کسب‌وکارها به‌وسیله چاپ سه‌باره تصویری روی برگه‌ای ۸*۱۱ اینچی کارتهای ردیفی ارزان تولید می‌کنند که می‌توان آنها را به سه کارت کوچک برش داد. مهم‌ترین چیزی که باید در مورد این کارتهای قفسه‌ای یادتان باشد این است که تنها چند اینچ بالایی است که در دید مشتری قرار می‌گیرد. بقیه قسمت‌ها زیر بروشور پنهان می‌مانند. پس مطمئن شوید نام و پیامی که منفعت مشتری را نشان می‌دهد در قسمت کوچک بالای کارت آمده است.

آگهی‌های کوچک

ارزان‌ترین راه تبلیغ محصولات، استفاده از آگهی‌های کوچک است که روی کاغذهای ۱۱*۸ اینچی چاپ می‌شود تا خبر یک فروش، حراج، رویداد یا محدودیت زمانی یا محصولی ارزان‌قیمت را که برای رسیدن به موفقیت به نمایش باکیفیت بالا نیاز ندارد، به گوش مشتری برساند. در آگهی‌های کوچک، متنی بنویسید که در یک نگاه فهمیده شود. یادتان باشد آگهی‌های کوچک دورریختنی هستند، پس از افراد انتظار نداشته باشید به تک‌تک کلمات شما دقت کنند. این آگهی‌ها را به‌درستی طراحی کرده، آنگاه به چاپ ببرید و با مبلغ اندکی تعداد بسیاری کپی سیاه‌وسفید یا رنگی از آن بگیرید. آگهی‌های کوچک ظاهر و باطن یکسانی دارند و معمولاً حساسیت زیادی روی کیفیت چاپ آنها وجود ندارد، اما اگر جذابیت متن و تصاویر، کیفیت کاغذ و چاپ آنها را تا بالا ببرید به توسعه تصویر تجاری‌تان کمک می‌کند.

ویژگی‌های تیم بازاریابی حرفه‌ای



امیرقمصری

و اعضای تیم نیز در زمان فعالیت بعد از روبه‌رو شدن با هرگونه تغییر و چالش باید هم با یکدیگر و هم با رهبران تیم ارتباط داشته باشند. ارتباطات به حل سریع‌تر و بهتر مشکلات کمک می‌کند. علاوه بر آن، باعث می‌شود اعضا همیشه دارای اطلاعات به روزی باشند و دانسته‌های خود را در اختیار یکدیگر بگذارند.

ویژگی سوم: هماهنگی و اتحاد

بازاریابی بر پایه ایده بنا شده است و بعید به نظر می‌رسد که تنها یک نفر همیشه بهترین ایده را ارائه بدهد. در عوض زمانی که در تیم بازاریابی هماهنگی و اتحاد وجود داشته باشد، می‌توان همیشه چندین ایده بسیارعالی در اختیار داشت و بهترین اهداف و راه‌حل‌ها را ارائه داد.

اتحاد و هماهنگی همچنین می‌تواند باعث تقسیم‌کار در واقع اضطراری شود، زیرا گاهی اوقات ممکن است بعضی افراد حجم کار کمتری داشته باشند. در این مواقع می‌توان به این افراد میزان بیشتری فعالیت واگذار کرد تا همچنان کارها مطابق برنامه و زمانبندی پیش برود.

ویژگی چهارم: رهبری

وجود یک رهبر در تیم بازاریابی بسیار ضروری و مهم است، زیرا کمک می‌کند تا بتوان ایده‌ها و برنامه‌ها را راحت‌تر و موثرتر اجرا کرد. رهبر تیم مسئول ایجاد چشم انداز، گرفتن تصمیم‌گیری‌های بزرگ و در نهایت اعمال آن در تیم است.

وجود رهبر در تیم بازاریابی و فروش همچنین باعث ایجاد ارتباطات سازنده و مفید بین اعضای تیم می‌شود، احتمال وجود اختلاف را کم می‌کند و باعث تحکم تصمیم‌ها می‌شود.

ویژگی پنجم: هدف‌گرایی

هر یک از اعضای تیم باید برای

رسیدن به یک هدف واحد تلاش کنند. به عنوان مثال، آنها باید مهارت‌های نویسندگی خود را بهبود بدهند تا بتوانند به هدف تیمی خود، که افزایش ترافیک واقعی سایت است، کمک کنند.

اهداف باید ستون فقرات و چارچوب یک تیم بازاریابی باشند تا بتواند به نتایج بهتر دست پیدا کند. در واقع اهداف کمک می‌کنند که تیم روی آنها متمرکز شود و اگر این تمرکز وجود نداشته باشد، تیم بازاریابی راه خود را گم می‌کند و با شکست مواجه می‌شود. مهم‌ترین نکته آنکه هدف‌گرایی به بهبود عملکرد در بازاریابی کمک خواهد کرد.

ویژگی ششم: قدرت تشخیص و تصمیم‌گیری

باید اعتراف کنیم که بازاریابی پر از موانع ریز و درشت است، اما یک تیم بازاریابی موفق اجازه نمی‌دهد که این موانع سر راهش قرار بگیرد؛ حداقل نه برای طولانی مدت. قدرت تشخیص و تصمیم‌گیری به اعضای تیم کمک می‌کند که بتوانند برای مواقع اضطراری راه‌حل دیگری پیدا کنند تا چالش‌های تهدیدآمیز را پشت سر بگذارند. همین ویژگی اجازه نخواهد داد که تیم در برابر مشکلات تسلیم شود و دست از کار بکشد.

ویژگی هفتم: انعطاف‌پذیری

بازاریابی از طریق تکنولوژی نفوذ بیشتری پیدا کرده است. به دلیل تغییرات پیاپی در تکنولوژی همیشه نمی‌توان از یک استراتژی استفاده کرد، زیرا اگر رقبای شما انعطاف‌پذیر باشند و از یک استراتژی دیگر در بازاریابی استفاده کنند، قطعاً با شکست روبه‌رو خواهید شد.

بنابراین تیم بازاریابی شما باید انعطاف‌پذیر باشد و همیشه خود را با آخرین تغییرات در تکنولوژی وفق

دهد تا بتوانند مطابق آن استراتژی دیگری را تدوین کند.

در واقع انعطاف‌پذیری تیم شما باعث می‌شود که نسبت به تغییرات واکنش مناسبی نشان بدهند و کمک می‌کند همیشه رو به جلو حرکت کنید.

ویژگی هشتم: مسئولیت‌پذیری

اگر یکی از استراتژی‌های بازاریابی شما به هر دلیلی با شکست مواجه شود، چه کسی قرار است مسئولیت آن را بر عهده بگیرد و راه‌حل دیگری را ارائه دهد؟ هیچ تیم بازاریابی وجود ندارد که بدون نقص و اشکال باشد، اما بهترین تیم بازاریابی آن است که اعضای تیم مسئولیت‌پذیر باشند، اشتباه خود را قبول و برای بهبود شرایط تلاش کنند.

ویژگی نهم: شور و عشق

اگر اعضای تیم به کاری که انجام می‌دهند شور و عشق داشته باشند، دیگر زمان خود را هدر نخواهند داد، کاری را در نیمه راه رها نخواهند کرد، کاری را با حداقل کیفیت و استاندارد تحویل نخواهند داد و کمپین بازاریابی را نصفه و نیمه کنار نخواهند گذاشت. همچنین افرادی که شور و عشق به کار خود دارند، عاشق خلاقیت هستند و کار خود را به بهترین نحو ممکن انجام می‌دهند. به همین دلیل در کسب بهترین نتایج تردیدی وجود نخواهد داشت. بنابراین از افرادی که در تیم بازاریابی خود استفاده کنید که دارای شور و عشق نسبت به آن هستند. دوستان عزیزم، اگر تیم بازاریابی شما دارای این ویژگی‌ها نیست، مطمئن باشید که برای رسیدن به موفقیت در بازاریابی اینترنتی با چالش‌های جدی روبه‌رو خواهید شد، بنابراین در نزدیک‌ترین زمان ممکن نسبت به ترمیم تیم بازاریابی خود اقدامات لازم را انجام دهید.

ارتباط

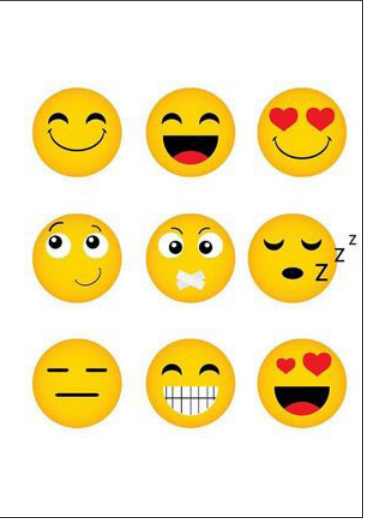
زبان بدن دیجیتال مشتریان را بفهمید

زبان بدن دیجیتالی کم‌کم در ادبیات مشتری‌مداری دیجیتالی جا می‌افتد و توجه بسیاری را به خود جلب می‌کند.

زبان بدن دیجیتالی به مجموعه فعالیت‌هایی گفته می‌شود که مشتری‌ها به طور آنلاین و در فضای برخط و مجازی انجام می‌دهند که شامل کارهای مختلفی نظیر مشاهده صفحات وب‌سایت تا کلیک روی فرم‌های مختلف می‌شود. عموماً مشتری در فضای مجازی هویت خود را پنهان می‌کند اما هر رفتاری که نشان می‌دهد و هر کلیک که می‌کند، اطلاعاتی مهم و حیاتی درباره علاقه‌مندی‌ها و احساساتش در اختیار شما می‌گذارد. از این رو لازم است که حتماً زبان بدن دیجیتالی مشتریان را بفهمید.

به گزارش بازده، به‌رغم پیشرفت‌های دیجیتالی که در ۲۰ سال گذشته صورت گرفته است، از پیشرفت در تجارت الکترونیک گرفته تا پیچیده‌تر شدن تکنولوژی بازاریابی، معیارهای عملکرد وب‌سایت در این دو دهه تغییر چندانی نکرده است.

این حقیقت که نرخ تبدیل در این ۲۰ سال در ۳ درصد راکد باقی‌مانده، نشانگر این است که معیار نادرستی برای تمرکز و توجه است. شاخص کلیدی عملکرد (KPI) باید به همان روشی گسترش یابد که کانال‌های دیجیتال، رفتار مشتری، رویکرد خرید و عادت‌ها تکامل یافته‌اند، ولی کسب و کارها همچنان به اندازه‌گیری، ردیابی و مشغولیت با نرخ تبدیل ادامه می‌دهند، زیرا ساده است.



مشکل اینجاست که نرخ تبدیل، چیز زیادی درباره تجربه واقعی دیجیتال مشتریان‌مان به ما نمی‌گوید و درک تجربه دیجیتال مشتریان از همیشه مهم‌تر است.

ارتباط شفاف و قدرتمندی بین تجربه و درآمد وجود دارد، تا جایی که اکنون تجربه مهم‌ترین متمایزکننده برند و ایجادکننده ارزش کسب‌وکار است.

فکر کردن به نرخ تبدیل به‌عنوان یک سفر، و نه یک اقدام تک، بسیار مهم است. تنها زمانی می‌توانیم اهداف را شناسایی و شروع به کار کنیم که تجربه بازدیدکنندگان ما با این اهداف سازگار باشد.

اگر این سازگاری وجود داشته باشد، می‌توانیم تجزیه و تحلیل زبان دیجیتال بدن مشتریان را از طریق سفرشان آغاز کنیم تا به دیدگاه کلی از تجربه‌شان برسیم و مواردی را که نیازمند پیشرفت هستند بیابیم.

کلید افزایش نهایی نرخ تبدیل از ۳ درصد کنونی این است که به این تجربه به چشم ریالی بنگریم. هرچه تجربه بهتری را برای مشتریان‌مان فراهم کنیم، احتمال بیشتری وجود دارد که از ما خرید کنند، خواه خرید آنلاین باشد یا حضوری. راهنمای جدید ما، کشف زبان بدن دیجیتالی به پرسش‌های اساسی پاسخ می‌دهد تا شما را قادر سازد یک تجربه استثنایی و آستانه رقابتی فراهم کنید. موارد زیر را بررسی کنید:

- ۱- چرا استاندارد موج بعدی تجارت الکترونیک، زبان دیجیتال بدن است؟
- ۲- تبدیل شدن به یک مشتری بالفعل چگونه به سفری تشبیه می‌شود که تحت تأثیر تجربه است؟
- ۳- چگونه می‌توانید رفتار، طرز فکر و نیت افراد را در زمان خرید و جستجوی آنلاین درک و تفسیر کنید؟
- ۴- پنج طرز فکر الگوهای رفتاری بازدیدکنندگان کدام‌ها هستند؟
- ۵- طرز فکر چگونه با تبدیل مرتبط است؟
- ۶- چگونه از هر تعامل دیجیتال، بیشترین استفاده را ببریم؟
- ۷- زبان دیجیتال بدن چگونه می‌تواند ارزش واقعی کسب و کار و بازده روی سرمایه‌گذاری را تعیین کند؟

منبع: clicktale

راهکارهای عملی برای ریکآوری اقتصادی پس از رکود

ریکآوری‌های پس از رکود اقتصادی، شامل اقدامات و انتظاراتی است که در شرایط جدید به وجود می‌آید.

به گزارش پارک بازاریابی ایران، موضوع بازاریابی در دوران رکود را در گذشته گفتیم. هم‌اکنون به بازاریابی پس از این دوره می‌پردازیم. اقداماتی که لازم است پس از دوره رکود انجام دهید و انتظاراتی که از شما می‌رود، با آنچه قبل از رکود بوده متفاوت است. ریکآوری مجدد، یک تغییر پیش پا افتاده و ساده‌ای نیست، بلکه لازم است اقدامات سنجیده و اضطراری انجام دهید تا بتوانید به حیات خود ادامه دهید. از جمله راهکارهایی که می‌توانید در این شرایط اتخاذ کنید شامل موارد زیر است:

۱- اولویت‌های خود را تغییر دهید

از نظر مشاور بازاریابی در شرایط بحرانی و شرایطی که پس از رکود فعالیت می‌کنید برای اینکه بتوانید در بازار باقی بمانید باید اولویت‌های خود را تغییر دهید. سعی کنید اولویت‌هایی را که برای بقای شما حیاتی هستند حفظ کرده و بقیه را تا رو به‌راه شدن اوضاع به تعویق اندازید.

۲- کاستن، فعالیت‌های اقتصادی

برای اینکه ضرر زیادی را متحمل نشوید لازم است برخی فعالیت‌های اقتصادی قبل از رکود خود را رها کنید و به بخشی از آنها بپردازید، زیرا پیگیری تمامی فعالیت‌های اقتصادی قبلی شما نیاز به سرمایه زیاد و حمایت‌های فراوانی دارد که در این شرایط امکان آن برای شما وجود ندارد.

۳- از کارکنان خود برای همکاری و

همدلی کمک بخواهید

ارتباط همدلانه و دلسوزانه در هر مجموعه‌ای می‌تواند آن مجموعه را نجات دهد. بهتر است در این شرایط کارکنانی که برای شما کار می‌کنند احساس مسئولیت و همدلی بیشتری را با شما داشته باشند. به عنوان مثال، برخی از شرکت‌های معتبر و صاحبان مشاغل مشهور، پس از اینکه از دوره رکود خارج شدند برای اینکه بتوانند توان قبلی خود را پیدا کنند از کارکنانشان خواستند تا به مدت نیم سال یا یک فصل، حقوق آنها با فاصله و تاخیر یک هفته‌ای واریز شود.

۴- تحقیق و توسعه را گسترش دهید

در هر مجموعه و شرکتی، یکی از بخش‌های مهم و حساس آنها، بخش تحقیق و توسعه است. بهتر است این بخش از شرکت خود را فعال‌تر از قبل اداره کنید و سرمایه کافی برای تحقیق را در اختیار آنها قرار دهید. شما می‌توانید برخی بخش‌های نه‌چندان ضروری خود را به حالت تعلیق درآورید تا سرمایه لازم برای اداره این قسمت را به دست آورید ولی همیشه باید به خاطر داشته باشید که این قسمت از فعالیت‌های شما بسیار حیاتی است و همچنان باید با انرژی چند برابر به حیات خود ادامه دهد.

۵- استقبال از فعالیت‌های بازاریابی جدید و ایده‌های نو

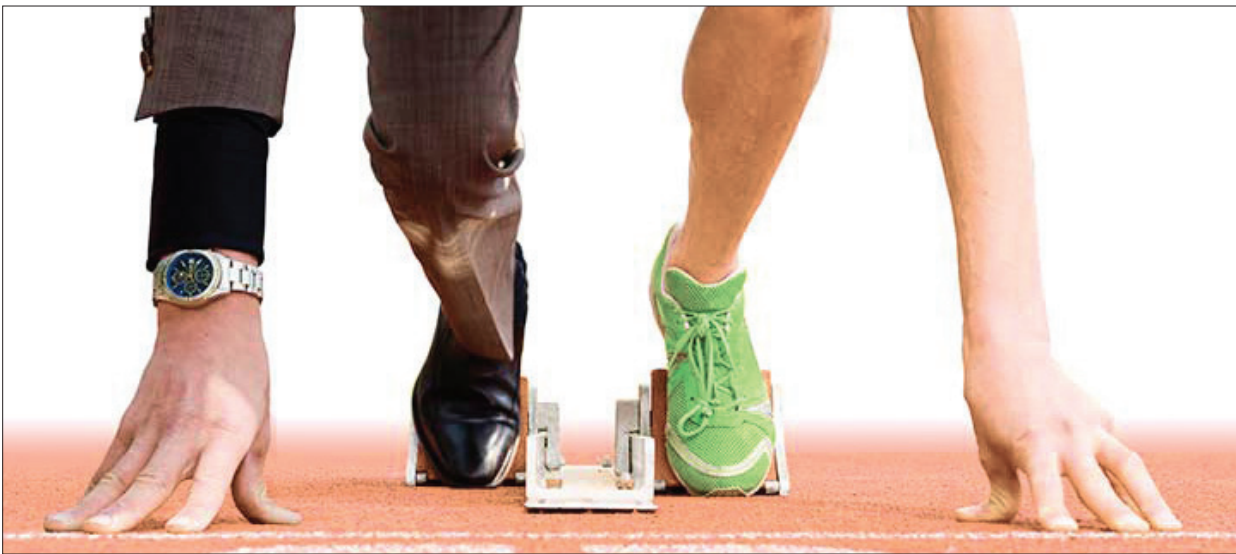
برای ریکآوری‌های بعد از رکود بهتر است از برخی فعالیت‌ها حمایت بیشتری داشته باشید. به عنوان مثال ، فعالیت‌های بازاریابی جدید در شرایط پس از رکود می‌تواند شما را از حالت رکود به سرعت خارج کند همچنین استقبال از تفکرات و ایده‌های نو و خلاقانه که مناسب این دوران باشند می‌تواند ابزارهای مفیدی برای نجات شما از این شرایط باشند. (۹۰ ایده بازاریابی)

۶- کمتر خطر کنید

در شرایط پس از رکود و زمانی که در حال ریکآوری اقتصادی هستید، بهتر است دست از برنامه‌های پرخطر و ریسک‌های بالا بکشید، زیرا تجربه ریسک در این شرایط در صورتی که موفقیت‌آمیز نباشد می‌تواند عواقب منفی زیادی برای شما داشته باشد. بهتر است در این دوران بسیار سنجیده و با برنامه‌ریزی عمل کنید و فعالیت‌هایی که کمترین خطر و ریسک را دارند در اولویت قرار دهید.



کارآفرینی در صنعت ورزش



کارآفرینی در ورزش و نوآوری اجتماعی

کارآفرینان ورزشی در فعالیّت نوآورانه‌ای درگیر هستند که توانایی آنها را برای استفاده خلاقانه و پویا از منابع افزایش می‌دهد. بنابراین کارآفرینان ورزشی افرادی هستند که ایده‌ها، اطلاعات و روش‌ها را با هدف به‌کارگیری در سرمایه‌گذاری تجاری ایجاد می‌کنند. در بسیاری از موارد، کارآفرینان فعالانه به‌دنبال فرصت‌ها نیستند، بلکه متغله‌ان آنها در جست‌وجوی می‌کنند، یعنی پذیرای فرصت‌ها هستند، اما فعّالانه در جست‌وجوی آنها نیستند. کارآفرینان ورزشی ظرفیّت شناختی دارند که آنها را قادر می‌سازد تا محصولات و خدمات جدید را که در حال حاضر وجود ندارند، شناسایی کنند. ویژگی‌های شخصی کارآفرینان همچون خوش‌بینی و ریسک‌پذیری، با شناسایی فرصت‌ها در ارتباط هستند. کارآفرینان ورزشی برای شناسایی فرصت‌ها در موضع متخصص‌بفردی قرار دارند، زیرا روی اطلاعات جدید درباره صنعت ورزش جاری تمرکز دارند. دانش و خلاقیت کارآفرینان ورزشی است که سرمایه‌گذاری‌های تجاری شکل‌گرفته را هدایت می‌کند.

عادات و سبک‌های کارآفرین ورزشی هم به سرمایه‌گذاری‌های تجاری جهت می‌دهند. شرکت‌های سرمایه‌گذاری طی سال‌های اخیر فعالیت بین‌المللی خود را افزایش داده‌اند که بخشی از آن در حوزه ورزشی اتفاق افتاده است. وقتی شرکت‌های سرمایه‌گذاری در بازاری خارجی فعالیت می‌کنند، دسترسی خود را به منابع درباره دانش بازار افزایش می‌دهند. برای کارآفرینان ورزشی، بین‌المللی کردن شرکت‌های سرمایه‌گذاری دسترسی بیشتری به منابع فراهم کرده است. کارآفرینان ورزشی، برای سرمایه‌گذاری تجاری باید به محیط‌های سازمانی و بین‌المللی مختلف توجه کنند.

اخیرا یکی از راه‌های تقویت رشد اقتصادی از طریق برون‌سپاری بوده است، که خودش به عنصر رایجی در محیط کسب‌وکار ورزشی دنیا تبدیل شده است. کارآفرینی شامل افرادی در محیط ورزشی است که ذهنیتی را توسعه می‌دهند که نوآوری را تقویت می‌کند. ذهنیت کارآفرینی این‌طور تعریف می‌شود: «شیوه تفکری درباره کسب‌وکار که بر ایجاد فرصت‌هایی در شرایط نامطمئن تمرکز دارد و با چشم‌اندازی رشد‌گرا، انعطاف‌پذیری، خلاقیت، نوآوری و تکرار همراه است.» کارآفرینان ورزشی با جست‌وجوی روندها و فرصت‌های آتی، تغییرات مداوم و نوآوری را تقویت می‌کنند.

بنابراین کارآفرینان ورزشی می‌توانند افرادی باشند که با ایجاد سرمایه‌گذاری کارآفرینانه، در حیطه ورزشی نوآور، فعال و ریسک‌پذیر هستند. این کارآفرینان می‌توانند در صنعتی خاص یا در حوزه ویژه‌ای همچون ورزش صاحب تجربه باشند.

کارآفرینان برخلاف مدیران، به‌احتمال زیاد به‌صورت فعالانه برای منابع سود بکر و بالقوه در همچون مجله‌ها و روزنامه‌ها، درباره کارآفرینان نشان می‌دهد که مشاهیر کارآفرینی منطقه شیک‌گو بیشتر به‌دنبال کسب اطلاعات از ارتباطات شخصی بودند تا منابع اطلاعاتی عمومی. کارآفرینان ورزشی نیز به‌دنبال چنین ارتباطاتی هستند. کارآفرینی در ورزش، مربوط به منشأ کارآفرینی می‌شوند.

برای نخستین بار، شومپتر (۱۹۱۲) اصطلاح «کارآفرین» را برای اشاره به فردی استفاده کرد که نوآور است و به‌دنبال فرصت می‌گردد. از زمان مطلب اصلی شومپتر تاکنون، کارآفرینان همچنان نقش مهمی در رشد اقتصادی جوامع خود ایفا می‌کنند، امضا کرد.

کارآفرینی در ورزش، ایجاد و حفظ ثبات سرمایه‌گذاری تجاری را با تمرکز بر اهمیت فعالیت‌های تجاری بهبود می‌بخشد. این حوزه از کارآفرینی با بهره‌گیری از جهانی‌شدن و سبک زندگی کارآفرینانه، کارآفرینان را به سرمایه‌گذاری‌های تجاری جدید ترغیب می‌کند و می‌تواند برای گسترش سرمایه‌گذاری‌های تجاری، در مسیری فراتر از منابع موجود حرکت کند. هدف کلی این مطلب نزدیک شدن به فرایند کارآفرینی کشف، تصویب، ارزیابی و بهره‌برداری از فرصت‌های بازار برای تمرکز بر کارآفرینی ورزشی در بخش اجتماعی است. رفتارهای کارآفرینی ورزشی همچون رفتارهای ریسک‌پذیر، ناشی از پیچیدگی بازار جهانی است که شامل حیطه‌های ورزشی مختلفی می‌شود. این حیطه‌ها هم شامل تیم‌های ورزشی حرفه‌ای می‌شوند که برای درآمدزایی تشکیل شده‌اند و هم ورزش‌های همگانی که بدون هدف درآمدزایی در جوامع محلی انجام می‌شوند.

لیگ‌های ورزشی حرفه‌ای کسب‌وکارهای خصوصی هستند که برای سرگرمی ارائه‌شده، از مصرف‌کنندگان هزینه دریافت می‌کنند؛ شیوه نوآورانه‌ای که این سازمان‌ها می‌توانند از راه آن سود کلی و سهم بازار را افزایش دهند. هم لیگ‌های ورزشی حرفه‌ای و هم آماتور کارآفرین هستند. در حقیقت، طبیعت ورزش به این معناست که کاملاً در جامعه هم آمیخته شده است. علاوه‌بر انگیزه‌های سودآور برای کارآفرینی در ورزش، مدیران شرکت‌های مرتبط با ورزش با کنترل قدرت ورزش به‌منظور دستیابی به اهداف عموم و اجتماع هم می‌توانند عملکرد اقتصادی‌شان را افزایش دهند.

اهمیت کارآفرینی در ورزش
کارآفرینی مجموعه‌ای از فعالیت‌های مرتبط با معرفی محصولات و خدمات به بازار است؛ می‌تواند شامل ایجاد سازمان‌های جدیدی نیز باشد که به محیط اجتماعی اقتصادی وابسته هستند.



راهنمای شغلی – بسیاری از افراد در انتخاب شغل خود اطلاعات لازم را ندارند و دچار شک و تردید هستند. اگر وب سایتی داشته باشید که در آن مشاغل مختلف را از جنبه‌های مختلف بررسی کرده باشید به‌طوری‌که تبدیل به یک راهنمای انتخاب شغل شود مورد استقبال قرار خواهد گرفت.

شور و اشتیاق خود را به یک کسب و کار واقعی تبدیل کنید

برای تبدیل ایده‌ها به یک کسب‌وکار واقعی، نیازی نیست از ابتدای کار همه جزئیات اجرایی پروسه‌ها را بشناسید. همه ما شور و اشتیاق‌هایی داریم که حاضریم برای پرداختن به آنها، شب‌ها تا دیروقت بیدار بمانیم. یا علاقه‌مندی‌هایی را که نمی‌توانیم آن‌طور که دوست داریم به آنها مشغول شویم. مثلاً برخی مردم به ورزش یا یک فعالیت خاص مشتاقند و برخی دیگر یک موضوع یا یک روند را دنبال می‌کنند. ولی به‌طور مشخص اغلب ما، اشتیاق‌های‌مان را جایی خارج از شغل و حرفه خود پیدا می‌کنیم. بسیاری از ما در مورد تبدیل کردن اشتیاق‌مان به یک کسب‌وکار واقعی، رویاپردازی می‌کنیم ولی درواقع هیچ ایده‌ای نداریم که باید از کجا شروع کنیم. به نظر می‌رسد فاصله بین رؤیا و کسب‌وکار، برطرف‌نشدنی است.

وقتی می‌خواهیم به تأسیس یک شرکت یا شروع یک کسب‌وکار فکر کنیم، ترس‌های زیادی مثل ریسک تغییر شغل، ذهن‌مان را آشفته می‌کند. این تردیدهای شخصی از آنجا ناشی می‌شوند که صرف علاقه‌مندی به یک موضوع، به این معنی نیست که در آن حوزه عملکرد و اجرای خوبی هم داشته باشیم، اما لیست طولانی «ای کاش» و «فقط اگر» ها، نهایتاً به موفقیت ما منجر نمی‌شود. دیوید واکر، مؤسس و مدیرعامل شرکت ترپل‌مینت که علاقه شخصی‌اش به املاک و مستغلات را به‌وسیله یک شرکت رو به رشد و عالی به مرحله اجرا رساند، معتقد است گرچه برای دستیابی به موفقیت باید چالش‌های زیادی را پشت سر بگذاریم ولی با کنار گذاشتن ترس‌های می‌توانیم مسیر رؤیا تا واقعیت را کوتاه و هموار کنیم. در همین راستا واکر سه نکته مهم را به نقل از زومیت یادآور می‌شود:

برای شروع کار به یک ایده تجاری عالی نیاز ندارید

یکی از بزرگ‌ترین استدلال‌های اشتباه کارآفرینان این است که پیش از تأسیس یک شرکت، حتماً باید به یک ایده عالی و بی‌نقص رسیده باشید ولی اگر از کارآفرینان بزرگ بپرسید که آیا در طول زمان ایده‌های اصلی خود را تغییر داده‌اند، پاسخ‌شان مثبت است. وقتی قدم اول را برمی‌دارید، تحقیقات‌تان را شروع می‌کنید، با مشتریان بالقوه صحبت می‌کنید و از همان تکنیک‌های همیشگی آزمون و خطا استفاده می‌کنید، ایده شما در طول زمان تکامل خواهد یافت. اگر قبل از دست‌به‌کار شدن منتظر شوید تا همه جزئیات ایده اولیه کامل شوند، زمان زیادی از دست می‌دهید و حتی ممکن است هرگز راه‌اندازی کسب‌وکار‌تان را نبینید. دیوید واکر می‌گوید همیشه به حوزه املاک علاقه داشت اما اولین قدم برای محقق شدن رؤیاهایش، تأسیس شرکت ترپل‌مینت بود. شاید اگر او هم صبر می‌کرد تا همه جزئیات کار روشن شوند، هرگز به چنین موفقیتی نمی‌رسید.

همه اطلاعات فعلی و مباحثی را که باید یاد بگیرید، بنویسید

اگر ایده شما این است که برای رسیدن به علاقه‌مندی خود، باید شرکتی تأسیس کنید؛ پس در حال حاضر اطلاعات خوبی در این زمینه دارید. بهتر است همه دانش و اطلاعات خود را به‌صورت ساختاری و سازمان‌یافته بنویسید تا به نقصان‌های خود پی ببرید. به‌این‌ترتیب می‌فهمید که در کدام جوانب باید نکات جدیدی یاد بگیرید و کدام مباحث را در حوزه‌ها، در رانندازی شرکت نقش مهم‌تری دارند. زمانی که واکر می‌خواست شرکتش را تأسیس کند، هر چیزی را که در مورد صنعت املاک مسکونی می‌دانست، یادداشت کرد. در آن زمان متوجه شد در مورد کارگزاران املاک و نحوه کار آنها اطلاعات کافی ندارد. درنهایت او و هم‌بنیان‌گذارش یک آژانس املاک تأسیس کردند تا این خلأ اطلاعاتی را پوشش دهند. نکاتی که در این مرحله یاد گرفتند، به نقطه قوت شرکت فعلی آنها تبدیل شد.

با افرادی که در این صنعت کار می‌کنند صحبت کنید

اگر می‌خواهید شور و شوق خود را به یک کسب‌وکار تبدیل کنید، یکی از بهترین راه‌های شروع کار این است که با افراد فعال در آن زمینه، صحبت کنید. در این مرحله شناخت افراد مؤثر و ارتباط برقرار کردن با آنها، اهمیت زیادی دارد. معمولاً انسان‌هایی که در یک صنعت به موفقیت رسیده‌اند هم دوست دارند با علاقه‌مندان حوزه مربوطه، معاشرت داشته باشند.واکر نیز زمانی که می‌خواست ترپل‌مینت را تأسیس کند، با افراد مؤثر صنعت املاک رابطه برقرار کرد و جلسات متعددی را به صحبت با آنها گذراند. این افراد موفق که شاهد شور و اشتیاق درخشان واکر بودند، او را به‌خوبی راهنمایی کردند و این روابط حتی بعد از راه‌اندازی و رشد شرکت ادامه پیدا کرد.بسیاری از مردم نسبت به قدم نهادن در حوزه اجرایی علاقه‌مندی‌های خود مردد هستند. نترسید و مطمئن باشید روابطی را که ایجاد می‌کنید و درس‌هایی که یاد می‌گیرید، در شروع کسب‌وکار‌تان بسیار ارزشمند خواهد بود.

دریچه

معرفی ۱۰ برند برتر بانکی دنیا

برخی بانک‌ها در حالی ارزش اعتماد داشتن به خود را ثابت کرده‌اند که برخی دیگر تنها مشتریان را دچار سردرگمی کرده و هزینه‌های مضاعف هم برای مشتریان ایجاد می‌کنند. به گزارش هورمند، ۱۰ برند بانکی زیر براساس بررسی‌ها جزو معتبرترین و قابل اعتمادترین بانک‌ها هستند:

۱-سیتی بانک (Citibank)
این بانک از قرن هجدهم میلادی در نیویورک تاسیس شد و در حال حاضر با رعایت‌کردن بسیاری از استانداردها بهترین بانک دنیا محسوب می‌شود. این بانک که مقر اصلی آن در کشور آمریکا است بسیاری از پیشرفت‌های خود را مدیون سیستم بانکداری صحیح می‌داند. همچنان شعب این بانک در حال گسترش در دنیا به ویژه در قاره آمریکا است.

۲-جی‌پی مورگان چیس (Jp Morgan Chase)
جی‌پی مورگان چیس از سیتی بانک نیز قدمت بیشتری دارد و دارایی‌های آن به بیش از ۲ تریلیون دلار می‌رسد. این بانک در میان بسیاری از مردم از مقامات رسمی دولت، سرمایه‌گذاران تا مردم عادی محبوبیت دارد.

۳-اچ اس بی سی (HSBC)
۲۰سال از تاسیس اچ اس بی سی می‌گذرد و شعب آن در گوشه و کنار انگلستان به چشم می‌خورد. بر طبق اعلام نشریه فوربس این بانک در میان بزرگ‌ترین و موفق‌ترین بانک‌ها و موسسات در طی سال گذشته جای داشته است. این بانک به علت پیشنهادها و راهنمایی‌های موثری که در زمینه تجارت در آسیا داشته در میان مشتریان آسیایی خود با استقبال بسیار خوبی مواجه است.

۴-بانک آمریکا (Bank of America)
از زمانی که بازار سرمایه‌گذاری جایگاه خود را در اقتصاد یافته است این بانک در میان بزرگ‌ترین و برترین بانک‌های دنیا قرار داشته است. شعب این بانک هم‌اکنون در ۱۲۰ کشور دنیا موجود است. از رقبای بزرگ این بانک، ول فارگو و سیتی گروپ را می‌توان نام برد.

۵-کریدیت آگریل گروپ (Credit Agricol Group)
این بانک در فرانسه پایه گذاری شده است و به خاطر بانکداری دقیق و رزیزبنانه خود شهرت دارد. اروپا این بانک را در میان بهترین و بزرگ‌ترین بانک‌های مالی در این اتحادیه می‌شناسد. این بانک در اجرای دقیق و برنامه‌ریزی‌شده کارهای خود بسیار حساس بوده و به همین علت مشتریانی دارد که بدان به شدت متعصب و وفادارند.

۶-رویال بنک اسکاتلند (Royal Bank of Scotland)
این بانک با ارائه بهترین خدمات بانکداری در کشور اسکاتلند، ۶۵۰ شعبه در سراسر این کشور دارد. برخلاف باور خود مردم این بانک وابستگی به بانک مرکزی اسکاتلند ندارد و موسسه‌ای است که بسیار پیشتر از آن افتتاح شده است.

۷-گروه مالی میتسوبیشی توکیو (Mitsubishi Tokyo Financial Group)
شعبه اصلی این گروه مالی در ژاپن است و دارایی‌های خود را به میزان ۱/۸ تریلیون دلار افزایش داده است. به علت رقابت بالایی که با یکی دیگر از بانک‌های مشهور در این کشور داشته است، به علت رقابت بالایی که با یکی دیگر از بانک‌های مشهور در این کشور داشته است، به سرعت و در مدت‌زمان بسیار کمی به پیشرفت قابل توجهی دست یافته‌اند.

۸-گروه مالی میزوهو (Mizuho Financial Group)
گروه مالی میزوهو در توکیو پایه‌گذاری شده است و دارایی آن به میزان ۱/۴۰ تریلیون دلار برآورد شده است. سهام آنها از چنان ارزشی برخوردار است تا نتیجه آن به عنوان بزرگ‌ترین بانک در کشور ژاپن شناخته‌شده باشد و در میان ۱۰ بانک برتر دنیا جای بگیرد. این موسسه با ارائه خدمات متداول، به عنوان مشاور مالی مشتریان خود نیز به خوبی عمل می‌کند و حدود ۷۰۰۰۰ کارمند دارد.

۹-اچ بی او اس (HBOS)
صاحب امتیاز این موسسه، گروه مالی و بانکداری لیلوید است که به علت خدمات عالی خود در زمینه بیمه و سایر امکانات، میزان بالایی از اعتماد و اطمینان را برای خود کسب کرده است. در سال ۲۰۰۱ کار خود را آغاز کرد و به تدریج به یکی از بزرگ‌ترین موسسات بانکی در انگلستان تبدیل شده است.

۱۰-بی ان پی پاریس (BNP Paribas)
این موسسه همزمان در لندن و پاریس اداره می‌شود. براساس نشریه فوربس، این موسسه بانکی در میان ۱۰ شرکت برتر دنیا قرار دارد. بی ان پی پاریس در بسیاری از بانک‌های دنیا سهام دارد و از این جهت یکی از قوی‌ترین موسسات بانکی در دنیا محسوب می‌شود. در طی بحران مالی گذشته این شرکت مجبور شد بسیاری از سهام خود را از بانک‌ها بیرون بکشد.

مشتری و پاسخ‌های هوشمندانه به استدلال‌های او



می‌کنید، نشان‌دهنده این موضوع است که شما شرایط مشتری را کاملاً درک می‌کنید و با پیش کشیدن قیمت خود موجب قطع ارتباط و مذاکره نمی‌شوید.

۱-«خیلی گران نسبت به چی؟»
«گران بودن» یک مفهوم نسبی است. اگر بفهمید که مشتری بالقوه محصول شما را با چه چیزی مقایسه می‌کند، بهتر می‌توانید ارزش خود را نسبت به دیگران متمایز کنید.

۲-«واقعاً؟ چطور به این نتیجه رسیدید که قیمت پیشنهادی خیلی گران است؟»
این موضوع به مشتری بالقوه هشدار می‌دهد که دلایل بیشتری برای منطق خود اعلام کند.

زمانی که نماینده فروش دلایل و نگرانی‌ها را بهتر درک می‌کند، بهتر می‌تواند برای رفع آنها اقدام کند.

۳-«موضوع دیگری هست که هنوز به آن نپرداخته باشیم؟»
اینگونه می‌توانید مروری بر کل فرآیند فروش داشته باشید و مطمئن شوید که به انتظارات او طرف توجه شده است.

۴-«شرایط شما رو درک می‌کنم، معمولاً محصولات بهتر قدری گران‌تر هستند.»
توجه داشته باشید که یک مسئله یا ابزار نگرانی نسبت به قیمت اهمیتی ندارد تا وقتی که دوباره مطرح می‌شود.
اما با شنیدن این عبارت فقط و فقط برای یک بار می‌توانید بین مشتریان واقعی که واقعاً مشکل بودجه دارند، با دیگر مشتریانی که فقط حرف خرید را مطرح می‌کنند، تمایز قائل شوید.

۵-«اقدام نکردن شما چه هزینه‌هایی را به شما تحمیل می‌کند؟»
سعی کنید آنها متوجه تصویر بزرگ‌تری از محصول و خدمات شما و نتایج به دست آوردن آن و ابعاد خرید نکردن از شما شوند.

۶-«مسئله الان بحث نقدینگی هست یا بودجه مقرر شده؟»
این سوال به شما کمک می‌کند تا متوجه شوید مشتری در نحوه پرداخت محدودیت دارد یا مسئله بودجه معین شده است تا به طور موثر مذاکره کنید.

۷-«می‌توانیم بررسی کنیم و راهایی منطبق با بودجه شما پیدا کنیم.»
اگر مشتری بودجه اختصاص یافته کافی ندارد، باید راه‌های جایگزین دیگری را پیدا کنید.

مثلاً به جای ارائه یک قیمت ثابت، می‌توانید قیمت محصول اصلی و پشتیبانی را جدا کنید تا مشتری بهتر آن را با بودجه خود تطبیق دهد.

یا گزینه‌های پرداخت در چند نوبت یا به صورت اقساط را بر اساس شرایط خاص به آنها پیشنهاد دهید.
اینگونه خریدار نه تنها قدردان انعطاف‌پذیری شما خواهد بود، بلکه بدون ارائه تخفیف به قرارداد دست پیدا می‌کنید.

۸-«فرض کنیم محدودیت بودجه وجود نداشت، آیا محصول ما مشکل شما را حل می‌کند یا خیر؟»
یک مسیر ساده و کوتاه که بحث را به

ارزش ارائه شده شما باز می‌گرداند.

۹-«چی خیلی گران است؟»
طرح مودبانه این سوال به مشتری می‌فهماند که باید درک خود از محصول و خدمت شما را مرور کند.

اگر مثلاً مطرح کرد که «خوب، قیمت شما برای سه قلم X، Y و Z خیلی زیاد است»، نشان دهد که مشتری در درک ارزش محصول مشکل دارد.

۱۰-«خیلی گران؟ خوب این مسئله است!»

با طرح این سوال باز می‌توانید مشتری را به ارزش ارائه شده توسط محصول یا خدمت خودتان ارجاع دهید.

۱۱-«مسئله شما الان فقط و فقط قیمت پیشنهاد شده است؟»

اگر مشتری مسئله‌ای غیر از قیمت داشته باشد، این سوال آن مسائل را روشن می‌کند. ۱۲-«خوب، کدام قسمت را نمی‌خواهید؟»
با این سوال در واقع شما به مشتری می‌فهمانید که قیمت مورد نظر جدا از ارزش مورد نظر نیست.

یعنی اگر مشتری کل قیمت پیشنهادی را نپذیرد، کل ارزش پیشنهاد شده را هم دریافت نمی‌کند.

۱۳-«در واقع الان قیمت مانع از خرید شماست؟»
توجه داشته باشید که با این سوال به طور غیرمستقیم به قیمت محور بودن مشتری اشاره می‌کنید.
طبیعی است که بسیاری از افراد هم هستند که ممکن است چنین نگاهی را دوست نداشته باشند.

اما نکته مهم این است که با این سوال می‌سنجید که آیا واقعاً محصول شما راه حل ایده‌آل برای مشکل آنها هست یا خیر.

۱۴-«این یعنی که دیگر هیچ فرصت همکاری با یکدیگر را نخواهیم داشت؟»
در زمان مذاکره کلمات «هرگز» و «هیچ» بار معنایی زیادی دارند.

خیلی‌ها از این کلمات بیزار بوده و اغلب می‌گویند: «خوب، هرگز که ... نه ...!»
در این مرحله نماینده می‌تواند با خلافت و تجربه خود راهی برای به سرانجام رساندن مذاکره و سود بردن از آن پیشنهاد دهد.

۱۵-«جدا از موضوع قیمت، آیا محصول / قیمت ما همان چیزی است که قصد خرید آن را دارید؟»

اگر پاسخ مثبت بود، می‌توانید با استفاده از پرسش شماره ۱۲ آنها را پیگیری کنید. اگر پاسخ منفی بود، باید بررسی کنید که آیا بازگشتن به مقوله ارزش درست است یا باید این مذاکره را کنار بگذارید.

۱۶-«رخ بازگشت سرمایه‌گذاری شما به چه میزان است؟»
این سوال فکر و ذهن آنها را از مقوله‌های «ارزان بودن» و «گران بودن» دور می‌کند و توجه آنها را به مقوله ارزش بلند مدت جلب می‌کند.

۱۷-«شاید قیمت‌گذاری بر حسب روز گران به نظر برسد، می‌توانیم سر ماه و یا فصل هم توافق کنیم.»
اصولاً یک عدد بزرگ ایجاد ترس و واهمه

می‌کند. پس جزئیات محاسبه برای مخارج سال، ماه و حتی روز را از پیش آماده کنید.

۱۸-«منظورتان این است که قیمت‌های ما نسبت به قیمت‌های رقیب گران است؟»
اگر قیمت‌های شما واقعاً از رقیب بیشتر باشد، این پرسش فرصت مناسب برای پیش کشیدن بحث ارزش را فراهم می‌آورد.

۱۹-«قبلاً محصول یا خدمت مشابهی خریداری کرده‌اید؟»

از طرفی ممکن است مشتری ایده درستی از هزینه‌های این محصول نداشته باشد. شاید قبلاً اصلاً چنین خریدی نداشته‌اند.

به هر حال، با این پرسش می‌توانید هرگونه تصور غلط را در ذهن آنها تصحیح کنید.

۲۰-«قیمت اصولاً مقوله مهمی است. اما سوال من این است که درباره قیمت معمول این خدمت یا محصول چقدر بررسی و تحقیق کرده‌اید؟»

در واقع باید گفت پرسش پنهان شده در پشت این پرسش این است که:

«اصلاً می‌دانید چیزی شبیه به این محصول چه قیمتی دارد؟»

به دلیل بی‌تجربگی، مشتری بالقوه شما ممکن است محصول یا خدمت شما در دسته اشتباهی قرار داده باشد.

مثلاً ممکن است راهکار شما شامل ذخیره اطلاعات و همچنین تحلیل اطلاعات باشد. اگر مشتری پیشنهاد شما را با دیگر خدمات ذخیره اطلاعات مقایسه کند، خدمات شما گران است، اما اگر در کنار دیگر خدمات تحلیلی قرار دهد، قیمت منصفانه است.

۲۱-«به نظرتون هزینه‌اش زیاده؟»
بازگشت دادن دیدگاه مشتری به خودش موجب ارائه توضیح از طرف وی می‌شود یا شاید فرآیند فکری خود را مجدداً بازبینی کند.

۲۲-«آخرین باری که فقط بر اساس ارزیابی از قیمت خرید کردید، چه زمانی بود؟»

توجه داشته باشید که این سوال هم مثل پرسش ۱۳ نگاهی از بالا به پایین و حاکی از بی‌ارزشی به مشتری دارد.

۲۳-«متوجه هستیم، پیش از این هم دو مشتری دیگر داشتیم که ابتدا نظر شما را داشتند. اما آخر به این نتیجه رسیدند که ...»

با مشتری هم‌حسی و همدردی داشته باشید و برای پرداختن به نگرانی‌های وی نمونه مستند از مشتری‌های قبلی ارائه کنید.

۲۴-«در حوزه کسب و کار خودتان، محصول یا خدمت شما همیشه ارزان‌ترین گزینه‌های مطرح در بازار است؟»

اگر یک فروشنده صنعتی هستید، این پرسش ابزار بسیار خوب و مناسبی برای ذخیره داشتن است.

مطمئناً سازمان خریدار هم باید در مذاکرات و بیزنس خودش برنده باشد و این برد را احتمالاً از مسیر ارزش و نه قیمت به دست می‌آوردند.

فراموش نکنید که استفاده درست و به

موقع از این جمله می‌تواند به بسته شدن یک قرارداد ختم شود.

۲۵-«حتماً باید همین الان پاسخ منفی خودتان را نسبت به قیمت ما اعلام کنید؟»
شاید در ظاهر قدری خشن به نظر برسد، اما در عمل اینطور نیست.

وقتی مشتری با پیشنهاد شما موافقت نمی‌کند، سعی کنید از راه‌های مختلف وی را قانع کنید. اگر نتیجه نگرفتید، از این پرسش استفاده کنید و نتیجه را بر روی تغییر حالت اجزای صورت آنها ببینید.

اگر مشتری گفت نیازی به پاسخ فوری ندارد، می‌توانید به وی پیشنهاد دهید چند روزی را روی آن قیمت فکر کند.

از او بخواهید توجه کند که با نه گفتن به پیشنهاد، در حال رد محصول و ارزش‌های همراه آن است.

۲۶- [سکوت]
گاهی بهترین پاسخ، پاسخ ندادن است.

وقتی نماینده فروش پس از یک اعتراض سکوت می‌کند، مشتری درباره منطق خودش توضیح می‌دهد.

نماینده هم می‌تواند از آنها برای مانور بیشتر بهره ببرد.
۲۷-«شاید در مقایسه با مثلاً یک کالای مصرفی، خرید بزرگی به نظر برسد. اما وقتی نرخ بازگشت سرمایه (هفتگی، ماهانه یا هر فصل شما) را لحاظ کنیم، در واقع در حال صرفه‌جویی هستید.»

این پاسخ می‌تواند محصول یا خدمت شما را بیشتر به چشم بیاورد.

۲۸-«آقا / خانم ...، دوست دارم به جای عذرخواهی بابت بد بودن کیفیت و ناراحتی شما در ماه‌های آینده، بابت قیمت پیشنهادی همین امروز از شما عذرخواهی کنم، اما اجازه دهید به خاطر چند دلار این جلسه بی‌نتیجه به اتمام نرسد.»

این پاسخ یکی از جملات معروف زیگ زیگلار، فروشنده معروف است و یادآوری می‌کند که مضایقه کردن و نگاه سطحی داشتن در بلند مدت به ضرر مشتری است.
۲۹-«همنوم از صداقت شما، در ابتدا چه مبلغی برای این خرید در نظر داشتید؟»
اینجا پاسخ مشتری نشان می‌دهد که در چه شرایطی سب می‌کند و از طرفی در جایگاه پاسخگویی قرار می‌گیرند.

۳۰-«خیلی برایم جای تعجب دارد، چون هفته قبل که با هم صحبت کردیم شما بر سر قیمت مسئله‌ای نداشتید. اتفاقی افتاده که من باید در موردش بدانم؟»
وقتی مسئله قیمت را مطرح کردید و دیدید که قیمت مسئله اصلی مشتری نیست، می‌توانید از این استراتژی استفاده کنید، چراکه اصولاً وضعیت خارج از این چند حالت نیست:

- مشتری در حال بررسی یک جایگزین ارزان‌تر است.
- تصمیم‌گیرنده اصلی از وی خواسته تخفیف بگیرد.
- یا در راه حل دیگری سرمایه‌گذاری کرده‌اند و الان بودجه کمتری دارند.
- که به هر حال شما در این مرحله باید موضوع را پیدا کنید.

برای پیشرفت در حرفه خود چه کارهایی را نباید انجام دهیم؟

در کار نویسندگی یک راز دارند: «هر روز دو ساعت روی یک صندلی بنشین... در نهایت واژه‌ها می آیند.» بدون چنین حس تعهدی، احساس کوتاه مدت و عیاش محوَر ما راه خود را برای ایجاد حواس‌پرتی پیدا خواهد کرد. تعهد دلیلی است که من بالا و پایین‌های زندگی را تاب آورده‌ام. اگر ما احساسی را دنبال کنیم، در نهایت شکست می‌خوریم. احساسات تغییر می‌کنند. اما اگر یک هدف محکم را دنبال کنیم به احتمال زیاد موفق خواهیم شد.البته لازم است که همیشه از خودتان بپرسید در زندگی و کار چه می‌کنید. اما نه هر روز. چند روز خوب پشت سر هم یا بد که گذشت لازم است آنچه اتفاق افتاده را بررسی کنید و فراموش نکنید که لازم نیست مود خوبی داشته باشیم تا یک کار مهم را انجام دهیم. ما فقط باید آن را انجام دهیم.

لازم نیست نگران باشم

سارک تواین حس نگرانی را به بهترین شکل ممکن توصیف می‌کند: «نگرانی مثل پرداخت بدهی‌ای است که هیچ وقت طلبکار نبودید.» اگرچه اسباب نگرانی ما نسبت به گذشتگانمان بسیار کمتر شده اما حالا در دوره‌ای زندگی می‌کنیم که نگرانی دائمی به فرهنگ آن تبدیل شده: آیا این شغل مناسب من است؟ آیا موفق خواهم شد؟ آیا درآمد کافی دارم؟ آیا باید بیشتر ارتباط برقرار کنم؟ همه اینها را در ذهن می‌پرورانیم ولی نمی‌توانیم آشوب را با آشوب پاسخ دهیم. آلبرت اینشتین وقتی با یک مشکل مواجه می‌شد به دنبال ماهیت و اصل آن می‌گشت نه چیزهایی که به آن وابسته است. او سراغ درک خود از دنیا در دوران کودکی اش می‌رفت بنابراین همه چیز ساده و ممکن بود. در کتاب Grit، داکوورت توضیح می‌دهد که کودکان انجام کاری نادرست را به «بد بودن» ربط نمی‌دهند تا زمانی که بزرگترها با اعلام نارضایتی و اخم آن را به کودک القا می‌کنند. به صورت ذاتی، کودکان می‌دانند که ندانستن پاسخ یک پرسش ایرادی ندارد. مثل هر عضوی از نسل هزاره، من هم برای خودم طرح می‌ریزم. اما واقعا برخی چیزها را نمی‌توان پیش بینی کرد و در برخی موارد تلاش کردن بیش از اینکه کمک کند، آسیب می‌زند. هر چه سریع‌تر ما با تردیده‌ای اجتناب‌ناپذیرمان آشنا شویم، ساده‌تر در کارمان موفق می‌شویم.

منبع: Forbes



فقط از یک تب اینترنت استفاده کنید و باقی را مرتبا ببندید، اپلیکیشن‌هایی که هر روز از آن‌ها استفاده نمی‌کنید را از صفحه اصلی‌تان حذف کنید، سطل زباله کامپیوترتان را انتهای هر روز پاک کنید، استفاده از شبکه‌های اجتماعی و قرارهای ملاقات را به یک تایم مشخص در روز اختصاص دهید و از لیست خبرنامه‌های ایمیلی حواس‌پرت کن خودتان را خارج کنید.

لازم نیست همیشه خوشحال باشم

آنجلا داکوورت در کتاب Grit: The Power of Passion and Perseverance می‌نویسد: «اشتیاق، شایع است. پایداری کمیاب است.» وقتی شادی را بالاتر از هر چیزی می‌گذاریم، در شرایطی قرار می‌گیریم که هیچ کاری را انجام نمی‌دهیم مگر آنکه دوستش داشته باشیم. انسان‌ها همیشه در حال تغییر هستند و احساسات کوتاه مدت ما، اهداف بلند مدتمان را فریب می‌دهند. جاشوا میلرین و رایان نیکودموس برای بهره‌وری بالا

در عوض کار خود و درست و مهم را انجام دهید؟

نیازی به صبر کردن نیست

اله لونا می‌گوید: «چون یک چیز ارزشمند است به این معنی نیست که ما به آن نیاز داریم.» انسان‌ها درون خود چیزهای بسیاری را نگه می‌دارند. انتخاب‌های گذشته، تجربه‌ها، کارهایی که انجام دادیم، انسان هایی که به ما آسیب رساندند و اینکه از این پس چطور باید کارها پیش برود.

اما در درون انباشتن سبب شاخه بندی و فراموشی چیزی می‌شود که واقعا اهمیت دارد. کوندو می‌گوید: «برای آنکه واقعا از چیزی که برای شما مهم است حفاظت کنید، ابتدا باید آنهایی را که از هدف خود دور شده‌اند رها کنید.»

وقتی به چنین درجه‌ای برسید متوجه تاثیرگذاری هر کدام می‌شوید و آنهایی را که اهمیتی ندارند به نیکی بدرقه می‌کنید. او می‌گوید تنها در آن زمان می‌توانید «واقعا زندگی‌تان و آنچه دارید را سامان دهید.»

نمی‌توانم وقتی به پروژه ساخت این اپلیکیشن اختصاص دهم و سراغ همان تقویم کاغذی رفتم.

حالا اما جز خودم هیچ چیز دیگری نمی‌بینم که مستحق سرزنش بابت بهره‌وری پایین باشد. این تقویم به همان سادگی است که باید باشد: یک تکه کاغذ ساده با فضای خالی که اجازه می‌دهد در آن تغییری ایجاد کنم.

ساده و کارآمد است.

اولویت‌هایتان را روی کاغذ بنویسید. یکم مورد، دو مورد، شش مورد، هر چند مورد که هستند و در هر روز ابتدا آن‌ها را انجام دهید. آنهایی را که نرسیدید انجام دهید به روز آینده موکول کنید. نیازی به الگو، ابزار، اپلیکیشن یا راهنمایی نیست. صرفا باید کار کرد.

کوندو یک بیان کلیدی در کتاب خود دارد: «این سوال که شما چه چیزی را می‌خواهید صاحب شوید در واقع این سوال است که شما چطور می‌خواهید زندگی‌تان را پیش ببرید.»

آیا می‌خواهید همه حقه‌ها را بلد باشید یا می‌خواهید

اگهی موضوع ماده ۳ قانون وماده ۱۳ اتین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

برابر رای شماره ۱۰۶۰۰۰۶۵۱۱/۱۳۹۶۶۰۳۰۱ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک ورامین تصرفات مالکانه و بلامعارض متقاضی خاتم نجیبه مهری فرزند عمران به شماره شناسنامه ۱۰۹۷ صادره از مرکزی در ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احدثی در آن به مساحت ۱۰۱/۵۱ متر مربع پلاک ۷۹۸ فرعی از ۱۰۰ اصلی واقع در قریه مرکز گردیده ورامین خریداری از مالک، رسمی آقای رحمت اله سالاری محرز گردیده است لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز اگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سندمالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین اگهی بمدت دوماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراضی دادخواست خود را به مرجع قضایی تقدیم نمایند بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۶/۹/۱۱ تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۶/۹/۲۶

م الف ۶۴۲ رئیس ثبت اسناد واملاک محمد رحیم پوررانی

۵۱۸

اگهی قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

نظر به دستور مواد ۱ و ۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مصوب ۱۳۹۰/۹/۲۰ و برابر رای شماره ۱۰۰۰۰۸۸۸۷/۱۳۹۶۶۰۳۱۰۰۱ هیات موضوع ماده یک قانون مذکور مستقر ماده یک قانون مذکور مستقر در واحد ثبتی شهرستان بهشهر تصرفات مالکانه و بلامعارض خاتم سمیرا کهنسال تیرتاشی فرزند رضاعلی نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احدثی به مساحت ۱۳۴/۵۱ متر مربع قسمتی از پلاک ۲۰ اصلی واقع در اراضی شهید اباد بخش ۱۸ ثبت بهشهر که مشمول قانون اصلاحات ارضی گردید محرز گردیده است لذا به موجب ماده ۳ قانون مذکور و ماده ۱۴ اتین نامه مربوطه این اگهی در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز از طریق این روزنامه محلی و کثیر الانتشار در شهرها منتشر و در روستاها رای هیات الصاق تا در صورتی که اشخاص دینفع به آرای اعلام شده اعتراض داشته باشند باید از تاریخ انتشار اولین اگهی و در روستاها از تاریخ الصاق در محل تا دو ماه اعتراض خود رای اداره ثبت محل وقوع ملک تسلیم و رسید اخذ نمایند معترض باید ظرف یکماه از تاریخ تسلیم اعتراض مبادرت به تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل نماید و گواهی تقدیم دادخواست به اداره ثبت محل تحویل دهد که در این صورت اقدامات ثبت موکول به ارائه حکم قطعی دادگاه است و در صورتی که اعتراض در مهلت قانونی واصل گردد یا معترض گواهی تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل را ارائه نکند اداره ثبت مبادرت به صدور سند مالکیت می نماید و صدور سندمالکیت مانع از مراجعه متضرر به دادگاه نیست

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۶/۹/۱۱ تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۶/۹/۲۶

م الف ۹۶/۲۰/۶۱۰۲ کفیل اداره ثبت اسنادواملاک بهشهر – علیرام بابائی

۵۲۳

اگهی موضوع ماده ۳ قانون وماده ۱۳ اتین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

برابر رای شماره ۱۰۶۰۰۰۷۲۶۰/۱۳۹۶۶۰۳۰۱ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک ورامین تصرفات مالکانه و بلامعارض متقاضی آقای حسن قشقایی فرزند محمد به شماره شناسنامه ۸۵۵ صادره از ورامین در ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احدثی در آن به مساحت ۱۲۴ متر مربع پلاک ۱۰۷ فرعی از ۲ اصلی واقع در قریه باغرین ورامین خریداری از مالک رسمی و مشایع آقای حسن قشقایی محرز گردیده است لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز اگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سندمالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین اگهی بمدت دوماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مرجع قضایی تقدیم نمایند بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۶/۹/۱۱ تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۶/۹/۲۶

م الف ۶۴۲ رئیس ثبت اسناد واملاک محمد رحیم پوررانی

۵۲۷

اگهی مزایده

بموجب پرونده اجرایی کلاسه ۹۶۲۱۲۳ موضوع دستور فروش ملک به شماره پلاک ثبتی ۲۵۵۰/۹ واقع در بخش ۲ با مشخصات ملک بشماره پلاک ۲۵۵۰/۹ واقع در آخر اسفالت خیابان رازی نبش خیابان علم ۴۵۰۰ سهم مشاع از ۴۵۶ سهم ششدانگ آن متعلق به آقای امین چینی کار می باشد که ملک مذکور یک منزل مسکونی دو طبقه با مساحت عرصه ۱۵۱/۲۲ متر مربع است اعیانی موجود در ملک حسب پایلنکار شماره ۳۸۷۸-۹۶۰۰ مورخه ۹۶/۴/۱۲ دارای مساحت ۷۵ متر مربع همکف مسکونی و یک مغازه بامساحت ۳۰ متر مربع و طبقه اول ۷۲ متر مربع مسکونی است اعیانی مسکونی به صورت یک واحد دوبلکس بوده و همکف شامل یک اتاق خواب آشپزخانه ، هال ، پذیرایی و طبقه اول دارای دو اتاق خواب می باشد ملک ۲ اشتراک برق ، یک اشتراک آب و یک اشتراک گاز است نمای ساختمان بخشی سنگی و بخشی سرامیک است که توسط کارشناس منتخب دادگستری با قیمت پایه مزایده بر اساس موقعیت ملک و خدمات و امکانات رفاهی موجود در منطقه ، قیمت املاک مشابه و با لحاظ نمودن همه فاکتورهای مؤثر قیمت پایه مزایده برای ششدانگ آن برابر مبلغ ۴/۵۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال برآورد و اعلام می گردد با توجه به اینکه نظریه کارشناس به طرفین ایلاخ و در موعد قانونی هیچ اعتراضی واصل نگردیده . لذا وقت مزایده برای روز دوشنبه مورخه ۱۰/۴/۱۳۹۶ ساعت ۱۱ تعیین می گردد لذا از کلیه اشخاص که قصد شرکت در مزایده را دارند دعوت می شود در تاریخ فوق الذکر در محل شعبه اجرای احکام حقوقی دادگستری شهرستان اهواز واقع در خرمکوشک ابتدای نبوساید مجتمع قضایی شهید تندگویان حضور به هم رسانند قیمت پایه از مبلغ کارشناسی شده شروع و برنده مزایده کسی است که بالاترین قیمت را پیشنهاد نماید. اشخاصی که تمایل به شرکت در مزایده را دارند می توانند پنج روز قبل از مزایده از اموال ذیل واقع در نشانی فوق الذکر بازدید نمایند ضمناً کلیه شرکت کنندگان به مزایده می بایست ۱۰ درصد از قیمت پایه فروش را فی المجلس به موجب یک فقره چک تضمینی تودیع نمایند.

دادورز اجرای احکام حقوق دادگستری شهرستان اهواز – نوید سر خان زاده

اگهی موضوع ماده ۳ قانون وماده ۱۳ اتین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

برابر رای شماره ۱۰۶۰۰۰۷۱۷۵/۱۳۹۶۶۰۳۰۱ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک ورامین تصرفات مالکانه و بلامعارض متقاضی آقای رضا نظری فرزند غلامعلی به شماره شناسنامه ۹۵۹۱ صادره از تهران در ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احدثی به مساحت ۳۴۴۰ متر مربع پلاک ۲۹۰ فرعی از ۱۰۳ اصلی واقع در قریه ده شریفا خریداری از مالک رسمی آقای احمد ارسطویی محرز گردیده است لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز اگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین اگهی به مدت دوماه اعتراض خود را به اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یکماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند بدیهی است در صورت انقضا مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سندمالکیت متقاضی صادر خواهد شد

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۶/۹/۱۲ تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۶/۹/۱۰

م الف ۵۹۴ رئیس ثبت اسناد واملاک محمد رحیم پوررانی

۳۲۳

اگهی موضوع ماده ۳ قانون وماده ۱۳ اتین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

برابر رای شماره ۱۰۶۰۰۰۵۳۳/۱۳۹۶۶۰۳۰۱ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک ورامین تصرفات مالکانه و بلامعارض متقاضی آقای عباسعلی محمودی فرزند محمد حسین به شماره شناسنامه ۴۲۸ صادره از ۱۰۰ اصلی یکباب خانه به مساحت ۹۰/۲۴ متر مربع پلاک ۵۲۸ فرعی از ۱۰۰ اصلی واقع در قریه ارماباد ورامین خریداری از مالک رسمی آقای نوراله میدان میری محرز گردیده است لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز اگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین اگهی به مدت دوماه اعتراض خود را به اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یکماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند بدیهی است در صورت انقضا مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سندمالکیت متقاضی صادر خواهد شد

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۶/۹/۱۲ تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۶/۹/۱۰

م الف ۵۹۴ رئیس ثبت اسناد واملاک محمد رحیم پوررانی

۳۳۶

دادنامه

پرونده کلاسه ۵۱۰۰۰۰۹۹۸۴۴۲۰۰۰ شعبه دادگاه عمومی بخش ماهان تصمیم نهایی شماره ۵۸۲-۹۶۰۹۹۷۳۴۲۰۰۰۰ شاکلی: آقای محمود بدخشان فرزند باباجان به نشانی ماهان خ مدرس وروبروی شیرینی پزی میرزا حسینی منزل استعجاری آقای علیرضا حسن آبادی متهم :آقای رضا ولدیگیی به نشانی مجهول المکان اتهام :خیانت در امانت

رای دادگاه

در خصوص اتهام آقای رضا ولدیگیی دلتر بر خیانت در امانت نسبت به یک فقره چک به شماره ۵۴۶۹۲۲ عهده بانک رفاه شعبه ماهان موضوع شکایت آقای محمود بادخشان فرزند باباجان:دادگاه با ابعاد نظر به مندرجات پرونده نظر به اینکه حسب پاسخ استعلام واصله از بانک محال علیه چک موضوع شکایت تانکون به بانک ارائه نگردیده ووصول یا منتهی به گواهی عدم پرداخت نگردیده لذا بر فرض احراز رابطه امانی بین شاکلی و متهم چون روی چک موضوع شکایت به شرح فوق هنوز اقدامی صورت نگرفته لذا از نظر دادگاه جرمی واقع نشده ودادگاه به دلیل عدم احراز بزه اتسبانی مستنداً به ماده ۲۴۵ قانون آیین دادرسی کیفری قرار منع تعقیب متهم موصوف را صادر واعلام می نماید قرار صادره ظرف مهلت بیست روز پس از ابلاغ قابل تجدید نظر خواهی در محاکم محترم تجدید نظر استان کرمان است. م الف ۱۸۵۳

دادرس دادگاه عمومی بخش ماهان – مجید کیانی

متن اگهی

اگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمانت به آقای سهراب وزیري نسب فرزند غفنهفر آقای امان احسان نصیری فر فرزند امان اله دادخواستی به طرفیت خوانده آقای سهراب وزیري نسب فرزند غفنهفر به خواسته الزام به فک پلاک خودرو مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلاسه ۱۰۰۰۴۶۱-۹۹۸۳۸۷۰۱۰۰۴ شعبه ۸ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان کرمان ثبت و وقت رسیدگی مورخ ۱۳/۱/۱۳۹۶ ساعت ۱۲:۳۰ تعیین که حسب دستور دادگاه که طبق موضوع ماده ۷۳ قانون آئین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیر الانتشار اگهی میگردد تا خوانده ظرف یک ماه پس از تاریخ انتشار اگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نتواند دادخواست و ضامن را دریافت و در وقت مقرر وقت جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد.

م الف ۱۸۷۵- منشی دادگاه حقوقی شعبه ۸ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان کرمان- الهام شمس الدینبی

اگهی ضرورات

خاتم مریم فرخی پور فرزند غلام حسین دارای شناسنامه ۳۶۰ کرمان بشرح دادخواست شماره ۵۴۹-۹۶/۹/۴ توضیح داده شادروان غلامحسین فرخی پور فرزند محمد بشناسنامه ۱۱۱ کرمان درتاریخ ۱۳۹۶/۶/۲۲ در شهر کرمان فوت شده و وراثت منحصراً حین القوت وی عبارتند/ عبارتست از: ۱- احمدپدرضا فرخی پور فرزند غلامحسین شماره شناسنامه ۳۷۰۱ کرمان تاریخ تولد ۱۳۵۹ فرزندپسر متوفی ۲-حجت فرخی پور فرزند غلامحسین شماره شناسنامه ۳۰۷۷ کرمان تاریخ تولد ۱۳۶۳ فرزند پسر متوفی ۳-مریم فرخی پور فرزند غلامحسین شماره شناسنامه ۳۶۰ کرمان تاریخ تولد ۱۲۵۳ فرزند دختر متوفی ۴-فاطمه فرخی پور فرزند غلامحسین شماره شناسنامه ۱۵۱ کرمان تاریخ تولد ۱۳۵۶ فرزند دختر متوفی ۵-اکرم فرخی پور فرزند غلامحسین شماره شناسنامه ۹۱۰۷ کرمان تاریخ تولد ۱۳۶۶ فرزند دختر متوفی ۶- طاهره افضلی ده زیاری فرزند پیدال- ۱۳۹۶ شناسنامه ۲۵ زرد تاریخ تولد ۱۳۳۳ هسبر دائمی متوفی لذا مراتب یک نوبت در روزنامه های کثیرال انتشار اگهی می شود چنانچه کسی اعتراضی دارد یا وصیت نامه ای از متوفی نزد اشخاصی باشد ظرف مدت یک ماه از نشر اگهی به شورای حل اختلاف تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد و هر وصیت نامه ای جز رسمی و سری که بعد از این موعد ابراز شود در وجه اعتبار ساقط است. م الف ۱۸۵۴

دفتر شورای حل اختلاف شماره ۲۳ شهرستان کرمان

اخبار

لوح تقدیر برای رئیس شرکت ملی بخش فرآورده های نفتی ناحیه مرکزی رشت

رشت- ژینب قلیپور- از خدمات محمدرضا هوشیار ، رئیس ناحیه مرکزی رشت ، برای حسن تعامل و عملکرد مطلوب در تمهید مقدمات و شرکت در برنامه های افتتاح پروژه های عمرانی در هفته دولت در قالب لوح تقدیری قدرانی شد .
این لوح که به امضای سیروس شفق ، فرماندار رشت و رئیس ستادگرامیداشت هفته دولت شهرستان رشت مزین است به رئیس ناحیه مرکزی شرکت ملی بخش فرآورده های نفتی منطقه گیلان تحویل شد .
گفتنی است محمدرضا هوشیار سابقه ۲۷ سال فعالیت در شرکت ملی بخش فرآورده های نفتی منطقه گیلان دارد و از شهر یور ماه سال ۱۳۹۲ تاکنون به عنوان رئیس ناحیه مرکزی این شرکت مشغول می باشد.



پذیرفته شدن ۹ مقاله آبفا گلستان در نهمین همایش مدیران آب و فاضلاب سراسر کشور

گران- خبرنگار فرصت امروز- سرپرست روابط عمومی شرکت آب و فاضلاب استان گلستان از پذیرفته شدن ۹ مقاله آبفا گلستان در نهمین همایش مدیران آب و فاضلاب شهرها و شهرستان های کشور خبر دادبه گزارش روابط عمومی شرکت آب و فاضلاب استان گلستان، رقبه ایوبی افزود: با تلاش کارکنان این شرکت ۹ مقاله انتخاب شده و در کتاب نهمین همایش مدیران آب و فاضلاب شهرها و شهرستان های کشور چاپ می شود و یک مقاله نیز بعنوان مقاله برتر بصورت شفاهی همزمان با برگزاری همایش مدیران آب و فاضلاب در تاریخ ۸ و ۹ آذر در سالن همایش های برج میلاد ارائه خواهد شدوی با اشاره به برخی از عناوین مقالات پذیرفته شده گفت:
روش تخلیه لجن در لاگون های هوادهی (تصفیه خانه فاضلاب بندر گز)، بررسی تاثیر باقیمانده های فلزی منعقد کننده و خوردگی آهن روی غلظت سرب در آب شرب، بررسی تاثیر بهینه سازی و کاهش قطر کنتور بر الگوی مصرف مشترکین و اندازه گیری جریان های ضعیف، بررسی تاثیر طرح تعویض کنتورهای خراب بر میزان مصرف مشترکین و افزایش درآمد امور آب و فاضلاب منطقه علی آبادکتول از مقالات پذیرفته شده در این همایش می باشد.ایوبی افزود: جلب مشارکت مردم در مدیریت صحیح مصرف آب و فروش انشعاب فاضلاب از طریق بازارپای اجتماعی، نقش مدیریت استعداد در توسعه منابع انسانی آبفا گلستان، بررسی رابطه بین هوش سازمانی کارکنان و سرمایه فکری شرکت آب و فاضلاب استان گلستان، امکان سنجی استفاده مجدد از پساب خروجی تصفیه خانه فاضلاب کردکوی برای آبیاری و مصارف کشاورزی، بررسی رابطه بین تعهد سازمانی و رضایت شغلی در بین کارکنان شرکت آب و فاضلاب استان گلستان از دیگر عناوین مقالات ارائه شده می باشد.سرپرست روابط عمومی شرکت آب و فاضلاب استان گلستان خاطر نشان کرد: ارائه مقالات علمی و پژوهش های تحقیقاتی جهت بهره گیری و استفاده سایر شرکت ها از نتایج این پژوهش ها موثر است و شرکت آب و فاضلاب گلستان با بکارگیری نیروهای توانمند، متخصص و با تجربه نقش موثری در بکارگیری روش های علمی در صنعت آب و فاضلاب استان دارد.لازم به ذکر است همایش دو سالانه مدیران آب و فاضلاب شهری و روستایی با رویکرد ارائه تجربیات برتر مدیران در اجرا، بهره برداری، اقتصاد آب و خدمات مشترکین و منابع انسانی برگزار می شود.

در هفدهمین نمایشگاه بین المللی صنعت برق

غرفه نیروگاه رامین اهواز برترین غرفه درمیان شرکت های زیر مجموعه شرکت مادر تخصصی شد

اهواز – شبنم قجواند- درهفدهمین نمایشگاه بین المللی صنعت برق ایران که با حضور بیش از ۷۷۰ شرکت داخلی و خارجی در روزهای ۱۳ تا ۱۶ آبان ماه جاری در محل دایمی نمایشگاه های بین المللی تهران برگزار شد به انتخاب کمیته فنی این نمایشگاه بین المللی، غرفه نیروگاه رامین اهواز بعنوان غرفه اول و برتر در بین نیروگاهها وشرکت های زیر مجموعه برق حرارتی کشورشناخته شد.
به گزارش روابط عمومی نیروگاه رامین اهواز: سلطانعلی صحنعلی زاده مدیر روابط عمومی نیروگاه رامین با اعلام این خبر گفت: درهفدهمین نمایشگاه بین المللی صنعت برق ایران که با حضور بیش از ۷۷۰ شرکت داخلی و خارجی در روزهای ۱۳ تا ۱۶ آبان ماه جاری در محل دایمی نمایشگاه های بین المللی تهران برگزار شد به انتخاب کمیته فنی این نمایشگاه بین المللی، غرفه نیروگاه رامین اهواز بعنوان غرفه اول و برتر در بین نیروگاهها وشرکت های زیر مجموعه برق حرارتی کشورشناخته شد. صحنعلی زاده افزود: معرفی دستاوردها و انعکاس تلاش مجاهدانه کارکنان نیروگاه به افکار عمومی از رویکردهای اساسی دفتر روابط عمومی این نیروگاه است که در این نمایشگاه بین المللی نیز سعی نمودیم با انعکاس تلاش همکاران متعهد نیروگاه رامین در تأمین پایدار انرژی برق بویژه در تابستان بی سابقه و طاقت فرسای سال جاری ، در راستای تحقق رسالت خویش اقدام نموده و خدا را شاکریم که این روند اطلاع رسانی دقیق و شفاف و حضور موثر در این نمایشگاه بین المللی مورد توجه کمیته فنی این نمایشگاه قرار گرفت و افتخار کسب این عنوان را داشتیم.

اعزام ۸۰۰۰ نفر از زائرین اربعین حسینی (ع) با ناوگان حمل و نقل عمومی مسافربری استان قزوین

قزوین – خبرنگار فرصت امروز- از یکم تا شانزدهم آبان ماه جاری تعداد ۸۰۰۰ نفر زائرین قزوینی تا ۲۱۹ دستگاه ناوگان حمل و نقل عمومی مسافربری به عراق اعزام شدند.افشین پیرنون مدیرکل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان قزوین اظهار داشت: از یکم تا شانزدهم آبان ماه جاری تعداد ۸۰۰۰ نفر زائرین اربعین حسینی (ع) توسط ۲۱۹ دستگاه ناوگان مسافربری جهت زیارت عتبات عالیات به عراق اعزام شدند و این اداره کل در راستای ارتقا ایمنی مسیر تردد زائران گرمای طرح تشدید کنترل و نظارت بر عملکرد ناوگان حمل و نقل کالا و مسافر را با همکاری پلیس راه استان در محورهای مواصلاتی و پایانه مسافربری به صورت روزانه و مستمر در اوقات مختلف شبانه روز اجرا نموده است. وی افزود: مرکز مدیریت راههای این اداره ۲۴ ساعته در خدمت کاروان های زیارتی است و اطلاعات راههای استان نیز بصورت مداوم به روز رسانی می شود.علاقه‌مندان برای کسب اطلاعات ترافیکی محورهای استان می‌توانند با شماره تلفن ۱۴۱ تماس حاصل نمایند همچنین برای اطلاع رسانی به هموطنان و ارائه خدمات به زائران عزیز اربعین حسینی(ع) صفحه ویژه اربعین در وب سایت ۱۴۱ به نشانی اینترنتی **www.141.irarbaeen** راه اندازی شده است. پیرنون خاطرنشان کرد: از ۱۶ آبان ماه ۴۰ دستگاه اتوبوس جهت بازگشت زائران در مرز مهران مستقر شده اند و بر اساس اعلام نیاز روزانه با هماهنگی شکلات صنفی ذریبط بصورت خالی اعزام خواهند شد، این روند با توجه به افزایش تقاضا جهت مراجعت طی روزهای باقیمانده نیز ادامه دارد. همچنین تدابیر لازم با حضور کارشناسان این اداره کل در مرز مهران از دیگر اقداماتی است که جهت ساماندهی، کنترل و نظارت محسوس و نامحسوس بر نحوه سرویس دهی به مسافران به منظور ارائه خدمات مناسب در نظر گرفته شده است و زائران از طریق تلفن گویا، صندوق های انتقادات و پیشنهادات، و بهره‌گیری از سامانه شماره ۱۴۳ ۳۰۰۰ با پیش شماره ۰۲۸ برای دریافت نظرات و مشکلات احتمالی استفاده کنندگان از وسایل نقلیه عمومی به صورت شبانه‌روزی، سامانه نظارت مردمی ۱۱۰۱۲۰ پلیس راه به منظور جلب مشارکت مردمی درافزایش ایمنی سفر و کاهش تصادفات، سامانه اطلاع رسانی ۳۰۰۷۰۷۰ برای ارتباط مردمی واعلام نظر جهت وضعیت نمازخانه ها و مساجد بین راهی در دستور کاری باشد.

مدیر کل کمیته امداد استان بوشهر خبر داد

یک میلیارد تومان کمک های کالایی و نقدی برای زلزله زدگان کرمانشاه ارسال شد

بوشهر – خبرنگار فرصت امروز- مدیر کل کمیته امداد استان بوشهر گفت: هم استانی های نیکوکار همراه با هموطنان در سراسر کشور بیش از یک میلیارد تومان کمک های نقدی و غیر نقدی از طریق پایگاه های جمع آوری در کمیته امداد و مراکز نیکوکاری برای زلزله زگان کرمانشاهی پرداخت کردند. به گزارش سایت خبری کمیته امداد، احمد لطفی، مدیر کل کمیته امداد استان بوشهر، در گفت و گو با خبرنگاران با اشاره به ارسال کمک های مردمی از طریق کمیته امداد به مناطق زلزله زده کرمانشاه، گفت: از روزهای پس از وقوع زلزله در کرمانشاه تا کنون ۹۰۰ میلیون تومان در قالب بیش از ۱۲ محموله، کالاهای ضروری و مورد نیاز مناطق زلزله زده با مدیریت کمیته امداد ارسال شده است و وی افزود: این کمک ها شامل ییاب، ۶ هزار چادر، پتو، لباستیک، زیر انداز، بخاری، البسه گرم و هزاران بسته مواد غذایی از قبیل غذاهای کنسرو شده، خرما و آب معدنی و ... بوده است. لطفی با اشاره به تخریب منازل مددجویان کمیته امداد مناطق زلزله زده، گفت: کمیته امداد استان بوشهر مکلف شده است ۱۰۰ واحد مسکن برای مددجویان خسارت دیده در این مناطق بازسازی کرده و بسازد. مدیر کل کمیته امداد استان بوشهر با اشاره به نیاز کمک های نقدی مردم و خیران هم استانی برای ساخت مسکن مددجویان مناطق زلزله زده، گفت: تا کنون مردم نیکوکار استان بوشهر ۱۰۰ میلیون تومان کمک نقدی برای ساخت مسکن مددجویان کرمانشاهی به کمیته امداد تحویل دادند. لطفی با تقدیر از همکاری خوب مردم و مراکز نیکوکاری با کمیته امداد در جمع آوری کمک‌های مردمی، بیان کرد: شهروندان هم استانی می توانند با توجه به در راه بودن فصل سرما و نیاز مبرم زلزله زدگان کرمانشاهی به خانه و وسایل گرمایشی، کمک های کالایی خود را از قبیل پتو، بخاری، چادر و البسه گرم به ففاتر کمیته امداد و مراکز نیکوکاری تحویل دهند و همچنین کمک های نقدی خود را از طریق شماره گیری کد انی پرداخت ۰۷۷۳*۸۸۷۷* و شماره حساب ۰۹ ۸۲۰۳۹۸۲۰۷۵۳۰۱۰ به کمیته امداد استان بوشهر تحویل دهند تا در اسرع وقت به دست هموطنان نیازمند کرمانشاهی در مناطق زلزله زده برسد.

تقدیر مدیرعامل شرکت توانیر از مدیرعامل شرکت برق منطقه ای خوزستان
اهواز – شبنم قجواند- آرش کردی، رئیس هیات مدیره و مدیرعامل شرکت توانیر با اهدای لوح تقدیری از مدیر عامل شرکت برق منطقه ای خوزستان به خاطر تحقق اولویت های نظام اداری بلاغی دولت طی سال ۱۳۹۵ و کسب رتبه برتر در جشنواره شهید رجایی سال ۱۳۹۶ استان خوزستان، تشکر و قدردانی کرد. به گزارش روابط عمومی شرکت سهامی برق منطقه ای خوزستان، در این لوح تقدیر آمده است: با توجه به تلاش های ارزنده و قابل تحسین جنابعالی و همکاران محترم در راستای تحقق و اولویت های نظام اداری بلاغی دولت طی سال ۱۳۹۵ و از آنجا که بر اساس ارزیابی ستاد جشنواره شهید رجایی سال ۱۳۹۶ استان خوزستان، آن شرکت موفق به کسب رتبه برتر در گروه شرکت ها، بانک ها و بیمه های استان گردیده است، لذا از تلاش های جنابعالی و همه همکاران متخص و متعهد آن شرکت صمیمانه تشکر و قدرانی می کنم.

تبریز – ماهان فلاح- پنجمین نمایشگاه نوآوری و فناوری ربیع رشیدی RINO TEX 2017 و فناوری زون آب و خاک(soil &T Waterand) پا رویکرد توسعه و تجاری سازی فناوری در نمایشگاه بین المللی تبریز به کار خود پایان داد به گزارش خبرنگار ما در تبریز، پنجمین نمایشگاه فناوری های نو و پیشرفته ربیع رشیدی تبریز زون آب و خاک با هدف تجاری سازی محصولات فناوریانه، تبدیل علم به فناوری و تبدیل فناوری به محصول، برقراری تعامل و ارتباط سازنده بین عناصر فعال در فناوری از تولید کننده، مصرف کننده و سازمانهای خاص و ...

در محل نمایشگاه های بین المللی تبریز با تجلیل از طرح های برتر به کار خود پایان داد. دراین نمایشگاه ۱۰۸ مورد طرح در زون تخصصی فناوری آب و خاک حضور داشت که نسبت به سال ۹۵ (۹۳ طرح) از نظر کمی رشد داشته است که ۸۵ طرح از استان و ۲۲ طرح خارج از استان و یک طرح نیز از خارج کشور بود. این زون در فضای سرپوشیده به اندازه ۳۲۷ متر مربع برگزار گردید و علاوه بر طرح های فناوریانه، نیازهای فناوریانه دستگاههای مرتبط با حوزه آب و خاک نیز در آن ارائه گردید. در پنجمین نمایشگاه ربیع رشیدی بیش از ۱۷۰۰ طرح در بخش ایده، فناوری و تجاری سازی ثبت نام شده بود از ویژگی خاصی نسبت به چهار دوره قبلی برخوردار بود و آن مشارکت دستگاه های اجرایی، دانشگاهها و واحدهای علم و فناوری و شرکت دانش بنیان در فرآیند اجرای نمایشگاه بود. همچنین این نمایشگاه در ۲۱ زون و همزمان با ۲۸ رویداد اجرا شد



که مسئولیت زون فناوری آب و خاک به شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی واگذار شده بود که متعاقب آن اقدامات مهمی بشرح ذیل در شرکت انجام گرفت:
- تشکیل کمیته ویژه جهت برگزاری زون فناوری آب و خاک در پنجمین نمایشگاه فناوری ربیع رشیدی
- مکاتبه با شرکت مادر تخصصی مهندسی آب و فاضلاب کشور در خصوص اعلام اهمیت موضوع و برگزاری جلسه در مرکز تحقیقات و ارتباط با صنعت شرکت مهندسی آب و فاضلاب کشور
- اطلاع رسانی از کانالهای مختلف شامل نصب بنر، ایجاد کانال ویژه، استفاده از وب سایت
- برگزاری جلسه شناسایی نیازهای فناوریانه دستگاه های اجرایی، سازمان ها و شرکت های مرتبط در حوزه آب و خاک
- مکاتبه با دانشگاه ها و مراکز علمی در خصوص حضور فعال

در کمیسیون تشکل های اتاق بازرگانی اصفهان مطرح شد

پیامد اجرا نشدن کامل قانون مالیات بر ارزش افزوده گریبان تولیدکنندگان را گرفته است



اصفهان – قاسم اسد- رئیس کمیسیون تشکل های اتاق بازرگانی اصفهان گفت: با گذشت ۹ سال از اجرای قانون ارزش افزوده و اجرا نشدن کامل این قانون در تمامی سطوح، متأسفانه پیامد آن گریبانگیر تولید کنندگان را گرفته است. محسن پورسینادر هشتمین جلسه کمیسیون تشکل های اتاق بازرگانی اصفهان تصریح کرد:تمام تولید کنندگان از اجرا نشدن کامل این قانون در فضای اقتصادی کشور انتقاد دارند ودولت لازم است وظیفه حاکمیتی خود را برای درست اجرا شدن این قانون بخوبی انجام دهد. عضو هیات رییس اتاق بازرگانی اصفهان خاطر نشان کرد: بخش هایی از چرخه اقتصادی کشور مالیات بر ارزش افزوده را پرداخت نمی کنند و باعث ایجاد هزینه مضاعف برای تولیدکنندگان شده است. وی خواستار تعامل هرچه بیشتر اداره امور مالیاتی با فعالان اقتصادی تولید کنندگان شد. پرویز اخوان نایب رییس کمیسیون تشکل های اتاق بازرگانی اصفهان در این جلسه خواستار توجه تشکل ها به ارائه بموقع اظهار نامه عملکرد خود

مجری ساختمانی خطوط انتقال و فوق توزیع شرکت برق منطقه ای خوزستان خبر داد

ساختمان مرکز دیسپاچینگ ناحیه شمال در مراحل نهایی بهره برداری

احداث است، مجری ساختمانی خطوط انتقال و فوق توزیع شرکت برق منطقه ای خوزستان درخصوص مشخصات فنی پروژه گفت: انجام عملیات احداث ساختمان دیسپاچینگ این ناحیه در محوطه کوی سوم شعبان به مساحت تقریبی ۶۱۲ مترمربع در دو طبقه، احداث ساختمان تلبسیات و ژنراتور به مساحت تقریبی ۲۵ مترمربع در یک طبقه، پارکینگ جهت کارکنان به مساحت تقریبی ۱۴۰ متر مربع و احداث کانالهای ارتباطی و انجام محوطه سازی ساختمان به متر از تقریبی ۷۰۰ مترمربع از جمله مشخصات این پروژه هستند. بهادری افزود: این پروژه به اعتبار ۲۰ میلیارد ریالی از مراد ماه سال ۹۵ شروع شده و در نیمه اول دی ماه سال جاری به پایان خواهد رسید.



در خطوط و پست های برق انتقال و فوق توزیع نواحی اشاره کرد که مرکز دیسپاچینگ ناحیه شمال نیز با چنین اهدافی در ناحیه در حال

اولین نشست کمیسیون ایمنی راه های استان هرمزگان

اهواز – شبنم قجواند- مجری ساختمانی خطوط انتقال و فوق توزیع شرکت برق منطقه ای خوزستان گفت: پروژه احداث ساختمان مرکز دیسپاچینگ ناحیه شمال (درفول) با پیشرفت فیزیکی ۹۰ درصد در حال انجام می باشد. اسماعیل بهادری اظهار کرد: هدف از احداث مراکز دیسپاچینگ، بهره برداری بهینه از شبکه برق انتقال و فوق توزیع و پیشگیری از بروز خاموشی های ناخواسته طولانی مدت و همچنین کنترل و تسریع در سرویس و نگهداری سیستم و افزایش رضایتمندی مشترکان با عدم اعمال خاموشی های پیش بینی نشده است. وی ادامه داد: از اهداف دیگر این مراکز می توان به مدیریت و ایجاد هماهنگی، کنترل و پیمایش مقادیر تولید و مصرف

بندرعباس – خبرنگار فرصت امروز- نشست کمیسیون ایمنی راهها دراولین روز گرامیداشت یادمان قربانیان سوانح رانندگی به محوریت اداره کل راهداری وحمل ونقل جاده ای استان هرمزگان با حضور مهندس مدرس سرپرست معاونت امور عمرانی استانداری در سالن جلسات امور عمرانی استانداری برگزار گردید. دراین مراسم ابتدا مدیرکل راهداری وحمل ونقل جاده ای استان هرمزگان با ارائه گزارش اروضعیت تصادفات وتلفات درجاده های استان بربایکرد تلفات راکبین موتورسیکلت سواروشترهای سرگردان پرداخته ودر خصوص برگزاری مراسم روز جهانی یادبود قربانیان تصادف ترافیکی وهمچنین برنامه ریزی درجهت برگزاری مانور جاده ای درسال ۹۶ عنوان نمودند.مانور یادمان قربانیان سوانح رانندگی با اهداف فراهم شدن زمینه همکاری و

پیام تبریک مدیرعامل شرکت گاز مازندران به مناسبت هفته بسیج



والاتر این است که این تفکر همواره در تار و پود جامعه ساری و جاری باشد. بسیج یک منظومه فکری است که درهمه عرصه های سیاسی،نظملی،اقتصادی،علمی و فرهنگی، نیل به اهداف بلند و قله های رفیع عزت و افتخار را هموار می سازد. با تفکر بسیجی، جامعه از بن بست رها شده و به سمت تعالی رشد می نماید و هرچه این تفکر بسیجی بیشتر جلوه گر شود، مشارکت مردم در عرصه

کمک کارکنان شرکت توزیع برق استان گلستان به هموطنان زلزله زده کرمانشاه

کرمانشاه، کارکنان شرکت توزیع برق استان گلستان با اهدا هدایای نقدی نسبت به کمک به هم وطنان زلزله زده اقدام نمودند.در این حرکت خیرخواهانه

با معرفی طرح های برتر

دستاوردهای پژوهشی شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی ارائه شد

فناوران در نمایشگاه و ...

قبل از آغاز مراسم اختتامیه پنجمین نمایشگاه فناوری های نو و پیشرفته ربیع رشیدی با ابتکار مسئولین زون آب و خاک لوح تقدیر با امضای مشترک رییس هیات مدیره و مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان و مسئول نمایشگاه به تمامی طرح ها اهدا شد و همچنین در مراسم اختتامیه از ۸ طرح برگزیده زون با اهداء لوح تقدیر، تندیس و جوایز نقدی تقدیر بعمل آمد. در مراسم اختتامیه نمایشگاه که در سالن شمس تبریزی با حضور مسئولین ملی و استانی برگزار شد طرح «حذف فلزات سنگین به روش کاپیتاسیون پلاسمایی» که در قالب طرح تحقیقاتی ای فابین شرکت آبفا استان و دانشگاه تبریز انجام می گیرد موفق به کسب رتبه دوم و دریافت لوح تقدیر، تندیس و جایزه نقدی یکصد و بیست و پنج میلیون ریالی گردید . لازم به توضیح است تعدادی از مقامات مسئولین کشوری واستانی و همچنین تعداد کثیری از مردم، پژوهشگران، اساتید و دانشجویان دانشگاهها از غرفه و زون آب و خاک شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی بازدید نمودند و در جریان دستاوردهای پژوهشی شرکت آبفا آذربایجان شرقی جهت ارتقاء خدمات به مردم قرار گرفتند. شایان ذکر است این نمایشگاه از تاریخ ۲۰ لغایت ۲۴ آبان ماه در محل نمایشگاه بین المللی تبریز برگزار گردید و مدیریت زون آب و خاک با حکم استانداری آذربایجان شرقی بر عهده مهندس علیرضا ایمانلو رییس هیات مدیره و مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی بود.

در کمیسیون تشکل های اتاق بازرگانی اصفهان مطرح شد

تشکل ها پرداخت و گفت: براساس ماده ۱۳۳ قانون مالیات های مستقیم تشکل ها مشمول معافیت مالیاتی می شوند مشروط براینکه که طبق اساسنامه خودشان غیرانتفاعی بوده و فعالیت اقتصادی نیز نداشته باشند واز ۹۵ سال به بعد لازم است بموقع اظهار نامه به اضافه دفاتر و اسناد ومدارک را ارائه نمایند تا بتوانند ازمالیات نرخ صفر استفاده کنند. وی همچنین با توجه به این مطلب که از سال ۹۴ با بعد مالیات تکلیفی نداریم به نکاتی از مواد قانونی مالیاتی مربوط به تشکله

اشاره و اظهار داشت طبق تبصره ۹ ماده ۵۳ پرداختهایی که تشکل ها بابت حقوق ماهیانه پرسنل وهمچنین بابت اجاره محل فعالیت دارند مشمول مالیات می گردد که البته این موارد چندان قابل توجه نیست. وی افزود: برای شرکت های تعاونی در اداره امورمالیاتی تسهیلاتی پیش بینی واعمال می گردد. وی تصریح کرداین کلون از پنج انجمن شامل انجمن های ماشین ساز،قسطه ساز،ذوب فلز،قالب ساز وانجمن صنایع فلزی تشکیل شده است.

مجری ساختمانی خطوط انتقال و فوق توزیع شرکت برق منطقه ای خوزستان خبر داد

ساختمان مرکز دیسپاچینگ ناحیه شمال در مراحل نهایی بهره برداری

احداث است، مجری ساختمانی خطوط انتقال و فوق توزیع شرکت برق منطقه ای خوزستان درخصوص مشخصات فنی پروژه گفت: انجام عملیات احداث ساختمان دیسپاچینگ این ناحیه در محوطه کوی سوم شعبان به مساحت تقریبی ۶۱۲ مترمربع در دو طبقه، احداث ساختمان تلبسیات و ژنراتور به مساحت تقریبی ۲۵ مترمربع در یک طبقه، پارکینگ جهت کارکنان به مساحت تقریبی ۱۴۰ متر مربع و احداث کانالهای ارتباطی و انجام محوطه سازی ساختمان به متر از تقریبی ۷۰۰ مترمربع از جمله مشخصات این پروژه هستند. بهادری افزود: این پروژه به اعتبار ۲۰ میلیارد ریالی از مراد ماه سال ۹۵ شروع شده و در نیمه اول دی ماه سال جاری به پایان خواهد رسید.

اولین نشست کمیسیون ایمنی راه های استان هرمزگان

اهواز – شبنم قجواند- مجری ساختمانی خطوط انتقال و فوق توزیع شرکت برق منطقه ای خوزستان درخصوص مشخصات فنی پروژه گفت: انجام عملیات احداث ساختمان دیسپاچینگ این ناحیه در محوطه کوی سوم شعبان به مساحت تقریبی ۶۱۲ مترمربع در دو طبقه، احداث ساختمان تلبسیات و ژنراتور به مساحت تقریبی ۲۵ مترمربع در یک طبقه، پارکینگ جهت کارکنان به مساحت تقریبی ۱۴۰ متر مربع و احداث کانالهای ارتباطی و انجام محوطه سازی ساختمان به متر از تقریبی ۷۰۰ مترمربع از جمله مشخصات این پروژه هستند. بهادری افزود: این پروژه به اعتبار ۲۰ میلیارد ریالی از مراد ماه سال ۹۵ شروع شده و در نیمه اول دی ماه سال جاری به پایان خواهد رسید.

پیام تبریک مدیرعامل شرکت گاز مازندران به مناسبت هفته بسیج

های مختلف نمایانتر می شود. حماسه آفرینی ها و فداکاری های بسیج، تنها محدود به توار دفاع مقدس نبوده و حضور این نهاد ارزشمند مردمی در تمام دوران حیات پرپرک شده است. قافرحوان در مشهود است، بسیج در تمامی اختراعات نظام جمهوری اسلامی سهمیم بوده و بسیجیان در تمامی عرصه های علمی و فکری و دفاع از ارزش های والای انقلاب، همواره الگو و پیشگام بوده اند و اوج این پیشگامی در حادثه تلخ زلزله اخیر کرمانشاه بوده است. هفته مبارک بسیج، فرصت مغتنمی است برای بازخوانی مجاهدتها،ایثارها و مقاومتهای بسیجیان عزیز؛ اینجانب ضمن بزرگداشت یاد و خاطره تمامی شهدای عزیزمان بویژه شهدای بسیجی، فرارسیدن این ایام و همزمانی آن با حلول ماه ربیع را به همه بسیجیان غیور، بصیر و ایثارگر تبریک گفته و آرزو دارم در سایه عنایات امام عصر(عج) و تدابیر هوشمندانه رهبری معظم انقلاب اسلامی، شاهد فراگیری بیش از پیش پیام الهی و تفکر بسیجی در کشور باشیم.

کمک کارکنان شرکت توزیع برق استان گلستان به هموطنان زلزله زده کرمانشاه

، مبلغی بالغ بر ۲۸۰میلیون ریال از سوی کارکنان شرکت توزیع برق استان به هموطنان زلزله زده استان کرمانشاه اهدا شد.

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی – اقتصادی

| شنبه | ۱۱ آذر ۱۳۹۶ | شماره ۹۴۲ | صفحه ۱۶ |

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز
مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی
چاپ: شرکت هم‌میهن توزیع: نشر گستر امروز
آدرس: میزرای شیرازی -نیش کوچه چهارم - پلاک ۶۸ - واحد ۴
دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۳۴۱ - ۸۸۸۹۵۳۴۲
روابط عمومی: ۸۸۸۹۵۶۷۲
فکس تحریریه: ۸۸۸۵۳۹۱۹
سازمان آگهی‌ها: ۸۸۹۳۶۵۸۱
امور مشترکین: ۸۸۹۳۵۳۴۹
آیین نامه اخلاق حرفه ای روزنامه:
WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS
روزنامه فرصت امروز براساس رتبه‌بندی وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی با امتیاز ۶۱/۴۳ رتبه هشتم روزنامه‌های بخش خصوصی کشور را داراست.
WWW.FORSATNET.IR
INFO@FORSATNET.IR

نوشدارو

۶ عاداتی که بر حافظه اثر منفی می‌گذارند

امروزه مشکل حافظه تنها مختص افراد میانسال نیست و اگر عادت‌ها و شیوه زندگی، اصولی نباشند، این مشکل می‌تواند گریبان‌گیر اکثر افراد شود. امروزه فراموشی دیگر مختص افراد میانسال نیست و پیر و جوان و حتی کودکان می‌توانند دچار مشکلات حافظه شوند که البته بسیاری از آنها جدی نیستند و به سادگی برطرف می‌شوند. عادات غذایی و شیوه زندگی، تاثیر زیادی بر عملکرد مغز ما دارند و کارایی مغز را کاهش می‌دهند. در ادامه به نقل از نوبانا قصد داریم عادات اشتباهی را که باعث کاهش حافظه می‌شوند بررسی کنیم.

انجام همزمان چند کار

هنگامی که چند کار را با هم انجام می‌دهید مغز انرژی بیشتری مصرف می‌کند و در نتیجه زودتر خسته می‌شوید. همچنین این کار باعث می‌شود نتوانید تمرکز کافی و عمیقی برای کارها داشته باشید.

تکنولوژی

با تکنولوژی‌های جدید ما به حجم زیادی از اطلاعات دسترسی نامحدود داریم و به سادگی و به سرعت می‌توانیم اطلاعات مورد نیازمان را به دست آوریم. این موضوع بر نحوه ذخیره کردن اطلاعات در مغز تاثیر می‌گذارد و همچنین میزان تمرکز را کاهش می‌دهد.

استرس زیاد

استرس زیاد می‌تواند باعث بروز مشکلاتی در حافظه شود. این مشکلات در افرادی که به دلیل استرس و کار زیاد خواب کافی ندارند افزایش می‌یابد. البته این مشکلات حافظه با کنترل و از بین بردن استرس حل می‌شوند، اما اگر استرس زیاد شود و به افسردگی تبدیل شود با دارو درمان می‌شود.

عملکرد غیرطبیعی تیروئید

غده تیروئید بر تمام فرآیندهای متابولیک بدن تاثیرگذار است و عملکرد غیرطبیعی آن در از دست دادن حافظه نقش زیادی دارد. تنظیم عملکرد تیروئید در بدن از ایجاد چنین مشکلاتی جلوگیری می‌کند.

رژیم غذایی نامناسب

رژیم غذایی نامناسب که شامل چربی و شکر فراوان است علاوه بر اینکه برای سلامتی ضرر دارد بر حافظه هم اثرات منفی می‌گذارد. شکر تاثیرات بسیار مخربی بر کاهش حافظه دارد و نوع تغذیه به صورت مستقیم با آلزایمر در تماس است.

سیگار کشیدن

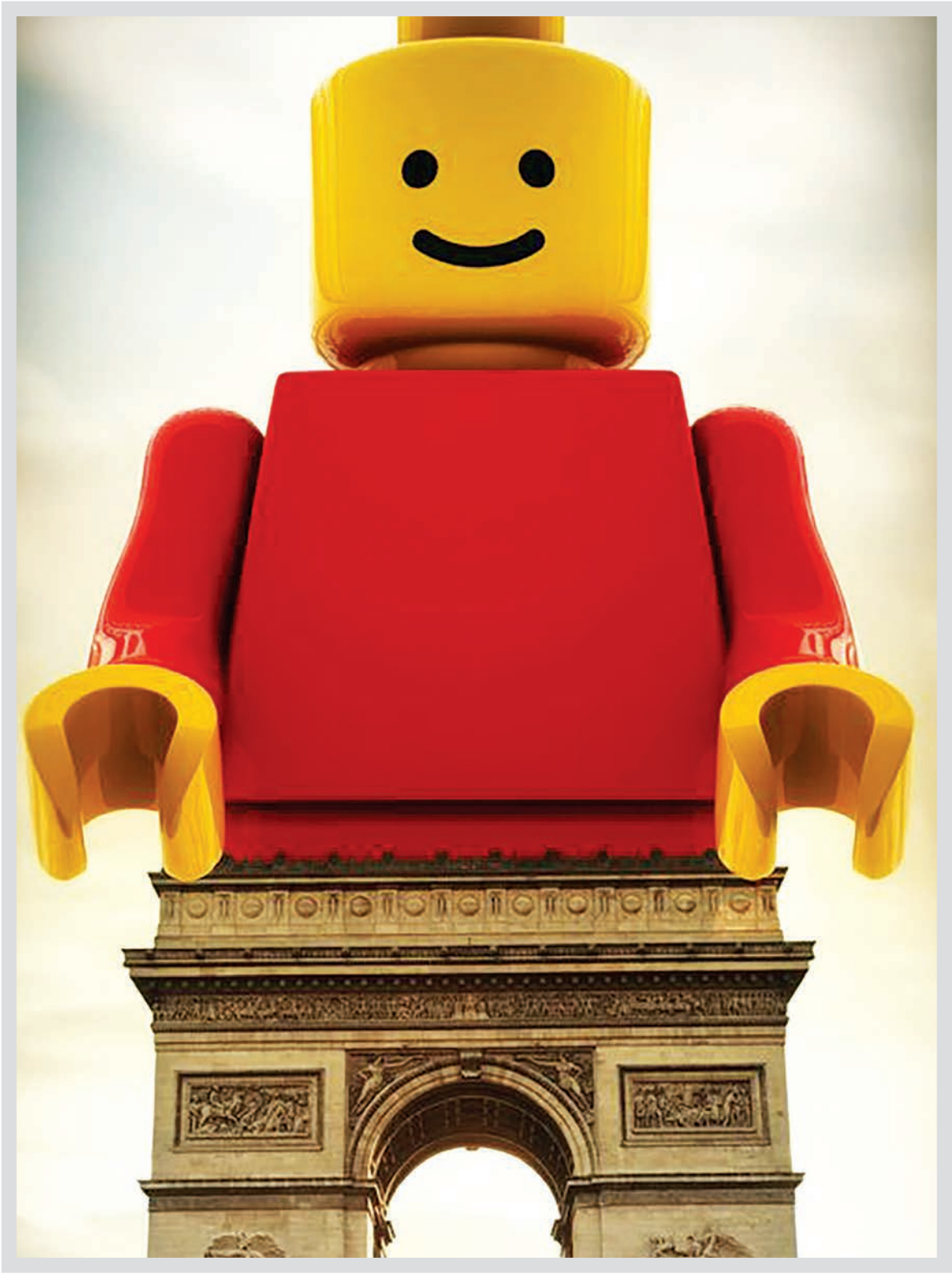
سیگار کشیدن با مختل کردن جریان مغز، حافظه را دچار خطا می‌کند. سیگار باعث تجمع پروتئین غیرطبیعی در مغز می‌شود که در پردازش و انتقال اطلاعات در مغز اختلال ایجاد می‌کند. همچنین در مغز افراد سیگاری، فرآیند کاهش حافظه سریع‌تر از افراد دیگر اتفاق می‌افتد.

معرفی استارت‌آپ

معرفی بهترین کسب‌وکارها

نام استارت‌آپ: زیکاو
وب سایت: xykav.com
سال تاسیس: ۱۳۹۶
موضوع: معرفی بهترین کسب‌وکارها با توجه به رأی و نظر مستقیم و واقعی مردم
توضیح بیشتر: نخستین و تنها سیستم جامع ارزشگذاری که مستقیماً توسط مردم نظارت، رأی و امتیازدهی می‌شود. هدف از راه‌اندازی زیکاو، نظارت واقعی مردم و ابراز نظر شخصی و بی‌واسطه در مورد کالاهایی که خریداری می‌کنند، خدماتی که دریافت می‌کنند و حتی نحوه پاسخگویی و برخورد خدمات‌دهندگان و فروشندگان و دسترسی به اطلاعات و خدمات و امکانات فروشگاه‌ها، شرکت‌ها، موسسات و اشخاصی است که در اطراف محل زندگی شما خدمات و کالایی را ارائه می‌کنند. کمک به انتخاب صحیح و دقیق بر مبنای نظرات افرادی است که پیش از ما از خدمات و کالایی استفاده کرده‌اند.

بازاریابی خلاق



برای مطالعه ۸۴۵ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

کلینیک کسب‌وکار	پرسش: قدیمی‌ها می‌گفتند در هر چیزی می‌توانی شراکت کنی اما در کسب و کار برای خودت شریک انتخاب نکن. من می‌خواهم به اتفاق دوستانم کسب و کاری شراکتی راه‌اندازی کنم، لطفا راهنمایی فرمایید.
کسب و کار مشارکتی	پاسخ کارشناس: این یک امر طبیعی است که هر کاری فرصت‌ها و تهدیدهایی در درون خود دارد. شما اگر به صورت فرادا یک شرکت را به نام خود ثبت کنید، فرصت‌ها و تهدیدهای خودش را دارد. تهدید اولیه این کار مسئولیت بیشتر شما در قبول همه امور شرکت است و اگر این کار را با مشارکت دیگران انجام دهید فرصت‌های بهتری برای شما فراهم می‌شود. اینکه قدیمی‌ها چنین می‌گفتند یک باور بر ساخته از نظام بازار سنتی است. شاید نتوان این باور را در عصر
مدرس‌ه مدیریت	جدید اشاعه داد. این روزها بسیاری از استارت‌آپ‌ها با همکاری و مشارکت چند دوست راه‌اندازی می‌شود. شما اگر کار مشارکتی را براساس اصول و قواعد و تعیین نقش و وظیفه و کارکرد و مسئولیت و سهم به صورت قانونی شروع کنید کمتر دچار مشکل می‌شوید. ما باید به همه موارد احتمالی از ابتدا پاسخ مشخصی بدهیم. فرضا اگر قرار است یکی از شرکا به هر دلیلی از عضویت و مشارکت خارج شود این امر چگونه و با چه مسئولیت‌هایی انجام می‌شود. آیا حق‌السهم او کامل پرداخت می‌شود. در چه زمانی می‌تواند خارج شود. آیا مالکیت او حفظ می‌شود. شما باید به تک تک

مدرس‌ه مدیریت	این سوال‌ها از نظر اداری، مالیاتی، حقوقی، سازمانی از همان ابتدا پاسخ داده باشید. در این صورت کار مشارکتی می‌تواند فرصت‌ها و فواید خوبی هم برای شرکت شما داشته باشد. همچنین برای تعیین نتیجه عملکرد هر یک از شرکا شاخص‌های ملموسی را مشخص سازید تا بر اساس آن شاخص‌ها پیشرفت‌ها یا پسرفت‌ها را بررسی کنید.
----------------------	---

طراحی و نگارش خبرنامه‌های الکترونیک	برای راه‌اندازی یک شرکت با حضور چند نفر حتماً از مشاوران ثبتی و حقوقی و شرکتي به صورت حضوری استفاده کنید تا احتمال هر نوع سوءداشت از فعالیت‌ها کاهش پیدا کند.
طراحی و نگارش خبرنامه‌های الکترونیک	بره‌ورزسانی‌ها و بسته‌های خاص خود را برای شما خواهیم فرستاد.
طراحی و نگارش خبرنامه‌های الکترونیک	- پیشنهادهای فروش را باخبرهای به‌روز ترکیب کنید تا خوانندگان، خبرنامه شمارا بیشتر به‌عنوان نامه‌ای تبلیغاتی ببینند تا اخبار رسمی.
طراحی و نگارش خبرنامه‌های الکترونیک	برای رزرو و بازدید از وب‌سایت به محبوبیت بیش از حدی در سال‌های اخیر رسیده است. در آوریل ۲۰۰۴، تماس‌ها ۲۲درصد بیشتر از آوریل ۲۰۰۳ بوده‌اند، علاوه بر اینکه میزان تماس‌ها برای رزرو جا در کریسمس و تعطیلات سال نو همین حالا هم بسیار زیاد است. هر موقع تاریخ سفرتان را مشخص کردید با شماره..... تماس بگیرید تا برای شما رزرو کنیم.
طراحی و نگارش خبرنامه‌های الکترونیک	- به معرفی شرکت خود بپردازید. لوگو، شماره تلفن، آدرس ایمیل را روی هر صفحه درج کنید تا مطمئن شوید خواننده به‌راحتی متوجه آن می‌شود.

تخته سیاه

دلنوشته‌های یک کارآفرین(۷۷)
معجزه باور درونی
پارسا امیری

تو برای موفقیت کسب‌و کارت باید به همه عوامل درونی و بیرونی توجه کنی. گرچه مهم‌ترین عامل باور درونی توست، اما زمانی که همه مقدمات برای راه‌اندازی آماده شد تو باید بسترهای دیگر را هم فراهم کرده باشی.

در کسب‌وکارهای تولیدی بدون شک بازاریابی و فروش مقدم بر تولید است. بسیاری از تولیدکنندگان در حال حاضر با مشکل فروش روبه‌رو هستند و تا زمانی که نتوانند بازارهای خوبی برای کالاهای‌شان فراهم کنند تولید آنها هیچ ارزشی ندارد.

برای اینکه بتوانی در کسب‌و کارت موفق شوی به مساله بازاریابی بسیار دقت کن. شاید لازم باشد همه افراد قبل از اینکه کسب‌وکاری را راه‌اندازی کنند بازار هدف خود را مشخص کنند. این کالا قرار است برای چه گروهی از افراد تولید شود و به چه نیازهایی پاسخ می‌دهد. شما چگونه می‌توانید کالا را به دست آنها برسانید. آیا زمینه‌های فروش فراهم است؟

اگر براساس یک بازاریسنجی درست کسب‌و کارت را راه‌اندازی کنی بی‌تردید موفق می‌شوی. علت شکست خیلی از کسب‌وکارها بی‌اهمیت دانستن مقوله بازاریابی، بازاریسنجی و امکان‌سنجی فروش است.

در ایران صدها هزار واحد مسکونی خالی است، چرا؟ از سوی دیگر صدها هزار نفر از افراد دنبال آپارتمان می‌گردند اما نمی‌توانند خرید کنند، چرا ؟ جواب این سوال‌ها در شناخت درست بازار و بازاریسنجی اولیه است. سازندگان و انبوه‌سازان به مطالعات بازار هیچ اهمیتی ندادند و نمی‌دهند. حتی بزرگ‌ترین شرکت‌های ساختمانی به راحتی از کنار مساله مهم مطالعه بازار و بازاریسنجی و امکان‌سنجی فروش می‌گذرند و فقط به تولید فکر می‌کنند. نتیجه هم اتفاق‌های نامیمون و نامبارکی است که در صنعت ساختمان روی داده است. اگر سرمایه‌گذار منابع مالی خود را در جایی هزینه می‌کرد که امکان فروش فراهم بود امروز اقتصاد مسکن دچار چنین رکودی نمی‌شد.

تو نیز برای موفقیت به بازاریابی باید خیلی توجه کنی و اگر توانستی بازارهای هدف خود را شناسایی کنی و با آنها ارتباط برقرار کنی لطفاً کار تولید را شروع نکن و سرمایه‌ات را بر باد مده.

اگر با خودت قرار گذاشتی که یک واحد مرغداری راه‌اندازی کنی به صرف اینکه بازار نیاز به مرغ دارد توجه نکن. اول راه‌های ورود به بازار مرغ را فراهم کن و بعد تولید را راه‌اندازی کن. چون در بهترین حالت محصول تو را به حداقل قیمت می‌خرند. در صورتی که طبق یک برنامه‌ریزی مشخص تو باید در بازار سهم کالای خودت را مشخص کنی. اگر قرار شد کیف و کفش چرم تولید کنی باید بدانی مشتری هدف تو کیست. به صرف اینکه مردم نیاز به کیف و کفش دارند اقدام نکن. شرکت‌های بزرگ دنیا واحدهای بزرگ بازاریابی را قبل از تولید و بهره‌برداری راه‌اندازی می‌کنند، اما در ایران یا واحد بازاریابی وجود ندارد یا بعد از اینکه کالای تولیدی روی دست تولیدکننده ماند تازه به فکر واحد بازاریابی می‌افتند. سال‌ها قبل کسی برای مشاوره به من مراجعه کرد. او یک زمین مناسب در خارج از تهران برای تولید انواع نان تهیه کرده بود. سوله را هم بر پا کرد و دستگاه‌ها را از خارج از کشور وارد و نصب کرد. نمونه‌برداری کار انجام شد. پس از انجام این کارها تازه اینها به این فکر افتادند که حالا این تولیدات را باید به چه کسی بفروشند. طبعاً پیدا کردن بازار در چنین موقعیتی کار سختی است. سوله‌ها الان چند سالی است که مخروبه شده و خاک می‌خورد برای اینکه از ابتدا به بازار فکر نکردند.

تو باید با واحدهای صنعتی و تولیدی آشنا شوی و به خوبی دریایی که مشکل اساسی تولیدکنندگان بازار تقاضاست و نبود بازار تقاضا در بنگاه‌های صنعتی ایران به دلیل نبود استراتژی بازاریابی و فروش در واحدهای صنعتی است. تو اگر از ابتدا سیاست‌ها و باید‌ها و نباید‌های فروش خود را براساس یک برنامه مدون‌شده تهیه و تنظیم کنی موفقیت به دست نمی‌آید. تو باید براساس باورهایت به موفقیت بیندیشی و این باورها راه‌های مختلف برای جذب بازار را به تو نشان می‌دهد و تو باید براساس یک برنامه دقیق بازاریابی کسب‌و کارت را شروع کنی تا توانی پس از تولید مستقیم وارد بازار تقاضا شوی. تولید کالا و محصول کار دشواری نیست. مشکل در بازاریابی و فروش است. همین الان ده‌ها واحد تولیدی با انبوهی از کالاهای تولیدشده روبه‌رو هستند که نمی‌دانند کالاهای خود را کجا عرضه کنند.

برای رسیدن به موفقیت باید همه مسیرها را به درستی طی کرد. بازاریابی و فروش یک اصل حتمی در موفقیت است و تو تا زمانی که برای کالای خودت بازاری قطعی پیدا نکردی نمی‌توانی تولید را آغاز کنی. برای موفقیت اول به بازار هدف و فروش فکر کن و بعد به تولید.