

فرصت امروز
برای کسب و کار آفرینی

قیمت هر گرم طلا برای مشتری چقدر تمام می‌شود؟

خدا حافظی طلا
بانرخ ۱۱۰ هزار تومان

این روزها قیمت طلا به بالاترین رقم خود رسیده است؛ فلز گرانبهایی که از دیرباز نقش کلای سرمایه‌های را برای خانوارهای ایرانی بازی کرده است و به...

۴



مرکز پژوهش‌های مجلس رشد اقتصادی امسال را ۴٫۶ درصد پیش‌بینی کرد

خوش‌بینی تحلیلگران
به رشد اقتصادی ایران

فرصت امروز: مرکز پژوهش‌های مجلس در حالی رشد اقتصادی امسال را ۴٫۶ درصد اعلام کرده است که پیش از این، رشد اقتصادی سال ۹۶ را ۳٫۷ درصد برآورد کرده بود. در واقع، این برآورد جدید مرکز پژوهش‌ها نزدیک‌تر به گزارش صندوق بین‌المللی پول و بانک جهانی است که رشد اقتصادی ایران در سال ۲۰۱۷ را به ترتیب ۴٫۲ و ۴ درصد پیش‌بینی کرده‌اند. همچنین نتایج گزارش‌های مرکز پژوهش‌های مجلس نشان می‌دهد رشد ارزش افزوده بخش‌های کشاورزی در سال ۹۶ حدود ۳٫۸ درصد، نفت ۳٫۱ درصد، صنعت ۴٫۶، ساختمان منفی ۲٫۴ و خدمات ۵٫۹ درصد است. این گزارش با عنوان تحلیل بخش حقیقی اقتصاد ایران...

جزئیات طرح دوفوریتی کاهش تعرفه
خودروهای وارداتی با امضای ۲۱۷ نماینده

مدیریت و کسب‌وکار

مک آفی از راه‌اندازی
کسب‌وکار جدیدش خبر داد

- ۴ ویژگی بهترین رهبران امروزی دنیای کسب‌وکار
- اصول موفقیت مدیران
- چگونه در اینستاگرام از اکانت تأییدشده استفاده کنیم؟
- چرا به یک متخصص شبکه‌های اجتماعی نیاز دارید؟
- فروپاشی برند از طریق تبلیغات
- تبلیغات رسانه‌اجتماعی

۸ تا ۱۶

مهار فساد گسترده
در بازار خدمات ساختمانی

پایان امضافروشی

رئیس مرکز مکانیزاسیون کشاورزی خبر داد

تسهیلات ۱۵ درصدی برای نوسازی

بسته اشتغال و کارآفرینی روستایی و عشایری پرداخت خواهد شد.

رئیس مرکز مکانیزاسیون وزارت جهاد کشاورزی گفت: در گذشته حدود ۷٫۵ درصد ضایعات در حوزه غلات وجود داشت، اما در حال حاضر به ۵٫۵ درصد رسیده و به دنبال آن هستیم که این میزان را به حدود ۲ درصد کاهش دهیم، چرا که ۳۵ درصد از افزایش تولیدهای حاصله در ایران به دلیل استفاده از ماشین‌آلات است یعنی اگر مکانیزاسیون را از این بخش حذف کنیم تولیدات کشاورزی ۳۵ درصد کاهش می‌یابد. عباسی در پاسخ به سؤالی مبنی بر این که آیا توسعه مکانیزاسیون منجر به بیکاری کشاورزان نمی‌شود، اظهار کرد: تنها اشتغال‌های غیراقتصادی از بخش کشاورزی به وسیله ماشین‌آلات از بین رفته است که البته نیروی انسانی جذب صنعت می‌شود، اما این که کشاورزان تا زانو در گل فروروند زبنده نظام اسلامی و آنها نیست. وی گفت: بیش از ۸۳ درصد از اعتبارات اختصاص یافته به مکانیزاسیون جذب شده است. در دولت یازدهم و دوازدهم در حوزه مکانیزاسیون از اهداف پیش‌بینی شده پیشی گرفته‌ایم و تاکنون بیش از ۸۵ هزار دستگاه شامل انواع تراکتور و کمباین وارد عرصه‌های کشاورزی شده است.

بیشتر به ماشین‌آلات توجه شود. صنعت مکانیزاسیون ضامن امنیت غذایی کشور بوده و با حوزه صنعت خودرو متفاوت است. در حوزه مکانیزاسیون دام، طیور و آبیان هم توجه ویژه‌ای شده و در مجموع روند مثبتی را طی می‌کنیم. عباسی همچنین درباره نوسازی ناوگان مکانیزاسیون کشاورزی و تسهیلات در نظر گرفته شده برای آن اعلام کرد: درصددیم تا ۱۰ هزار دستگاه تراکتور و کمباین نو جایگزین شود که برای آن مشوق‌هایی در نظر گرفته‌ایم و امیدواریم این طرح از ابتدای سال آینده آغاز شود. براساس طرح نوسازی تعریف شده ادوات بالای ۱۳ سال فرسوده محسوب می‌شوند، اما در حال حاضر ملاک را ۲۵ سال قرار داده‌ایم و تا برنامه ششم باید ۷۰ هزار دستگاه نوسازی شود.

وی اضافه کرد: تسهیلات مکانیزاسیون ۱۵ درصد است اما مشوق‌های بلاعوض هم در نظر گرفته شده است. در سال ۱۳۹۳ بسته جدیدی را تعریف کرده‌ایم که طرح تسهیلات آن ۴، ۶ و ۱۰ درصد است که این طرح برای فناوری‌های نوین در نظر گرفته شده و به حمایت جدی‌تری نیاز دارد و در حوزه روستایی و عشایر عملیاتی خواهد شد. براین اساس در سال آینده امیدواریم ۲۰۰۰ میلیارد تومان تسهیلات پرداخت شود که ۱۲۰۰ میلیارد از بانک کشاورزی و ۸۰۰ میلیارد از

رئیس مرکز مکانیزاسیون کشاورزی اعلام کرد ضربی مکانیزاسیون بخش کشاورزی به ۱٫۶۲ اسب بخار رسیده که درصددیم تا پایان برنامه ششم آن را به ۲٫۱ اسب بخار افزایش دهیم و برای نوسازی ماشین‌آلات کشاورزی تسهیلات ۱۵ درصدی در نظر گرفته شده است. به گزارش ایسنا، کامبیر عباسی روز گذشته در نشست خبری اظهار کرد: در حوزه کاشت مکانیزه هشت تا ۸٫۲ میلیون هکتار گندم و جو داریم که ۱۲ هزار دستگاه بذرکار در این خصوص وارد شده است. در گذشته ۳۵ هزار دستگاه موجودی داشتیم که این میزان افزایش یافت و ۲٫۲ میلیون هکتار به سطح زیر کشت گندم مکانیزه کشور با تکیه بر ۹۵ درصد صنعت داخلی افزوده شد.

وی افزود: ادوات تولیدی داخلی یک‌پنجم ادوات جهانی قیمت دارد، به همین دلیل روی صنعت داخلی سرمایه‌گذاری شد و مکانیزاسیون در جهت اقتصاد مقاومتی گام برداشت. در حال حاضر ۲۵۰ عرضه ماشین‌آلات فعال در حوزه کشاورزی داریم.

رئیس مرکز مکانیزاسیون وزارت جهاد کشاورزی ادامه داد: ضربی مکانیزاسیون به ۱٫۶۲ اسب بخار در هکتار رسیده که طبق پیش‌بینی برنامه ششم باید به ۲٫۱ اسب بخار برسد. اعتقاد ما بر این است که در حوزه صنعت باید

بررسی هدفمندی یارانه‌ها در بودجه ۹۷
به روزهای آینده موکول شد

تلفیق مورد بررسی قرار گیرد. نمایندگان مجلس همچنین بند الحاقی ۸ تبصره ۱۲ لایحه بودجه را مورد بررسی قرار دادند که در آن به سازمان امور عشایر اجازه داده شده فروشگاه‌ها، جایگاه‌های سوخت، انبارهای ذخیره علفه و کلا، اراضی و مستحقات مربوطه را که در اختیار شرکت‌های تعاونی، عشایری و اتحادیه مربوطه قرار دارند، با قیمت کارشناسی و دریافت ۱۰ درصد قیمت به صورت نقد و باقی به صورت اقساط پنج‌ساله به شرکت‌ها و اتحادیه بهره‌بردار واگذار کند. اصل این بند با ۹۹ رأی موافق، ۵۶ رأی مخالف و ۱۰ رأی ممتنع از مجموع ۲۰۵ نماینده حاضر مورد تصویب قرار نگرفت و حذف آن از بودجه نیز با ۸۰ رأی موافق، ۷۵ رأی مخالف و هشت رأی ممتنع از مجموع ۲۰۴ نماینده حاضر مورد موافقت قرار گرفت. بر این اساس این بند برای بررسی بیشتر به کمیسیون تلفیق ارجاع شد. علی لاریجانی، رئیس مجلس نیز گفت که ماهیت این بند مخالف اصل ۴۴ قانون اساسی است.

با اعلام رئیس مجلس، بررسی هدفمندی یارانه‌ها در بودجه ۹۷ به روزهای آینده موکول شد. به گزارش ایسنا، نمایندگان مجلس در جلسه علنی بعدازظهر روز دوشنبه بررسی بخش درآمدی تبصره ۱۴ لایحه بودجه در مورد هدفمندی یارانه‌ها را در دستور کار داشتند که محمدحسین فرهنگی، عضو هیأت‌رئیس مجلس در این باره، گفت: آقای تاجگردون، رئیس کمیسیون تلفیق بودجه گفتند که این تبصره مجدداً در کمیسیون تلفیق در حال بررسی است لذا رسیدگی به آن به روزهای بعد موکول شود. علی لاریجانی، رئیس مجلس نیز در همین رابطه گفت که بررسی تبصره ۱۴ در مورد هدفمندی یارانه‌ها موکول می‌شود. بر این اساس نمایندگان بررسی بودجه را از تبصره ۱۵ ادامه دادند.

در تبصره ۱۴ لایحه بودجه در بخش درآمدی به دولت اجازه داده شده در سال ۹۷ از محل هدفمندی یارانه‌ها تا مبلغ ۴۴ هزار میلیارد تومان درآمد کسب کند که قرار است این موضوع مجدداً در کمیسیون

در نامه سیف به تقوی نژاد:

مشخصات خریداران ارز
به سازمان امور مالیاتی ارسال شد

استحضار می‌رساند، با عنایت به لزوم استقرار ثبات در بازار ارز، استمرار روند معرفی خریداران موصوف در راستای اجرای سیاست‌های کنترل بازار ارز و با هدف جلوگیری از اقدامات سوداگرانه و فعالیت‌های دلالی که منجر به کتمان درآمد واقعی و فرار مالیاتی می‌شود، بانک مرکزی به منظور ارتقای سطح تعاملات خود با آن سازمان تا سر حد امکان و شناسایی و وصول دقیق درآمدهای مالیاتی دولت، ضمن ردیابی و تشخیص دلالان ارزی، اقدام به استخراج و ارائه اطلاعات این اشخاص کرده است.

بر همین اساس و بنا بر نتایج حاصل از بررسی‌های صورت‌گرفته در ارتباط با مبادلات ارزی در دوره زمانی مربوط به ابتدای سال جاری لغایت ۱۳۹۶/۱۰/۱۷، حجم بسیار زیادی از مبادلات دلار به نام اشخاص معدودی ثبت شده که به پیوست مشخصات هویتی به همراه میزان دلار خریداری‌شده توسط ایشان ارسال می‌شود.

لذا خواهشمند است دستور فرمایند، پس از رسیدگی به مبادلات اشخاص مذکور، اقدامات لازم درخصوص وصول مالیات‌های متعلقه صورت پذیرد.

رئیس کل بانک مرکزی در نامه‌ای به رئیس کل سازمان امور مالیاتی، ضمن معرفی خریداران عمده ارز، خواستار رسیدگی به مبادلات این اشخاص و اقدام لازم درخصوص وصول مالیات‌های متعلقه شد. متن نامه به شرح زیر است:

بسمه‌تعالی
جناب آقای تقوی‌نژاد
معاون محترم وزیر امور اقتصادی و دارایی و
رئیس کل سازمان امور مالیاتی کشور
باسلام

احتراماً، پیرو مکاتبات پیشین منتهی به نامه شماره ۹۶۱۰۰۵۵۶ مورخ ۱۳۹۶/۰۴/۰۷ موضوع گردآوری و ارسال اطلاعات خریداران عمده دلار به

رشد افزایش قیمت مرغ در بازار باید ادامه یابد

انتظار می‌رود که نرخ مرغ به بالاترین حد خود برسد چراکه قیمت کنونی مرغ با نوسان نرخ نهاده‌ها تناسبی ندارد. وی درباره آخرین وضعیت نرخ نهاده‌ها در بازار تصریح کرد: اکنون هر کیلو ذرت با نرخ ۱۰۲۰ تومان، کنجاله سویا ۲ هزار تومان و هر قطعه جوجه یک‌روزه ۲ هزار و ۵۰۰ تومان است. این گزارش می‌افزاید: نرخ هر کیلو ران مرغ با کمر ۶ هزار و ۶۵۰ ران مرغ بدون کمر ۷ هزار و ۶۵۰ سینه با کتف ۱۳ هزار، سینه بدون کتف ۱۴ و قیله مرغ ۱۶ هزار تومان است.

به گفته وی تا زمانی که مرغداران از حاشیه زیان خارج شوند، ادامه روند افزایش قیمت امری ضروری است. یوسفی ادامه داد: ستاد تنظیم بازار نرخ مصوب هر کیلو مرغ را ۷ هزار و ۸۰۰ تومان تعیین کرده است که با وجود افزایش نرخ نهاده‌ها این نرخ کارشناسی نیست و بدین منظور خواستار نرخ‌گذاری مجدد بر مبنای نوسان نرخ نهاده‌ها هستیم.

رئیس انجمن پرورش‌دهندگان مرغ گوشتی نرخ واقعی هر کیلو مرغ در خرده‌فروشی‌ها را ۸ هزار و ۵۰۰ تا ۹ هزار تومان اعلام کرد و افزود: در ایام پایانی سال

رئیس انجمن پرورش‌دهندگان مرغ گوشتی گفت تا زمانی که مرغداران از حاشیه زیان خارج شوند، ادامه روند افزایش قیمت، امری ضروری است.

محمد یوسفی، رئیس انجمن پرورش‌دهندگان مرغ گوشتی در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران جوان، از ثبات نرخ مرغ در بازار خبر داد و گفت: امروز نرخ هر کیلو مرغ زنده در مرغداری ۵ هزار و ۴۰۰ تومان، مرغ آماده به طبخ میدان بهمن ۷ هزار تومان، غرقه‌های میادین میوه و تره بار ۷ هزار و ۱۹۰ و خرده‌فروشی ۷ هزار و ۶۰۰ تومان است.

۸۸۹۳۶۶۵۱



سازمان آگهی‌ها

یک کار بزرگ



مهدی یازوکی
تحلیلگر اقتصادی

گروه صنعتی بهشهر با مدیریت لاجوردی‌ها، پارس الکترونیک با مدیریت حجاج محمدتقی برخوردار و کفش ملی با مدیریت محمدتقی ایروانی تنها چند اسم از مجموعه گروه‌های صنعتی است که در دهه ۴۰ در ایران جان گرفتند. آن زمان کشوری مثل کره جنوبی هیچ نداشت، اما اکنون در اقتصاد ایران خبری از گروه‌های صنعتی متعلق به بخش خصوصی در اندازه و شکل سابق نیست و در کشوری مثل کره جنوبی، چندین شرکت بین‌المللی مثل سامسونگ، ال جی و هیوندایی فعالیت می‌کنند. متأسفانه در ایران شرکت‌های بین‌المللی در این سطح نداریم. چرا؟ پاسخ این سؤال را باید در وجود نهادهای بزرگ عمومی دید که به تقویت انحصار به جای رقابت در اقتصاد ایران دامن زده و با کوتاه کردن دست بخش خصوصی از پروژه‌های بزرگ، مانع رشد این بخش شده‌اند.

نهادهای عمومی و شرکت‌های متعلق به بخش نظامی در کشور تبدیل به رقیب‌های امروز بخش خصوصی شده‌اند. این بخش در حالی در پروژه‌های مختلف اعم از ساخت اتوبان، پل، مخابرات و بانک حضور دارد درحالی‌که ساخت جاده و اداره مخابرات کار بخش خصوصی است. رشد و توسعه بخش خصوصی همراه با ایجاد واحدهای R&D یعنی تحقیق و توسعه است که با نوآوری در ترکیب محصولات صنعتی و انواع خدمات به رشد فزاینده سرمایه در گردش شرکت‌ها می‌انجامد، رشدی که نه فقط به نفع بخش خصوصی بلکه به نفع اقتصاد ملی است چراکه زمینه افزایش درآمد‌های دولت از ناحیه مالیات را فراهم می‌کند. این مسئله ایجاد می‌کند که نه صرفاً دولت بلکه کل بدنه حاکمیت روند خروج نهادهای عمومی از اقتصاد را به نفع تقویت بخش خصوصی دنبال کنند. متأسفانه به دلیل رقابت خصولتی‌ها با بخش خصوصی هیچ شرکت متعلق به بخش خصوصی نداریم که سه نسلی باشد.

قانون برای نهادهای عمومی و نیروهای مسلح فعالیت در دیگر امور را در نظر گرفته است. در کشورهای مختلف نیروهای مسلح وظیفه دارند در زمان صلح، بر تقویت توان دفاعی تمرکز کنند. نیروهای مسلح ایران هم از این قاعده مستثنی نیستند. بخش‌های نظامی ایران البته براساس قانون باید در جایی که بخش خصوصی تمایل به کار ندارد، یا به دلایل مختلف از جمله مسائل امنیتی توان انجام کار ندارد، از ظرفیت‌ها و تجهیزاتشان برای سازندگی کشور استفاده کنند. اکنون پروژه‌های اقتصادی، فعالیت‌های تجاری و بانکداری هم به دایره امور محوله به شرکت‌های اقتصادی متعلق به بخش نظامی اضافه شده است درحالی‌که تجارت کار بخش خصوصی است.

حضور شرکت‌های متعلق به بنیادها و نهادهای بخش‌های نظامی، به کوچک ماندن شرکت‌های بخش خصوصی منجر شده است. در فرآیند خصوصی‌سازی با واگذاری‌های اشتباه این رقابت ناعادلانه هم تشدید شد. برای مثال شرکت ملی مخابرات به کنسرسیومی واگذار شد که متشکل از شرکت‌های بنیادها و نهادهای عمومی بود. این بنیاد می‌دهد که خصوصی‌سازی به هیچ وجه موفق نباشد و به لایغر شدن هرچه بیشتر بخش خصوصی و چاق شدن غیرخصوصی‌ها دامن زد. بنا بر گزارش مرکز پژوهش‌های مجلس، تنها ۱۴ درصد از واگذاری شرکت‌های دولتی به بخش خصوصی واقعی انجام شد و ۸۶ درصد از شرکت‌ها به نهادهای عمومی واگذار شده و واگذاری آن دولتی بی‌دون به مراتب از آن بهتر بود. اکنون مسئله سهام عدالت در ایران مهم است و حضور گسترده نهادهای و بنیادها در اقتصاد حرکت این قطار را کند کرده است. این در حالی است که برخورد علمی نسبت به خصوصی‌سازی در کشورهایی مثل آلمان نتیجه‌ای چون رسیدن اقتصاد این کشور به جایگاه اولین در قاره اروپا و چهارمین در جهان را در پی داشته است.

هرچه تصدی‌گری حاکمیت در اقتصاد بیشتر شود، زبان اقتصاد ملی افزایش پیدا می‌کند. کار بزرگ حاکمیت در آینده این است که از بخش خصوصی واقعی عنزخواهی کند. زمانی حاکمیت از تقویت بخش خصوصی واقعی کفره کرده است که شعار زنده باد سرمایه‌گذاری را سر دهد، چراکه داشتن سرمایه جرم نیست، این دلالی، رانت‌خواری و واسطه‌گری است که جرم و مندموم است. می‌توان انضباط را بزرگ‌ترین حلقه مفقوده فعالیت بنگاه‌های اقتصادی متعلق به نهادهای و بنیادهای عمومی دانست. انضباط اقتصادی در زمان بیماری امروز ایران است. انضباط در سیستم بانکی و سند بودجه در اولویت است. دولت اگر می‌خواهد از بخش خصوصی واقعی حمایت کند، باید از آن تر از شرایط فعلی آداره شود. تحکیم روابط بین‌المللی با کشورهایی مثل آلمان به عنوان اولین قدرت اقتصادی اروپا و فرانسه به عنوان عضو شورای عالی امنیت ملی ضروری است. این انتظار از دولت‌های بخش خصوصی وجود دارد که فعالانه در گردهمایی‌های بین‌المللی توان و ظرفیت بخش خصوصی ایران را فریاد بزنند نه اینکه از حضور در آنها انصراف دهد. سرمایه ایرانیان خارج از کشور رقمی بین ۴۰۰ تا ۸۰۰ میلیارد دلار برآورد می‌شود. دولت می‌تواند با برنامه‌ریزی زمینه سرمایه‌گذاری ایرانیان مهاجر در موطن‌شان را فراهم کند. مسیر تقویت بخش خصوصی با گذر از موانع جذب سرمایه داخلی و خارجی می‌گذرد و اهتمام دولت‌ها به رفع این موانع، میزان توجه آنها به اقتصاد رقابتی و غیرانحصاری را نشان می‌دهد. منبع: اتاق تهران

فرصت امروز:

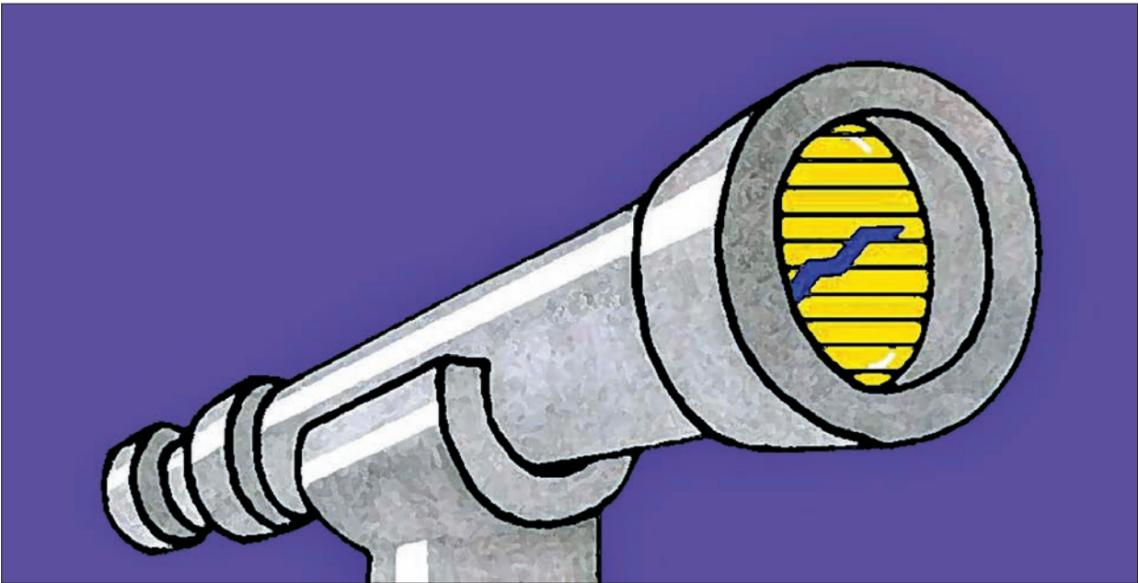
پژوهش‌های مجلس در حالی رشد اقتصادی امسال را ۴٫۶ درصد اعلام کرده است که پیش از این، رشد اقتصادی سال ۹۶ را ۳٫۷ درصد برآورد کرده بود. در واقع، این برآورد جدید مرکز پژوهش‌ها نزدیک‌تر به گزارش صندوق بین‌المللی پول و بانک جهانی است که رشد اقتصادی ایران در سال ۲۰۱۷ را به ترتیب ۴٫۲ و ۴ درصد پیش‌بینی کرده‌اند. همچنین نتایج گزارش‌های مرکز پژوهش‌های مجلس نشان می‌دهد رشد ارزش افزوده بخش‌های کشاورزی در سال ۹۶ حدود ۳٫۸ درصد، نفت ۳٫۱ درصد، صنعت ۴٫۶، ساختمان منفی ۲٫۴ و خدمات ۵٫۹ درصد است.

این گزارش با عنوان تحلیل بخش حقیقی اقتصاد ایران (عملکرد رشد اقتصادی شش ماهه اول و پیش‌بینی سال ۱۳۹۶) منتشر شده و در ابتدای آن آمده است: مرکز پژوهش‌های مجلس در سلسله گزارش‌های تحلیل بخش واقعی اقتصاد ایران همواره دو دغدغه مهم نظام آماري کشور یعنی یکسان‌سازی سال پایه نهادهای آماری و تدوین تقویم انتشار و الزام به رعایت آن را مطرح کرده است.

گزارش ۲

مرکز پژوهش‌های مجلس رشد اقتصادی امسال را ۴٫۶ درصد پیش‌بینی کرد

خوش‌بینی تحلیلگران به رشد اقتصادی ایران



خوشبختانه با تأکیدات صورت گرفته توسط افراد و نهادهای مسئول برای یکسان‌سازی سال‌های پایه این دو نهاد آماری، در سال ۱۳۹۶ شاهد یکسان‌سازی سال پایه حساب‌های ملی بانک مرکزی و مرکز آمار بودیم. این موضوع گام مناسبی در راستای کیفیت آمارها و هماهنگی بیشتر آمارهای دو نهاد بانک مرکزی و مرکز آمار ایران است. با این حال، با وجود این تغییر، گزارش آمارهای سال ۱۳۹۵ و شش ماهه ۱۳۹۶ این دو نهاد نشان می‌دهد اختلاف آمارها همچنان قابل توجه و تامل است، به نحوی که این دو نهاد به خصوص در سطح بخش‌ها دو تصویر متفاوت از اقتصاد ایران ارائه می‌دهند.

برآورد جدید از رشد اقتصادی عمده‌ترین دلیل افزایش این برآورد رشد اقتصادی در

گزارش مرکز پژوهش‌ها به بخش‌های خدماتی به‌خصوص حمل و نقل و خدمات عمومی بازمی‌گردد. آن‌طور که در این گزارش آمده است؛ تمرکز مخرج دولت بر مخرج جاری در نیمه اول سال، عامل اصلی افزایش برآورد رشد بخش خدمات عمومی بوده است. در بخش حمل‌ونقل نیز عملکرد بخش باری حمل‌ونقل ریلی و مسافری به دلیل افزایش حجم تجارت خارجی در کنار افزایش مسافرت‌های خارجی هوایی تعیین‌کننده بوده‌اند. باین‌حال، در بخش‌های دیگر نظیر ساختمان برآورد رشد سال کاهش یافته است که دلیل اصلی آن به کاهش مخرج عمرانی دولت (به قیمت‌های ثابت) و عملکرد ضعیف‌تر از انتظار سرمایه‌گذاری بخش ساختمان خصوصی (باوجود رشد مثبت آن) بوده است.

عنوان	رشد سال ۱۳۹۵	رشد سال ۱۳۹۶
کشاورزی	۴٫۲ درصد	۳٫۸ درصد
نفت	۶٫۱ درصد	۳٫۱ درصد
صنعت	۶٫۹ درصد	۴٫۶ درصد
آب، برق و گاز	۶٫۸ درصد	۱٫۸ درصد
ساختمان	-۱۳٫۱ درصد	-۲٫۴ درصد
خدمات	۳٫۶ درصد	۵٫۹ درصد
رشد اقتصادی	۱۲٫۵ درصد	۴٫۶ درصد

برآورد رشد بخش نفت هم به دلیل افزایش رقابت‌های جهانی برای افزایش سهم بازار و کاهش صادرات نفت ایران در ماه‌های اخیر، به‌خصوص به اروپا کاهش یافته است. وضعیت رشد اقتصادی یکی از مهم‌ترین نماگرهای عملکرد یک اقتصاد است که همواره مورد دغدغه سیاست‌گذاران و فعالان اقتصادی است. رصد تحولات اقتصاد کلان و بخش حقیقی و ارائه پیش‌بینی‌های کوتاه‌مدت از متغیرهای مرتبط با این حوزه می‌تواند برای فعالان و سیاست‌گذاران مفید باشد.

براساس نتایج گزارش حاضر با در نظر گرفتن جدیدترین آمار و اطلاعات در دسترس، برآورد وزارت جهاد کشاورزی از تولید محصول کشاورزی و برآورد هزینه‌های عمرانی و

برای هزینه‌های جاری، حدود ۵۴ هزار میلیارد تومان بودجه‌های عمرانی و بیش از ۱۶ هزار میلیارد تومان برای تملک دارایی‌های مالی هزینه می‌شد، ولی عملکرد دوره از این حکایت دارد که دولت در بخش جاری ۱۶۳ هزار و ۵۰۰ میلیارد تومان هزینه کرده که نزدیک ۳۰ هزار میلیارد تومان کمتر از رقم مصوب است. همچنین در بودجه‌های عمرانی تحقق کامل وجود ندارد و تا ۲۳ هزار میلیارد تومان کمتر از مصوب، ۹ ماهه تخصیص داده شده، به‌طوری که فقط ۳۰ هزار میلیارد تومان برای بودجه‌های عمرانی در ۹ ماهه اول سال جاری پرداخت شده است، ولی در بخش تملک دارایی‌های مالی ۲۱ هزار و ۶۰۰ میلیارد تومان تخصیص وجود دارد که با میزان مصوب سال برابری می‌کند. در مجموع از حدود

۱۱۹ هزار میلیارد تومان از محل فروش نفت و فرآورده‌های آن و همچنین بالغ بر ۵۳ هزار میلیارد تومان از محل واگذاری دارایی‌های مالی منابع خود را تأمین کنند. در این حالت مصوب ۹ ماهه برای درآمدها تا ۱۳۱ هزار و ۶۰۰ میلیارد تومان، نفت و فرآورده‌های آن ۹۰ هزار میلیارد تومان و واگذاری دارایی‌های مالی حدود ۵۳ هزار و ۷۰۰ میلیارد تومان تعیین شد. گزارشی که به تازگی بانک مرکزی از عملکرد مالی دولت در پایان ۹ ماهه امسال منتشر کرد، نشان داد که از درآمدهای پیش‌بینی شده حدود ۹۵ هزار و ۳۰۰ میلیارد تومان و درآمدهای ناشی از فروش نفت ۶۴ هزار میلیارد تومان محقق شده است. در این بخش درآمدهای نفتی نسبت به پیش‌بینی ۹ ماهه حدود ۲۶ هزار میلیارد تومان و درآمدها نیز تا

کارنامه مالی دولت

آخرین وضعیت مالی دولت از ۴۰ هزار میلیارد منابع محقق نشده حکایت دارد

۳۴۶ هزار میلیارد تومان منابع پیش‌بینی شده باید در ۹ ماهه امسال ۲۶۱ هزار میلیارد تومان محقق می‌شد، ولی عملکرد آن حاکی از عدم تحقق حدود ۴۲ هزار میلیارد نزدیک به ۲۱۹ هزار میلیارد تومان است. در سوی دیگر برای مصارف ۳۴۶ هزار میلیاردی هم باید تا ۲۶۱ هزار میلیارد تومان پرداخت می‌شد، ولی حدود ۲۱۶ هزار میلیارد تومان ثبت شده است که در مجموع نشان‌دهنده عدم ورود دولت به هزینه ۴۶ هزار میلیاردی در نتیجه عدم تحقق منابع مورد نظر است. در کل با وجود عدم تحقق درآمدها به دلیل کسر هزینه‌ها، ظاهراً در ۹ ماهه امسال دولت با کسری بودجه مواجه نبوده است. در این مدت مسئولان دولتی تأکید کردند که در سال جاری هیچ کسری بودجه نخواهند داشت.



سه دلیل آسیب دیدن استراتژی

پیامبر برنامه‌ریزی استراتژیک

استراتژی در میان رهبران شرکت‌ها گم شده است؛ مدیران آن قدر گرفتار شده‌اند که دیگر برای استراتژی وقت نمی‌گذارند و این بزرگ‌ترین دغدغه مایکل پورتر، اقتصاددان تقریباً ۷۰ساله آمریکایی است که او را با عنوان پیامبر برنامه‌ریزی استراتژیک می‌شناسند. او معتقد است شرکت‌ها در نوعی بازار رقابتی گرفتار شده‌اند و به همین خاطر به‌کلی استراتژی را رها کرده یا فراموش کرده‌اند. البته مدیرعامل‌ها به این حقیقت مهم و قابل تأمل اقرار نمی‌کنند. آنها می‌گویند: «ما استراتژی داریم!» اما وقتی از آنها می‌پرسید استراتژی شما چیست، احتمالاً به تولید کالا با حداکثر کیفیت و حداقل هزینه یا به تثبیت صنعت خود اشاره می‌کنند. در واقع آنها به دنبال بهبود روش‌های کاری خود هستند و این استراتژی محسوب نمی‌شود. پورتر با مفهوم استراتژی در مدیریت کسب‌وکار و بازار رقابتی به میدان آمده و سعی دارد اهمیت این موضوع را برای مدیرعامل‌ها روشن کند.

به گزارش آیندنگر، استراتژی مورد آسیب واقع شده و آن‌طور که پورتر می‌گوید سه دلیل اصلی برای آسیب دیدن استراتژی وجود دارد؛ نخست اینکه بسیاری از افسران در دهه‌های ۷۰ و ۸۰ میلادی سعی می‌کردند در شرکت‌های خود استراتژی را دنبال کنند. در واقع آنها با تمام قوا به دنبال استراتژی بودند اما با مشکل مواجه شدند؛ خیلی سخت بود! به نظر می‌آید داشتن

استراتژی یک تمرین مصنوعی و ساختگی است. دوم اینکه هم‌زمان ژاپن به دوران اوج خود رسید و در نتیجه همه توجه‌ها را به سمت اجرا منحرف کرد. در واقع مردم با استناد به مواردی نظیر ژاپن ادعا می‌کردند استراتژی آن قدر مهم نیست، بلکه کافی است شما کالاهایی باکیفیتی بیشت از رقیب‌های خود و با هزینه‌ای کمتر تولید کنید و آن وضعیت را به همان شکل و به صورت بی‌وقفه ادامه بدهید.

سومین دلیل برای آسیب دیدن مفهوم استراتژی این بود که این مفهوم در دنیا و زمانه‌ای شکل گرفت که همه تصور می‌کردند نیاز به استراتژی نیست و حتی برخی ادعا می‌کردند استراتژی جزو بنیادهاست. در واقع اکثر افرادی که در کسب‌وکارهای خود مشغول بودند بر این باور بودند که کسب‌وکار به معنای تغییر و سرعت است، نوعی پویایی و خلق دوباره. از نگاه آنها دنیای کسب‌وکار به سرعت در حال تغییر است و کسی که می‌خواهد در آن موفق باشد اجازه توقف ندارد. اگر کسی استراتژی داشته باشد قدرت انعطاف را از خودش

کسی استراتژی داشته باشد قدرت انعطاف را از خودش و کسب‌وکارش می‌گیرد. در واقع در نگاه این افراد، استراتژی‌ها کهنه و از مد افتاده می‌شوند و در نتیجه مناسب با شرایط همیشه در حال تغییر کسب‌وکار نیستند و می‌توانند باعث عقب افتادن آن بشوند. این سه دلیل روی هم رفته تگاهی اشتباه به مفهوم استراتژی ایجاد کرد و نقد پورتر از همین‌جا شروع می‌شود. از نگاه او موفق‌ترین شرکت‌ها دقیقاً همان‌هایی هستند که استراتژی‌های مشخصی دارند. او می‌گوید: «نگاهی به شرکت‌هایی مانند دل، اینتل و وال‌مارت بیندازید. همه اینها نسبی داشته‌اند.» همه بر این باورند که سرعت تغییر نسبت به ۱۰ تا ۱۵سال گذشته بسیار افزایش یافته است. اما این جریان به این معنا نیست که شرکت‌ها باید مسیر خود را تغییر بدهند. مسیری عوض نشده است. در واقع در این شرایط شرکت‌ها باید بیش از گذشته روی استراتژی‌ها تمرکز کنند.

از استراتژی تا رقابت

تفاوت‌هایی میان استراتژی و اثرگذاری اجرایی وجود دارد. استراتژی از نگاه پورتر به معنای تصمیم‌گیری در شرایط سخت و دشوار است. اثرگذاری اجرایی دقیقاً به معنای آن چیزهایی است که برای همه خوب است و همه کسب‌وکارها برای آن تلاش می‌کنند. حالا رهبران تسلیم تمرکز خود را روی بخش اثرگذاری اجرایی گذاشته‌اند درحالی‌که توجهی به استراتژی ندارند. اثرگذاری‌های اجرایی شرکت‌های موفق ژاپنی به آسیبی جدی برای بقیه تبدیل شد. آنها همه روی بحث رقابت متمرکز شدند و استراتژی را فراموش کردند.

ماهیت استراتژی این است که محدودیت‌هایی را برای فعالیت‌های شرکتی شما در نظر می‌گیرد. شرکتی که استراتژی ندارد، تمایل دارد هر چیزی را امتحان کند و به هر چیزی دست پیدا کند. اما اگر هرچیزی را مانند رقیب خود امتحان کنید دیگر موفق نخواهید بود. در واقع شما باید استراتژی خود را داشته باشید و متفاوت از رقیب خود عمل کنید. به این ترتیب در فضای فعلی نوعی رقابت مخرب ایجاد شده است. اگر استراتژی در میان باشد دیگر چنین مسائلی رخ نمی‌دهد. تکنولوژی تغییر می‌کند اما اصول استراتژی بادوام است. به‌علاوه استراتژی به کسب‌وکارهای مختلف هدف می‌دهد یا به عبارتی آنها را هدیفند می‌کند. طبیعی است که اگر کسب‌وکارتان را با هدف شروع نکنید به موفقیت دست نخواهید یافت. به هر حال یک نکته در مورد استراتژی کاملاً ضروری و مهم است؛ استراتژی باید تداوم ذاتی داشته باشد. نمی‌توان هر لحظه استراتژی جدیدی خلق کرد. ماهیت آن باید به گونه‌ای باشد که بتواند در شرایط مختلف به همان شکل ادامه پیدا کند. پورتر می‌گوید: بزرگ‌ترین مدیرعامل‌هایی که من دیده‌ام، معلم هستند. آنها داشتن استراتژی‌های درست را به شاگردان خود آموزش می‌دهند.» به همین خاطر است که این اقتصاددان معتقد است مدیرعامل‌ها هرقدر هم وقت نداشته باشند باید برای داشتن استراتژی وقت بگذارند.

حمل و نقل

مهمان جدید فرودگاه‌های ایران

مانور جت روسی پیش چشم
ایرلاین‌های ایرانی

فرصت امروز: هواپیمای سوپرجت ۱۰۰ روسی ساعت چهار و نیم بامداد دوشنبه در فرودگاه مهرآباد به زمین نشست تا در معرض دید شرکت‌های هواپیمایی ایرانی قرار گیرد. پس از جدی‌شدن خرید هواپیماهای غربی توسط هما، شرکت روسی سوخو سرسختانه به دنبال فروش هواپیمای خود به ایرلاین‌های ایرانی بوده است. این در شرایطی است که با سنگ‌اندازی‌های آمریکا اجرای قراردادهای ایران‌ایر برای خرید هواپیماهای بویینگ و ایرباس با اما و اگرهایی مواجه شده و براساس طبق اعلام سازمان هواپیمایی، یکی از هواپیماهای سوخوی روسی وارد ایران شده تا مورد ارزیابی ایرلاین‌های ایرانی قرار گیرد.

آذرماه سال گذشته بود که الکساندر نوواک، وزیر انرژی روسیه از برنامه کنشورس برای فروش هواپیمای سوپر سوخو ۱۰۰ به ایران خبر داده و گفته بود که هدف از این اقدام، افزایش همکاری‌های اقتصادی و تجاری دوجانبه است. سوخو سوپرجت ۱۰۰ یک هواپیمای مسافری جت منطقه‌ای با ظرفیتی بین ۷۵ تا ۹۵ صندلی است که شرکت روسی سوخو از سال ۲۰۰۰ میلادی طرح ساخت آن را کلید زد و از سال ۲۰۰۸ میلادی وارد صنعت هوایی جهان شد. به گزارش ایسنا، بحث خرید جت مسافری سوخو ۱۰۰ روسیه که از ماه‌ها پیش مطرح بوده همواره با توجه به عدم اقبال ایرلاین‌های ایرانی در ورود به ایران با مشکل مواجه بوده است. این در حالی است که پیش از این چند بار خبرگزاری‌های روس خبر از نهایی‌شدن فروش این هواپیما به شرکت‌های ایرانی داده بودند که هر بار این موضوع از سوی مقامات ایرانی رد شده بود.

طبق اعلام سازمان هواپیمایی، پس از ماه‌ها گمانه‌زنی یکی از جت‌های سوخو ۱۰۰ روسیه وارد ایران شده تا بعد از انجام پرواز مورد ارزیابی نمایندگی‌های شرکت‌های هواپیمایی ایرانی قرار گیرد و شرایط برای خرید با عدم خرید آن بررسی شود. تاکنون نمایندگان ایرلاین‌های ایرانی اعلام کردند که هیچ برنامه‌ای برای خرید این هواپیما نداشته و کماکان ترجیح می‌دهند ناوگان خود را با استفاده از هواپیماهای ایرباس و بویینگ نوسازی کنند.

اما با توجه به حضور رسمی این هواپیما در آسمان ایران باید دید که سرانجام این هواپیمای روس شناس آن را پیدا می‌کند که وارد ناوگان ایران شود یا همچنان هواپیماهایی مانند توپولف و آنتونوف که باعث سقوط چند فروند هواپیمای مسافری ایران شد مانع از ورود این هواپیما به ناوگان ایران می‌شود.

با وجود آنکه اجرای قرارداد خرید ایرباس از سوی ایران‌ایر سال گذشته نهایی شد و این شرکت سه فروند هواپیمای خود را به ایران‌ایر تحویل داد، اما همچنان با برخی مشکلات سیاسی به وجود آمده از سوی دولت آمریکا هنوز ابهام‌هایی بر سر راه ورود این هواپیماها به ایران وجود دارد.

گردشگری

۲.۵ میلیارد دلاری که مسافران ایرانی به ترکیه بردند

اقتصاد ترکیه در سال گذشته میلادی ۲.۵ میلیارد دلار از جذب گردشگران ایرانی درآمد کسب کرد. به گزارش تسنیم، براساس گزارشی که از سوی اتحادیه هتل‌های ترکیه منتشر شده، در سال ۲۰۱۷ میلادی، حدود ۲.۵ میلیون گردشگر ایرانی به ترکیه سفر کرده‌اند و بدین ترتیب ترکیه اصلی‌ترین مقصد گردشگری خارجی ایرانیان در سال گذشته میلادی بوده است. این گزارش همچنین پیش‌بینی کرده که روند افزایش سفرهای گردشگری ایرانیان به ترکیه در سال جاری میلادی نیز ادامه یابد و به ویژه شهرهای ترکیه در ماه مارس، یعنی ایام تعطیلات نوروز شاهد حضور بر تعداد گردشگران ایرانی باشد. بعد از ترکیه، کشورهای عراق، امارات و ارمنستان، دیگر مقصدهای جذاب گردشگری برای مسافران ایرانی بوده‌اند. در سال ۲۰۱۶، مجموعاً ۱.۷ میلیون گردشگر ایرانی به ترکیه سفر کرده بودند. این گزارش خاطر نشان کرده که هر گردشگر ایرانی به‌طور متوسط شش شب در ترکیه اقامت گزیده و هزار دلار هزینه کرده و در مجموع ۲.۵ میلیون گردشگر ایرانی ۲.۵ میلیارد دلار برای ترکیه درآمد داشته‌اند. سرانه هزینه‌کرد سایر گردشگران خارجی در ترکیه ۶۲۰ دلار بوده است. در بین شهرهای مختلف ترکیه، استانبول، وان و آنتالیه، محبوب‌ترین شهرها برای گردشگران ایرانی بوده‌اند. ایرانی‌ها علاوه بر تفریح، برای خرید و تجارت نیز به ترکیه سفر می‌کنند. در این گزارش خاطر نشان شده که عدم انطباق سیستم بانکی ایران با سیستم بانکی ترکیه موجب شده برخی از ایرانیان از سفر به ترکیه منصرف شوند. همچنین از نگاه این گزارش عدم امکان استفاده ایرانیان از کارت‌های بانکی در ترکیه، موجب شده تا گردشگران ایرانی ناگزیر شوند مقدار زیادی پول نقد با خود حمل کنند و این سبب محدودشدن هزینه‌کردهای آنها شده است.

پایان امضافروشی

مه‌ار فساد گسترده در بازار خدمات ساختمانی



هنوز یک ماه از ابلاغ دستورالعمل عباسی آخوندی نمی‌گذرد که این موضوع با حاشیه‌ها و واکنش‌های بسیاری روبه‌رو شده است. اتفاقات اخیر نشان می‌دهد که عده‌ای بسته به آنکه در کدام سوی ماجرا قرار گرفته باشند و عده‌ای هم به عنوان یک امر اجتماعی مهم که می‌تواند در سایر حوزه‌ها نیز پیامد داشته باشد، موضع‌گیری‌های متفاوتی داشته‌اند. با این‌همه، تحلیلگران معتقدند «نبود مرز بین مسئولیت در دستگاه‌های نه‌گانه و فعالیت در امور ساخت‌وساز باعث خدشه و اختلال در وظایف ذاتی، نظارتی و کنترلی دستگاه‌های مسئول حسن اجرای مقررات ساختمانی شده است.»

به گزارش خبرآنلاین، اوایل بهمن‌ماه عباس آخوندی «دستورالعمل اجرایی منع پذیرش همزمان اموری که زمینه نمایندگی یا قبول منافع متعارض را فراهم می‌آورد» اعلام کرد. وزیر راه و شهرسازی پس از ابلاغ این دستورالعمل، در یادداشتی اعلام کرد که چندین سال است که به‌دنبال این هدف بود و این اقدام، گامی استوار در مبارزه با فساد نهادین در حوزه خدمات مسئول حسن اجرای مقررات ساختمانی شده است. وزارت راه و شهرسازی و شهرداری‌ها، بیشترین مسئولیت را در این زمینه دارند، اما نبود مرز مشخص بین خدمات در آنها و فعالیت اقتصادی در بازاری که باید بر آن سوزی این دو دستگاه نظرفی که باید ویژه صورت بگیرد، به انواع کم‌فروشی و صوری‌کاری در حوزه‌های طراحی، نظارت و اجرای ساخت‌وساز منجر شده است.

در این دستورالعمل به صراحت آمده است تمامی اشخاص فعال در ارائه خدمات مهندسی ساختمان باید برای اجتناب از نمایندگی و قبول منافع متعارض، تا زمانی که با ۹ دستگاه، رابطه استخدامی دارند، پروانه اشتغال به کار خود در رشته‌های مفت‌گانه ساختمانی را به سازمان‌های نظام مهندسی تحویل دهند و از کار در این رشته‌ها اجتناب کنند. بازگشت این افراد به کار و پایان تودیع پروانه اشتغال به کار آنها در حوزه سه‌گانه ساختمانی منوط است به قطع رابطه استخدامی آنها با دستگاه‌ها. همه کارمندان، کارشناسان، مدیران و مقامات وزارتخانه‌های راه و شهرسازی، کشور، نیرو، نفت و همچنین مهندسی داخلی‌های سراسر کشور، اعضای شوراهای شهر،

فروشنندگان و توزیع‌کنندگان مواد دخانی در نامه‌ای به رئیس مجلس شورای اسلامی، خواستار تغییر بندی در بودجه سال آینده شدند که موجب افزایش ۳۵تومانی هر نخ سیگار تولید داخلی می‌شود.

به گزارش ایسنا، تعیین تکلیف درخصوص بند جنرال‌برانگیز الحاقی ۷ به تبصره ۶ لایحه بودجه ۱۳۹۷، مجدداً از سوی نمایندگان مجلس شورای اسلامی جهت افزایش قیمت هر نخ سیگار به کمیسیون تلفیق ارجاع شد؛ بندی که در لایحه دولت وجود نداشت و توسط کمیسیون‌های مجلس شورای اسلامی به لایحه بودجه اضافه شد تا با اعتراض تولیدکنندگان داخلی مواجه شود که در نهایت جهت تعیین تکلیف، از صحن علنی به کمیسیون تلفیق ارجاع شد تا در مورد آن تصمیم‌گیری شود.

«عارض منافع به این معناست که یک نفر در دو طرف میز بنشیند. اساساً اقتصاد سالم مبنایش اخلاق عمومی است. در اخلاق عمومی یک اصل بسیار مهم است که هیچ‌کس نباید منافع متعارض داشته باشد و اساساً یکی از عمده‌ترین ریشه‌های فساد همین تعارض منافع است.»

وی تصریح می‌کند: «معتقدم افرادی که کارمند دولت هستند، وقت خود را به دولت با تعهدی فروخته‌اند. اگر قرار باشد این موضوع را همراه با اطلاعات درون‌سازمانی که دارند، امتیازات بیشتری بگیرند، بنابراین قطعاً مانع ورود مهندسان جوان به حرفه می‌شوند. گسترده در بازار خدمات ساختمانی خواهد شد که پیامد این اقدام به اعتقاد تحلیلگران بازار، مسکن، در نهایت به تحویل ساختمان‌های باکیفیت به بازار مصرف منجر می‌شود.

موافقان دستورالعمل وزیر چه می‌گویند؟

مهرداد هاشمزاده، عضو شورای شهرسازی جامعه مهندسان مشاور و از موافقان دستورالعمل تازه وزیر راه و شهرسازی، معتقد است «این تصمیم در مجموع در جهت اصلاحات سازمان نظام مهندسی بوده است.»

به باور وی، «دستورالعمل ابلاغی از سوی وزیر باعث کاهش صوری‌کاری، برگه‌فروشی و پروانه‌فروشی می‌شود و با این جنس از تصمیمات، سازمان نظام مهندسی در مسیر حرفه‌ای شدن حرکت خواهد کرد.»

علی رستمیان‌سبزه‌خانی، نایب‌رئیس اول کمیسیون اجتماعی مجلس نیز تاکید دارد «این ابلاغیه از بروز فساد، رانت و امضافروشی جلوگیری خواهد کرد.» به گفته وی، «تا پیش از این سازمان نظام مهندسی ساختمان را از سوی دیگر، عرصه بر مهندسی‌نیز تنگ شده بود که با این اتفاق راه را برای آنها باز کرده و قطعاً شرایط را بهتر از گذشته خواهد کرد.»

در عین حال، سیداحسن علوی، عضو کمیسیون عمران مجلس معتقد است: «نظام مهندسی ساختمان را باید کسانی

مدیریت و راهبری کنند که تنها در این حرفه مشغول به فعالیت هستند.» وی می‌گوید: «سال‌های گذشته به دلیل وجود منافع متضاد و دوشغله بودن برخی از افراد در سازمان‌ها و نهادهای دولتی و شبه‌دولتی، امکان فعالیت دیگر مهندسان عملاً غیرممکن بود که امیدواریم با این ابلاغیه جدید وزیر راه و شهرسازی، در روند ناصحیح گذشته بهبود حاصل شود.»

جهت‌گیری یک‌سویه است
در مقابل برخی کارشناسان معتقدند ابلاغیه وزیر راه و شهرسازی یک‌سویه است. یوسف مولایی، استاد دانشگاه تهران معتقد است: «جهت‌گیری این دستورالعمل نیز یک‌سویه است، چراکه با تمرکز بر رعایت حقوق شهروندی، راه‌حلی برای حقوق دارندگان پروانه اشتغال ارائه نمی‌دهد.»

به باور وی، «نهادهای حاکمیتی و صنفی باید در چارچوب یک طرح جامع برقراری توازن منطقی بین حقوق جامعه و شهروندان و منافع صنفی را هنجارمند و عملیاتی کنند. در غیر این صورت حقوق شهروندی قربانی آسیب‌ها و آفت‌های ناشی از عدم توازن خواهد شد.»

به گفته مولایی، «باید برای کسری درآمد مهندسان شاغل در بخش عمومی فکر اساسی کرد یا اینکه تعرفه ارائه خدمات مهندسی دارندگان پروانه اشتغال را طوری رفتاری مناسب خود بخشی از مهندسان شاغل در بخش دولتی و عمومی به فعالیت تمام‌وقت در بخش خصوصی ترغیب شوند.»

وی تأکید می‌کند: «دستورالعمل وزیر راه و شهرسازی را باید مقدمه‌ای برای ورود به گفت‌وگو جدید نقش نهادهای صنفی در ایجاد توازن بین حقوق شهروندی و منافع صنفی دانست. نگردهای صنفی نیازمند بهره‌گیری از نظریه‌های جدید و علمی برای تعریف و طراحی الگوی رفتاری مناسب خود هستند. از سوی دیگر نهادهای حاکمیتی نیز با احترام به استقلال نهادهای مدنی باید در چارچوب برنامه توسعه پایدار برای تحقق حقوق اجتماعی، اقتصادی و فرهنگی همت گمارزند، به نحوی که بشود به عمر پدیده زمین اجبار اشتغال به فعالیت‌های متعدد پایان داد.»

فروشنندگان مواد دخانی خواستار تغییر بودجه شدند

توزیع‌کنندگان کالای دخانی تولید داخل با ارسال نامه‌ای به رئیس مجلس شورای اسلامی خواستار تغییر در تصمیم اتخاذشده هستند. در متن این نامه آمده است: «یئجانبان فروشندگان و توزیع‌کنندگان کالای دخانی با افزایش هرگونه عوارض و مالیات سیگار مخالفت اکید داریم و معتقدیم هرگونه افزایش قیمت باعث خارج‌شدن جابگیرین شدن قاچاق‌فروشان خواهد شد کما اینکه تاکنون نیز فعالین مجاز در عرصه دخانیات رقابتی تنگاتنگ و نابرابر با برندهای معروف و پرمشتری قاچاق داشته‌اند درحالی‌که در این بازار رقابتی قیمت اول را می‌زند و قاچاقچیان با کاهش قیمت سعی در تسخیر بازار و خارج‌کردن فروشندگان مجاز از گردونه فعالیت دارند.»

فروشنندگان و توزیع‌کنندگان مواد دخانی خواستار تغییر بودجه شدند

براساس بند الحاقی ۷ متن نهایی لایحه بودجه سال ۱۳۹۷ و براساس مصوبات کمیسیون تلفیق مجلس شورای اسلامی، از ابتدای سال ۱۳۹۷ به قیمت خرده‌فروشی هر نخ سیگار تولید داخل (انواع سیگار تولید داخلی، تولید مشترک و تولید داخل با نشان بین‌المللی) مبلغ ۳۵۰ ریال و هر نخ سیگار وارداتی مبلغ ۵۰۰ ریال به عنوان عوارض اضافه می‌شود و وزارت امور اقتصادی و دارایی مکتف است مبالغ مزبور را از تولیدکنندگان و واردکنندگان حسب مورد اخذ و به حساب درآمد عمومی ردیف ۱۱۰۵۱۶ این قانون واریز کند. این مسئله با اعتراض فروشندگان و توزیع‌کنندگان کالای دخانی تولید داخلی مواجه شده است و آنها معتقد هستند که این اتفاق موجب می‌شود در بازار قیمت سیگارهای تولید داخلی با برند

ارتباطات

گزارش مرکز ماهر درباره حمله سایبری به پورتال‌های خبری

۳۰ وبسایت در معرض نفوذ هکرها هستند

مرکز مدیریت امداد و هماهنگی عملیات رخدادهای رایانه‌ای وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات در گزارشی در ارتباط با حمله سایبری شامگاه شنبه ۲۱ بهمن‌ماه به پورتال‌های خبری اعلام کرد که در این وبسایت‌ها حداقل موارد امنیتی رعایت نشده است. به گزارش ایرنا، در گزارش رسیدگی به حمله سایبری به وبسایت‌ها و پورتال‌های خبری آمده است: شرکت تولیدکننده نرم‌افزار این سامانه‌ها مجری بیش از ۳۰ وبسایت خبری هستند که نفوذگران از این حیث به مجموعه اهداف مناسبی دست پیدا کرده‌اند. تهدید اخیر کماکان برای این سایت‌ها وجود دارد و لازم است به سرعت تمهیدات امنیتی مناسبی را اعمال کنند. مرکز ماهر در این گزارش آدرس این ۳۰ وبسایت را نیز مطرح کرد که به این شرح است:

- ۱- armandaily.ir -۲ aminejameeh.ir
- ۳- kaenta.ir -۴ ghanoondaily.ir
- ۵- sharghdaily.ir -۶ asreneyriz.ir
- ۷- karoondaily.ir -۸ ecobition.ir
- ۹- baharesalamat.ir
- ۱۰- tafahomnews.com
- ۱۱- niloofareabi.ir -۱۲ bankvarzesh.com
- ۱۳- shahrvand-newspaper.ir
- ۱۴- etemadnewspaper.ir
- ۱۵- bahardaily.ir -۱۶ vareshdaily.ir
- ۱۷- sayeh-news.com -۱۸ nishkhat.ir
- ۱۹- nimnegahshiraz.ir
- ۲۰- shahresabzsheryriz.ir
- ۲۱- neyrizanfair.ir
- ۲۲- tweekly.ir -۲۳ sarafrazannews.ir
- ۲۴- davatonline.ir -۲۵ armanmeli.ir
- ۲۶- noavaranonline.ir -۲۷ setaresobh.ir
- ۲۸- bighanonline.ir
- ۲۹- hadafecomomic.ir -۳۰ naghshdaily.ir

گفتنی است شامگاه شنبه در ساعت ۲۰ تا ۲۲ تعدادی از پورتال‌ها و وبسایت‌های خبری از جمله وبسایت‌های خبری روزنامه قانون، آرمان و ستاره صبح مورد حمله هکرها قرار گرفتند. بررسی‌های مرکز ماهر نشان می‌دهد هر سه روزنامه در مرکز داده تیبیان و مرکز داده شرکت پستتاز میزبانی شدند. همچنین بررسی‌های فنی نشان می‌دهد مبدأ حمله به این پایگاه‌های خبری، انگلیس و آمریکا بوده است. در این گزارش آمده است: همه سایت‌های خبری مورد حمله دارای نام کاربری و کلمه عبور پیش‌فرض یکسان توسط شرکت پست تیبیان بوده‌اند و بررسی‌ها نشان داد که متاسفانه آدرس پست الکترونیکی را هم‌چنین اعتراض‌ها کاسته با سطح دسترسی بالا نیز دارای نام کاربری و کلمه عبور یکسان استفاده شده است که نشان می‌دهد حداقل موارد امنیتی رعایت نشده است.

تبلیغات از بین نمی‌روند

از پیام به تماس تبدیل می‌شوند!

درحالی‌که با پیگیری اعتراضات مشتریان نسبت به پیامک‌های تبلیغاتی از تعداد آنها کاسته شده، اما این بار تماس‌های تبلیغی هستند که جای پیامک‌ها را گرفتند و زمانی که منتظر تماس مهمی هستید، با تماس یک پیام ضبط‌شده تبلیغاتی مواجه می‌شوید. به گزارش ایسنا، کستر کسی است که تلفن همراه داشته باشد و از پیامک‌های تبلیغاتی شاکنی نشده باشد. درواقع پیامک‌های تبلیغاتی در برهه‌ای از زمان واقعا صدای اعتراض بسیاری از مشتریان اپراتورها را درآورده بود تا اینکه در نهایت سامانه ۱۹۵ برای رسیدگی به این پیامک‌ها راه‌اندازی شد و با آگاهی افراد نسبت به چگونگی غیرفعال کردن اینگونه پیامک‌ها، از تعداد آنها و همچنین اعتراض‌ها کاسته شد. با وجود این، ظاهراً کسب‌وکارها و شرکت‌ها راه دیگری برای تبلیغات ناخواسته خود پیدا کردند؛ بدین ترتیب که تلفن شما زنگ می‌خورد، گوشی خود را برمی‌دارید و با تعجب به جای شنیدن صدای آشنا و یا فردی حقیقی، یک پیام گویای ضبط‌شده به تبلیغ محصول و خدمات یک شرکت می‌پردازد. درحالی‌که محمود واعظی - وزیر پیشین ارتباطات و فناوری اطلاعات - در رابطه با پیامک‌های تبلیغاتی گفته بود: «این پیامک‌ها وقت و ذهن مردم را درگیر می‌کند و بر همین اساس ما هم با آنها موافق نیستیم چراکه این روند جالبی نیست که یک مشترک برای ارسال پیامک‌های شخصی چندین پیامک را بگذرد تا به پیامک‌های خود برسد.» باید دید محمدجواد آذری جهرمی که موضع خود را درباره پیامک‌های تبلیغاتی مزاحم که آرامش حریم خصوصی مردم را به هم ریخته‌اند، به صراحت بیان کرده و موجب شد راهی برای ساماندهی این پیام‌ها در نظر گرفته شود، چه واکنشی به تماس‌های تبلیغاتی مزاحم خواهد داشت.

همانطور که مهم‌ترین موضوع درباره پیامک‌های تبلیغاتی، مخدوش‌شدن حفظ حریم شخصی مشترکان، مزاحمت‌ها و صرف وقت برای مشاهده این پیام‌ها بود، اکنون تماس‌های تبلیغاتی را با فراتر گذاشته و قطعاً مزاحمت‌شان از دریافت پیامک‌ها بیشتر است؛ زیرا اگر قرار بود یک مشترک برای رسیدن به پیامک‌های شخصی خود چندین پیامک را بگذرد و یا با تصور یک پیامک شخصی، با پیامک تبلیغاتی روبه‌رو شود، اکنون تماس‌های تبلیغاتی ناخواسته، بیشتر ناقض حریم شخصی خواهند بود.

نرخنامه

عنوان	قیمت (تومان)	نوسان
مثقال طلا	۶۵۲,۸۰۰	▲
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۵۰,۷۰۰	▲
سکه بهار آزادی	۱,۵۰۱,۰۰۰	▲
سکه طرح جدید	۱,۵۵۷,۰۰۰	▲
نیم سکه	۷۶۶,۰۰۰	▲
ربع سکه	۴۵۸,۰۰۰	▲
سکه گرمی	۳۰۴,۰۰۰	▼

نوع ارز	قیمت (تومان)	نوسان
دلار آمریکا	۴,۷۶۳	▲
یورو اروپا	۶,۰۶۳	▼
پوند انگلیس	۶,۸۶۰	▲
درهم امارات	۱,۳۳۵	▼

بانکنامه

بخشنامه بانک مرکزی برای تخلف کارمزدی بانکها به بانکها کارمزد استعلام اطلاعات

نقدید

بانک مرکزی استعلام اطلاعات مشتریان از سازمان ثبت احوال کشور توسط بانکها و موسسات اعتباری ممنوع است. است برخی از بانکها و موسسات اعتباری، علاوه بر کارمزدهای مندرج در بخشنامه‌های اخذ کارمزد، اقدام به اخذ مبالغی از مشتریان خود تحت عنوان «کارمزد استعلام اطلاعات مشتریان از سازمان ثبت احوال کشور» می‌کنند. بر این اساس بانک مرکزی با ابلاغ بخشنامه‌ای به بانکها و موسسات اعتباری این اقدام را مغایر با بخشنامه‌های صادره این بانک دانسته و تاکید کرده است دریافت هرگونه وجه تحت عنوان کارمزد خدمات بانکی خارج از چارچوب بخشنامه‌های ابلاغی بانک مرکزی ممنوع است.

قیمت هر گرم طلا برای مشتری چقدر تمام می‌شود؟

خداحافظی طلا با نرخ ۱۱۰ هزار تومان



در روزهای گذشته، اظهار کرد: مردم نمی‌دانند که باید طلا بخرند یا خیر. مالیات بر ارزش افزوده ۹ درصدی، بسیاری از اصناف و صنعتگران حوزه طلا را با مشکل روبرو کرده است. با یابودن قیمت تمام‌شده طلا برای مصرف‌کننده سبب شده تا برخی به خرید طلا از کشورهای همسایه روی بیاورند که این کار هم با مخاطراتی چون خرید مصنوعات با عیار پایین همراه است.

سرمایه خود را تبدیل به طلا می‌کردند، اما افزایش هزینه تمام‌شده طلا به‌ویژه دیرباز نقش کلیدی سرمایه‌ای را برای خانوارهای ایرانی بازی کرده است و به اعتقاد فعالان بازار طلا، ۹۰ درصد مردم آن را به نیت حفظ سرمایه می‌خرند. افزایش قیمت طلا در روزهای اخیر به گونه‌ای بوده که هر گرم طلای خام ۱۸ عیار آرام خود را به مرز ۱۵۰ هزار تومان نزدیک می‌کند و دیگر نمی‌توان انتظار بازگشت قیمت طلا به رقم‌هایی مانند ۱۱۰ تا ۱۱۵ هزار تومان را داشت؛ افزایشی که قیمت تمام‌شده مصنوعات طلا را به حدی بالا برده که برخی مصرف‌کنندگان را به سمت نمونه‌های خارجی و حتی دست دوم سوق داده است.

به گزارش ایرنا، قیمت هر گرم طلای خام در بازارهای ایران از حاصلخیز قیمت جهانی هر اونس طلا در قیمت دلار آزاد محاسبه می‌شود؛ با این کار هرگونه نوسان در بازار ارز، بر بازار طلا اعم از مسکوکات و مصنوعات نیز اثر می‌گذارد.

از آنجا که عرضه مسکوکات طلا در انحصار بانک مرکزی است، این نهاد در زمان‌هایی که قیمت بازاری طلا با قیمت ذاتی آن برابری ندارد، با ابزارهایی چون حراج سکه یا پیش‌فروش آن وارد میدان می‌شود تا به اصطلاح نرخ‌ها شکسته شود و بازار به حالت تعادل بازگردد.

این وضعیت موجب شده که مصرف‌کنندگان طلا و جواهر، به جای خرید طلای به اصطلاح «کم‌اجرت» یا بدون اجرت و «دست دوم» را روش دیگر مردم برای خرید طلا دانستند و گفت: خرید طلای دست دوم به دلیل آنکه ممکن است طلای مربوطه فقط روکش طلا داشته باشد و یا مشکلاتی چون کم‌عیار بودن کار، توصیه نمی‌شود. وی حجم طلای قاچاق از بازار ایران را حدود ۲۰ درصد برآورد کرد و آن را ناشی از یابودن قیمت تمام‌شده مصنوعات طلا در مقایسه با نمونه‌های مشابه خارجی دانست.

رئیس اتحادیه طلا و جواهر استان تهران یادآور شد که طبق قوانین گمرکی هر فرد در حین ورود به کشور می‌تواند ۱۵۰ گرم طلا با خود وارد کند که البته این میزان واردات جزو آمار قاچاق طلا محسوب نمی‌شود. محمدولی ابراز امیدواری کرد که با کاهش نرخ مالیات بر ارزش افزوده طلا در قانون جدید مالیات بر ارزش افزوده که در کمیسیون اقتصادی مجلس در دست بررسی است، این صنعت از بحران خارج شود.

رئیس اتحادیه سازندگان و فروشندگان طلا و جواهر همچنین در گفت‌وگو با ایسنا، درباره قیمت طلا که این روزها به بالاترین رقم خود رسیده است، گفت: با توجه به شرایط فعلی، پیش‌بینی بازار طلا میسر نیست، اما به هر حال نمی‌توان انتظار بازگشت قیمت طلا به رقم‌هایی مانند ۱۱۰ تا ۱۱۵ هزار تومان را داشت. موضوعاتی مانند نوسانات شدید نرخ ارز در قیمت طلا هم تأثیر می‌گذارد. از سوی دیگر قیمت هر اونس طلا در بازار جهانی نیز در قیمت طلای ۱۸ عیار تعیین‌کننده است. وی ادامه داد: البته ممکن است که نوسانات جهانی نسبت به قیمت طلا در ایران کمتر باشد اما به هر حال این موارد تأثیرات خاص خود را بر جای می‌گذارد.

رئیس اتحادیه سازندگان و فروشندگان طلا و جواهر همچنین موضوعات سیاسی و همسایگان ایران را در قیمت طلا بی‌تأثیر ندانست و اظهار کرد: علاوه بر رکودی که از گذشته در بازار طلا حاکم بود اکنون با شرایط پیش‌آمده این وضعیت تشدید شده است. هیچ‌یک از همکاران ما راضی به این نوع نوسانات قیمت نیستند و مطلوب ما این است که نوسانات قیمت طلا بسیار اندک و آرامش در بازار حاکم باشد.

رئیس اتحادیه سازندگان و فروشندگان طلا و جواهر استان تهران درباره قیمت نهایی طلا برای مصرف‌کننده واقعی می‌گوید: نمی‌توان رقم نهایی را برای این کار تعیین کرد زیرا اجرت ساخت کارها با هم متفاوت است ولی در شرایط کنونی، قیمت هر گرم طلای ساخته‌شده برای مصرف‌کننده حدود ۱۸۰ هزار تومان است.

او این قیمت‌ها را متناسب با سبب هزینه خانوارها ندانست و گفت: از گذشته مرسوم بوده که مردم اندک

دریچه

کدام کشورها بالاترین نرخ سرمایه به دارایی بانکی را دارند؟

طبق آمار بانک جهانی، کشورهای توسعه‌یافته از نسبت سرمایه به دارایی کمتری برخوردارند. به گزارش ایسنا به نقل از بانک جهانی، آمارها نشان می‌دهد بین سال‌های ۲۰۱۰ تا ۲۰۱۶، متوسط نسبت سرمایه‌های بانکی به دارایی افزایش یافته است و از حدود ۹۸ به ۱۰۵ رسیده است. در سال ۲۰۱۶، کشور مالدیو با نسبت ۲۳۷ بیشترین نسبت سرمایه به دارایی را داشته است و پس از این کشور تونگا با نسبت ۲۱۲، آفریقای مرکزی با نسبت ۱۹۲، قرقیزستان با نسبت ۱۷۴، ساموآ و جزایر سلیمان با نسبت ۱۶۳ و ارمنستان با نسبت ۱۶۲، به ترتیب در رده‌های سوم تا هفتم قرار دارند. ماکائو با نسبت ۴۶ کمترین نسبت سرمایه به دارایی بانکی را دارد و پس از این کشور هلند با نسبت ۵، کانادا با نسبت ۵، ژاپن با نسبت ۵،۵، فنلاند با نسبت ۵،۶، فرانسه با نسبت ۵،۹، آلمان با نسبت ۶، ايسلند با نسبت ۶،۲، استرالیا با نسبت ۶،۶، انگلیس، میانمار، نیوزیلند و نروژ با نسبت ۷ به ترتیب در رده‌های دوم تا سیزدهم قرار دارند. این نسبت برای منطقه اروپای مرکزی و بالتیک برابر ۱۰، آسیای شرقی و اقیانوسیه ۹،۷، منطقه یورو ۸،۱، اتحادیه اروپا ۸،۴ و جنوب آسیا برابر با ۷،۸ است. نسبت ایران در رده‌بندی اعلام نشده است. این نسبت که به نسبت کفایت سرمایه نیز معروف است به عنوان درصدی از ریسک بانکی در برابر ریسک اعتباری بیان می‌شود.

خبرنامه

نخستین شعبه نمونه بانکداری اسلامی بانک انصار افتتاح شد

با گشایش شعبه نمونه بانکداری اسلامی تحت نظارت مشترک علمای شیعه و اهل سنت در ارومیه، استان آذربایجان غربی هم به شبکه بانکداری نمونه اسلامی پیوست. در آیین افتتاح این شعبه که با هدف ارائه خدمات بانکی به هموطنان اهل سنت استان آذربایجان غربی صورت گرفت، بر اعتماد آفرین بودن این حرکت بانک انصار و تسری آن به همه استان‌های دارای ساکنین اهل سنت تاکید شد. به گزارش اداره کل روابط عمومی و تبلیغات بانک انصار، در نشست آغازین این افتتاحیه که در سالن جلسات مجتمع حمزه استان آذربایجان غربی برپا شد، دکتر ابراهیمی، بانک انصار را بانکی معرفی کرد که قاعده سود حداکثری بانک‌های تجاری را به هر قیمتی تعقیب نمی‌کند و با اولویت‌دادن به مسئولیت‌های اجتماعی خود و با اتکال به خداوند بزرگ، شاهد برکت‌افزایی التزام عملی به موازین شرعی در حوزه بانکداری بوده است. وی گفت: تأسیس بانک انصار با پیشینه صندوق قرض‌الحسنه و موسسه اعتباری، واکنش مسئولان وقت به تحولات محیطی، توسعه نیازهای مشتریان و احساس مسئولیت مبتنی بر مدیریت جهادی و استحکام بانکداری اسلامی بود. مدیرعامل بانک انصار با تشکر از پیام رئیس کل محترم بانک مرکزی و حمایت‌های ایشان از این نوآوری بانکی؛ با پرش‌مردن مزیت‌های رقابتی این بانک در عرضه قرض‌الحسنه، شفافیت اطلاعاتی، اقتصاد مقاومتی، سلامت اداری، بانکداری اسلامی و اشتغال‌زایی افزود: اگر امروز شاهد بازگشایی برخی از کارخانه‌های بسته‌شده این استان و بازگشت کارگران آنها به سرکارشان هستیم، برگرفته از رویکرد بانک انصار در حمایت از شرکت‌ها و پنگاه‌های کوچک و متوسط و خدمت به مردم و اقشار متوسط و ضعیف است. دکتر ابراهیمی در ادامه با اشاره به حضور دوازده و نیم میلیون مشتری در بانک انصار و تأثیر بانکداری خرد بر کاهش معوقات بانکی، رونق تولید در کشور و کمک به اقشار ضعیف و متوسط اظهار داشت: در حوزه بانکداری خرد ورود ما همواره با سیاست اشتغال‌زایی همراه بوده است و ارائه خدمت به همه مردم اهل سنت برای ما یک اولویت است تا همچون سایر هموطنان مان برای آنان زمینه کار و اشتغال و سنت نیکی ازدواج فراهم گردد. مدیرعامل بانک انصار در پایان ضمن قدردانی از علمای شیعه و اهل سنت که تأسیس شعبه‌های نمونه بانکداری اسلامی در استان‌های سیستان و بلوچستان، هرمزگان و آذربایجان غربی را تحت نظارت مشترک خود میسر کرده‌اند، بر لزوم توکل به خدای متعال و پیشسازی این بانک در حوزه مسئولیت‌های اجتماعی تأکید و تصریح کرد: باید در حوزه بانکداری اسلامی این الگوسازی‌های عملی ادامه یابد تا بتوان آن را به جهان اسلام معرفی کرد و در عرصه بانکداری بین‌المللی صاحب جایگاه شایسته شد. شایان ذکر است افتتاح شعبه نمونه بانکداری اسلامی در ارومیه که یکی از برنامه‌های سراسری ستاد بزرگداشت ایام خجسته دهه فجر است با حضور حجت‌الاسلام والمسلمین سیدمهدی قریشی نماینده ولی‌فقیه در استان و امام جمعه شهر ارومیه، سردار حبیب شهسواری فرمانده سپاه شهدای آذربایجان غربی، علمای معظم شیعه و اهل سنت، مدیریت شعب استان آذربایجان غربی آقای روشنی و بازرگانان و فعالان اقتصادی این استان و شهر ارومیه، دکتر موسویان دبیر شورای فقهی بانک مرکزی و تنی چند از مسئولان بانک انصار برگزار شد.



اعتماد به تجربه مثل اعتماد به دستان یک دوست




موسسه اعتباری نور

دارای مجوز رسمی از بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران
بابت بیش از ۳۳۰ شعبه در سراسر کشور

اقتصاد جهان



۱۰ بازنده بزرگ سقوط داو جونز

سرمایه‌گذاران چگونه غافلگیر شدند
تخلیگر سی‌ان‌بی‌سی با اشاره به اینکه حالا وقت مناسبی برای پیدا کردن سهام شرکت‌های رو به رشد و خرید پرسود است، لیستی از ۱۰ شرکت با بیشترین نرخ ضرردهی را در تحولات اخیر، برای شناخت درست شرایط بازار ارائه کرد. به گزارش مهر به نقل از سی‌ان‌بی‌سی، مجری برنامه «پول دیوانه» و تخلیگر اقتصادی سی‌ان‌بی‌سی، جیم کرامر می‌گوید: به یاد داشته باشید که ما قبلاً این اتفاق را تجربه کرده‌ایم. آخرین باری که بازار مانند آنچه در هفته قبل مشاهده کردیم، سقوط کرد، ژانویه ۲۰۱۶ بود. آن سقوط یک فرصت عالی برای خرید سهام ایجاد کرد و بازارها ظرف دو سال آینده بیش از ۱۰ هزار واحد رشد کردند. هرچقدر که کرامر تمرکز خود را روی خریدهای خوب گذاشته است، همان قدر هم می‌خواهد تصویر خوبی از وضعیت کنونی بازار ارائه کند. او می‌گوید: شما باید در شکار سهام رو به رشد، سیستماتیک عمل کنید. بنابراین من ۱۰ شرکتی را که در روزهای اخیر بزرگ‌ترین ضرر را متحمل شده‌اند معرفی می‌کنم.

۱- جنرال الکتریک

سهام جنرال الکتریک، بزرگ‌ترین بازنده وال استریت، هفته‌ها قبل از تلاطم اخیر بازار سهام، تحت فشار قرار گرفته بود و اکت می‌کرد. در حالی که بسیاری از سرمایه‌گذاران مدت‌هاست معتقدند این شرکت با بدهی بالا و تجارت به هم ریخته خود، یک کشتی در حال غرق شدن است، جنرال الکتریک سرمایه‌گذاری سنگینی در سهام نفتی کرده است. این فقط شامل کسب مالکیت بیکرهیوگرت نمی‌شود، بلکه در روزهایی که قیمت انرژی بالاتر است، لکوموتیوها، توربین‌ها و موتورهای هواپیما هم فروش بهتری دارند. کرامر می‌گوید: هرچند که روزهای اخیر با افت شدید قیمت نفت مواجه شده‌ایم، ولی من هنوز در مورد نفت نظر قاطعی نمی‌توانم بدهم اما از سهام جنرال الکتریک دوری کنید.

۲- شورون

هرچند بالا رفتن قیمت نفت می‌تواند به جنرال الکتریک کمک کند، اما کرامر می‌گوید این وضعیت به شورون آسیب خواهد رساند. کرامر می‌گوید: سهام شورون چند هفته قبل از این ۱۳۳ دلار قیمت داشت که به نظر من اصلاً منطقی نبود. این قیمت برای وقتی بود که قیمت نفت ۵۰ دلار از این بالاتر بود. تلاطم بازار که اتفاق افتاد، سرمایه‌گذاران متوجه شدند که این قیمت واقعاً غلط است.

۳- اینتل

سومین بازنده بزرگ داو جونز، اینتل بود. کرامر می‌گوید: در کوتاه‌مدت سهام اینتل یک خرید خوب است. من سهام انویدیا را نسبت به بقیه شرکت‌های این گروه ترجیح می‌دهم اما سهام اینتل در حال حاضر در ارزان‌ترین وضعیت خود قرار دارد.

۴- کاترپیلار

بهبود اقتصاد جهان باعث شد تا سهام کاترپیلار به یک بازیگر مهم بازار تبدیل شود اما کرامر معتقد است سهام این شرکت خیلی سریع‌تر و زیادتر از آنچه که باید، رشد کرده است.

۵- اکسون موبایل

برخلاف رقیب این شرکت، شورون، کرامر معتقد است با بهبود قیمت نفت، قیمت این سهام که پنجمین بازنده روزهای اخیر وال استریت است، به صورت غیرمعتدل بالا نرفته است. کرامر می‌گوید: اگر در مورد قیمت نفت مطمئن نیستید و مثل من معتقدید که به جای اینکه قیمت‌ها به ۶۵ دلار برسند دوباره به ۵۰ دلار باز خواهند گشت، بهتر است به این سهام نه بگویید.

۶ و ۷- جانسون اند جانسون و پی‌فایزر

در رده شش لیست بزرگ‌ترین بازنده‌های این هفته وال استریت، غول داروسازی، جانسون‌اندجانسون قرار دارد که کرامر آن را خرید خوبی معرفی کرده است. کرامر می‌گوید: سهام جانسون‌اندجانسون در وضعیتی بسیار خوب و ارزان برای خرید قرار دارد و به نظر من بهترین خرید بعد از سهام شرکت ابوی، همین سهام است. اما به نظر کرامر تا زمانی که پی‌فایزر نتواند داروهای وعده داده شده خود را بسازد یا نرخ رشد خود را تقویت کند، سهام این شرکت که بازنده شماره ۷ در لیست ما می‌باشد، هیچ جذابیتی ندارد.

۸- مرک

کرامر هیچ علاقه‌ای به خرید سهام هشتمین بازنده بزرگ وال استریت ندارد. او می‌گوید این رشدی کمتر از حد انتظار داشت و سود ۳۵ درصدی آن هم نتوانست این شرکت را از هجوم سرمایه‌گذاران به فروش سهامش نجات دهد.

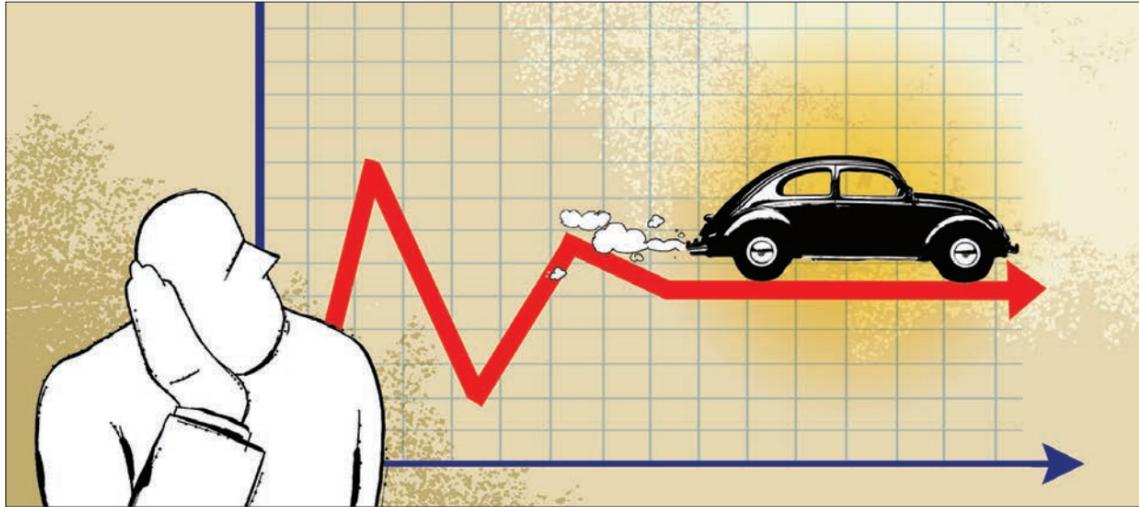
۹- تری‌ام

نهمین بازنده بزرگ بازار، غول تولید، تری‌ام بود. کرامر استراتژی این شرکت را که تمرکز زیادی بر تحقیق و توسعه و محصولات قبلاً دیده نشده گذاشته است می‌پسندد.

۱۰- اپل

سهام شرکت اپل از لحاظ میزان ضرردهی در رتبه دهم قرار گرفت و از ۱۸۰ دلار به ۱۵۰ دلار رسید. کرامر می‌گوید من معتقدم باید در این زمان مقداری سهام اپل خرید و منتظر ماند تا در آینده اگر این سهام به ۱۴۰ دلار برسد، سهام بیشتری خرید، اما معلوم نیست که حتماً این اتفاق بیفتد و در شرایط فعلی هرچیزی ممکن است.

خودرویی‌ها بورس را تکان دادند



تقویت ۱۴۲ واحدی شاخص کل بورس
رامی‌توان پتانسیل رشد قیمت دلار دانست. رشد قیمت دلار تا مرز ۴۸۰۰ کانال ۸۹ هزار واحدی است؛ چنانچه روز گذشته افزایش قیمت سهام خودرویی‌ها یکی از دلایل تقویت بازار سهام بود. به گزارش ایستا، با اینکه هفته گذشته بورس تهران توانست قله ۹۸ واحدی را باز پس گیرد، در اولین روز معاملات هفته جاری بار دیگر با کاهش قیمت سهام‌ها روند حرکت نامگر اصلی بازار نزولی شد و کانال ۹۸ هزار واحدی را از دست داد. اما افزایش قیمت سهام‌های خودرویی سبب شد باز هم شاخص به مرز تراز ۹۸ هزار واحدی برسد. از طرفی نوسانات قیمت دلار در این روزها بیش از گذشته بر قیمت سهام‌ها در بورس و فرابورس ایران سایه افکنده است و سبب شده معامله‌گران بیش از گذشته در داد و ستدهای خود احتیاط کنند. یکی دیگر از عوامل رشد قیمت سهام‌ها

نمادی بودند که روز دوشنبه بیشترین تأثیر کاهنده را روی نماگر بازار سرمایه داشتند. در طرف مقابل سایپا، ملی صنایع مس ایران و ایران خودرو سعی کردند شاخص‌ها را افزایش دهند. در دومین روز معاملات این هفته در حالی دو نماد ایران خودرو و سایپا بیشترین تأثیر افزایش را روی شاخص کل داشتند که دیگر نمادهای گروه خودرو و قطعات خودرو نیز با رشد در قیمت پایانی مواجه شدند. قیمت بسیاری از سهام‌ها توانست بیش از ۲ درصد رشد را تجربه کند. در گروه فلزات اساسی روند قیمت سهام‌ها عمدتاً افزایشی بود و سهام‌های این گروه توانستند کمتر از یک درصد رشد در قیمت پایانی داشته باشند، هر چند که تعدادی نیز با کاهش قیمت روبه‌رو شدند. اما در گروه نفت، کک و سوخت

رامی‌توان پتانسیل رشد قیمت دلار دانست. رشد قیمت دلار تا مرز ۴۸۰۰ کانال ۸۹ هزار واحدی است؛ چنانچه روز گذشته افزایش قیمت سهام خودرویی‌ها یکی از دلایل تقویت بازار سهام بود. به گزارش ایستا، با اینکه هفته گذشته بورس تهران توانست قله ۹۸ واحدی را باز پس گیرد، در اولین روز معاملات هفته جاری بار دیگر با کاهش قیمت سهام‌ها روند حرکت نامگر اصلی بازار نزولی شد و کانال ۹۸ هزار واحدی را از دست داد. اما افزایش قیمت سهام‌های خودرویی سبب شد باز هم شاخص به مرز تراز ۹۸ هزار واحدی برسد. از طرفی نوسانات قیمت دلار در این روزها بیش از گذشته بر قیمت سهام‌ها در بورس و فرابورس ایران سایه افکنده است و سبب شده معامله‌گران بیش از گذشته در داد و ستدهای خود احتیاط کنند. یکی دیگر از عوامل رشد قیمت سهام‌ها

دریچه

دلایل نوسان شاخص بورس

تأثیر عوامل روانی بر بازار سرمایه
رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس اعلام کرد روند کاهش شاخص بورس متأثر از عوامل روانی و فضای سیاسی است. به گزارش خانه ملت، محمدرضا پورابراهیمی در خصوص نوسانات شاخص بورس گفت: چند عامل در تغییرات شاخص بورس کشور در مدت اخیر تأثیرگذار بوده که می‌توان به افزایش قیمت جهانی نفت که در پیش‌بینی رشد درآمدهای کشور مؤثر است، اشاره کرد. همچنین قیمت فلزات اساسی مانند سنگ آهن، مس و فولاد در حال بازگشت به نرخ‌های قبل از رکود جهانی و منطقه‌ای در اقتصاد بوده که این موضوع در رشد درآمدهای کشور تأثیرگذار است. او ادامه داد: باید توجه داشت که پیش‌بینی می‌شود سال آینده ۱۵ میلیارد دلار محصولات پتروشیمی به فروش برسد که به‌طور طبیعی در سودآوری شرکت‌های بورسی که براساس قیمت‌های جهانی فعالیت دارند، تأثیرگذار است.



پورابراهیمی داورانسی اضافه کرد: قیمت سهام برخی شرکت‌های معدنی با توجه به افزایش نرخ جهانی برخی محصولات با افزایش روبه‌رو بوده است، البته در هفته گذشته شاخص بورس با روند کاهشی نیز روبه‌رو بوده که بخشی از آن متأثر از عوامل روانی و فضای سیاسی بود.

وی با بیان اینکه پیش‌بینی می‌شود شاخص بورس به بالای رقم ۱۰۰ هزار واحد برسد، ادامه داد: اینکه تغییرات قیمت ارز روی نرخ کالاهای شرکت‌ها تأثیرگذار است یک موضوع بدیهی محسوب می‌شود. برای تمامی صنایع تغییر قیمت دارایی پایه، ناشی از تغییر قیمت دلار، صورت خواهد گرفت، همچنین برای صنایعی مانند پتروشیمی و سنگ آهن که رشد قیمت جهانی در افزایش سودآوری این صنایع نقش دارد، سودآوری با رشد مضاعف همراه خواهد شد.

۲ باب مدرسه خیر ساز در بستک به بهره برداری رسید



۵۱۸ فضای آموزشی در دولت تدبیر و امید در هرمزگان احداث شد

مدیر کل نوسازی، توسعه و تجهیز مدارس هرمزگان یاد آورشد: در طول ۵ ساله دولت تدبیر و امید با وجود تمامی محدودیت‌های اعتباری که وجود داشت در مجموع ۵۱۸ فضای آموزشی با یکهزار و ۷۹۳ کلاس درس و با اعتبار ۲۴۹ میلیارد تومان به اتمام رسید و ۴۵ هزار دانش آموز از این فضاهای آموزشی بهره مند شدند. وی اضافه کرد: از این تعداد ۶۸ مدرسه در قالب ۱۸۹ کلاس درس سهم شهرستان بستک بوده که با هزینه ۲۶ میلیارد و ۸۰۰ میلیون تومان ساخته شد و چهار هزار و ۷۰۰ دانش آموز از این فضاها بهره مند شدند. وی در پایان از استاندار هرمزگان که همکاری و حمایت‌های ویژه ای با نوسازی مدارس هرمزگان در بحث فضاهای تخریبی داشته اند، قدراتی کرد و گفت: با حمایت استاندار چندین کمیسیون آموزش مجلس به استان هرمزگان دعوت شدند که مایه خیر و برکت زیادی در بحث فضاهای آموزشی داشته است و همچنین پیگیری‌های متعددی از طریق وزارتخانه و مراکز که در تهران حضور داشتند، برای تأمین اعتبار این پروژه‌ها نیمه بهره‌مند می‌شوند. احمدی گفت: از این تعداد ۲۰ پروژه نیمه تمام با ۵۲ کلاس درس مربوط به شهرستان بستک است که به ... میلیارد و ۹۰۰ میلیون تومان اعتبار نیاز دارد و یکهزار و ۳۰۰ دانش آموز با تکمیل این پروژه‌ها بهره‌مند می‌شوند.

باب مدرسه خیر ساز در شهرستان بستک امروز شنبه با حضور مدیرکل نوسازی، توسعه و تجهیز مدارس هرمزگان، مدیر آموزش و پرورش بستک و جمعی از مسئولان استانی و شهرستانی به بهره برداری رسید. مدیر کل نوسازی، توسعه و تجهیز مدارس هرمزگان در مراسم بهره برداری از این فضاهای آموزشی گفت: از این فضاهای آموزشی شامل مدرسه ۶ کلاسه شهید بستکی زاده روستای تدرویی به زیربنای ۴۶۶ متر مربع است که با هزینه ۹۵۰ میلیارد تومان از سوی خیران ساخته شده است. نوید احمدی ادامه داد: تعهد خیران ساخت یک مدرسه ۶ کلاسه در روستای تدرویی و تعهد نوسازی مدارس هرمزگان نیز ساخت یک مدرسه ۶ در ضلع جنوبی همین مدرسه بوده است که نشان می‌دهد ظرفیت خیران بستک بسیار بالاست و اعتبارات دولتی جلوی می‌زنند و حتی فراتر آن را انجام می‌دهند. وی اظهار کرد: ما پیگیر این هستیم که از محل اعتبارات دولتی (ملی و استانی) این مدرسه ۶ کلاسه که تعهد نوسازی است را تا اول مهرماه ۹۷ به پایان برسانیم تا دانش آموزان از این فضاها استفاده کنند. این مسئول اظهار کرد: همچنین در این روز مدرسه دخترانه سپیده کاشانی در زمینی به مساحت ۲ هزار و ۷۷ متر مربع و زیربنای یکهزار و ۴۲۸ متر مربع و با هزینه ۲ میلیارد تومان احداث شده است.

مدارس تخریبی و پروژه‌های نیمه تمام بزرگترین چالش آموزشی در هرمزگان است

مدیر کل نوسازی، توسعه و تجهیز مدارس

مدیرعامل شرکت اطلاع‌رسانی و خدمات بورس خبر داد
دور دوم لیگ ستارگان بورس برگزار می‌شود

مدیرعامل شرکت اطلاع‌رسانی و خدمات بورس تصویب قانون بازار در سال ۸۴ و اصلاح و بازنگری آن در سال جاری را مهم‌ترین رویدادهای بازار سرمایه کشور طی ۴۰ سال اخیر دانست و گفت: در سال جاری بسیاری از قوانین و دستورالعمل‌ها مورد بازنگری قرار گرفتند و هم‌اکنون نیز «لایحه قانون بازار اوراق بهادار» در حال آماده‌سازی است که پس از تدوین به هیأت دولت ارائه و سپس به مجلس شورای اسلامی ارجاع می‌شود. به گزارش سنا، یاسر فلاح نقشه راه فرهنگی بازار سرمایه کشور برای سال‌های آتی را ترسیم کرد و در پاسخ به اینکه بازار سرمایه کشور بعد از انقلاب اسلامی چه مسیری را طی کرده، گفت: الکترونیکی شدن سازوکار بورس بر اساس نیازهای جدید، مهم‌ترین رویداد دهه‌های ۶۰ و ۷۰ بازار سرمایه ایران است که در زمان خود دستاورد بزرگی برای بازار سرمایه ایران بود. او ورود صنایع جدید به بورس را از رویدادهای مهم دهه‌های ۷۰ و ۸۰ بازار سرمایه دانست و گفت: در زمان دولت نهم و دهم نیز این توسعه ادامه پیدا کرد و با خصوصی‌سازی‌های گسترده و ورود شرکت‌ها به بورس، بازار سرمایه ورود فاز جدیدی شد. شرکت‌های بزرگ و استراتژیک که خط قرمز دولت‌ها بودند در آن مقطع وارد بازار سرمایه شدند و اکنون مردم سهامدار صنایع پلاستیکی، بانکی و صنایع فلزی هستند. وی یکی دیگر از دستاوردهای بازار سرمایه در اواخر دهه ۸۰ را شروع معاملات آنلاین (برخط) در بورس عنوان کرد و همچنین توسعه ابزارهای مالی بازار سرمایه را از دستاوردهای مهم دولت یازدهم و دوازدهم دانست و ادامه داد: امروز اوراق بدهی جزء مهمی از بازار سرمایه به شمار می‌رود. با ورود این ابزارها (انواع اوراق بدهی، اوراق خزانه و سخاب) سرمایه‌های خرد جذب بازار سرمایه شد. این ابزارها افزایش حجم و اندازه بازار سرمایه را به همراه داشت و سهم بازار سرمایه از اقتصاد کشور را افزایش داد. مدیر روابط عمومی سازمان بورس و اوراق بهادار ایجاد صندوق تثبیت بازار سرمایه را یکی دیگر از گام‌های مثبت دولت دوازدهم خواند و گفت: این صندوق جمهوری نیز مورد تقدیر قرار گرفت.



ایران در جمع ۱۲ کشور سازنده توربوکمپرسور گاز جهان

ایران با شکستن انحصار ۱۱ کشور سازنده توربوکمپرسور، اکنون دوازدهمین کشور توانمند جهان در تولید این تجهیز پیچیده و استراتژیک است.

به گزارش تسنیم، درحالی‌که ایران در سال‌های نه‌چندان دور واردکننده تمامی تجهیزات صنعت گاز بود، امروز به یکی از تولیدکنندگان تجهیزات این صنعت استراتژیک تبدیل شده و حتی در زمینه ساخت تجهیزات پیچیده‌ای چون توربوکمپرسور نیز به خودکفایی رسیده است.

به منظور رساندن گاز طبیعی از مبادی تولید به محل مصرف، وجود شبکه مناسب انتقال گاز ضروری است و یک شبکه انتقال گاز نیاز به چندین ایستگاه تقویت فشار گاز دارد. در صنعت گاز ۶۰درصد قیمت تمام‌شده یک ایستگاه تقویت فشار گاز به تأمین توربوکمپرسورهای آن اختصاص دارد؛ تجهیزات پیچیده‌ای که تا چند سال پیش به‌طور کامل از خارج از کشور وارد می‌شد.

در سراسر جهان دانش طراحی توربوکمپرسور به عنوان قلب تپنده ایستگاه تقویت فشار گاز تنها در اختیار شش کشور و دانش ساخت آن نیز در انحصار ۱۱ کشور دنیا بود تا اینکه ایران با ورود به این چرخه، موفق به شکست این انحصار شده و به جمع ۱۱ کشور سازنده توربوکمپرسور وارد شد.

آغاز برنامه‌ریزی برای دستیابی به دانش طراحی و ساخت توربوکمپرسور در سال ۱۳۸۰

پس از برگزاری اولین مناقسه تأمین و داخلی‌سازی ۵۰ دستگاه توربوکمپرسورهای مورد نیاز صنعت گاز که در سال ۱۳۸۰ به ارزش حدود ۳۳۰ میلیون دلار منعقد شده بود، دومین مناقسه بزرگ در اوایل سال ۸۵، به منظور تأمین و داخلی‌سازی توربوکمپرسورهای مورد نیاز خطوط لوله سراسری گاز (ایستگاه‌های خطوط ۴ و ۸ سراسری) و همچنین دیگر نیازهای آبی شرکت گاز ایران برگزار شد.

در این راستا برنامه جامعی برای انتقال دانش فنی در نظر گرفته شده بود که براساس آن پیمانکاران می‌بایست ظرف مدت پنج سال نسبت به ساخت و تحویل تجهیزات و همچنین انتقال ۱۰۰درصد دانش فنی ساخت، طبق برنامه قرارداد اقدام کنند. دعوتنامه‌های شرکت در مناقسه برای ۱۳ شرکت بین‌المللی سازنده و تأمین‌کننده توربوکمپرسور ارسال شده بود که در نهایت در اسفندماه ۱۳۸۵ سه شرکت (کنسرسیوم بین‌المللی) پیشنهادت فنی خود را کامل و همراه با ضمانت‌نامه شرکت در مناقسه ارائه کردند.

پس از ارزیابی‌های فنی و رفع ابهام از پیشنهادات دریافتی و بعد از طی مراحل قانونی، در خردادماه ۸۶ پاکات حاوی پیشنهادات مالی بازگشایی شد. با توجه به ارزیابی‌های فنی انجام‌شده و امتیازات کسب‌شده، قرارداد ۱۰۰ دستگاه اول با شرکت توربوکمپرسور نفت OTC (با همکاری شرکت زمینس) و قرارداد ۱۰۰ دستگاه دوم نیز با شرکت مینا (با همکاری - توربینس Zorya اوکراین - کمپرسور Sumy Frunze اوکراین) منعقد شد.

شرکت‌های ایرانی گروه مینا و توربوکمپرسور نفت OTC ابتدا اقدام به واردکردن چند دستگاه توربوکمپرسور از شرکای خارجی خود کردند و به مرور با خرید بیشتر دستگاه‌های توربوکمپرسور، انتقال دانش فنی به شرکت‌های ایرانی صورت گرفت و واردات یک توربوکمپرسور کامل به مرور به واردات بخشی از توربوکمپرسور و تکمیل آن در ایران و سپس به ساخت کامل دستگاه‌های توربوکمپرسور در داخل کشورمان منجر شد.

چرا داخلی‌سازی توربوکمپرسورها با تأخیر مواجه شد؟

اینکه در بازه زمانی پنج ساله و تا اوایل دهه ۹۰ شمسی، تکنولوژی ساخت توربوکمپرسورهای مورد نیاز در صنعت انتقال گاز ایران به داخل کشور منتقل نشده بود و اهداف دو قرارداد با شرکت‌های داخلی در زمان پنج‌ساله هدف‌گذاری‌شده به صورت کامل محقق نشده بود، از آنجا ناشی می‌شد که با تأخیر در تأمین مالی اجرای پروژه‌های خطوط لوله سراسری انتقال گاز و بالطبع ایستگاه‌های تقویت فشار آن که قرار بود توربوکمپرسورهای ساخت داخل هدف‌گذاری‌شده در این قرارداد در آنها به کار گرفته شوند، روند سفارش‌دهی و تحویل توربوکمپرسورها از سوی شرکت ملی گاز ایران و شرکت مهندسی و توسعه گاز ایران از شرکت‌های داخلی با تأخیر مواجه شد و تکمیل هدف‌گذاری دستیابی به دانش فنی طراحی، مهندسی و تولید توربوکمپرسورهای مورد استفاده در صنعت انتقال گاز ایران بیش از پنج سال به‌طور انجامید، اما اکنون شرکت‌های ایرانی گروه مینا و توربوکمپرسور نفت OTC توان طراحی، مهندسی و تولید توربوکمپرسورهای مورد نیاز در صنعت انتقال گاز ایران را به صورت ۱۰۰درصدی دارند و با دستیابی به این دانش فنی، واردات این تجهیزات مهم و استراتژیک در صنعت گاز متوقف شده است.

کاهش قیمت داروی وارداتی



معاون وزیر و رئیس سازمان غذا و دارو، ضمن تشریح مهم‌ترین اقدامات وزارت بهداشت در حوزه دارویی کشور، برنامه‌های آبی سازمان غذا و دارو در حوزه دارو را اعلام کرد. دکتر غلامرضا اصغری کاهش قیمت داروهای وارداتی را در جهت تسهیل و تسریع و کاهش هزینه‌های اجرای طرح تحول سلامت عنوان کرد و گفت: اصلاح تفاهم‌نامه با بیمه در راستای قرار دادن داروهای بیماران صعب‌العلاج و خاص در لیست داروهای مشمول در راستای کاهش هزینه دارویی بیماران انجام شده است.

وی به موضوع حذف پرداخت مستقیم یارانه به شرکت‌های دارویی و پرداخت آن به سازمان‌های بیمه‌گر اشاره کرد و افزود: ایجاد محدودیت سهم بازار برای واردات اقلام دارویی که به تولید داخلی می‌رسند و همچنین قیمت‌گذاری تولید داخلی از داروهای وارداتی تا سقف ۷۰درصد برند وارداتی از دیگر اقدامات در راستای ساماندهی بازار دارویی کشور بوده است.

اصغری به تسهیل و تسریع ورود اقلام دارویی به فهرست دارویی برای

معاون وزیر بهداشت به تدوین و اجرای برنامه جامع توسعه داروهای طبیعی و طب سنتی ایران با حفظ کیفیت و سلامت محصولات اشاره کرد و افزود: جداسازی اقلام دارویی مشمول تفاهم‌نامه بیمه و داروهای خارج از بیمه با تفکیک تولید داخل و وارداتی یکی دیگر از اقداماتی بوده که در راستای ساماندهی بازار دارویی کشور انجام شده است.

معاون وزیر بهداشت در تدوین و اجرای برنامه جامع توسعه داروهای طبیعی و طب سنتی ایران با حفظ کیفیت و سلامت محصولات اشاره کرد و افزود: جداسازی اقلام دارویی مشمول تفاهم‌نامه بیمه و داروهای خارج از بیمه با تفکیک تولید داخل و وارداتی یکی دیگر از اقداماتی بوده که در راستای ساماندهی بازار دارویی کشور انجام شده است.

معاون وزیر بهداشت در تدوین و اجرای برنامه جامع توسعه داروهای طبیعی و طب سنتی ایران با حفظ کیفیت و سلامت محصولات اشاره کرد و افزود: جداسازی اقلام دارویی مشمول تفاهم‌نامه بیمه و داروهای خارج از بیمه با تفکیک تولید داخل و وارداتی یکی دیگر از اقداماتی بوده که در راستای ساماندهی بازار دارویی کشور انجام شده است.

توسعه همکاری‌های اقتصادی ایران و هند

ایران در مه ۲۰۱۶، طرفین موافقت‌نامه‌ای به ارزش ۵۰۰ میلیون دلار برای توسعه بندر چابهار با هدف تقویت ارتباطات منطقه‌ای و تشویق به روابط

سرما به‌گذاری‌های زیرساختی

با وجود احتمال دور تازه تحریم‌ها علیه ایران توسط آمریکا، هند تصمیم گرفته است از سرمایه‌گذاری در زیرساخت‌های ایران ابایی نداشته باشد. به گفته منابع، برنامه‌های ارتباطی بزرگ در نظر گرفته‌شده هند با ایران را می‌توان پاسخ دهلی نو به برنامه جاده ابریشم چین دانست. در کنار این مسئله، ایران سومین تأمین‌کننده انرژی هند باقی مانده است و در مدت‌زمان آوریل ۲۰۱۷ تا اکتبر ۲۰۱۸، هند ۱۲.۵ میلیون تن نفت از ایران وارد کرده است. همچنین این امکان وجود دارد در جریان این سفر، طرفین به راه‌حل دوستانه‌ای بر سر مسئله میدان گازی «فرزاد بی» برسند که به یکی از مسائل مورد مناقشه در روابط دوجانبه تبدیل شده است.

چرا تولید سیمان کم شد؟

وارداتی به ویژه در کشور عراق است. سیمان ایران به ۳۴ کشور صادر می‌شود که مهم‌ترین مقاصد صادراتی این محصول، کشورهای عراق، افغانستان، کویت و پاکستان هستند. این در حالی است که عراق به تنهایی ۶۰درصد سیمان صادراتی ایران را وارد کرده است. وضع مقررات ضد دامپینگ، افزایش تعرفه واردات سیمان عراق، راه‌اندازی کارخانه‌های تولید سیمان، نامتی سیاسی و تأثیر

پایگاه خبری هندو بیزینس لاین نوشت هند در نظر دارد با توسعه بندر چابهار، ایران را به هاب منطقه تبدیل کند.

به گزارش ایسنا به نقل از پایگاه خبری هندو بیزینس لاین، هند این هفته آماده میزبانی از حسن روحانی - رئیس‌جمهوری ایران - خواهد بود که تأکید دویباره بر روابط رو به گسترش دو کشور محسوب می‌شود. این سفر که نخستین سفر دکتر روحانی به هند محسوب می‌شود در شرایطی انجام می‌شود که ترامپ تهدید کرده است تحریم‌های تجاری را بازگرداند و از برجام خارج شود. هند برای تقویت برنامه‌های اتصال خود به منطقه غرب آسیا و همچنین تأمین نیازهای انرژی خود به ایران چشم دوخته است.

موافقت‌نامه بندر چابهار

در زمان دیدار ناندرا مودی - نخست‌وزیر هند - از

تن بوده و نسبت به سال قبل تغییری نخواهد کرد، اما صادرات سیمان با کاهش یک میلیون تنی روبرو خواهد شد. طبق پیش‌بینی این مرکز در پایان امسال صادرات سیمان ایران از ۸ میلیون تن به ۷ میلیون تن کاهش خواهد یافت.

به نظر می‌رسد تولید سیمان کشور از سال ۹۱ به بعد روند نزولی به خود گرفته است و دلیل اصلی آن رکود در بخش ساختمان و اعمال تعرفه‌های

با اعمال تعرفه‌های وارداتی در عراق، در پایان سال جاری صادرات سیمان ایران با کاهش یک میلیون تنی مواجه و به ۷ میلیون تن خواهد رسید. به گزارش تسنیم، براساس بررسی‌های انجام‌شده از سوی مرکز پژوهش‌های مجلس، تولید سیمان از ۳۴ میلیون تن سال ۹۵ به ۳۳ میلیون تن در سال ۹۶ کاهش خواهد یافت. به این ترتیب هرچند میزان مصرف داخلی سیمان در این سال ۲۹میلیون



آغاز فرآیند خرید ریال قطر از صادرکنندگان

یک مسئول در سازمان توسعه تجارت ایران، از شروع فرآیند خرید ریال قطر از صادرکنندگان کالا و خدمات خبر داد و گفت مبنای تعیین خرید ارز ریال قطر، تغییر کرد. به گزارش مهر، فرزاد پیلتن از آغاز شروع فرآیند خرید ریال قطر از صادرکنندگان کالا و خدمات خبر داد و گفت: با توجه به پیگیری‌های به عمل آمده در خصوص حل مشکلات صادرکنندگان کالا به کشور قطر و تشکیل جلسات متعدد با حضور تجار و صادرکنندگان و نمایندگان بانک‌های مرکزی، صادرات ملی در چارچوب کار گروه اقتصادی - تجاری ستاد قطر، با همکاری بانک‌های مرکزی و صادرات فرآیند انتقال ارزهای حاصل از صادرات به قطر به داخل کشور اصلاح و نحوه تعیین نرخ خرید ارز از صادرکنندگان اعلام شد. وی ضمن تشکر از پیگیری بانک صادرات و مساعدت بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران، گفت: بانک صادرات از تاریخ ۹۶/۱۱/۰۸ و تنها یک روز پس از انجام اولین معامله با بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران، اقدام به تغییر مبنای تعیین خرید ارز ریال قطر براساس نرخ اعلامی بانک مرکزی ایران کرد. است. مدیرکل دفتر عربی - آفریقایی سازمان توسعه تجارت ایران ابراز امیدواری کرد که این اتفاق مهم باعث تسهیل صادرات به قطر شده و نقش موثری در افزایش صادرات به این کشور داشته باشد.

وقفچی: به جای حمایت از تولیدکنندگان واقعی از واردکنندگان غیر واقعی حمایت می‌کنیم

یک عضو کمیسیون کشاورزی، آب و منابع طبیعی مجلس، گفت متأسفانه در بخش‌هایی که ظرفیت تولید در داخل کشور وجود دارد واردات چندین برابر صورت می‌گیرد و این امر به استقلال و خودکفایی تولید داخل ضربه می‌زند و باعث می‌شود بخش اشتغال و خودکفایی تعطیل شود. علی وقفچی در گفت‌وگو با ایسنا، در خصوص معاف‌شدن واردات انواع چای از پرداخت عوارض، بیان کرد: نمی‌دانم چه سیاست‌هایی در پشت پرده تولید کشور بخصوص در بخش کشاورزی وجود دارد و اکنون نیز یکی از دلایل استیضاح وزیر، عدم شفاف‌سازی مسائل است. امروز چای چایکاران بر روی دست‌شان مانده است و متأسفانه واردات صورت می‌گیرد. ما در کشور ظرفیت بالایی برای تولید چای داریم، ما باید قطب صادرات چای باشیم چرا که در خیلی از دامنه‌های شمال کشور بدون کوچک‌ترین آبیاری این محصول رشد می‌کند، اما متأسفانه با بی‌رحمی تمام شاهد واردات این محصول هستیم. در سایر محصولات تولیدی نیز این امر دیده می‌شود، به عنوان مثال در صنعت نیز در بخش کشاورزی این امر قابل رویت است. وی در ادامه گفت: در بخش‌هایی که ظرفیت تولید در داخل کشور وجود دارد نباید شاهد واردات چندین برابر باشیم. این امر به اشتغال و خودکفایی تولید داخل ضربه می‌زند و باعث می‌شود اشتغال و خودکفایی تعطیل شود و همچنین رانت بزرگی را نیز ایجاد می‌کند. از نظر من مشکلاتی که امروز شاهد آن هستیم سرمنشاء آن رانتی است که ایجاد شده است، اما متأسفانه برخلاف همه بدیهیات باز هم به سراغ واردات می‌رویم. نماینده مردم زنجان در مجلس گفت: اسامال متأسفانه در بحث شکر نیز پیش‌بینی شده تا تعرفه آن به صفر برسد این امر یعنی شما به هر طریقی می‌توانید شکر را بدون پرداخت عوارض وارد کشور کنید که منجر به ورشکستگی کارخانجات و افرادی که نیشکر کار هستند، می‌شود. نمی‌دانم تا کجا باید این روند پیش برود. وقفچی خاطر نشان کرد: برای حل این مشکل همت سه قوه لازم است که متأسفانه این همت ضعیف است. قوه قضاییه به دلیل عدم قاطعیت در برخورد ضعیف عمل می‌کند و مجلس نیز نظارت کافی بر روی این مسئله را ندارد. متأسفانه امروز به جای حمایت از تولیدکنندگان واقعی از واردکنندگان غیر واقعی حمایت می‌کنیم، ما به واردات نیازمندیم و طبیعتاً هر کشوری به واردات نیاز دارد اما اینکه چه محصولی را وارد کنیم مهم است. ما محصولاتی را وارد می‌کنیم که ظرفیت تولید آنها در داخل وجود دارد. وی افزود: این امر با اقتصاد مقاومتی در تضاد است. به برداشتم این است که ما با این کار خودمان را به هلاکت می‌رسانیم.

۲۰ درصد از صنایع شهرک‌ها

تعطیل هستند

بررسی واحدهای فعال و غیرفعال مستقر در شهرک‌ها و نواحی صنعتی نشان می‌دهد ۲۳ هزار و ۱۲ واحد فعال و ۷۸۷۵ واحد غیرفعال در شهرک‌ها و نواحی صنعتی وجود دارد. به گزارش ایسنا، واحدهای فعال مستقر در شهرک‌ها و نواحی صنعتی به تعداد ۲۳ هزار و ۱۲ واحد و معادل ۷۹.۸درصد از مجموع واحدهای تولیدی در این مناطق است. این در حالی است که تعداد واحدهای غیرفعال مستقر در شهرک‌ها و نواحی صنعتی برابر با ۷۸۷۵ واحد و معادل ۱۹.۲درصد از واحدهای تولیدی در مناطق مذکور است. ظرفیت تولید واحدهای فعال مستقر در شهرک‌ها و نواحی صنعتی نشان می‌دهد تعداد واحدهای با ظرفیت کمتر از ۵۰ درصد برابر با ۱۱ هزار و ۸۱۷ واحد و معادل ۳۵.۷درصد است. همچنین تعداد واحدهایی که ظرفیت تولید آنها بین ۵۰ تا ۷۰درصد است برابر با ۱۴ هزار و ۵۵ واحد و معادل ۴۳.۸درصد است. علاوه بر این تعداد واحدهایی که ظرفیت تولید آنها بیشتر از ۷۰درصد برآورد شده برابر با ۷۱۴۰ مورد و معادل ۲۱.۸درصد واحدهای فعال مستقر در شهرک‌ها و نواحی صنعتی است.

مردم در انتظار اقدام مسئولان و کاهش قیمت خودرو

با حکم اخیر دیوان عدالت اداری مبنی بر توقف اجرای مصوبه دولت در افزایش تعرفه واردات خودرو، مصرف‌کنندگان در انتظار کاهش قیمت این محصولات هستند. در این میان نایب رئیس انجمن واردکنندگان خودرو می‌گوید مسئولان دولتی مربوطه باید اجرای مصوبه دیوان عدالت اداری را آغاز و اعلام کنند تا قیمت‌ها در بازار خودرو کاهش یابد.

به گزارش ایسنا، دی‌ماه امسال دولت مصوبه جدید خود در زمینه ساماندهی و مدیریت واردات خودرو را ابلاغ کرد. طبق این مصوبه تعرفه واردات خودروهای بنزینی از ۴۰ و ۵۵ درصد به ۷۵ و ۹۵ درصد افزایش یافت و متناسب با آن تعرفه خودروهای هیبریدی نیز با افزایش همراه شد.

افزایش تعرفه واردات خودرو در کنار رشد نرخ ارز در یکی دو ماه اخیر و همچنین کاهش عرضه خودروهای وارداتی از سوی برخی واردکنندگان، افزایش شدید قیمت خودروهای وارداتی در چند ماه اخیر را به دنبال داشته است. افزایش قیمت‌ها تا جایی پیش رفت که شرکت‌های واردکننده خودرو حتی خودروهایی که در گذشته و با نرخ تعرفه و ارز قبلی وارد کرده بودند را بر مبنای تعرفه و ارز جدید قیمت‌گذاری و در بازار عرضه کرده‌اند که این موضوع تسبیح حقوق مصرف‌کنندگان و اعتراض کارشناسان را به دنبال داشت.

در چنین اوضاع و احوالی اواخر هفته گذشته اعلام شد که با شکایت یک شاکی خصوصی، دیوان عدالت اداری حکم اولیه‌ای مبنی بر توقف اجرای مصوبه اخیر دولت در افزایش تعرفه واردات خودرو صادر کرده است. طبق این حکم اجرای مصوبه جدید دولت در زمینه واردات خودرو باید متوقف شده و تعرفه‌های واردات این محصول به نرخ‌های پیشین بازگردد تا حکم نهایی دیوان عدالت اداری در این باره صادر شود.

اعلام این موضوع واکنش کارشناسان را به دنبال داشت؛ نایب‌رئیس انجمن واردکنندگان خودرو در یکی از اولین واکنش‌ها اظهار کرد که با بازگشت تعرفه‌های واردات خودرو به نرخ‌های پیشین قیمت خودروهای وارداتی باید بین ۲۵ تا ۵۰ درصد کاهش یابد.

به گفته فرهاد احتشام‌زاد، قیمت خودروهای وارداتی با ارزش گمرکی کمتر از ۴۰ هزار دلار باید بین ۱۵ تا ۲۵ درصد کاهش یابد. قیمت خودروهای وارداتی با ارزش گمرکی بیش از ۴۰ هزار دلار نیز که با مصوبه اخیر دولت واردات آن ممنوع شده بود و افزایش نرخ شدیدی در بازار داشت نیز باید تا ۵۰ درصد کاهش یابد. در این شرایط مصرف‌کنندگان انتظار دارند با توقف اجرای مصوبه اخیر دولت مبنی بر افزایش تعرفه واردات خودرو، قیمت این محصولات به نرخ‌های پیشین بازگشته و شاهد کاهش قیمت‌ها در بازار خودروهای وارداتی باشند.

در این رابطه رئیس اتحادیه صنف نمایشگاه‌داران و فروشندگان خودروی تهران نیز تأکید می‌کند که شرکت‌های واردکننده خودرو باید نرخ‌ها را کاهش داده و به قیمت‌های پیش از مصوبه اخیر دولت در زمینه افزایش تعرفه واردات خودرو، بازگردند.

سعید مومئی در این رابطه می‌گوید: با توجه به آنکه اجرای مصوبه دولت در افزایش تعرفه واردات خودرو متوقف شده است شرکت‌های واردکننده خودرو باید افزایش نرخ ناشی از رشد تعرفه واردات را از قیمت فعلی محصولات خود کسب کرده و عرضه خودرو با قیمت‌های کاهش یافته را آغاز کنند تا قیمت‌ها در بازار خودروهای وارداتی کاهش یابد.

در چنین شرایطی که مردم در انتظار کاهش قیمت خودروهای وارداتی هستند، نایب‌رئیس انجمن واردکنندگان خودرو می‌گوید مسئولان این هدف در گرو اعلام موضع مسئولان دولتی مربوطه و اعلام رسمی توقف افزایش تعرفه واردات خودرو است تا شرکت‌های واردکننده خودرو بر مبنای اقدام مسئولان دولتی قیمت عرضه محصولات خود را کاهش دهند.

فرهاد احتشام‌زاد در این رابطه می‌گوید: وزارت صنعت، معدن و تجارت و وزارت امور اقتصاد و دارایی باید هرچه زودتر نسبت به اجرایی شدن حکم دیوان عدالت اداری اقدام کنند. مطمئناً با بازگشت عملی تعرفه‌های واردات خودرو به نرخ‌های پیشین شرکت‌های واردکننده خودرو نیز قیمت عرضه خودروها را با متناسب با کاهش تعرفه‌ها، کاهش خواهند داد.

وی همچنین در پاسخ به این‌که در یک ماه اخیر برخی خریداران با نرخ‌های جدید و افزایش یافته اقدام به خرید خودرو کرده‌اند تکلیف آنها در صورت کاهش تعرفه‌ها چه خواهد بود، خاطر نشان می‌کند در این زمینه در صورتی که دولت مابه‌التفاوت تعرفه‌های پرداختی از سوی شرکت‌های واردکننده خودرو را به آنها بپردازد این شرکت‌ها نیز اضافه‌وجه دریافتی را به مشتریان خود بازخواهند گرداند.

در این شرایط به نظر می‌رسد تنها نقطه ایام موجود برای کاهش قیمت خودروها روشن شدن مواضع دولت در زمینه حکم اخیر دیوان عدالت اداری و اعلام موضع رسمی در این رابطه است. بنابراین در صورت اعلام مسئولان دولت مربوطه در زمینه کاهش تعرفه‌های واردات خودرو شاهد کاهش قابل توجه قیمت این محصولات در بازار خواهیم بود.

رئیس کمیته اقتصادی کمیسیون اصل ۹۰ مجلس، مفاد طرح دوفوریتی ۲۱۷ نماینده برای کاهش تعرفه خودروهای وارداتی را تشریح کرد.

به گزارش پایگاه خبری «عصرخودرو»، بهرام پارسیایی با بیان اینکه در واردات خودرو و همچنین تولید خودروهای داخلی انحصار به وجود آمده است، گفت: در حال حاضر نتوان این انحصار را مردم پرداخت می‌کنند، یعنی فضای رقابتی به بهانه حمایت از تولید داخل یا سایر بهانه‌ها گرفته شده است.

رئیس کمیته اقتصادی کمیسیون اصل ۹۰ مجلس شورای اسلامی، با تأکید بر اینکه حمایت از تولید داخلی خوب است اما باید مشخص شود که چند سال ۱۰ سال، ۲۰ سال، ۳۰ سال و ۴۰ سال، قرار است حمایت صورت گیرد، افزود: قرار نیست مردم تا مادام نتوان حمایت از تولید داخل را پس دهند که هیچ تغییری در تحولی نمی‌خواهد در آن به وجود آید و نمی‌خواهد مطابق با صنعت مشابه خود در دنیا حرکت کند.

عامل ۸۰ درصد آلودگی هوای کلاشهرها مربوط به خودرو است

پارسیایی با بیان اینکه بر اساس تهیه طرح دوفوریتی پیشنهاد شده که تکلیف وضعیت صنعت خودرو در کشور

مشخص شود، ادامه داد: دولت امسال تعرفه واردات خودرو را بین ۱۵ تا ۶۱ درصد افزایش داده و هیچ دلیل منطقی پشت این افزایش تعرفه وجود نداشت که در نهایت قرار است مردم هزینه آن را پرداخت کنند، لذا

بر اساس این افزایش تعرفه و پرونده‌ای که در کمیسیون اصل ۹۰ وجود دارد به این نتیجه رسیدیم که طرحی ارائه شود تا قانون در این باره وضع شود. وی با تأکید بر اینکه دو چالش ملی کشور مربوط به بحث خودرو است، یادآور شد: عامل ۸۰ درصد آلودگی هوای کلاشهرها مربوط به خودرو است و همچنین دلیل بخشی از تصادفات جاده‌ای که سالانه بالغ بر ۱۷ هزار کشته و حدود ۳۰۰ هزار مجروح و مصدوم برجای می‌گذارد ناشی از ناامن بودن خودروها است، البته ممکن است این تصادفات

ناشی از خطای انسانی باشد اما خطای انسانی سبب تصادف می‌شود اما خودروی ناامن سبب کشته شدن و مصدمیت افراد می‌شود.

سقف تعرفه خودروهای وارداتی ۵۵ درصد می‌شود

مشخص شود، ادامه داد: دولت امسال تعرفه واردات خودرو را بین ۱۵ تا ۶۱ درصد افزایش داده و هیچ دلیل منطقی پشت این افزایش تعرفه وجود نداشت که در نهایت قرار است مردم هزینه آن را پرداخت کنند، لذا

نماینده مردم شیراز در مجلس شورای اسلامی با بیان اینکه نمایندگان به‌این‌نتیجه‌رسیده‌اند که قانونی در این باره وضع شود تا هر روز با بخشنامه شاهد وضعیت نابسامان این بازار نباشیم، افزود: این طرح دوفوریتی در معاونت قواین مجلس در حال سپری شدن است و مراحل قانونی خود است تا به هیأت‌نایب‌الرابع‌ارجاع شود. وی در تشریح مفاد این طرح دوفوریتی ادامه داد: یکی از مفاد این طرح این است که سقف تعرفه خودروهای وارداتی ۵۵ درصد باشد و بسته به قیمت و حجم موتور و مابقی مولفه‌هایی که باید در نظر گرفته شود حداکثر



دیگر این طرح ایجاد فضای رقابتی است، اظهار داشت: مردم ایران نباید از استفاده از خودروهای ایمن محروم شوند و همانند تمام دنیا باید حق انتخاب داشته باشند، اما گویی شأن و منزلت مردم کشور تنها استفاده از پراید و خودروهای چینی است درحالی‌که این بی‌حرمتی به جایگاه مردم است.

تا پایان سند چشم‌انداز این تعرفه به ۲۰ درصد کاهش باید

وی با اشاره به یکی از مواد دیگر این طرح افزود: پیشنهاد دیگر این بود که سالانه ۵ تا ۱۰ درصد از عوارض وارداتی

شکوهی در توضیح شرایط پیش‌آمده در بازار خودروهای وارداتی پس از ابلاغ حکم دیوان عدالت اداری می‌افزاید: بازار پس از ابلاغ مصوبه جدید واردات داشت، خوب پیش می‌رفت. مشتریان تقریباً به قیمت‌های جدید عادت کرده بودند اما پس از اعلام حکم دیوان عدالت اداری بازار با شوک بسیار بدی مواجه شد. در حال حاضر تقاضا برای خرید خودروهای وارداتی معلق مانده است.

این کارشناس در خصوص زمان انتظار سه تا شش ماهه دیوان عدالت اداری مبنی بر بیان حکم نهایی در خصوص تعرفه و چگونگی واردات خودروهای وارداتی می‌گوید: این زمان بسیار زیادی است. همانطور که اعلام تعرفه‌های جدید گمرکی به شش ماه زمان نیازی نداشت، این موضوع اعلام رأی نهایی از سوی دیوان عدالت اداری نیز به سه ماه زمان نیازی ندارد و می‌تواند این موضوع را در مدت زمان بسیار کوتاه‌تری تعیین تکلیف کند.

شکوهی می‌افزاید: در حال حاضر واردکنندگان با ایجاد اطمینان و گارانتی مبنی بر عودت مابه‌التفاوت پرداختی به مشتریان، در صورت بروز هر گونه تغییر در تعرفه واردات، سعی دارند آنها را به

جزئیات طرح دوفوریتی کاهش تعرفه خودروهای وارداتی باامضای ۲۱۷ نماینده

۵۵ درصد باشد اما هم‌اکنون دولت ۷۵ درصد را پیشنهاد داده است. گویی شأن و منزلت مردم کشور تنها استفاده از پراید و خودروهای چینی است پارسیایی با بیان اینکه بخش

خودروسازان هر ساعتی که دل‌شان می‌خواهد ثبت‌نام می‌کنند

این نماینده مردم در مجلس دهم با بیان اینکه خودروسازان در حال حاضر هر ساعتی که دل‌شان می‌خواهد ثبت‌نام کرده و هر زمان که می‌خواهند خودرو را با تأخیر تحویل می‌دهند، ادامه داد: صدها شکایت از نحوه خدمات ارائه شده در کمیسیون اصل ۹۰ وجود دارد که این شکایت‌ها به دلیل این است که فضای رقابتی وجود ندارد و شرایط انحصاری است.

تعرفه خودروهای هیبریدی باید صفر و کلا حذف شود

وی با اشاره به آلودگی کلاشهرها و اندیشیدن به کاهش این آلودگی‌ها در این طرح، بیان کرد: تعرفه خودروهای هیبریدی باید صفر و کلا حذف شود، البته اعتقاد ما بر این است که دولت باید واردات خودروهای هیبریدی را تشویق کند اما اگر تشویق نمی‌کند، نباید عوارضی بر واردات آن وضع کند.

بازار خرید خودروهای وارداتی در خلسه فرو رفت

خرید خودرو تشویق کنند. با توجه به تغییر نرخ روزانه ارز، پیشنهاد این است که مشتریان حالا نسبت به خرید خودرو اقدام کنند، چراکه در صورت بازگشت به تعرفه‌های پیشین واردات و ارزان شدن خودروها، مابه‌التفاوت به آنها عودت داده خواهد شد اما نرخ ارز همواره سیر صعودی دارد و پایین آمدن آن موضوعی بسیار بعید است.

با توجه به شرایط فعلی و منحصر از آنچه برای تعرفه واردات روی می‌دهد، به نظر می‌رسد اقدام برای خرید در این لحظه به مراتب بهتر از خرید در سه یا شش ماه آینده است، چرا که به احتمال قوی با افزایش چشمگیرتر نرخ ارز همراه خواهد بود. همانطور که از سوی کارشناسان دیگر نیز در این مدت اعلام شد، مصوبه جدید دولت و تعرفه‌های جدید برای خودروهای وارداتی و حواشی آن افزایش ۶۰ درصدی قیمت خودروها را به همراه داشت اما بازگشت به تعرفه واردات پیشین تنها تا ۴۰ درصد کاهش قیمت را باعث خواهد شد، زیرا دیگر فاکتور تأثیرگذار در افزایش قیمت خودروهای وارداتی، افزایش چشمگیر نرخ ارز بود و نه الزاماً تغییر در تعرفه واردات خودرو.

طرح ترافیک جدید و پولی شدن زوج و فرد ضمانت اجرایی می‌خواهد

این است که اجرای محدوده زوج و فرد به هیچ عنوان نتوانسته به اهداف مورد نظر کمک کند. به یاد دارم این محدوده زمانی که به تصویب شورای شهر رسید، بنده به عنوان مخالف صحبت کردم و از نبود زیرساخت‌های اجرایی این طرح گلایه و انتقاد کردم.

وی ادامه داد: زمانی که زیرساخت‌های حمل و نقل عمومی شهر ما دارای اشکال و هنوز کامل نشده است و شهروندان نمی‌توانند با وسایط نقلیه عمومی در محدوده زوج و فرد به‌راحتی تردد کنند، اجرای این طرح تنها محدود کردن حقوق شهروندی است.

بیادی تأکید کرد: بیش از ۱۰ سال است که محدوده زوج و فرد اجرا شده اما آیا توانسته به کاهش آلودگی هوا و کاهش ترافیک کمک کند؟ امروز وضعیت آلودگی هوا کاهش نیافته و از ترافیک نیز کاسته نشده است. فلذا تا زمانی که حمل و نقل عمومی را گسترش ندهیم، مصرف سوخت و کیفیت آن را استاندارد و اصلاح نکنیم و مانع تردد خودروهای فرسوده و شماره‌گذاری بی‌رویه خودرو نشویم، نمی‌توانیم در زمینه مبارزه با آلودگی هوا و ترافیک توفیقی صد درصدی داشته باشیم.

وی در ادامه به اجرای طرح ترافیک جدید و طرح شهرداری برای پولی شدن محدوده زوج و فرد اشاره کرد و گفت: اصل این طرح شاید ضروری و لازم باشد و مسئولان راهی جز اجرای آن نداشته باشند اما تجربه چندین ساله این حقیر می‌گوید در حد همان طرح می‌ماند و نتایجی که مدنظر است، محقق نمی‌شود.

نایب‌رئیس شورای دوم و سوم شهر تهران افزود: اگر تمام تهران را نیز خیابان کنیم، به علت سیاست‌های تهران به‌راحتی گذشت.

صنعت خودروی ایران بهره‌مند از فناوری‌های نو

مدیرعامل گروه صنعتی ایران خودرو با اشاره به برگزاری پنجمین همایش بین‌المللی صنعت خودرو بر بهره‌مندی از فناوری‌های نو در این صنعت تأکید کرد.

به گزارش کارپرس، در این پیام آمده است: در سال‌های اخیر صنعت خودروی ایران از موفق‌ترین بخش‌های صنعت و تولید، در جذب سرمایه خارجی از طریق سرمایه‌گذاری معتبرترین خودروسازان جهانی بوده است. این اتفاق فرصت ارزشمندی در اختیار این صنعت قرار می‌دهد تا بتواند به اهداف اسناد بالادستی خود، به ویژه سند چشم‌انداز صنعت خودرو برسد.

این بخش از صنعت کشور می‌تواند با بهره‌گیری از این موفقیت، نخست خود را به عنوان یک خودروساز واقعی در باشگاه جهانی خودروسازان معرفی کند و دوم اینکه، اعتباری بین‌المللی برای اقدامات بعدی که همانا جست‌وجوی بازار صادراتی برای عرضه محصولات تولید داخل است، بیابد.

نیک می‌دانیم که تحقق چنین امری تنها با تعارف و صرفاً اپراز خرسندی از سرمایه‌گذاری خارجی، ممکن نیست. سرمایه‌گذاری خارجی، مقدمه و ریل‌گذاری جدیدی برای ترسیم مسیر و آغاز حرکت است. ما برای حرکت در این ریل نیازمند تحرک و پویایی به اضافه خلاقیت و اندیشه پیش از گذشته هستیم؛ تحرکی مبتنی بر علم و آگاهی که بتوان با اندیشه و کاری خلاقانه، اعتدالی این صنعت را تداوم بخشید و از این بذر کاشته شده، محصول چید.

از این حیث، برگزاری پنجمین همایش بین‌المللی صنعت خودرو فرصت و نقطه عطفی است که در این فصل از حیات صنعت خودروی کشور می‌تواند در خدمت سرمایه‌گذاری‌های صورت گرفته، تحقق اهداف پیش‌گفته را تسهیل کند. به این ترتیب، انتخاب رویکرد زنجیره تأمین رقابت‌پذیر برای این همایش، عنایتی است که نتیجه آن ارتقای تولید داخلی و ارائه محصول رقابتی منظور نظر است.

همراهی زنجیره تأمین داخلی که زنجیره‌ای متشکل از تهیه مواد اولیه تا ساخت و تولید قطعات و پشتیبانی مجموعه‌های مورد نیاز خودروساز را شامل می‌شود، با شرکت‌های خودروسازی کشور، از الزامات توفیق در این مسیر است. ضمن این‌که نیازمندیم این مجموعه‌ها با قیمت و کیفیت رقابتی با موارد مشابه خارجی تولیدات خود را عرضه کنند، تا بتوانند زمینه تولید رقابتی خودرو را فراهم کنند.

به این ترتیب آن‌گونه که در شرح رویکرد همایش آمده است «زنجیره‌تأمین رقابت‌پذیر»، زنجیره‌ای است که در شرایط متعادل‌شده با رقبا خارجی در کشور و بازارهای هدف، قابلیت رقابت دارد.

در حال حاضر قراردادهای مختلفی در گروه صنعتی ایران خودرو با خودروسازان جهانی منعقد شده و صنعت خودروی کشور در آستانه ورود به فصل جدیدی است. صنعت قطعه‌سازی نیز باید همسو با الزامات و اختارهای این دوره گام بردارد و خود را به استانداردهای جهانی نزدیک‌تر کند.

تردید نیست در این روند فرآیند محلی‌سازی قطعات محصولات جدید در اولویت خواهد بود. با درک صحیح این مقدمات بود که بنابین این همایش بین‌المللی، طریقت دانش دست‌یابی به این هدف را در تمامی صنعت خودرو به مراکز و موسسات تولید علم و تمامی استادان و محققان دانشگاهی و صنعتی و سایر بخش‌های خصوصی و دولتی مرتبط که در این زمینه صاحب ایده، تحقیقات و تجربیات هستند، تعریف کرده‌اند و مقرر شده است نتایج این کنفرانس به صورت راهکارهای پیشنهادی در اختیار تصمیم‌گیران دولتی کشور عزیزمان برای بهره‌گیری از این دستاوردهای علمی جهت سیاست‌گذاری و برنامه‌ریزی بهتر قرار گیرد.

قیمت بلیت مترو ۳ برابر می‌شود!؟

شهرداری تهران لایحه‌ای برای افزایش نرخ بلیت مترو تهیه کرد. فراهانی، عضو شورای شهر تهران می‌گوید قیمت‌ها باید واقعی شود و در حال حاضر هزینه جابه‌جایی به وسیله مترو سه برابر قیمتی است که مسافران می‌پردازند. به گزارش پایگاه خبری «عصرخودرو»، بحث افزایش نرخ حمل‌ونقل عمومی این روزها از سوی مسئولان شهری و شورا مطرح می‌شود. شهرداری تهران لایحه‌ای برای افزایش نرخ کرایه مترو پیش‌بینی کرده که شامل بندها و تبصره‌هایی است. در این لایحه دقیقاً مانند طرح ترافیک جدید که در آن موضوع استفاده در ساعات پیک و مغرب‌پیک مطرح شده در بحث مترو نیز این موضوع مدنظر قرار گرفته شده است.

همچنین در بخشی از لایحه پیشنهادی شهرداری افزایش ۱۲۰درصدی نرخ سفر در برخی نقاط دیده شده است و همچنین برای سفر حومه به تهران هم با افزایش ۸۸ درصدی رویه‌رو بوده است. بعد از مطرح شدن این موضوع منتقدین در این خصوص بحث‌های زیادی مطرح کردند. سیدجمال‌الدین شهرداری، عضو کمیسیون عمران مجلس در این باره گفت: زمانی که ما در شهر تهران با ترافیک سنگین خودروها مواجه هستیم که باعث اتلاف وقت مردم می‌شود، لذا افزایش نرخ بلیت مترو به این شکل منطقی و منصفانه نیست.

۵ دلیل برای ناکارآمدی استراتژی برندینگ شما در عرصه رسانه - بخش اول

برندسازی در واقع تصویری است که شرکت رسانه‌ای شما در ذهنان بینندگان، شنوندگان یا خوانندگان شما ایجاد می‌کند. مثلاً مجله cosmopolitan که یک مجله مد زنانه است یا روزنامه وال استریت همه و همه تصویری را تصویری را انتقال می‌دهند که شاید به‌خوبی آن را بشناسید، حتی اگر آنها را نخوانید و نگاه نکنید. صنعت رسانه عموماً درگیر و آلوده مسائل و حوزه‌های دیگری است که به‌طور کلی تصویر برند تیره یا گل‌آلودی دارد. به عبارتی به نظر نمی‌رسد که این صنعت نماینده هیچ شخص یا چیزی باشد. اگر محصول رسانه‌ای شما در این طبقه قرار می‌گیرد، دلایلی برای ناکارآمدی استراتژی برندینگ آن محتمل است که به برخی از آنها در ادامه اشاره می‌کنیم.

شما از مخاطب هدف خود غافل شده‌اید
باید مخاطب هدف خود را بشناسید. اگر فرآیند برندینگ شما با خواسته‌ها و نیازهای مشتریان شما در تضاد باشد، نتیجه‌ای در بر ندارد. اگر مجله‌ای منتشر می‌کنید، احتمالاً گروه خاصی خواننده آن هستند. آن جمعیت هدف کلیدی شماست. اگر جمعیت زنان ۲۵ تا ۵۴ ساله باشند، در صورت راه‌اندازی یک کمپین برندینگ که فقط مورد علاقه زنان ۱۸ تا ۲۴ ساله باشد، موجب ناراحتی و رنجش مخاطبان کلیدی خود شده‌اید. البته درست است که به فکر ایجاد تعامل با مخاطبان آینده خود باشید، اما این کار نباید به هزینه‌ی دادن مشتریان وفادار فعلی شما تمام شود. نمی‌توانید یک شبه مدرن فکر کنید و مدرن ببینید. مثلاً برندی که تا امروز مواد غذایی مورد نیاز خانواده را تأمین می‌کرده، نمی‌تواند به یک‌باره تبدیل به عرضه‌کننده نوشیدنی مورد علاقه آقایان شود.



ظاهر محصول شما اشتباه هست
در تمامی اشکال رسانه‌ها، شکل و ظاهر محصول اهمیت بسیار زیادی دارد. فونت و رنگ استفاده شده در لوگو هرگز نباید یا یک تصمیم یکباره انتخاب شده باشد، چرا که اطلاعات زیادی در رابطه با برند شما را انتقال می‌دهند.

شرکت‌های رسانه‌ای اغلب به‌صورت منظم ظاهر خود را آپدیت می‌کنند، تا به روز و نو به نظر برسند. هیچ رسانه‌ای قادر به گرفتن یا اتخاذ ظاهری جدید بدون متعجب ساختن مخاطبان خود نیست. مثلاً سه برند رسانه‌ای گوگل، یاهو و مایکروسافت را در نظر بگیرید. اگر هرگونه تغییری در یکی از جنبه‌های ظاهری این برندها رخ دهد، آنقدر کوچک است که بی‌بردن به آنها به شدت سخت و دشوار است. هر سه میلیارد دلار بودجه برای این کار در اختیار دارند، اما مدیران اجرایی آنها به خوبی می‌دانند که این استراتژی درست نیست.

پیامی پایدار و یکسان را انتقال نمی‌دهید
جداً از موضوع لوگو، شرکت رسانه‌ای شما احتمالاً شعاری دارد که برای معرفی و عرضه هر چیزی که با آن شناخته می‌شود، استفاده می‌شود. مثلاً «با شما از دهه ۴۰ و ۵۰ ممکن است شعاری باشد که یک ایستگاه رادیویی از آن بهره می‌برد. در واقع اگر این شعار چیزی است با آن شناخته می‌شود، نگاه بخش کردن مکرر موسیقی دهه ۶۰ و ۷۰ در عمل ضربه زدن به هویت برند خودتان است. یعنی به مخاطب چیزی می‌گویید و به گونه‌ای دیگر عمل می‌کنید. یک کارگردان برنامه رادیویی به خوبی می‌داند که لیست پخش موسیقی در ساخت جایگاه یک ایستگاه رادیویی در بازار اهمیت فوق‌العاده‌ای دارد و ویرایش و تغییر آن بر حسب سلیقه شخصی ممکن نیست. یعنی برند شما باید به چیز خاصی متعهد باشد که مخاطب به‌خوبی آن را درک کند.

شعار برند باید کوتاه باشد، اما کوتاه بودن به معنای بی‌معنی بودن نیست، مثلاً شعار «پخش موسیقی مطرح روز» در واقع پیامی را به مخاطب انتقال نمی‌دهد.

ادامه دارد...
منبع: ibazaruabi

فروپاشی برند از طریق تبلیغات



جلب کند، به‌طور حتم آن شرکت هزینه تبلیغات خود را دور ریخته است و به فروپاشی برند خود نزدیک شده است. لذا هر کسب‌وکاری که خواهان آینده درخشانی برای برند است باید نگاهی ویژه‌ای به مصرف‌کنندگان داشته باشد تا بتواند ذهنیت مطلوبی از محصول خود در ذهن مشتریان ایجاد کند. این بدان معنی است که مصرف‌کننده با دیدن یا شنیدن نشانه‌های مرتبط با برند، چه چیزی از آن برند در ذهن خود تداعی می‌کند!

به‌طور مثال، حسی که شما با دیدن لوگوی بنز مشاهده می‌کنید، چیست؟ قدرت، شتاب یا عظمت. تیم بازاریابی و تبلیغات این برند آن قدر بر این موارد در تبلیغات خود کار کرده‌اند که مشاهده می‌شود که محصول این برند در برخی از آگهی‌ها تبلیغات با وجود ندارد یا آن قدر کوچک است که تنها روی آنچه را که در ذهن مخاطب نسبت به این برند وجود دارد بزرگ کرده‌اند.

فروپاشی برند یا همان کوچ کردن مشتری به سمت محصول رقیب؛ زمانی به وجود می‌آید که برندها بخواهند از طریق تبلیغات جایگاه حس خوب مصرف را در ذهن مخاطب بزرگ جلوه دهند. به‌طوری که بخواهند مزیت‌های غیرواقعی را از طریق رنگ، عکس، شعار، رسانه، ابزار و... در تبلیغات برای مخاطب نمایش دهند و حداقل زبان آن، هم هدر رفتن هزینه‌های تبلیغات است و هم تخریب جایگاه فروش خود در بازار است. ممکن است بخواهید صدای تیز تبلیغاتی را که در تلویزیون نمایش می‌دهید در رادیو نیز پخش کنید، شاید صدای این تیزر تبلیغاتی برای

را که می‌خواسته‌اند نتوانسته‌اند کسب کنند. سؤال اساسی اینجاست چرا برخی از تبلیغات به نحو مطلوب بر فروش محصول اثرگذار هستند و برخی دیگر این طور نیستند؟ چرا یک کسب‌وکار یا یک تبلیغ کم هزینه می‌تواند نسبت به یک کسب‌وکار با هزینه زیاد در تبلیغات، فروش بیشتری داشته باشد؟

شاید شنیده باشید که یکی از رسوم قدیمی در ازدواج ما ایرانی‌ها این بود که ظاهر عروس خانم در جلسه اول خواستگاری بدون آرایش توسط خانواده آقا داماد دیده می‌شد. شاید داستان‌هایی هم شنیده باشید که آقا داماد در فردای روز عروسی و پس از دیدن چهره واقعی عروس خانم تصمیم به جدایی از او را می‌گیرد!

در دنیای واقعی برندسازی، چهره عروس خانم را به عنوان چهره برند و خانواده داماد را به عنوان مشتری نهایی و آرایش را در جایگاه تبلیغات ببینید.

حال چه حسی به شما دست می‌دهد که در تبلیغ یک محصول به یک یا چند مزیت آن اشاره می‌شود، ولی وقتی محصول را خریداری می‌کنید، متوجه می‌شوید که چه کلاه عجیبی به سر شما ریخته است. پس علت بین این تناقض در تبلیغات محصول با واقعیت محصول در چیست؟ آیا واقعاً با تبلیغات یک برند نابود می‌شود؟ در واقع برند جایگاهی است که محصول از طریق تبلیغات خوب در ذهن مخاطب ایجاد و پس از مصرف و کسب رضایت، این جایگاه در ذهن مخاطب تثبیت می‌شود. حال وقتی تبلیغی نتواند اظهار داشته‌اند، با اینکه هزینه زیادی برای تبلیغات انجام داده‌اند، اما نتیجه‌ای

ایستگاه تبلیغات

تبلیغات رسانه اجتماعی

اگرچه استفاده از تبلیغات رسانه اجتماعی موجب افزایش درآمدها می‌شود، اما تحقیقات صورت گرفته درباره آنها محدود مانده است. تحقیقات اخیر، تجارب و باورهای کاربر را که در ایجاد نگرش به تبلیغات شبکه اجتماعی نقش دارند بررسی و اثربخشی مارکتینگ شفاهی (WOM) را با اقدامات مارکتینگ سنتی مقایسه کرده است. این پژوهش‌ها مارکتینگ رسانه اجتماعی را در میان وبلاگ‌نویس‌هایی که در یک کمپین ارتقای رتبه برند مشارکت داشته‌اند تحقیق کرده و درباره انگیزه وبلاگ‌نویسی و قابلیت‌های مارکتینگ شفاهی وبلاگ‌ها در مقابل مجلات آنلاین پژوهش کرده است. رسانه اجتماعی ذاتاً اجتماعی است، اما این ویژگی اجتماعی کمتر مورد تحقیق واقع شده؛ اینکه برندها چگونه می‌توانند از این رسانه به‌عنوان مارکتینگ از رابطه مصرف‌کننده و ابزار مدیریتی، بهترین استفاده را ببرند.

بازی‌های اجتماعی مانند Farmville در شبکه‌های آنلاین همچون فیس‌بوک هواداران زیادی به خود جذب کرده و شرکت روزانه آنها در این بازی‌ها و قرار گرفتن آن در محل خرید کاربران، موجب پیشرفت سریع‌تر آنها می‌شود. بازی‌های اجتماعی مدل مارکتینگ و درآمد متفاوتی ارائه می‌کنند که نه تنها باید ارزشیابی شوند، بلکه برندها می‌توانند با بازی‌های اجتماعی برندسازی شده آنلاین رقابت کنند.

هنگامی که شرکت‌ها شروع به استفاده از CHECK-IN به‌عنوان یک ابزار تبلیغاتی می‌کنند، اپلیکیشن‌های مبتنی بر مکان مانند Foursquare یا Checking in که در دو طرف خط بین مارکتینگ رسانه اجتماعی و مارکتینگ موبایلی خواننده قرار دارند، قابل توجه خواهند بود.



در حال حاضر، Foursquare و Showtime با شرکات یکدیگر برای تبلیغ برنامه بیسیال The Fran Cave، کاربرانی که با CHECK-IN، Foursquare کنند، یک بیسیال رایگان از دستگاه فروش تبلیغاتی مستقر در آنجا دریافت می‌کنند. به همین ترتیب خرده‌فروش‌ها هم شروع به ارائه تخفیف‌ها یا کوپن‌های تبلیغاتی به مشتریانی کرده‌اند که در مکان آنها در فیس‌بوک CHECK-IN کنند. واضح است که شرکت‌ها به قدرت شبکه‌های اجتماعی پی برده‌اند و معتقدند صرف اعلام موقعیت (مکان) مصرف‌کننده به دوستانش، ماهیتی تبلیغی دارد.

به تبعیت از این موضوع، عرصه بعدی که نیازمند توجه و تحقیق بیشتر است، قدرت مارکتینگ شفاهی (WOM) نه تنها در وبلاگ‌ها که می‌توان فعالانه محصول را در آنها پروراند و در مورد آن صحبت کرد، بلکه در گفت‌وگوهای طبیعی میان دوستان آنلاین اعم از تأثیر اقدامات ساده‌ای مانند like کردن، طرفدار شدن، یا پیروزی از یک برند است. این فعالیت‌های کاربر در معرض دید همه دوستان و همراهان او قرار خواهد گرفت.

اگرچه هر کسی پوشیده نیست که رسانه اجتماعی واقعا از دیدگاه تجارت الکترونیک بر سود و زیان تأثیرگذار بوده است، از استفاده آنها به‌مثابه ابزار برندسازی غفلت شده است. اطلاعات بیشتری درباره نگرش‌هایی که کاربران رسانه اجتماعی به تبلیغات رفتاری در این رسانه‌ها دارند لازم است. وقتی که برندها می‌توانند تبلیغات خود را اجتماعی کنند اعم از دوستان کاربر که بر آگهی کلیک کرده‌اند، هدف‌گذاری رفتاری در رسانه‌های اجتماعی می‌تواند مفهومی کاملاً جدید به خود بگیرد. علاوه بر این، بررسی اینکه آیا تفاوتی در نگرش به آگهی‌های تبلیغات رسانه اجتماعی در برابر نگرش به تبلیغات دعوت‌شده در پروفایل‌ها یا حساب‌های کاربری وجود دارد یا خیر، برای درک بهتر بازاریابان از اثربخشی و کارآمدی این کمپین‌ها به‌عنوان راهی برای ایجاد رابطه با مصرف‌کننده و از همه مهم‌تر، درک نحوه تأثیرگذاری این تلاش‌ها بر نگرش‌های مصرف‌کنندگان به برندها و وفاداری برند، حائز اهمیت است.

منبع: hormond

تبلیغات خلاق





گام به گام با آنچه یک تیم بازاریابی چابک انجام می دهد

در این مقاله به این موضوع خواهیم پرداخت که چگونه شرکتها و تیمهای موفق از افراد، فرآیندها و تکنولوژیهای بازاریابی استفاده می کنند تا بازاریابی چابک Agile Marketing را به اجرا در آورند.

این روزها هر کسی تمایل دارد که چابک Agile باشد. وقتی از چابکی صحبت می کنیم منظور حرکت روان و سریع است. در دنیای بازاریابی و کسب و کار امروزی رشد بازار و میزان تغییرات بسیار زیاد است و به دلیل جهانی شدن، عوامل بسیاری بر بازار تأثیر گذار هستند، بنابراین چابک بودن یک کسب و کار و توانایی آن در استفاده از فرصت‌های موجود بسیار حائز اهمیت است.

از سوی دیگر همه می دانیم که چگونه فناوری دیجیتال به بازاریابها اجازه می دهد تا درگیر روش های جدید و خلاقانه شوند تا از آن طریق بتوانند نیازهای مشتریان را به صورت مؤثرتری برآورده سازند، اما کسب منفعت از این امکانات جدید که از طریق فناوری های دیجیتال امکان پذیر شده است، نیازمند آن است تا بخش بازاریابی شرکت‌های بزرگ زرنگتر و چالاکتر شده و خطای کمتری داشته باشد. به عبارت دیگر، باید چابک شوند.

تیم بازاریابی به عنوان محور اصلی و قلب فعالیت‌های بازاریابی شرکت است. فعالیت‌هایی که یک تیم بازاریابی چابک طی می کند تا به مقصود خود برسد در قالب گام‌های زیر است:

– هماهنگی با رهبر بازاریابی و تنظیم انتظارات تیم
مادامی که تیم اتاق جنگ (مشکل از سرپرست ارشد، مدیر پروژه، رهبر و مسئول رسانه و...) تشکیل می شود، با رهبران بازاریابی سازمان و دیگر ذی‌نفعان کلیدی کار می کند تا در این زمینه هر کس با اهداف اولیه هماهنگ شود. بعد از آن، تیم اتاق جنگ جلسه‌ای را برگزار می کند و در آن مشخص می کند که قوانین و هنجارهای زمینه‌ای پیش‌بینی دیگر اعمال نخواهند شد و فرهنگ و انتظارات چابک و بازاریابی چابک را بدین صورت تعریف می کنند: همکاری مستمر و عمیق؛ سرعت؛ اجتناب از «کسب و کار به عنوان یک امر عادی»؛ پذیرش غیر منظره‌ها؛ تلاش برای سادگی؛ نظرات و عقاید تکرر داده‌ها؛ پاسخگویی و البته بالاتر از همه این‌ها این است که مشتری در مرکزیت تمام تصمیم‌گیری‌ها قرار بگیرد.

– داده‌ها را تحلیل می کند تا فرصت‌ها را شناسایی کند
در گام بعدی، تیم بازاریابی چابک باید به جلو پیش برود و کارهای واقعی و نتیجه‌بخش انجام دهد. این کار با بینش و بصیرت در حال توسعه که مبتنی بر تحلیل‌های هدفمند است، آغاز می شود. بینش‌ها باید هدف‌شان را باشد که ناهنجاری‌ها، نقاط درد، مسائل یا فرصت‌ها در سفرهای مشتری یا نقشه‌های راه اصلی تصمیم‌گیری مشتریان کلیدی در بخش‌هایی که مشتری با آن در ارتباط است شناسایی کنند. هر صبح یک آماده‌باش روزانه وجود دارد که در آن، عضو تیم بازاریابی چابک گزارش‌های سریعی از آنچه پیش از امروز به انجام رسانده و آنچه را امروز برنامه دارد انجام بدهد ارائه می دهد. این تمرینی قدرتمند است برای تحمیل پاسخگویی، چراکه این برای هر کس یک وعده و قرار روزانه محسوب می شود و باید هر روز آن را ارائه دهد.

– آزمون‌ها را طراحی و اولویت‌بندی می کند
برای هر مسئله یا فرصت شناسایی شده، تیم بازاریابی چابک ایده‌هایی را شکل می دهد هم درباره اینکه چگونه این تجربه را بهبود بخشد و هم درباره راهایی که این ایده‌ها آزمون شوند. برای هر فرضیه، تیم یک روش آزمون و بررسی طراحی و شاخص‌های کلیدی عملکرد را تعریف می کند. در نهایت لیستی از آزمون‌های بالقوه که ایجاد شده است، بر مبنای دو معیار اولویت‌بندی می شود: اثر بالقوه کسب و کار و سهولت اجرا. ایده‌های اولویت‌بندی شده در بالای فهرست قرار می گیرند تا فوراً مورد آزمون و آزمایش قرار بگیرند.

– آزمون‌ها را اجرا و پیاده‌سازی می کند
تیم بازاریابی چابک در مدت یک تا دو هفته با سرعت ارزیابی می کند که آیا رویکردهای پیشنهادی کار می کنند یا خیر. تیم نیاز دارد تا به‌طور کارآمد عمل کند – جلسات کم و از نظر زمانی کوتاه که تنها به موضوع مورد نظر اشاره می کنند – تا سطح اثربخشی از حاصل کار و نتیجه را مدیریت کند، البته با یک فرآیند تولید نسبتاً آرام و ساده.

– ایده‌ها را بر اساس نتایج به دست آمده تکرار می کند
تیم بازاریابی چابک باید مکانیزم‌های ردیابی مؤثر و بدون عیب و نقص داشته باشد تا بتواند به سرعت گزارش عملکرد هر آزمون را ارائه دهد. سرپرست تیم بازاریابی چابک جلسات برگزار شده برای مرور و بررسی ایده‌ها را هدایت می کند تا یافته‌های آزمون به دست آید و در نتیجه تصمیم بگیرد که چگونه آزمون‌هایی که برای حصول نتایج وعده داده شده، ایجاد شوند، مقیاس‌گذاری شوند، بازخوردها منطبق شوند و اینکه ایده‌هایی را که به درستی کار نمی کنند و عملی نیستند کنار بگذارد، البته تمام این موارد در یک چارچوب زمانی فشرده صورت می گیرد.

در انتهای هر کدام از این مراحل، تیم اتاق جنگ اطلاعاتی را کسب می کند تا درس‌های یاد گرفته شده را با هم ترکیب و یکی کند و نتایج را به اطلاع ذی‌نفعان کلیدی و اصلی برساند. سرپرست تیم بازاریابی چابک مجدداً اولویت‌ها را بر اساس نتایج به دست آمده از آزمون‌ها و آزمایش‌ها تعیین می کند و ادامه می دهد تا فرصت‌هایی را که عقب افتاده‌اند به سرعت و شتابی که در برنامه بازاریابی مدنظر است برساند.

منبع: [belovedmarketing](#)

بازاریابی نوین



چرا به یک متخصص شبکه‌های اجتماعی نیاز دارید؟

آیا تابه‌حال از خود پرسیده‌اید که یک متخصص شبکه‌های اجتماعی چه وظیفه‌ای دارد؟ برخی فکر می کنند که استخدام یک متخصص شبکه‌های اجتماعی کاری بیهوده است، اما حقیقت این است که وجود یک متخصص شبکه‌های اجتماعی کارآمد برای هر شرکتی که می خواهد از رقبا پیشی بگیرد و با جامعه اطراف ارتباط داشته باشد حیاتی است. استخدام یک متخصص شبکه‌های اجتماعی، مزایایی دارد که در ادامه این مژایا را با هم بررسی خواهیم کرد.

قرار گرفتن در صدر ترندهای روز

حتی اگر برخی از وظایف مدیریت شبکه‌های اجتماعی را به ادیتورها، خبرنگاران یا تولیدکنندگان خود واگذار کنید، هیچ‌کدام از آنها نمی‌توانند مانند یک متخصص شبکه‌های اجتماعی شرکت شما را در صدر ترندهای روز قرار دهند. کدام هشتگ‌ها در حال حاضر بیشترین توجه را به خود جلب می کنند و مطلب شما چگونه می تواند روی آنها تأثیر گذار باشد؟ آیا صفحه توئیتر شما ساخته شده است و از طریق وب‌سایت، وبلاگ، سایر حساب‌های کاربری شبکه‌های اجتماعی، تبلیغات تلویزیونی، رادیویی، یوتیوبی، روزنامه‌های و مجله‌ای ترویج می شود؟ آیا شما در شبکه‌های اجتماعی مانند پینترست و اینستاگرام حضور دارید یا اصلاً لازم است که در این شبکه‌های اجتماعی حضور داشته باشید؟

یک متخصص شبکه‌های اجتماعی می‌تواند شرکت شما را در صدر ترندهای روز شبکه‌های اجتماعی قرار دهد و به شما اطمینان دهد که شرکت شما به‌عنوان یک رهبر در شبکه‌های اجتماعی شناخته می‌شود و نه یک دنباله‌رو. یک متخصص شبکه‌های اجتماعی همیشه می‌داند که چه چیزی جدید است، چه چیزی در آینده اتفاق می‌افتد و چه مواردی در شبکه‌های اجتماعی قدیمی شده‌اند و ارزش پوشش‌دهی ندارند. از طریق این اطلاعات، متخصص شبکه‌های اجتماعی می‌تواند یک استراتژی، سیاست جامع و برنامه تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی را تهیه و تدوین کند. تمامی این عناصر برای موفقیت شرکت مهم هستند.

درک کردن تجزیه و تحلیل‌های شما

آیا شما با اصطلاحاتی مانند ویرسی، دسترسی به مخاطبان، رتوبویت، CTR و مواردی از این دست آشنا هستید؟ متخصص شبکه‌های اجتماعی قطعاً با تمامی این عناصر آشنایی دارد و می‌تواند هر پاراگراف را برای حصول اطمینان از کسب بهترین بازگشت سرمایه آنالیز کند. او می‌تواند ببیند که چه چیزی می‌تواند باعث تعامل مخاطبان شود و چه استراتژی برای کسب و کار کارساز نیست. یک متخصص شبکه‌های اجتماعی به صورتی دائمی شبکه‌های اجتماعی فعال را مانیتور می‌کند و بعد از هر تغییر، سیاست مخاطبان، او نیز در استراتژی‌ها و راهبردهای خود تغییراتی را ایجاد می‌کند.

مهارت اثبات شده

استفاده از شبکه‌های اجتماعی در بازاریابی قدمت چندانی ندارد، اما این به این معنا نیست که افراد واجد شرایطی وجود ندارند که می‌توانند مدیریت حساب‌های کاربری را برعهده بگیرند. شما برای مدیریت شبکه‌های اجتماعی خود به شخصی باتجربه و با مهارت اثبات‌شده نیاز دارید و هر کسی که در شبکه‌های اجتماعی خود را «متخصص شبکه‌های اجتماعی بنامد» قطعاً برای شما مناسب نخواهد بود. مهارت یک مدیر شبکه‌های اجتماعی را باید از تجربیات قبلی او استخراج کرد. به حساب‌های کاربری که او پیش‌تر مدیریت آنها را برعهده داشته است نگاهی بیندازید و ببینید که تا چه حد کار انجام شده توسط او با معیارهای شما هم‌راستاست و آیا این شخص تجربیات موفق داشته است یا خیر.

دانستن اهمیت شبکه‌های اجتماعی

شما ممکن است هنوز به این عقیده نرسیده باشید که شبکه‌های اجتماعی می‌توانند شرکت شما را سایرین متمایز کنند، اما متخصص شبکه‌های اجتماعی می‌داند که استفاده از این شبکه‌ها در برنامه بازاریابی تا چه حائز اهمیت است. او فقط به پشت کردن مطالب در فیس‌بوک یا توئیتر بسنده نمی‌کند. یک متخصص شبکه‌های اجتماعی با مخاطبان گوگل پلاس شما تعامل برقرار می‌سازد، توئیتهای تبلیغاتی را در توئیتر می‌فرستد و از طریق فیس‌بوک، پیج‌های مشابه را برای شبکه‌سازی پیدا می‌کند. هرکاری که متخصص شبکه‌های اجتماعی انجام می‌دهد در نهایت ترافیکی را به سمت سایت شما روانه می‌کند.

اختصاص ۱۰۰ درصد از وقت خود به شبکه‌های اجتماعی
یک متخصص شبکه‌های اجتماعی ۱۰۰ درصد از وقت خود را به مدیریت این شبکه‌ها اختصاص می‌دهد و خود را وقف آنها می‌کند. به‌اصطلاح، این شخص باید در شبکه‌های اجتماعی غذا بخورد، استراحت بکند و نفس بکشد. اگر یک متخصص شبکه‌های اجتماعی با تمامی زیربوم کار آشنا باشد، قطعاً در مسیر دستیابی به موفقیت به شرکت کمک زیادی می‌کند. در واقع، تمامی مسئولیت‌های شبکه‌های اجتماعی بر عهده او خواهد بود و اگر او در کارش موفق نشود، قطعاً از کار برکنار خواهد شد.

حسادت رقبا را برمی‌انگیزد

شما ممکن است در شبکه‌های اجتماعی کاملاً زیر سایه رقبا قرار گرفته باشید یا حتی این احتمال نیز وجود دارد که رقابت شما شانه‌به‌شانه باشد. یک متخصص شبکه‌های اجتماعی می‌تواند شما را یک گام جلوتر از رقبا قرار دهد، زیرا تجربه او کمک می‌کند تا نقاط ضعف شناسایی شوند، نقاط قوت تقویت شوند و حرفه‌های ایجاد‌شده در شبکه‌های اجتماعی نیز به‌راحتی پیدا و رفع شوند. اگر رقبای شما برنامه‌ای مدون برای حضور در شبکه‌های اجتماعی نداشته باشند، شما به‌راحتی و در کمترین زمان به قدرت غالب در این فضا تبدیل خواهید شد. اما اگر رقبای شما نیز حضوری فعال در شبکه‌های اجتماعی دارند و شما یک متخصص شبکه‌های اجتماعی را در کنار خود ندارید، مطمئن باشید که بزودی توسط رقبا پامال خواهید شد. پس ضرورت داشتن یک متخصص شبکه‌های اجتماعی در تیم خود را فراموش نکنید.
منبع: [daartagency](#)

همه آنچه در مورد تیک آبی پر دردسر اینستاگرام باید بدانیم

چگونه در اینستاگرام از اکانت تأییدشده استفاده کنیم؟



در واقع این درگاه فضای مناسبی برای اطلاع‌رسانی اخبار روزانه‌تان است. با استفاده از ابزارهای جانبی اینستاگرام

مانند سیستم ویدئو آن‌لاین (Live)، استوری و همچنین هشتگ‌های مناسب تا حد زیادی جایگاه برندتان را در اینستاگرام تثبیت خواهید کرد.

– برقراری ارتباط با سایر برندهای مطرح در اینستاگرام باعث توجه بیشتر مخاطب‌ها و همین‌طور افزایش شانس‌تان در تأیید از سوی تیم فنی می‌شود. این امر علاوه بر دنبال کردن صفحه برندهایی که تیک آبی اینستاگرام را دارند، نیازمند گفت‌وگو با آنها نیز هست. این امر به‌طور معمول چندان دشوار نیست. در هر صورت شما صفحه برندهای فعال در کسب و کارتان را دنبال خواهید کرد و احتمال اینکه روابطی فراتر از این در حوزه همکاری مشترک داشته باشید، بالا است. اگر صفحات تأیید شده بسیاری شما را دنبال کنند، تیم فنی اینستاگرام توجه بیشتری نسبت به درخواست‌تان خواهد کرد.

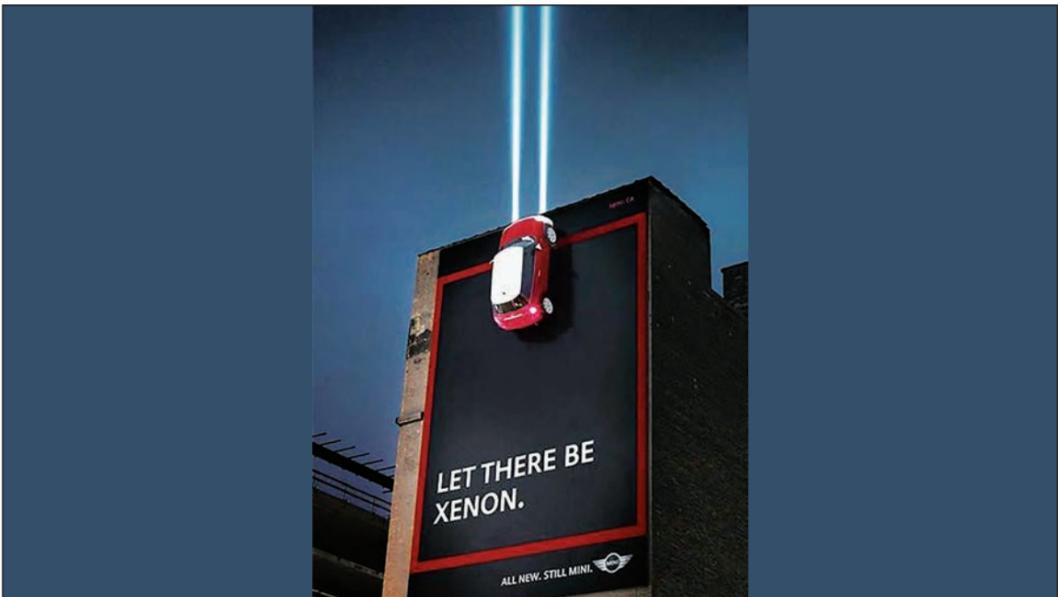
– ذکر مشخصات دقیق در بخش بیوگرافی تأثیر بالایی در توجه مخاطب دارد. هیچ کس علاقه‌ای به مشاهده پست‌های صفحه‌ای بی‌نام و نشان ندارد. این امر موجب توجه برندهای بزرگ به بیوگرافی اکانت‌شان می‌شود. در این زمینه ذکر نام کامل برند و همچنین بارگذاری لینک سایت رسمی شرکت مطلوب به نظر می‌رسد. به‌طور کلی باید به مخاطب این اطمینان را بدهید که صفحه موردنظر تحت مدیریت رسمی شرکت است. این امر از آنجایی که شما تیک آبی تأیید را ندارید، اهمیت بیشتری خواهد یافت. به این ترتیب با ذکر مشخصات دقیق کسب و کارتان احتمال

تساه‌های تصادفی یا سودجویی با نام برندتان را خواهید گرفت. در این زمینه دیگر بارگذاری لینک صفحه اینستاگرام‌تان در دیگر اکانت‌های فعال‌تان در شبکه‌های اجتماعی و وب‌سایت رسمی شرکت اقدام مناسبی خواهد بود.

منبع: [hootsuite](#)



بازاریابی خلاق

به قلم Sarah Dawley
ترجمه: علی آغلی

همه افراد علاقه دارند تا مورد تأیید دیگران واقع شوند. در این میان فرقی میان تأیید ایده‌مان به صورت ناشناس در شبکه‌های اجتماعی یا کسب مقامی شایسته در جشنواره‌های مختلف وجود ندارد. احساس تأیید برای بازاریاب‌های فعال در حوزه شبکه‌های اجتماعی به‌طور معمول معادل تأیید رسمی از سوی توسعه‌دهندگان پلتفرم‌های مختلف است. خبر خوش برای این دسته از افراد پیروی بسیاری از شبکه‌های اجتماعی (مانند اینستاگرام) از الگوی خاصی برای تأیید اکانت‌هاست. این فرآیند تأیید برخلاف دیدگاه بسیاری ربطی به میزان شهرت و فالوورهای صفحات ندارد.

متأسفانه کسب تیک آبی تأیید در اینستاگرام چندان راحت نیست. در این مقاله سارا داوولی به بررسی کارهایی که افراد به منظور تأیید اکانت‌شان در اینستاگرام و اطمینان مخاطبان‌شان از صحت مطالب می‌توانند انجام دهند، پرداخته است.

منافع تیک آبی اینستاگرام

تأیید شدن در اینستاگرام به معنای کسب اعتبار اکانت‌مان از سوی تیم فنی و پشتیبانی این پلتفرم است. چنین فرآیندی به کاربران اجازه جست‌وجوی راحت‌تر برندها و شخصیت‌های مشهور را می‌دهد. به این ترتیب احتمال سوءاستفاده از نام برندها و شخصیت‌های مشهور به حداقل خواهد رسید. شناسه اصلی اکانت‌های دارای تأیید اینستاگرام تیک آبی کوچک کنار نام کاربری‌شان است.

به دلیل عواقب تأیید یک اکانت که شامل توجه و رسیدگی بیشتر نسبت به توسعه‌دهندگان و همچنین موارد امنیتی می‌شود، فرآیند رسیدگی به درخواست اکانت‌ها برای تأیید سخت‌گیری زیادی نشان می‌دهد. این امر به معنای

معنای ناتوانی بسیاری از اکانت‌ها در کسب تیک آبی محبوب اینستاگرام خواهد بود. از نظر کارشناسی سخت‌گیری تیم فنی اینستاگرام در تأیید اکانت‌ها نه‌تنها به دلیل حجم بالای درخواست‌ها، بلکه ویژه‌سازی و اعطای اعتبار هرچه بیشتر به اکانت‌های دارای تأیید است. به عبارت ساده، اگر هر اکانتی به سهولت تیک آبی را دریافت می‌کرد، اهمیت آن در نگاه کاربران عادی به سرعت از بین می‌رفت.

آیا من می‌توانم در اینستاگرام تأیید شوم؟

براساس دستورالعمل فعلی تیم توسعه‌دهنده اینستاگرام در حال حاضر تنها برخی اکانت‌های عمومی، سلبریتی‌ها و برندهای مشخص توانایی کسب تأیید را دارند. بر این اساس اگر یک حساب عمومی نسبتاً محبوب یا صفحه کسب و کارتان را در اینستاگرام مدیریت می‌کنید، شانس نسبتاً مطلوبی در زمینه کسب تأیید خواهید داشت. در این زمینه آگاه‌سازی مخاطب نسبت به تلاش‌مان برای کسب تأیید ضروری است. در واقع تیم فنی اینستاگرام نسبت به درخواست‌های کاربران عادی نسبت به تأیید یک صفحه مشخص حساسیت بالایی دارد. به این ترتیب با مدیریت بهینه کاربران شانس دریافت تیک آبی محبوب‌مان افزایش خواهد یافت. البته در این زمینه باید به خاطر داشت که کاربران تنها عنصری کمکی در فرآیند کسب تأیید هستند. در واقع نباید انتظار معجزه از آنها را در سر داشت.

براساس اطلاعات ارائه شده از سوی اینستاگرام اکنون بیش از هر زمان دیگری کسب تأیید برای اکانت‌ها دشوار است. در واقع تیم توسعه‌دهنده به دلایل مسائل امنیتی و دشواری بررسی سوابق و صحت ادعاهای بسیاری از اکانت‌ها (به جز شخصیت‌های مشهور) نسبت به تأیید حساب‌های کاربری سخت‌گیری زیادی نشان می‌دهد. این امر به معنای

اصول موفقیت مدیران

به قلم جو گریفن
مدیر اجرایی و کارشناس بازاریابی محتوایی
مترجم: امیرالعلی

برای بسیاری از افراد صندلی مدیریت هدف نهایی بوده و برای بعد از رسیدن به این جایگاه برنامه‌ریزی ندارند. با این حال واقعیت این است که این امر تنها نقطه شروع کار بوده و لازم است در اندیشه چگونه تبدیل ساختن خود از یک مدیر تازه کار به مدیری موفق باشید. به همین خاطر و در ادامه به بررسی راهکارهایی در این زمینه که می‌تواند کمک بسیاری در راستای ارتقای سطح مدیریتی شما داشته باشد، خواهیم پرداخت.

۱- هیچ وقت ناامید نشوید

اگرچه این جمله تا حدی کلیشه‌ای محسوب می‌شود، با این حال واقعیت این است که موفقیت امری یک شبه نیست و پروسه‌ای زمان‌بر محسوب می‌شود. در این مسیر همواره ممکن است با شکست‌هایی مواجه شوید که در صورت آن که نتوانید امید و انگیزه خود را حفظ کنید، قادر به ادامه مسیر خود نخواهید بود. همچنین این امر در خصوص مدیریت که قلب تپنده شرکت محسوب می‌شود، از اهمیت به مراتب بیشتری برخوردار است، به این خاطر که اعضای تیم شرکت همواره نگاه خود را معطوف به مدیر شرکت نگه می‌دارند. تحت این شرایط اگر مدیریت نتواند خصوصاً در شرایط سخت و حساس شرکت روحیه خود و تیم را بازگرداند، شرکت به پایان راه خود خواهد رسید. در همین راستا توصیه می‌شود نگاه خود نسبت به این مقوله را تغییر دهید و آن را به عنوان یک بخش طبیعی و به عنوان کلاس درسی مفید تلقی کنید. در واقع شکست تنها باید باعث شود تا شما نسبت به ضعف‌های خود آگاهی بیشتری پیدا کنید. در رابطه با اقدامات مدیریتی نیز همواره این امر مشاهده شده است که افراد با اولین ناملاتی رخ داده بی‌خیال ادامه راه می‌شوند، با این حال این امر با توجه به این واقعیت که انجام هر پروژه با هزینه‌های بسیاری همراه بوده است، کنار گذاشتن آن سیاستی مفید نمی‌تواند باشد. همچنین توجه داشته باشید که همواره نباید انتظار داشت که همه چیز بر اساس برنامه‌ریزی‌ها جلو برود و همواره واقعیت تفاوت‌هایی با تصورات و انتظارات افراد خواهد داشت. به همین خاطر صبر را باید به عنوان یکی از الزامات مدیریتی خود پذیرفته و همواره سرعت بخشیدن به کارها و اقدامات خود را عامل موفقیت ندانید.

۲- فراموش نکنید که مهم‌ترین دارایی نیروی انسانی است

در صورت نبود یک تیم کاری خوب، در انجام کارها با مشکلات بسیاری مواجه خواهید شد. به همین خاطر لازم است تا افراد مناسب را به استخدام شرکت خود درآورید. در واقع در این بخش باید بدانید که مهم‌ترین امکانات و عواملی که در اختیار دارید نیروی انسانی شماست. در این راستا تنها نباید اقدامات خود را مختص به مرحله استخدام بدانید و پس از آن نیز باید توجه ویژه‌ای به آن نشان دهید.

۳- ضعف‌های خود را بپذیرید، با این حال همواره رفتاری توأم با قدرت و اقتدار از خود بروز دهید

این یک واقعیت است که هیچ انسانی کامل نیست، به همین خاطر نباید از خود توقعاتی خارج از محدوده توانایی‌های‌تان داشت. با این حال این موضوع نباید به توجیهی برای شما تبدیل شود که در اندیشه اصلاح و تقویت خود نباشید. فراموش نکنید که از الزامات مدیریت داشتن اقتدار در رفتار است. در غیر این صورت صلاحیت شما به شدت مورد انتقاد قرار خواهد گرفت.

۴- کسب و کار رو به رشد نیاز به مردمانی با همین ویژگی دارد

ریشه بسیاری از شکست شرکت‌ها در عدم آمادگی لازم افراد آن جامعه است. برای مثال در صورتی که یک شرکت عملکردی نوین را از خود ارائه دهد، درحالی‌که از مدت‌ها قبل ذهن‌ها را برای این تغییرات آماده نساخته باشد، احتمال پذیرش بسیار پایین خواهد بود. در همین راستا همواره این امکان وجود ندارد که محل کسب و کار خود را در بهترین جای ممکن احداث کنید. به همین خاطر مدیر شرکت باید نسبت به جامعه هدف خود نیز آگاه باشد و اقدامات لازم را صورت دهد.

۵- تنها مدیریت شرکت کافی نبوده و لازم است مهارت مدیریت افراد را نیز فراگیرید

این امر که تنها توجه خود را به کارهای شرکت اختصاص دهید و توجهی به تیم کاری خود نداشته باشید، اگرچه برای شما مشکلی به وجود نخواهد آورد و شیوه رایج مدیریتی محسوب می‌شود، با این حال کافی نخواهد بود و لازم است این دو را با یکدیگر تلفیق کنید.

۶- به احساسات خود بها دهید و همواره به دنبال پیشرفت سطح خود و تیم کاری شرکت باشید

همواره نمی‌توانید بر اساس منطق خود حکم کنید و کارها را پیش ببرید. در واقع شما با رویات‌ها روبه‌رو نیستید و به همین خاطر لازم است باورهای نادرست را در این رابطه کنار بگذارید. همچنین ضروری است تا همواره سطح کاری‌تان و تیم شرکت را در راستای افزایش راندمان کاری خود بالا ببرید و در اندیشه بهبود حداکثری باشید.

منبع: entrepreneur

درس‌هایی در مورد نوآوری برای استارت‌آپ‌هایی با آرمان جهانی



هیچ عنوان کار ساده‌ای نیست. سادگی کلید اصلی موفقیت است. زمانی که توضیحات و اصطلاحات پیچیده‌ای برای بیان یک مفهوم نیاز باشد، مخاطبان و سرمایه‌گذاران علاقه‌ای به گوش دادن پیدا نمی‌کنند.

سانگ و کیم بنیان‌گذاران استارت‌آپی هستند که دوربین‌های واقعیت مجازی سه‌بعدی و ۳۶۰ درجه را برای اولین بار به بازار معرفی کردند. این دوربین‌ها دارای دو لنز هستند و به راحتی به عکاسان اجازه می‌دهند که تصاویر ۳۶۰ درجه بگیرند و بلافاصله در گوشی موبایل مشاهده کنند. آنها معتقدند مهم‌ترین نکته‌ای که باعث موفقیت استارت‌آپ می‌شود این است که یک مشکل بزرگ و اساسی را پیدا کند و برای رفع آن راه‌حل ارائه دهد. مدیر فروش استارت‌آپ فرانسوی FieldBox نیز با این موضوع موافق است و می‌گوید: «امروزه اگر شخصی بخواهد یک محصول قوی تولید کند، باید چشم‌اندازی از فعالیت خود در آینده داشته باشد.» این تنها به ساختن محصول محدود نمی‌شود، بلکه مسیر آن کسب و کار را در آینده در بر می‌گیرد. او همچنین می‌گوید: «به نظر من هر استارت‌آپی باید از چشم‌انداز خود آگاهی داشته باشد و به راحتی آن را فراموش

نکند. هدف ما فقط این نبود که یک شرکت تأسیس کنیم، بلکه هدف‌مان این بود بتوانیم محصولی را که ساخته‌ایم در سریع‌ترین زمان و با بالاترین قیمت به فروش برسانیم.» به عبارت دیگر برای داشتن شرکتی در سطح بین‌المللی باید تصویر واضح و شفاف از آینده کاری خود داشته باشید. اینکه بدانید به دنبال چه چیزی هستید کمک می‌کند با برنامه‌ریزی بهتر و دقیق‌تری برای رسیدن به آن تلاش کنید.

۲- قدم‌های کوچک بردارید و نترسید فعالیت کردن در سطح جهانی بسیار هیجان‌انگیز است، اما ابتدا باید از کشوری که در آن هستید آغاز کنید و در نهایت فعالیت‌های خود را گسترش دهید. هر کشوری قوانین خاصی برای فعالیت کسب و کارها دارد و این قوانین در سطح جهانی بسیار سخت‌تر می‌شوند. مدیر فروش استارت‌آپ فرانسوی در رابطه با بازاریابی خدمات شرکت‌شان می‌گوید: «کشورهای مختلف دارای قوانین مختلفی برای فروش هستند، بنابراین ساختن روابط کار بسیار سختی است. برخی شرکت‌ها مخصوصاً آن‌هایی که در سطح بین‌المللی فعالیت می‌کنند بسیار سخت با شرکت‌های غیر محلی ارتباط برقرار می‌کنند. این موضوع نه تنها

حضور در رویدادهای بین‌المللی آغاز خوبی برای فعالیت در سطح جهانی است. تحقیقات، توسعه، اختصاص بودجه و بازاریابی برند از جمله فعالیت‌های هستند که در پشت صحنه شرکت‌هایی که در رویداد حضور دارند انجام می‌شود. محصولات نهایی که در نمایشگاه‌ها عرضه می‌شوند نتیجه صدها و حتی هزاران ساعت فکر و تلاش بی‌وقفه بنیان‌گذاران است و تمام این تلاش‌ها بدون داشتن ارتباطات به هیچ جایی نخواهد رسید. اینکه یک استارت‌آپ بتواند محصول خوبی ارائه دهد بسیار خوب است، اما در نهایت باید بتواند آن را به فروش برساند. چگونگی فروش محصول موضوعی است که باید در کنار سایر موضوعات در نظر گرفته شود. مهندسان تصور می‌کنند زمانی که بتوانند محصولی تولید کنند، خریداران خودبه‌خود پیدا خواهند شد، در صورتی‌که این طرز تفکر هیچ موقع درست نبوده و نخواهد بود. سانگ و کیم نیز با این موضوع موافق هستند و ارتباطات را بزرگ‌ترین چالش هر کسب و کار و استارت‌آپی می‌بینند. یکی از بزرگ‌ترین چالش‌های هر بنیان‌گذاری این است که بتواند ارزش کسب و کارش را به بازار ثابت کند. گوش دادن به صحبت‌های دیگران و یاد گرفتن از آنها کمک بزرگی در این زمینه به آنها می‌کند و این موضوع اهمیت ارتباطات را بار دیگر نشان می‌دهد. افرادی که در رویدادهای بین‌المللی حضور پیدا می‌کنند از نظر ذهنی بسیار به هم نزدیک هستند و برای رفع مشکلات یکدیگر تلاش می‌کنند.



منبع: ENTREPRENEUR/zoomit

۴ ویژگی بهترین رهبران امروزی دنیای کسب و کار

فرهنگ محیط کار همواره در حال تغییر و تحول است تا هم به نیازهای نسل‌های جدید نیروی کار پاسخ دهد و هم به تقاضاهای اقتصادی تازه. در دنیای شتابزده، رقابتی و پرچسب و جوش امروز، رهبران برای مشارکت دادن نیروی کار خود، از هر زمان دیگری فرصت‌ها و ضرورت‌های بیشتری پیش روی خود دارند.

گای پارسونز و الن میلهام، نویسندگان کتاب جدیدی تحت عنوان «رهبران کنجکاو چگونه پیروز می‌شوند» اینگونه بحث می‌کنند که رهبران برای همقدم شدن با تقاضاهای متغیر مذکور، باید سبک رهبری‌شان را تغییر دهند. دوران رهبران ستمگری که در اتاق کنج محل کار، پشت میز مدیریتی خود می‌نشستند و یکی پس از دیگری به کارمندان خود خرده فرمایش می‌کردند گذشته است. رهبر امروز از نشان دادن آسیب‌پذیری و تقاضای فعالانه برای دریافت ایده‌ها و تلاش کارمندان خود ترسی ندارد. چهار ویژگی رهبران بزرگ امروز از این قرارند:

۱- خودنمایی نمی‌کنند

رهبران شایسته، با هدف خودنمایی در برابر کارکنان خود، سرتاسر دیوارهای دفترشان را با مدارک قاب شده‌شان نمی‌پوشانند. پارسونز می‌گوید «دوره خودنمایی‌های دانای کل مآبانه به واسطه مدرک و تحصیلات گذشته است.» رهبران بزرگ دنیای امروز به مدرک اهمیتی نمی‌دهند. آنها غرور خود را پشت در محل کارشان جا می‌گذارند و از گفتن اینکه همه ایده‌های بزرگ از سوی آنها نیست نمی‌ترسند.

۲- خودرأی نیستند

مدیران گذشته زیاد دستور می‌دادند، در مورد تک تک قدم‌های کارمندان خود فرمایشات لازم را صادر می‌کردند و آخر هر هفته به خاطر پیروی از دستورات به کارمندان‌شان پدانش می‌دادند، اما رهبران امروزی این پارامترها را از بین برده‌اند. میلهام در این باره می‌گوید: «بیک رهبر باید برای به اشتراک‌گذاری موضوعاتی که تا پیش از این کارمندان از دخالت در آنها منع بوده‌اند، از خود اشتیاق نشان دهد.»



در این سبک رهبری، جهت‌های اصلی حرکت تیم در آینده توسط رهبر تعیین می‌شود، اما چگونگی رسیدن به این چشم‌انداز نیازمند درونداد فراهم شده توسط کارمندان خواهد بود.

۳- کارمندان را به ارائه ایده‌های‌شان تشویق می‌کنند

رهبران بزرگ نظرات و ایده‌های هر کسی از هر سطحی را محترم می‌شمارند. رهبرانی می‌توانند یک تیم با انگیزه و مصمم داشته باشند که رویکردشان این باشد: «هیچگاه نمی‌توان فهمید یک ایده خوب از کجا ممکن است بیاید.»

۴- از نشان دادن آسیب‌پذیری نمی‌هراسند

بزرگ‌ترین رهبران امروز، خود را دانای کل همه امور نمی‌دانند. در گذشته، کلماتی نظیر ضعف و آسیب‌پذیری تابو محسوب می‌شدند، اما رهبران امروز می‌توانند این را دارند که بگویند «همی‌دانم.» میلهام اعتقاد دارد «این روزها مردم به دنبال جنبه‌های انسانی مقوله‌ای مثل رهبری هستند.» به آسیب‌پذیری دیگر، به چشم ویژگی منفی نگریسته نمی‌شود. او ادامه می‌دهد: «یک نسل پیش از این، اگر می‌گفتید چیزی را نمی‌دانید، قضاوت‌تان می‌کردند و به شما برچسب ناکارآمدی می‌زدند.» این در حالی است که امروز، اگر رهبری بگوید پاسخ سؤالی را نمی‌داند، مردم دورش جمع می‌شوند و سعی می‌کنند در پیدا کردن آن پاسخ به او کمک کنند.

منبع: digiato



آگهی احضار متهم

مجمع قضایی ولیعصر (عج) تهران به موجب کیفرخواست شماره در پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۲۱۳۵۹۰۰۲۹۵ برای اهلام حسینی به اتهام سرقت گوشی همراه تقاضای کیفر نموده که رسیدگی به موضوع به این شعبه ارجاع و وقت رسیدگی برای مورخه ۱۳۹۷/۱/۱۸ ساعت ۹/۳۰ تعیین گردیده است.با عنایت به مجهول‌ال‌مکان بودن و عدم دسترسی به متهم و در اجرای مقررات مواد ۱۱۵ و ۱۸۰ قانون آیین دادرسی دادگاههای عمومی و انقلاب در امور کیفری مراتب یک نوبت منتشر تا متهم جهت دفاع از اتهام انتسابی در وقت مقرر در دادگاه حاضر گردد. بدیهی است در صورت عدم حضور، مطابق مقررات رسیدگی غیابی به عمل خواهد آمد.

۷۲۵۴۰ مدیر دفتر دادگاه کیفری شعبه ۱۰۰۷ دادگاه کیفری دو مجتمع قضایی ولیعصر تهران -مریم شهسیر

آگهی احضار متهم

در پرونده کلاسه ۹۶۱۴۸۵ برای حمیدرضا محمودی به اتهام غصب عنوان و کلاهبرداری و سجاد علوی به اتهام معانت در کلاهبرداری از ناحیه داندسرا و با توجه به شکایت شاکی تقاضای کیفر گردیده که رسیدگی به موضوع به شعبه ۱۱۶۹ دادگاه کیفری دو تهران واقع در پونک نبش نیاپش ارجاع و وقت رسیدگی برای مورخه ۹۷/۱/۱۹ ساعت ۱۰ صبح تعیین گردیده است. با عنایت به مجهول‌ال‌مکان بودن و عدم دسترسی به متهم و در اجرای مقررات ماده ۳۴۴ قانون آیین دادرسی دادگاههای عمومی و انقلاب در امور کیفری مراتب یک نوبت در یکی از جراید منتشر تا متهم از آن مطلع و جهت دفاع از اتهام انتسابی در وقت مقرر در دادگاه حاضر گردد. بدیهی است در صورت عدم حضور، مطابق مقررات رسیدگی غیابی به عمل خواهد آمد.

۷۲۵۴۳ دادگاه کیفری شعبه ۱۱۶۹ دادگاه کیفری دو مجتمع قضایی قدس تهران (۱۱۶۹ جرایم سابق)

متن آگهی

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضامنه به آقای / خانم داود فرج‌بخت مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده ۰۰۸۷-۲۴۵۶۰۰۰۹۶۰ شعبه ۱۱۶۰ دادگاه کیفری دو مجتمع قضایی قدس تهران (۱۱۸۱ جرایم سابق) ثبت و وقت رسیدگی مورخ ۹۷/۱/۱۸ ساعت ۰۹:۰۰ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی به علت مجهول‌ال‌مکان بودن خوانده و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می‌گردد تا خوانده ظرف یک ماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه ثانی دادخواست و ضامنه را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد.

۷۲۵۴۶ منشی دادگاه کیفری شعبه ۱۱۶۰ دادگاه کیفری دو مجتمع قضایی قدس تهران (۱۱۸۱ جرایم سابق) -مریم خرم‌بور

آگهی احضار متهم

در پرونده کلاسه ۹۹۶۱۴۱۶ برای محمدرضا محمدی به اتهام جعل گواهینامه و استفاده از سند معمول و کلاهبرداری از ناحیه داندسرا و با توجه به شکایت شاکی تقاضای کیفر گردیده که رسیدگی به موضوع به شعبه ۱۱۶۹ دادگاه کیفری دو تهران واقع در پونک نبش نیاپش ارجاع و وقت رسیدگی برای مورخه ۹۶/۱/۲۰ ساعت ۹ صبح تعیین گردیده است.با عنایت به مجهول‌ال‌مکان بودن و عدم دسترسی به متهم و در اجرای مقررات ماده ۳۴۴ قانون آیین دادرسی دادگاههای عمومی و انقلاب در امور کیفری مراتب یک نوبت در یکی از جراید منتشر تا متهم از آن مطلع و جهت دفاع از اتهام انتسابی در وقت مقرر در دادگاه حاضر گردد. بدیهی است در صورت عدم حضور، مطابق مقررات رسیدگی غیابی به عمل خواهد آمد.

۷۲۵۵۰ دادگاه کیفری شعبه ۱۱۶۹ دادگاه کیفری دو مجتمع قضایی قدس تهران (۱۱۶۹ جرایم سابق)

آگهی احضار متهم

مجمع قضایی ولیعصر (عج) تهران به موجب کیفرخواست شماره در پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۲۱۳۵۱۰۰۱۴۷ برای نادر عبدالظاهر به اتهام مشارکت در ربودن گوشی همراه تقاضای کیفر نموده که رسیدگی به موضوع به این شعبه ارجاع و وقت رسیدگی برای مورخه ۱۳۹۷/۱/۱۹ ساعت ۱۳ تعیین گردیده است. با عنایت به مجهول‌ال‌مکان بودن و عدم دسترسی به متهم و در اجرای مقررات مواد ۱۱۵ و ۱۸۰ قانون آیین دادرسی دادگاههای عمومی و انقلاب در امور کیفری مراتب یک نوبت منتشر تا متهم جهت دفاع از اتهام انتسابی در وقت مقرر در دادگاه حاضر گردد. بدیهی است در صورت عدم حضور، مطابق مقررات رسیدگی غیابی به عمل خواهد آمد.

۷۲۵۴۱ مدیر دفتر دادگاه کیفری شعبه ۱۰۰۷ دادگاه کیفری دو مجتمع قضایی ولیعصر تهران -مریم شهسیر

آگهی احضار متهم

در پرونده کلاسه ۹۶۱۴۹۷ برای مصطفی گلبن حقیقی فرزند فرسید به اتهام انتقال کمال غیر از ناحیه داندسرا و با توجه به شکایت شاکی تقاضای کیفر گردیده که رسیدگی به موضوع به شعبه ۱۱۶۹ دادگاه کیفری دو تهران واقع در پونک نبش نیاپش ارجاع و وقت رسیدگی برای مورخه ۹۷/۱/۲۲ ساعت ۹ صبح تعیین گردیده است. با عنایت به مجهول‌ال‌مکان بودن و عدم دسترسی به متهم و در اجرای مقررات ماده ۳۴۴ قانون آیین دادرسی دادگاههای عمومی و انقلاب در امور کیفری مراتب یک نوبت در یکی از جراید منتشر تا متهم از آن مطلع و جهت دفاع از اتهام انتسابی در وقت مقرر در دادگاه حاضر گردد. بدیهی است در صورت عدم حضور، مطابق مقررات رسیدگی غیابی به عمل خواهد آمد.

۷۲۵۴۴ دادگاه کیفری شعبه ۱۱۶۹ دادگاه کیفری دو مجتمع قضایی قدس تهران (۱۱۶۹ جرایم سابق)

آگهی احضار متهم

در پرونده کلاسه ۹۶۱۵۰۶/۱۱۶۶ برای متهم محمد دلارامی به اتهام جعل اسناد و کلاهبرداری از ناحیه داندسرا و با توجه به شکایت شکایت تقاضای کیفر گردیده که رسیدگی به موضوع به شعبه ۱۱۶۶ دادگاه کیفری دو تهران واقع در جنتاباد شمالی خ انصار المهدی روبروی دانشگاه آزاد اسلامی سما ارجاع و وقت رسیدگی برای مورخه ۹۷/۱/۱۸ ساعت ۹ صبح تعیین گردیده است. با عنایت به مجهول‌ال‌مکان بودن و عدم دسترسی به متهم و در اجرای مقررات مواد ۱۱۵ و ۱۸۰ قانون آیین دادرسی دادگاههای عمومی و انقلاب در امور کیفری مراتب یک نوبت در یکی از جراید منتشر تا متهم از آن مطلع و جهت دفاع از اتهام انتسابی در وقت مقرر در دادگاه حاضر گردد. بدیهی است در صورت عدم حضور، مطابق مقررات رسیدگی غیابی به عمل خواهد آمد.

۷۲۵۴۷ منشی دادگاه کیفری شعبه ۱۱۶ دادگاه کیفری دو مجتمع قضایی قدس تهران (۱۱۶۶ جرایم سابق)

آگهی احضار متهم

در پرونده کلاسه ۹۶۱۴۹۲ برای داود عبادی به اتهام خیانت در امانت از ناحیه داندسرا و با توجه به شکایت شاکی تقاضای کیفر گردیده که رسیدگی به موضوع به شعبه ۱۱۶۹ دادگاه کیفری دو تهران واقع در پونک نبش نیاپش ارجاع و وقت رسیدگی برای مورخه ۹۷/۱/۲۰ ساعت ۱۲ صبح تعیین گردیده است. با عنایت به مجهول‌ال‌مکان بودن و عدم دسترسی به متهم و در اجرای مقررات ماده ۳۴۴ قانون آیین دادرسی دادگاههای عمومی و انقلاب در امور کیفری مراتب یک نوبت در یکی از جراید منتشر تا متهم از آن مطلع و جهت دفاع از اتهام انتسابی در وقت مقرر در دادگاه حاضر گردد. بدیهی است در صورت عدم حضور، مطابق مقررات رسیدگی غیابی به عمل خواهد آمد.

۷۲۵۴۲ دادگاه کیفری شعبه ۱۱۶۹ دادگاه کیفری دو مجتمع قضایی قدس تهران (۱۱۶۹ جرایم سابق)

آگهی احضار متهم

مجمع قضایی ولیعصر (عج) تهران به موجب کیفرخواست شماره در پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۲۱۱۸۲۰۰۰۷۵ برای سعیدمحمد حاظمی برون به اتهام خیانت در امانت تقاضای کیفر نموده که رسیدگی به موضوع به این شعبه ارجاع و وقت رسیدگی برای مورخه ۱۳۹۷/۱/۱۸ ساعت ۱۰ تعیین گردیده است. با عنایت به مجهول‌ال‌مکان بودن و عدم دسترسی به متهم و در اجرای مقررات مواد ۱۱۵ و ۱۸۰ قانون آیین دادرسی دادگاههای عمومی و انقلاب در امور کیفری مراتب یک نوبت منتشر تا متهم جهت دفاع از اتهام انتسابی در وقت مقرر در دادگاه حاضر گردد. بدیهی است در صورت عدم حضور، مطابق مقررات رسیدگی غیابی به عمل خواهد آمد.

۷۲۵۴۹ مدیر دفتر دادگاه کیفری شعبه ۱۰۰۷ دادگاه کیفری دو مجتمع قضایی ولیعصر تهران -مریم شهسیر

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمانت به آقای محمد مرادی حاصلی فرزند صفر

خواهان آقای مجید صفایی دادخواستی به طرفیت خوانده آقای محمد مرادی حاصلی به خواسته سرقت مستوجب تعزیر مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۲۱۱۴۲۰۰۰۵۲ شعبه ۱۰۲۴ دادگاه کیفری دو مجتمع قضایی ولیعصر تهران ۱۰۲۴ جرایم سابق ثبت و وقت رسیدگی مورخ ۱۳۹۷/۱/۲۲ ساعت ۱۰:۰۰ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی به علت مجهول‌ال‌مکان بودن خوانده و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می‌گردد تا خوانده ظرف یک ماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود، نسخه ثانی دادخواست و ضمانت را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد.

۷۲۵۴۵ منشی دادگاه کیفری شعبه ۱۰۲۴ دادگاه کیفری دو مجتمع قضایی ولیعصر تهران (۱۰۲۴ جرایم سابق) -مرصیه فرحزادی

آگهی حصر وراثت

سعید قاسمی مجاوری به شماره شناسنامه ۵۴۵۶ شرح درخواستی که به شماره ۹۶۱۵۶۳/۱۹۶ این شعبه ثبت گردید درخواست صدور گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان حسین قاسمی مجاوری به شماره شناسنامه ۳۲۶۹۸ در تاریخ ۹۶/۱/۹ در اقامتگاه دائمی خود فوت نموده و ورثه/وارث حین القوت وی عبارتند از حمیدرضا قاسمی مجاوری ف حسین ش ش ۶۵ ت ۴۲/۲/۲۵ فرزند متوفی و سعید قاسمی مجاوری حسین ش ش ۵۴۶ ت ۴۲/۷/۱۰ فرزند متوفی و مرصیه قاسمی مجاوری ح حسین ش ش ۴۵۶۲۲ ت ت ۳۱/۱/۱۲۰ فرزند متوفی و راضیه قاسمی مجاوری ف حسین ش ش ۹۹ ت ت ۳۶/۱/۲۷ فرزند متوفی و رویا قاسمی مجاوری ف حسین ش ش ۱۴۴ ت ت ۵۱/۱/۱۳ فرزند متوفی و سرور داورمنش ف برات ش ش ۳۸۴۹۰ ت ت ۱۳۱۵/۷/۱ زوجة متوفی ولایعبر، اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را یک نوبت آگهی می نماید تا چنانچه شخصی اعتراضی دارد و یا وصیت نامه ای از متوفی نزد او می باشد از تاریخ انتشار آگهی ظرف یک ماه به این دادگاه تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد.

م الف ۹۶/۱۱۷۲۶/۹ رئیس شعبه هفتم شورای حل اختلاف کرج
۷۹۸

آگهی احضار متهم

در پرونده کلاسه ۹۶۱۴۷/۱۱۶۶ برای متهم قادر اصغری فرزند حسین و محبتی ملکی فرزند عبدالله به اتهام جعل و استفاده از سند معمول از ناحیه داندسرا و با توجه به شکایت محمدرضا فنیانی تقاضای کیفر گردیده که رسیدگی به موضوع به شعبه ۱۱۶۶ دادگاه کیفری دو تهران واقع در جنتاباد شمالی خ انصار المهدی روبروی دانشگاه آزاد اسلامی سما ارجاع و وقت رسیدگی برای مورخه ۹۷/۱/۱۸ ساعت ۹ صبح تعیین گردیده است. با عنایت به مجهول‌ال‌مکان بودن و عدم دسترسی به متهم و در اجرای مقررات مواد ۱۱۵ و ۱۸۰ قانون آیین دادرسی دادگاههای عمومی و انقلاب در امور کیفری مراتب یک نوبت در یکی از جراید منتشر تا متهم از آن مطلع و جهت دفاع از اتهام انتسابی در وقت مقرر در دادگاه حاضر گردد. بدیهی است در صورت عدم حضور، مطابق مقررات رسیدگی غیابی به عمل خواهد آمد.

۷۲۵۴۸ منشی دادگاه کیفری شعبه ۱۱۶ دادگاه کیفری دو مجتمع قضایی قدس تهران (۱۱۶۶ جرایم سابق)

مفقودی

برگ سبز خودرویی یک دستگاه سواری سیستم تیبیا تیپ ۲۳۱ مدل ۱۳۹۱ رنگ سفید -روغنی شماره شاسی ۵۷۳۶-۹۱۷-۵۸۱۰۰ S شماره موتور ۸۰۴۵۳ شماره انتظامی ایران ۷۹-۳۹۹ س۳۳۶ شماره زهرا قهوه چی مفقودگردیده و از درجه اعتبارساقط می باشد.

فرزین

آگهی ابلاغ دادخواست و وقت رسیدگی

خواهان سعید محسن خشکردوی سعیدی فرزند سعید مهدی دادخواستی به طرفیت جواد خمر فرزند عباسعلی به خواسته الزام به تنظیم سند رسمی خودرو به شماره انتظامی ۷۵۵۱-۳۳۳ ایران ۳۳ تقدیم شعبه اول شورای حل اختلاف شهرستان بهارستان نموده که به کلاسه ۱۷۲/۱۹۶/۱۸۲۱ ثبت و برای مورخه ۹۷/۱/۱۸ ساعت ۱۰ تعیین وقت رسیدگی گردیده و چون نامبرده مجهول‌ال‌مکان اعلام شده لذا در حسب تقاضای خواهان ود دستور دادگاه و مستنداً به ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی دادگاههای عمومی و انقلاب در امور مدنی مراتب فوق یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار درج و از خوانده حاضر الذکر دعوت می شود که در مورخ یاد شده در جلسه دادگاه حاضر شده و ضمناً تا قبل از طول وقت رسیدگی می تواند به دفتر دادگاه مراجعه و با دریافت نشانی دادخواستی و ضامنه ادرس محل اقامت خود از اعلام نماید در صورت عدم حضور دادگاه مطابق مقررات تصمیم مقتضی اتخاذ خواهد کرد.

م الف ۶۲۸ شورای حل اختلاف شعبه یک بهارستان

آگهی احضار متهم

به موجب پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۲۱۳۵۹۰۰۲۹۴ این بازرسی اقایان حسین سنجولی فرزند محمد و علیرضا کوهکن فرزند حسین متهم هستند به مشارکت در سرقت مقرون به ازاز یازده روز گوسفند سعیدان انصاری و مشارکت در سرقت مقرون به ازاز هفت راس گوسفند وحید غفاری و مشارکت در سرقت مقرون به ازاز سه راس گوسفند همراه با ایراد ضرب و جرح عمدی رزاق انصاری وامکان ارجاع احضار به بوانسطه معلوم نبوده ادرس مشارالیهوم و اقبامات برای دستیابی به نامبرده نیز به نتیجه نرسیده است و ابلاغ به طریق دیگر میسر نگردید لذا لازم است در راستای اجرای ماده ۱۷۴ قانون آیین دادرسی دادگاههای عمومی وانقلاب در امور کیفری به نامبرندگان ابلاغ تا ظرف یکماه از تاریخ نشر آگهی در یکی از روزنامه های کثیرالانتشار ملی یا محلی در این مرجع حاضر و از اتهام انتسابی خود دفاع نماید درغیراینصورت این مرجع تصمیم مقتضی اتخاذ خواهد نمود.

م الف ۶۳۶۵/۱۰/۶۳۶۵ بازرس شعبه اول دادسرای عمومی وانقلاب بهشهر

آگهی احضار متهم

در پرونده کلاسه ۹۶۱۰۳۲-۹۶۱۰۱ دادگاه کیفری دو این شعبه آقای علیرضا و امین فرزند حمیدرضا به اتهام عدم رعایت مقررات آیینی کار منجر به ایراد صدمه بدنی غیر عمدی شاکی به میزان ۵۰ درصد تحت تعقیب قرار گرفته است با توجه به مجهول‌ال‌مکان بودن متهم فوق الذکر در اجرای ماده ۱۱۵-۱۸۰ قانون آیین دادرسی کیفری به نامبرده ابلاغ می گردد در مورخه ۹۷/۱/۲۲ ساعت ۹ صبح در جلسه رسیدگی این شعبه حاضر شود در غیراینصورت غیابی اتخاذ تصمیم خواهد شد.

م الف ۸۰۰ دادرس شعبه ۱۰۱ دادگاه کیفری دو دادگستری شهرستان فروه

آگهی احضار متهم

در پرونده کلاسه ۹۶۱۰۳۲-۹۶۱۰۱ دادگاه کیفری دو این شعبه آقای مهدی عباسی فرزند حبیب اله به اتهام توهین افترا از طریق ارسال پیامک تحت تعقیب قرار گرفته است با توجه به مجهول‌ال‌مکان بودن متهم فوق الذکر در اجرای ماده ۱۱۵-۱۸۰ قانون آیین دادرسی کیفری به نامبرده ابلاغ می گردد در مورخه ۹۷/۱/۲۲ ساعت ۱۱ صبح در جلسه رسیدگی این شعبه حاضر شود در غیراینصورت غیابی اتخاذ تصمیم خواهد شد.

م الف ۶۳۶۷/۱۰/۶۳۶۷ قاضی اجرای احکام مدنی دادگستری بهشهر

آگهی احضار متهم

در پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۴ ش ۱۰۱ دادگاه کیفری دو این شعبه آقای امجد امینی به اتهام توهین و فحاشی و تک تحت تعقیب قرار گرفته است با توجه به مجهول‌ال‌مکان بودن متهم فوق الذکر در اجرای ماده ۱۱۵-۱۸۰ قانون آیین دادرسی کیفری شعبه حاضر شود در غیراینصورت غیابی اتخاذ تصمیم خواهد شد.

م الف ۸۰۲ دادرس شعبه ۱۰۱ دادگاه کیفری دو دادگستری شهرستان فروه

آگهی احضار متهم

در پرونده کلاسه ۹۶۱۰۱۷-۹۶۱۰۱ دادگاه کیفری دو این شعبه آقای صفرعلی رستمی فرزند عین اله به اتهام انتقال مال غیر تحت تعقیب قرار گرفته است با توجه به مجهول‌ال‌مکان بودن متهم فوق الذکر در اجرای ماده ۱۱۵-۱۸۰ قانون آیین دادرسی کیفری به نامبرده ابلاغ می گردد در مورخه ۹۷/۱/۲۲ ساعت ۱۱ صبح در جلسه رسیدگی این شعبه حاضر شود در غیراینصورت غیابی اتخاذ تصمیم خواهد شد.

م الف ۸۰۴ دادرس شعبه ۱۰۱ دادگاه کیفری دو دادگستری شهرستان فروه

آگهی مزایده نوبت اول

برابر داندانه ۱۸۸۳-۹۵۰۹۹۷۱۹۶۱۰-۹۵۰۹۵۱۱۳/۳۰ صادره از شعبه اول دادگاه حقوقی شهرستان بهشهر پيرو مفاد آن مفاد برگ اجرائیه صادره از همان شعبه محکوم علیه مصطفی پوزالشریعیف حسن محکومند به پرداخت ۴۰۰۰ عدد سکه تمام بهار آزادی به عنوان اصل خواسته و ۱۰۳۰۵۰۰۰ ریال هزینه دادرسی و ۳۰۰۰۰۰ ریال حق الزکاة در حق محکوم له خانم الهام نوری با وکالت آقای محمد حسن رضوی و نیم عدد لثا اموال محکوم علیه به میزان محکوم به و نیم عشر توقیف شده است ادرس متوسلای امیر اید مقابل مسجد جامع کدستی ۲۸۶۵۱۳۴۴۴۹۱ مشخصات ثبتی ملک زمین کشاورزی در شمال مشاغ از شادانک عرصه و امین یک قطعه زمین با بنای احداثی به مساحت ششادنگی ۳۲۰۵ متر مربع واقع در قریه ایراد به پلاک ثبتی ۱۲۱۶ اصلی به شماره ثبت ۱۶۶۲۸ به مالکیت آقای مصطفی پوزالشریعی فرزند حسن مشخصات اعیانی در عرصه ملک فوق اعیانی احداث شده است و در هنگام احداث بنا عرصه نیز تعریض شده است و مساحت باقیمانده به مقدار ۱۷۵۵۰ متر مربع می باشد ملک دارای برونه ساختمانی به شماره ۱۳۲۷/۸۸-۱۳۲۷/۸۸ می باشد ساختمان اسکلت بتنی که طبقه همکف آن به مساحت حدود ۸۰ متر مربع و داخل تکمیل شده و طبقه اول تنها مشغول احداث شده است تفاد نمی باشد و سقف نیز بصورت عایق کاری شده پوشیده شده است طبق قدیم ساز در ضلع شمالی به مساحت ۱۲ متر مربع و سرویس بهداشتی به مساحت ۹ متر مربع و اتاق قدیمی در مجاورت منزل مسکونی به مساحت ۲۱ مترمربع ملک دارای امتیاز برق آب و گاز می باشد لذا بنا توجه به موقعیت ملک و مساحت عرصه و اعیانی احداثی و کیفیت و مصالح کار رفته ارزش سه دانگ عرصه وامکان ملک به پلاک ثبتی ۱۲۱۶ اصلی به شماره ثبت ۱۶۶۲۸ به مساحت ۱۷۵۵۰ متر مربع و امتیازات و تاسیسات موجود در ملک به شرح متن گزارش جمعا به قیمت پایه ۳۳۸۲۵۰۰۰ ریال معادل سی و سه میلیون و حداکثر منجر از پنج هزار تومان اعلام نظر گردیده است نتیجتاً اموال موضوع توقیف برای روز شنبه ۹۶/۱/۲۲ ساعت ۱۰ صبح اولی ۱۲ از طریق مزایده و در اجرای احکام مدنی محکوم عمومی شهرستان بهشهر و براساس قیمت پایه بفروشی می رسد پس از آن متهم جهت کسب اطلاع بیشتر و در مدت پنج روز قبل از روزیکه برای فروش معین شده است اموال موضوع مزایده را ملاحظه نمایند ضمناً مال موضوع آگهی متعلق به کسی خواهد شد که بالاترین قیمت را در جلسه حضوری مزایده و بصورت کتبی قبول کرده باشد توجهی باینکه دایره اجرای احکام مامور اجرا می تواند پرداخت بیهای مال مورد مزایده را عندالافتضا بوعده قرار دهد در این صورت برنده مزایده باید ده درصد بها را فی المجلس بعنوان سپرده بقبمست اجرا تسلیم نماید و حداکثر مهلت مزبور از یکماه تجاوز نخواهد کرد به شماره شناسنامه ۲۹۰ متولد ۱۳۲۰ صادره از دیلم نیست فرزند پسر اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را در یک نوبت آگهی می نماید تا هر کسی اعتراضی دارد و یا وصیتنامه از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر نخستین آگهی ظرف یکماه به دادگاه تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد. م الف ۲۱۷

رئیس شعبه اول شورای حل اختلاف بندر دیلم

آگهی مزایده اموال منقول

به موجب پرونده کلاسه های ۹۶۲۷۴۵ محکوم علیه بخش لبنیات برادران جهاتی آقای سعید جهاتی محکوم است به پرداخت ۶۰۲۰۹۵۲۶ ریال در حق محکوم له میلاد رضایی و مبلغ ۸۰۰۰۰۰۰ ریال بعنوان نیم عشر دولتی در حق صندوق دولت و پرونده کلاسه ۹۶۲۷۴۶ محکوم علیه بخش لبنیات برادران جهاتی آقای سعید جهاتی محکوم است به پرداخت ۳۱۳۶۹۱۱۳ ریال در حق محکوم له مجید اورپات و مبلغ ۸۰۰۰۰۰۰ ریال عشر دولتی چون نامبرده در موعد مقرر قانونی مفاد حکم را اجرا نکرده است حسب تقاضای خواهان اموال منقول محکوم علیه به شرح زیر به وسیله این اجرا توقیف و توسط کارشناس ارزیابی گردیده است و مقررات از طریق مزایده در تاریخ ۹۶/۱۲/۱۲ ساعت ۹ صبح در محل اجرای احکام مدنی دادگستری رباط کریم به فروش برسد. مزایده از قیمت ۱۰۵۰۰۰۰۰۰ ریال شروع می شود و مال منقول به کسی است که بالاترین قیمت را پیشینهاد نماید ، ۱۰ درصد از قیمت مزایده به صورت وجه نقد با چک بانکی تضمین فی المجلس از برنده مزایده دریافت می شود و اباقی وجه مزایده ظرف مهلتی که از سوی دادوز اجرا تایید می گردد و حداکثر یکماه از تاریخ مزایده تجاوز نخواهد کرد از خریدار اخذ اموال به نامبرده تحویل خواهد شد در صورتیکه برنده مزایده در موعد مقرر بقیه بیهای اموال را نپردازد سیرده او پس از کسر هزینه مزایده به نفع دولت ضبط و مزایده تجدید خواهد شد. در صورتیکه روز مزایده مصادف با ایام تعطیل شود مزایده فراد اداری همان روز در مورن ساعت و مکان بر گزار می گردد. شکایات راجع به تخلف از مقررات مزایده ظرف یک هفته از تاریخ فروش به دادگاه داده می شود و قبل از اقباقی مهلت مذکور یا قبل از اتخاذ تصمیم دادگاه (در صورت وصول شکایت) مال به خریدار تسلیم نخواهد شد ضمناً طابین می تواند طرف هفت روز قبل از مزایده به دفتر اجرا مراجعه و با هماهنگی اجرا از اموال بازدید نمایند اموال مورد مزایده و بیهای آن طبق نظر کارشناس به این شرح است: مورد مزایده یک دستگاه خودرو به شماره انتظامی ۱۹۳ ط ۷۸ ایران به شرح ذیل می باشد سواری پژو تیب ۴۰۵ مدل ۱۳۸۸ به رنگ قره ای تعداد محور دو نوع سوخت بنزین به شماره موتور ۱۳۴۸۸۱۳۴۸۸۱ تعداد سیلندر ۴ تعداد چرخ ۴ تا شماره بدنه ۱۱۶۰۰۰ سازهان ایران خودرو دناشور سالم موتور نیز به تنظیم دارای ضبط و باند و صدبلای سالم تودوز بیهای سالم لاستیک چرخهای جلو ۷۰ و عقب ۴۰ درصد اتاق دیوتا نور تا روز داری رنگ و خط و خش می باشد راهنمای جلو خشکسته گلگیر جلوس راست اثر تصادف مشهود است ضمناً به سالم است بادر نظر گرفتن ارزش خودرو به میزان ۱۰۵۰۰۰۰۰۰ ریال می باشد.

مدیر دفتر اجرای احکام مدنی دادگستری شهرستان رباط کریم

آگهی وقت دادرسی

بدینوسیله به آقای محمد شاهشوند فرزند نقی که فعلا مجهول‌ال‌مکان بوده در دسترس نمی باشد بنا به تجویز ماده ۳۴۴ قانون آیین دادرسی کیفری و حسب دستور دادگاه در یک نوبت از طریق روزنامه ابلاغ می شود جهت دفاع از اتهام انتسابی خود مدنی بر ضرب عمدی به شکایت گزارش پشت کوهی در پرونده کلاسه ۹۶۰۲۲۳ در تاریخ ۹۶/۲/۲۱ ساعت ۹:۳۰ صبح در شعبه ۱۰۳ دادگاه کیفری دو دادگستری شهرستان ورامین حاضر شوند عدم حضور مانع از رسیدگی قضایی نبوده دادگاه غیبا اقدام و رای مقتضی صادر خواهد نمود.

م الف ۱۷۲۶ مدیر دفتر شعبه ۱۰۳ دادگاه کیفری دو شهرستان ورامین

رونوشت آگهی حصر وراثت

آقای ابراهیم حجری رای شناسنامه شماره ۲ در شرح دادخواست به کلاسه ۹۶/۴۴۹/۲ از این دادگاه درخواست گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان عبدالعزیزی حجری به شناسنامه ۶۲۴ در تاریخ ۹۶/۹/۳۰ اقامتگاه دائمی خود بدون زندگی گفته و روه حین القوت آن مرحوم منحصر است به: ایلا حجری فرزند کریم شماره شناسنامه ۱۰۳۵۶ متولد ۱۳۲۲ صادره از روند کنار نسبت همسر دائمی ابراهیم حجری فرزند عبدالعزیزی به شماره شناسنامه ۱۳۴۱ صادره از روند کنار نسبت فرزند پسر زندگینس حجری فرزند عبدالعزینی به شماره شناسنامه ۱۳۲۱ متولد ۱۳۴۳ صادره از روند کنار فرزند دختر شیخه حجری فرزند عبدالعزینی به شماره شناسنامه ۱۶۲۸ متولد ۱۳۴۶ صادره از روند کنار فرزند دختریجه حجری فرزند عبدالعزینی به شماره شناسنامه ۵۲۹۹ متولد ۱۳۵۴ صادره از روند کنار نسبت دختر ایران حجری فرزند عبدالعزینی به شماره شناسنامه ۱۷۹۴ متولد ۱۳۴۹ صادره از روند کنار نسبت دختر فاضل حجری فرزند عبدالعزینی به شماره شناسنامه ۵۶۰۳ متولد ۱۳۵۷ صادره از آبادان نسبت فرزند پسر موسی حجری فرزند عبدالعزینی به شماره شناسنامه ۲۹۰ متولد ۱۳۲۰ صادره از دیلم نیست فرزند پسر اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را در یک نوبت آگهی می نماید تا هر کسی اعتراضی دارد و یا وصیتنامه از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر نخستین آگهی ظرف یکماه به دادگاه تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد. م الف ۲۱۷

رئیس شعبه اول شورای حل اختلاف بندر دیلم

آگهی

شاکی مرادعلی مصطفوی کشاتی علیه متهم علیرضا محمدی فرزند حسینعلی به اتهام خیانت در امانت تقدیم دادگاه های عمومی شهرستان زنجان که جهت رسیدگی به شعبه ۱۰۳ دادگاه کیفری دو شهرستان زنجان واقع در زنجان بزرگراه ۲۲ بهمن بهمن محترم ادرات ساختمان شماره یک دادگستری کرک استان زنجان ارجاع و به کلاسه پرونده ۹۶۱۰۶۸ ثبت گردیده و وقت رسیدگی آن ۹۷/۱/۲۲ ساعت ۹ صبح تعیین شده است به علت مجهول‌ال‌مکان بودن متهم و حسب دستور دادگاه محترم به تجویز ماده ۱۱۵-۱۸۰ قانون آیین دادرسی دادگاههای عمومی و انقلاب در امور مدنی و ماده ۳۴۴ قانون آیین دادرسی کیفری یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می شود تا متهم می تواند آگهی و اطلاع از مفاد آن به دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمانت را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی حاضر گردد.

شعبه ۱۰۳ دادگاه کیفری دو شهرستان زنجان

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

برابر رای شماره ۰۰۶۰۴۰۰۱۰۶۰-۱۳۹۶۶-هیات اول / موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در و احد ثبتی حوزه ثبت ملک ورامین تصرفات مالکانه و بلاعارض متقاضی آقای عبدالله رضایی فرزند شمسعلی به شماره شناسنامه ۱۰۵۲ صادره از کیودرهنگک در ششادنگ یک قطعه زمین با بنای احداثی در آن به مساحت ۱۵۸/۲۱ متر مربع پلاک ۱۷ فرعی از ۱۰۳ اصلی واقع در قریه ده سیرفا ورامین خریداری از مالک رسمی خاتم ربیاه نات محرز گردیده است لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دوامه اعتراض خود را به اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یکماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مرجع قضاتی تقدیم بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراضی طبق مقررات سندمالکیت متقاضی صادر خواهد شد.

م الف ۹۱۵ رئیس ثبت اسناد و املاک محمد رحیم پوررایینی

آگهی مزایده مال منقول نوبت دوم

به موجب اجرائ

تسهیل در پرداخت گازبهای مصرفی برخی مشترکان در خراسان رضوی

مشهد - صابر ابراهیم بای - رئیس روابط عمومی شرکت گاز خراسان رضوی گفت: به مناسبت دهه فجر انقلاب اسلامی و برای نخستین بار پرداخت گازبهای مصرفی صنایع عمده، مددجویان کمیته امداد و بهزیستی در این استان تسهیل شد. سید احمد علوی افزود: به منظور حمایت از تولید و اشتغال و کمک به صنعت فرصت استفاده از این طرح برای صاحبان صنایع عمده تا پایان بهمن ماه جاری فراهم آمده است. وی ادامه داد: مددجویان کمیته امداد امام خمینی (ره) و افراد زیر پوشش سازمان بهزیستی نیز تا پایان ۲۲ بهمن می توانند با مراجعه به دفاتر امور مشترکان از مزایای این طرح استفاده کنند. علوی گفت: ۴۰ هزار مشترک شرکت گاز خراسان رضوی مربوط به کمیته امداد و ۱۲ هزار مشترک نیز افراد تحت پوشش سازمان بهزیستی هستند. این مشترکان می توانند برای استفاده از مزایای طرح تسهیل در پرداخت گازبها با شماره ۳۷۰۷۴ تماس بگیرند و یا موضوع را به شماره ۱۰۰۰۳۷۰۷۴ پیامک کنند. شرکت گاز خراسان رضوی تأمین کننده گاز بیش از دو میلیون مشترک شهری و روستایی است.



افتتاح اولین پروژه از برنامه مدیریت استراتژیک گلستان با شعار ۷۷۰۷ در افق ۱۴۰۴

گرگان - خبرنگار فرصت امروز - در راستای اهداف برنامه مدیریت استراتژیک شرکت توزیع نیروی برق استان گلستان، اولین پروژه تحت عنوان "انجام ملاقات عمومی بصورت ویدئو کنفرانس" به جهت حذف مراجعه حضوری، آغاز به کار نمود. این پروژه که از پروژه های با اولویت بالا در سال ۹۶ بود به صورت پایلوت در شهرستان گنبد راه اندازی و اجرا گردید و مطابق برنامه ریزی و پیش بینی صورت گرفته تا پایان سال ۹۷ کلیه ۱۵ مدیریت توزیع نیروی برق شهرستانهای استان گلستان مجهز به سیستم ویدئو کنفرانس به جهت برقراری ارتباط مستقیم از شهرستانها با ستاد و انجام ملاقات ارباب رجوع با مدیر عامل شرکت می گردند. مزایای این پروژه صرفه جویی در زمان، کمک به ترافیک جاده ای و پیشگیری از حوادث احتمالی ارتباط و تعامل چند سویه بین ارباب رجوع-مدیریت شهرستان و مدیر عامل و در نهایت اخذ تصمیم و پاسخگویی سریع می باشد. بدین معنا که ارباب رجوع متقاضی دیدار با مدیر عامل، بدون صرف وقت و مراجعه حضوری به ستاد شرکت در مرکز استان، با مراجعه به مدیریت توزیع برق شهرستان مربوطه، با هماهنگی قبلی با حضور مدیر مدیریت توزیع برق شهرستان بصورت ویدئو کنفرانس و مستقیم درخواست خود را به مدیر عامل که مستقر در ستاد شرکت می باشد ارائه نموده و در خصوص درخواست ایشان تصمیم سازی لازم صورت می گیرد.

خدمتی خاص از شرکت عمران اندیشه

مدرسه امیر کبیر در فاز ۵ اندیشه به همت شرکت عمران احداث شد

اندیشه - خبرنگار فرصت امروز - با تلاش شرکت عمران شهر جدید اندیشه مدرسه امیر کبیر فاز ۵ شهر اندیشه احداث و همزمان با ایام شکره‌مندی دهه فجر در روز شنبه ۲۱ بهمن ماه با حضور مقیمه استاندار تهران، ناجی فرماندار شهریار و دکتر رحیمی عضو هیات مدیره شرکت مادر تخصصی شهرهای جدید و هیات همراه امام جمعه، مدیرعامل شرکت عمران و شهردار شهر جدید اندیشه و سایر مسئولین شهری افتتاح و مورد بهره برداری قرار گرفت. این پروژه آموزشی در زمینی به مساحت ۶۱۹۱ مترمربع که از سوی شهرداری اندیشه به این امر اختصاص یافت و با همت شرکت عمران از زیربنای به مساحت ۳۳۱۶ مترمربع و با اعتباری بالغ بر دو میلیارد و شصصد میلیون تومان تأمین و جهت دسترسی آسان شهروندان فهیم فاز ۵ به خصوص ساکنین مسکن مهری که در نزدیکی این مدرسه قرار دارند توسط شرکت عمران احداث گردید. افزونگی است در حال حاضر با برنامه ریزی‌ها و همت شرکت عمران، نه تنها کمبودی در خصوص مراکز آموزشی در شهر جدید اندیشه مشهود نیست بلکه این شهر به دلیل این دوری اندیشی‌ها که از سوی این شرکت در سال‌های گذشته صورت پذیرفته در وضعیت مطلوبی از حیث سرانه‌های آموزشی به سر می برد به نحوی که به میزان قابل توجهی شهر اندیشه میزبان و تأمین کننده فضاهای آموزشی ساکنین سایر شهرها و شهرک‌های اطراف خود نیز میباشد.



تقدیر مدیر عامل شرکت آبفا استان کرمانشاه از مدیر عامل شرکت آبفا استان کرمان
کرمان - خبرنگار فرصت امروز - علیرضا تخت شاهی رئیس هیات مدیره و مدیرعامل شرکت آبفا استان کرمانشاه با ارسال لوح تقدیر به مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان کرمان از پیشگامی و حضور به موقع شرکت آب و فاضلاب استان کرمان در کمک رسانی، رفع مشکلات موجود آمده در زیرساخت‌های صنعت آب و فاضلاب و حمایت از زلزله زدگان این استان تقدیر و تشکر کرد. علیرضا تخت شاهی رئیس هیات مدیره و مدیرعامل شرکت آبفا استان کرمانشاه با ارسال لوح تقدیر به مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان کرمان از پیشگامی و حضور به موقع شرکت آب و فاضلاب استان کرمان در کمک رسانی، رفع مشکلات موجود آمده در زیرساخت‌های صنعت آب و فاضلاب و حمایت از زلزله زدگان این استان تقدیر و تشکر کرد.

در این لوح آمده است:
جناب آقای مهندس طاهری
مدیرعامل محترم شرکت آب و فاضلاب استان کرمان
زلزله ۷،۳ ریشتری ۲۱ آبان ماه ۹۶ که تلفات و صدمات تلخ و جبران ناپذیری را متوجه استان کرمانشاه بویژه شهرستان‌های این استان نمود اگرچه خسارات زیادی در داغ و داغ بسیاری را بر دل‌هایمان گذاشت و کام ملت ایران را تلخ کرد ولیکن بار دیگر نشان داد که نوع دوستی و همدلی در نهاد این مردم ریشه دارد و هستند خدمتگزارانی چون شما که در کسوت مسئولیت و مدیریت، مرز و محدودیتی برای خدمت به مردم نمی شناسند. پیشگامی و حضور به موقع شرکت آب و فاضلاب استان کرمان در کمک رسانی، رفع مشکلات موجود آمده در زیرساخت‌های صنعت آب و فاضلاب و حمایت از زلزله زدگان این استان تقدیر و تشکر بود، شایسته تقدیر است به این وسیله به مصداق حدیث شریف «من لم یشکر المخلوق لم یشکر الخالق» مراتب سپاس خود را از عنایت ویژه و مساعدت‌ها و تلاش و زحمات ارزمند و صادقانه جنابعالی و همکاران تان در راستای خدمات رسانی به زلزله‌زدگان استان کرمانشاه که موجب آسایش و آرامش این عزیزان گردید تقدیر و تشکر نموده، سلامتی و موفقیت روزافزون شما را در راه خدمت رسانی به مردم شریف ایران از خداوند متعال خواستارم. از درگاه ایزد منان دوام عزت و سلامت، تداوم حضور و تاثیر آن بزرگوار در دستیابی به اهداف عالی وزارت نیرو، ارتقای کیفیت زندگی و آسایش ملت پر افتخار ایران و توسعه پایدار جمهوری اسلامی ایران مستلثت دارم.

علیرضا تخت شاهی - رئیس هیات مدیره و مدیر عامل تامین یک پنجم نیاز کشور به بنزین در پالایشگاه شازند
اراک - مینورستمی - پالایشگاه نفت شازند علاوه بر تولید روزانه ۱۶ میلیون لیتر بنزین با استاندارد یورو چهار، نقش مهمی در تولید دیگر فرآورده‌های نفتی همچون گازوئیل، نفت سفید، سوخت جت و پروپیلن دارد. از میانگین مصرف روزانه ۷۵ میلیون لیتر بنزین در کشور، پالایشگاه امام خمینی (ره) شازند با تولید روزانه ۱۶ میلیون لیتر بنزین با استاندارد یورو ۴، نقش ۲۰ درصدی در تأمین نیاز کشور به بنزین دارد. مدیر عامل پالایشگاه امام خمینی شازند گفت: با اجرای طرح توسعه پالایشگاه، ظرفیت پالایش نفت خام از روزانه ۱۷۰ هزار بشکه به ۲۵۰ هزار بشکه افزایش یافت تا ظرفیت تولید بنزین با افزایش ۳ برابری از روزی ۴ میلیون و ۷۰۰ هزار لیتر به روزانه ۱۵ میلیون لیتر برسد. امین افزود: تولید روزانه ۱۲ میلیون لیتر گازوئیل، ۱۲ میلیون لیتر نفت سفید، یک میلیون و ۵۰۰ هزار لیتر سوخت جت و یک میلیون و ۲۰۰ هزار پروپیلن از جمله دیگر محصولات پالایشگاه امام خمینی شازند است. در طرح توسعه پالایشگاه امام خمینی شازند ۳۰ شرکت داخلی همچون آذر آب و ماشین سازی با تولید ۱۰۰ تجهیز اصلی به وزن ۳۰ هزار تن بیشترین نقش را در طراحی، ساخت و نصب تجهیزات پالایشگاهی داشته‌اند.

پژمانفرد، مدیر منطقه یک شهرداری قزوین خبر داد

قزوین - خبرنگار فرصت امروز - پیمان پژمانفرد، مدیر منطقه یک شهرداری قزوین گفت: در دی ماه امسال به ۲۵۷ پیام مردمی در سامانه ۱۳۷ منطقه یک شهرداری قزوین رسیدگی شده است. پژمانفرد افزود: در این مدت بیشترین درخواست شهروندان موضوع اسفالت، مرمت، لکه‌گیری و نگهداری معابر است. وی بیان کرد: همچنین بیشترین تماس‌های شهروندان درباره جلوگیری از سد معبر اصناف و دستفروشان است. پژمانفرد با اشاره به رسیدگی به درخواست‌ها و مشکلات شهروندان از طریق ۱۳۷ در کمترین زمان بیان کرد: مشکلات و درخواست‌های شهروندان در این منطقه در کمترین زمان ممکن به واحدهای مربوطه برای پیگیری ارسال می‌شود و پاسخ آن در کمتر از ۴۸ ساعت به شهروندان اعلام می‌شود.

با هدف تأمین فشار آب شهروندان دیلمان خط انتقال بالامحله به بهره برداری رسید
رشت - مهناز نوبی - همزمان با ایام مبارک دهه فجر خط انتقال بالامحله دیلمان از مخزن ۱۵۰ مترمکعبی افتتاح و با حضور مسئولین شهرستان به بهره برداری رسید. بنا به این گزارش مرخصی صانع دوست معاون بهره برداری آبفای دیلمان با اعلام پروژه‌های قابل افتتاح و بهره برداری این شرکت در ایام مبارک دهه فجر افزود: با بهره برداری از پروژه خط انتقال مخزن ۱۵۰ مترمکعبی تا مخزن ۱۰۰۰ مترمکعبی به طول ۲۲۰۰ متر، پروژه آبرسانی به شهر دیلمان و اسپیلی تکمیل می‌گردد و در ادامه گفت: این پروژه با هدف تأمین فشار آب مطلوب شهروندان منطقه می باشد که از محل اعتبارات استانی بالغ بر ۴۷۱ میلیون تومان تأمین شده است. معاون بهره برداری آبفای دیلمان ضمن تقدیر از فرماندار سپاهکلا جهت لحاظ نمودن نام شهرستان در ماده ۱۲۰ و اظهار داشت: پروژه حف و تجهیز یک حلقه چاه در دیلمان با پیگیری فرماندار شهرستان دارای ردیف اعتباری پایدار شد که موجب تأمین اعتبار ۳۰۰ میلیون تومان از محل ۱۲۰ و ۱۰۰ برای شهرستان دیلمان شد.

مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق تبریز:

امنیت و پیشرفت امروز صنعت برق مدیون شهدای عزیز انقلاب است



امیدواریم تا پایان سال در جایگاه شایسته‌ای قرار بگیریم و درصد تلفات، تک رقمی شود. مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق تبریز گفت: امسال به برکت انقلاب و به یمن چهلمین سالگرد پیروزی

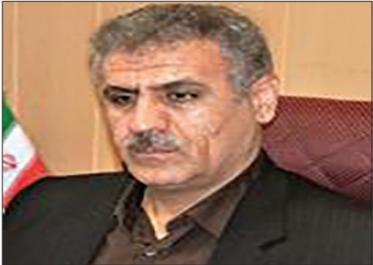
پیام مدیرعامل شرکت برق منطقه‌ای خوزستان به مناسبت یوم‌الله ۲۲ بهمن



های مستکبرجهانی بوجود آورده است. اینجانب ضمن تبریک فرارسیدن یوم الله ۲۲ بهمن، این روز را فرصتی حیات بخش برای حضور حماسی و حداکثری آحاد ملت شریف ایران در

مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب آذربایجان غربی:

عملکرد شرکت آبفای شهری آذربایجان غربی در حوزه مدیریت مصرف آب



به پاسداری از ارزشهای انقلاب، دفاع مقدس و آرمانهای والای حضرت امام (ره) و شهدای گرانقدر تأکید کرد. در خاتمه این دیدار معاون مدیرعامل شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی ایران با اهدای لوح و گل از خانواده‌های معزز شهدای والامقام حجت الاسلام والمسلمین محمد حسین فخرو وحیدنومی گزارش تجلیل کرد. این گزارش حاکی است پدر بزرگوار و مادر معزز شهید وحیدنومی گزارش از اقدامات فرهنگی و ارزشمند ابوالفضل روح‌الله مدیر منطقه آذربایجان شرقی جهت حفظ و زنده نگه داشتن نام و یاد شهدای والامقام تقدیر نمودند.

دیدار معاون مدیرعامل و هیات مدیره شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی ایران با خانواده معظم شهدای منطقه آذربایجان شرقی



به پاسداری از ارزشهای انقلاب، دفاع مقدس و آرمانهای والای حضرت امام (ره) و شهدای گرانقدر تأکید کرد. در خاتمه این دیدار معاون مدیرعامل شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی ایران با اهدای لوح و گل از خانواده‌های معزز شهدای والامقام حجت الاسلام والمسلمین محمد حسین فخرو وحیدنومی گزارش تجلیل کرد. این گزارش حاکی است پدر بزرگوار و مادر معزز شهید وحیدنومی گزارش از اقدامات فرهنگی و ارزشمند ابوالفضل روح‌الله مدیر منطقه آذربایجان شرقی جهت حفظ و زنده نگه داشتن نام و یاد شهدای والامقام تقدیر نمودند.

لازم به ذکر است حجت الاسلام والمسلمین محمد حسین فخرو امام

با حضور مسوولان استانی و شهرستانی

طرح آبرسانی و تأمین آب شهر کتاب بابل افتتاح شد



آب، دولت را در اجرای پروژه‌های عمرانی و خدماتی یاری رسانند. مهندس ذاکری از ائمه جمعه و جماعات خواست در سخنرانی‌های خود ضمن تأکید بر اهمیت و جایگاه آب، بر ترویج فرهنگ صحیح

گازرسانی به ۳ روستای کوهستانی و ۲ واحد صنعتی شهرستان رامیان با حضور معاون هماهنگی امور عمرانی استانداری گلستان

گازرسانی به ۳ روستای کوهستانی و ۲ واحد صنعتی شهرستان رامیان با حضور معاون هماهنگی امور عمرانی استانداری گلستان، مدیرعامل شرکت گاز گلستان، سالاری فرماندار اینکده عملیات اجرایی گاز رسانی به دو روستای با قلعه و پل آرام نیز به‌شمارد و تنی چند از مسئولین استان و شهرستان مورد افتتاح و کلنگ زنی قرار گرفت. در این مراسم مهندس جمال لیوانی مدیر عامل گاز

اقصی نقاط کشور، برای تجدید میثاق با آرمان‌های رهبر کبیر انقلاب، حضرت امام خمینی (ره)، شهدا و مقام عظمای ولایت حضرت امام خامنه‌ای (مدظله العالی) و اعلام انزجار از سردمداران نظام کفر جهانی می‌دانم. کارکنان غیور شرکت برق منطقه‌ای خوزستان در طلیعه ۴۰ سالگی انقلاب اسلامی ایران نیز، همراه همدل و هم زبان با ملت شریف ایران، در راهپیمایی یوم‌الله بیست و دوم بهمن ماه شرکت می‌کنند و ندای عزت، سربلندی، وحدت، مقاومت و مبارزه با فقر و فساد و دشمنان انسانیت، اسلام و ایران را سرخواهند داد.

محمود دشت بزرگ
رئیس هیات مدیره و مدیر عامل
شرکت سهامی برق منطقه‌ای خوزستان

تفکیک شماره اشتراک، تعداد واحد، نام مشترک، میانگین مصرف ماهیانه یکی از دغدغه‌ها و اولویت‌های شرکت آب و فاضلاب استان است. افزود: مقابله با بحران و اصلاح الگوی مصرف آب در کشور مستلزم مشارکت کلیه مردم عزیز کشور میباشد که باید همه بتوانیم با همکاری و همراهی مردم عزیزمان روشهای صحیح مصرف آب را در ذهن کودکان و نوجوانان این مرز و بوم نهادینه کنیم و به این وسیله بر بحران کم آبی، غلبه و از این سرچشمه حیات و زیبایی حفاظت کنیم. رئیس هیات مدیره و مدیر عامل شرکت آب و فاضلاب آذربایجان غربی در ادامه به طراحی و توزیع پرورش روشهای صرفه جویی در مصرف آب اشاره کرد و افزود: در راستای فرهنگ سازی الگوی مصرف آب شوری تعداد ۲۰۶ هزار نسخه پرورش روشهای صرفه جویی در مصرف آب بین مشترکین بالای الگوی مصرف توزیع شد که یکی از مهمترین این روشها، روش آموزش چهره به چهره به مشترکین برمصرف و استفاده از تجهیزات کاهنده مصرف به مشترکین برمصرف بود.

جمعیت شهر مغان در سال ۱۳۶۵ به دست منافقین کوردل ترور و به درجه رفیع شهیدت نائل آمد. همچنین شهید وحیدنومی گزارش اولین شهید مدافع حرم وزارت نفت نیز با شرکت داوطلبانه در پیکار با جبهه کفر و الحاد داعشی و دفاع از حریم حرم اهل بیت (س) در بیجی، سلمار، هنگام ظهر عاشورا، دومین روز از آبان ماه ۱۳۹۴ به خیل عاشورائیان پیوست و نامش در حره شهدای حسینی (ع) ثبت گردید. دیدار با خانواده بزرگوار دوست و همکار عزیز، شادروان رامین آقا رحیمی و گرمیادداشت یاد و خاطره این همکار صديق و سفر کرده از برنامه‌های دیگر این دیدار بود.

دیدار معاون مدیرعامل و هیات مدیره شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی ایران با خانواده معظم شهدای منطقه آذربایجان شرقی



به پاسداری از ارزشهای انقلاب، دفاع مقدس و آرمانهای والای حضرت امام (ره) و شهدای گرانقدر تأکید کرد. در خاتمه این دیدار معاون مدیرعامل شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی ایران با اهدای لوح و گل از خانواده‌های معزز شهدای والامقام حجت الاسلام والمسلمین محمد حسین فخرو وحیدنومی گزارش تجلیل کرد. این گزارش حاکی است پدر بزرگوار و مادر معزز شهید وحیدنومی گزارش از اقدامات فرهنگی و ارزشمند ابوالفضل روح‌الله مدیر منطقه آذربایجان شرقی جهت حفظ و زنده نگه داشتن نام و یاد شهدای والامقام تقدیر نمودند.

لازم به ذکر است حجت الاسلام والمسلمین محمد حسین فخرو امام

با حضور مسوولان استانی و شهرستانی

طرح آبرسانی و تأمین آب شهر کتاب بابل افتتاح شد

مصرف آب تأکید کنند. فرماندار بابل و امام جمعه کتاب نیز در سخنان خود رشد و توسعه کشور را از دستاوردهای انقلاب و خون پاک شهدا دانستند و با بیان اینکه در دهه فجر اسسال پروژه‌های خوبی در این شهرستان به بهره برداری رسید، گفتند: با افتتاح طرح آبرسانی و تأمین آب شرب شهر کتاب، مشکل چندین ساله مردم این شهر برطرف شد. مدیر امور آبفای شهری بابل در این مراسم گفت: برای آبرسانی و تأمین آب شرب شهر کتاب یک حلقه چاه با آبدی ۲۵ لیتر در ثانیه، ۲۰۰ متر مکعب مخزن بتنی، ۱۵۰ متر سازه ایستگاه پمپاژ، ۴۲۰۰ متر خط انتقال آب، ۱۰۰ کیلووات خط انتقال نیرو و ۳۰۰۰ متر جاده دسترسی احداث شد. مهندس املی، هدف از اجرای این طرح را ایجاد ذخیره مطمئن در پیک مصرف، تأمین فشار آب و آبدی مناسب در شبکه توزیع و افزایش توان تأمین در افاق طرح انتقال آب چاه‌ها به مخزن از ایستگاه پمپاژ به شبکه توزیع، اجرای طرح بلند مدت تأمین و انتقال و ذخیره با اقی ۲۰ ساله عنوان کرد.

گازرسانی به ۳ روستای کوهستانی و ۲ واحد صنعتی شهرستان رامیان با حضور معاون هماهنگی امور عمرانی استانداری گلستان

مبلغ ۲۸ میلیارد د و ۲۰۰ میلیون ریال هزینه در بر دارد و تعداد ۵۷۲ نفر از روستائیان عزیز از نعمت گاز طبیعی برخوردار خواهند شد. در این مراسم غزالی معاون هماهنگی امور عمرانی استانداری گلستان و فرماندار شهرستان رامیان ضمن تبریک دهه فجر از روند توسعه گازرسانی و تلاشهای مدیر عامل و کارکنان گاز گلستان تشکر نمودند.

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

سه‌شنبه ۲۴ بهمن ۱۳۹۶ | شماره ۱۰۰۲ | صفحه ۱۶

صاحب‌امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز
مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی
چاپ: شرکت هم‌میهن توزیع: نشر گستر امروز
آدرس: میرزای شیرازی - نیش کوچه چهارم - پلاک ۶۸ - واحد ۴
دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۳۴۱ - ۸۸۸۹۵۳۴۲
روابط عمومی: ۸۸۸۹۵۶۷۲
فکس تحریریه: ۸۸۸۵۳۹۹
سازمان آگهی‌ها: ۸۸۹۳۶۶۸۱
امور مشترکین: ۸۸۹۳۵۳۴۹
آیین‌نامه اخلاق حرفه‌ای روزنامه:
WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

روزنامه فرصت امروز براساس رتبه‌بندی وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی با امتیاز ۶۱/۳۲ رتبه هشتم روزنامه‌های بخش خصوصی کشور را داراست

WWW.FORSATNET.IR
INFO@FORSATNET.IR

درنگ



صرافی ایتالیایی ارزهای رم‌ز پایه در پی یک حمله سایبری، ۱۷۰ میلیون دلار از دست داد

یکی از بزرگ‌ترین مشکلات صرافی‌های ارزهای رم‌ز پایه این است که معمولا هدفی ترغیب‌کننده برای مجرمان سایبری به حساب می‌آیند. یکی از همین صرافی‌ها به نام BitGrain که در کشور ایتالیا فعالیت دارد، اخیرا ژتون‌هایی به ارزش ۱۷۰ میلیون دلار از ارز رم‌ز پایه Nano را از دست داده است؛ پول دیجیتالی نه چندان نام‌آشنایی که قبلا تحت عنوان RaiBlock شناخته می‌شد.

به گزارش دیجیاتو، BitGrain دومین صرافی است که طی سال جاری میلادی، چنین مقادیر عظیمی از پول را از دست داده و ضمنا هنوز در میانه دومین ماه از سال ۲۰۱۸ هستیم. پیش از این و در ماه ژانویه، صرافی ژاپنی Coincheck هم به دلیل یک حمله سایبری بین ۴۰۰ الی ۵۳۴ میلیون دلار پول از دست داده بود. BitGrain در وب‌سایت رسمی خود، رپوده شدن ۱۷۰ میلیون دلار را تایید کرده و می‌گوید که گزارش آن را در اختیار مقامات قرار داده است. در حال حاضر، تمام برداشته‌ها و واریزها به حساب، به حالت تعلیق درآمد تا BitGrain قادر به بررسی تاییدیه معاملات مالی باشد. با این حال برخلاف Coincheck، صرافی ایتالیایی می‌گوید قادر به بازگردانی ۱۰۰ درصدی پول از دست‌رفته کاربران نخواهد بود، زیرا توسعه‌دهندگان Nano حاضر به همکاری نیستند.

در این بین، تیم توسعه‌دهنده ارز Nano می‌گوید هیچ دلیلی برای باور این موضوع وجود ندارد که سرعت، به خاطر ضعفی در پروتکل Nano بوده باشد و «به نظر می‌رسد مشکل به نرم‌افزار BitGrain مربوط است». این ماجرا منجر به درگیری تازه‌ای میان سازندگان Nano و BitGrain نیز شده و درحالی‌که Nano، مدیرعامل صرافی ایتالیایی را به گمراه کردن مشتریان خود متهم می‌کند، مدیرعامل BitGrain این اتهامات را «بی‌اساس» می‌خواند.

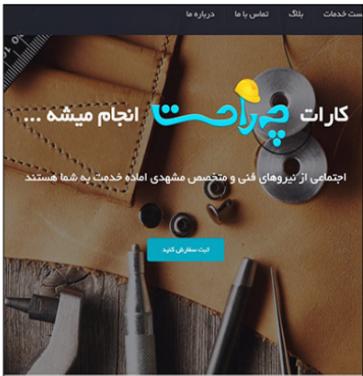
معرفی استارت‌آپ



ارائه خدمات تعمیرات منزل

نام استارت‌آپ: چه راحت، سامانه زرزو آنلاین تعمیرات منزل در مشهد
وب سایت: cherahat.ir
سال تأسیس: ۱۳۹۶
موضوع: ارائه خدمات تعمیرات منزل من جمله تأسیسات، برق ساختمان، باغبانی و...
توضیح بیشتر:

چه راحت پلتفرم و بستری اینترنتی برای مشهدی‌های محترم است که می‌توانند خدمات تعمیراتی منزل خود را از قبیل برق‌کشی، تأسیسات، کابینت، نظافت، باغبانی و... از طریق سایت زرزو کنند تا در زمان مدنظرشان نیروهای فنی و متخصص چه راحت که همگی دارای گواهی سوءپیشینه و تضمین‌های لازم هستند حضور پیدا کنند.



بسته‌بندی خلاق



折りたたみ最小時

イヌ

クマ

ブタ

カエル

برای مطالعه ۹۰۵ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

کلینیک کسب‌وکار

پرسش: چند وقتی است در زمینه تولید مواد غذایی فعالیت می‌کنم و حالا تصمیم دارم محصولاتم را توسعه بدهم. آیا اضافه کردن محصول به سبد کالایی را برای من مناسب می‌دانید یا راهکار دیگری را پیشنهاد می‌کنید؟

توسعه محصول

هم می‌شود. بنابراین توصیه اولیه ما این است که توسعه محصول را کاملا مرتبط با محصولات اولیه شرکت که در آن موفق بودید انجام دهید. مثلا اگر در تولید مواد لبنی هستنید به فکر تولید ماکارونی نباشید. هیچ دلیلی ندارد که چون در حوزه مواد لبنی برند موفقی ساخته‌اید بتوانید با همان برند ماکارونی تولید کنید. سعی کنید در همان زمینه مواد لبنی خلاقیت به خرج دهید و محصولات متنوع و با کیفیت تولید کنید.

اگر اصرار دارید یا شرایط مناسبی برای تولید کالاهای غیرمرتبط برای شما فراهم شده است،

حتما آنها را تحت یک برند جدید تولید کنید. نکته آخر اینکه توسعه فقط توسعه عرضی نیست، خیلی وقت‌ها توسعه فروش همین محصولات فعلی می‌تواند موفق‌تر باشد. تلاش برای گرفتن سهم بیشتری از بازار به شیوه‌های مختلف از جمله کیفیت بالاتر، بسته‌بندی بهتر، ایجاد وفاداری بیشتر مشتریان شما، افزایش عوامل فروش، فروش در سراسر کشور و... یکی از بهترین شیوه‌های توسعه است. از این طریق برند شما تثبیت می‌شود. حتی می‌توانید به صادرات همین محصولات بیندیشید و برند خودتان را بین‌المللی کنید.

مدرسه مدیریت



نتیجه نظرسنجی از ۱۰۰۰ مدیرعامل، دلایل موفقیت برخی از آنها را نشان می‌دهد

از الگوریتم خواسته شده که افراد را بر اساس رفتارهای آنها به دو گروه مدیر و رهبر تقسیم کند. گروه اول شامل افرادی می‌شود که میزان تعاملات آنها با کارکنان زنجیره تأمین، مشتریان و تأمین‌کنندگان بیشتر بوده است. این در حالی است که گروه دوم اغلب با مدیران ارشد در تعامل بوده و با سهامداران داخلی و خارجی دیدار کرده‌اند.

اگرچه در نتیجه‌گیری نهایی نوع سازمان و گستردگی آنها در نظر گرفته نشده، اما این تحقیق نشان می‌دهد که مدیران عاملی که در گروه رهبران قرار می‌گیرند و تعاملات خود را در سطوح بالاتر حفظ کرده، چشم‌اندازها را ترسیم کرده و با سهامداران و مدیران ارشد ارتباطاتی مؤثر را پایه‌ریزی می‌کنند، به صورت کلی نسبت به دیگران موفق‌تر هستند.

منبع: INC/digiato

شده است. مجموعه داده‌های وارد شده به الگوریتم شامل عملکرد مالی شرکت‌ها و فعالیت‌هایی است که مدیران در طول هفته انجام داده‌اند. مدیران عامل در طول روز چه کارهایی می‌کنند؟ به‌طور متوسط هر مدیرعامل ۲۵ درصد از وقتش را به تتهایی می‌گذرانند، ۱۰ درصد را صرف رسیدگی به امور شخصی می‌کند، ۸ درصد را در مسافرت سپری کرده و ۵۶ درصد از این زمان گزانتها را به جلسات و گفت‌وگو با دیگران اختصاص می‌دهد.

یک سوم از این ۵۶ درصد گفت‌وگوهای دو نفره بوده و دو سوم باقیمانده با بیش از یک نفر سپری می‌شود. اغلب جلسات درونی مدیران عامل با مسئولان بخش‌های تولید (۳۵ درصد)، بازاریابی (۲۲ درصد) و مالی (۱۷ درصد) برگزار می‌شود.

با این حال مدیران عامل در موارد مذکور نیز با هم تفاوت‌های زیادی دارند. در این آزمایش

مسیر موفقیت



با غلبه بر ذهنیت محدودگرا، کنترل کار و زندگی خود را در دست بگیرید

چه در زندگی شخصی و چه زندگی کاری، بزرگ‌ترین عاملی که مانع از رشد و پیشرفت شما می‌شود ترس از تغییر و ذهن ایستا است.

اگر همیشه کارها را به یک روال انجام بدهید، به یک نتیجه مشابه می‌رسید.

پیتزا خوردن آسان‌تر از راه رفتن روی ترمیل است، اما کمکی به سلامتی شما نمی‌کند. به‌طور مشابه، هیچ‌یک از ما نمی‌خواهیم از اهدافمان دست بکشیم، اما گاهی نیاز داریم که دستی ما را تکان دهد و از روتین‌های تکراری بیرون بکشد.

ما باید بتوانیم ذهنیت‌مان را تغییر دهیم و به جای متمرکز شدن بر عواقب، به احتمالات ممکن فکر کنیم. وقتی باور می‌کنید که می‌توانید به خواسته‌های‌تان دست پیدا کنید، مصمم‌تر به سمت رویاهای‌تان قدم برمی‌دارید.

بله! اگر می‌خواهید کنترل زندگی و حرفه خود را به دست بگیرید، باید ذهنیت‌تان را عوض کنید.

از سؤال‌های دشوار شروع کنید

تغییر ذهنیت، از آنجا شروع می‌شود که سؤالات سختی برای خودتان مطرح و ذهن‌تان را به روی احتمالات و فرصت‌های جدید باز کنید. این بدان معنی است که هر چه می‌خواهید، قابل‌دستیابی است: یعنی شما می‌توانید به موفقیت دست پیدا کنید.

از خودتان بپرسید که آیا به‌وضوح می‌دانید چه می‌خواهید؟ اهداف‌تان کاملا روشن است؟ آیا شما واقعا زندگی می‌کنید، یا اجازه می‌دهید زندگی شما را به هر سویی ببرد؟ آیا فعالتان تلاش می‌کنید نتایج خاصی کسب کنید؟ ساده نیست که صادقانه به این پرسش‌ها جواب بدهید. با خودتان صادق باشید و ببینید چگونه زندگی می‌کنید و چطور به سمت هدف‌های‌تان قدم برمی‌دارید.

هنگامی که می‌دانید چه می‌خواهید و روی آن متمرکز می‌شوید، در مورد آن صحبت می‌کنید و انرژی می‌گذارید، احتمال دستیابی به خواسته‌های‌تان را افزایش می‌دهید.

اهداف‌تان را واضح و با جزئیات مشخص کنید

وضوح اهداف باعث می‌شود شما به سمت مسائل بی‌اهمیت کشیده نشوید، چراکه دقیقا می‌دانید باید در چه مسیری پیش بروید.

وضوح و تمرکز، همه فعالیت‌ها و حرکات شما را به‌درستی نقش می‌زند. یک طرح بزرگ‌تر در نظر بگیرید و آن را به زیرمجموعه‌های کوچک‌تری که قابل مدیریت هستند، تقسیم کنید. با این روش راه رسیدن به اهداف‌تان را هموارتر می‌کنید.

وضوح به شما کمک می‌کند از تله‌های رایج، که سد راه اهداف بلندمدت می‌شوند اجتناب کنید. شما برای این حواشی وقت ندارید، زیرا آنها درهرصورت کمکی به پیشرفت‌تان نمی‌کنند.

بنابراین، سه یا چهار مقصدی را که در زندگی‌تان بیش از همه اهمیت دارند پیدا کنید و در راه آنها پیش بروید. در پایان هر هفته، بررسی کنید که هرروز چه کارهایی برای نزدیک شدن به مقصدتان انجام داده‌اید. آیا کاری کرده‌اید که شما را به مرحله بعدی ببرد؟

رویاهای بزرگ

ذهن‌تان را به روی هرچه که امکان‌پذیر است باز کنید. کافی نیست که فقط فکر کنید، بلکه رویاهای بزرگی داشته باشید. مشکلی نیست اگر نمی‌دانید دقیقا چه می‌خواهید، البته درصورتی که مسیرتان را می‌شناسید. هرچه گام‌های بیشتری بردارید و جلوتر بروید، وضوح مسائل نیز بیشتر می‌شود. نیازی نیست منتظر بمانید تا همه اطلاعات را به دست آورید و بعد شروع کنید. همان‌طور که ماریا ماتارلسی، بنیان‌گذار و رئیس Formula Ink و هم‌بنیانگذار آکادمی بازاریابی Agile می‌نویسد، زمانی که او قدم به دنیای حرفه‌ای گذاشته بود، به‌تازگی دوره کارشناسی خود را به پایان رسانده بود. پس از مدتی رشته خود را از کامپیوتر به تجارت و سپس به بازاریابی تغییر داد. او در مراحل اولیه، به‌عنوان مدیر پروژه کار می‌کرد. به‌مرور زمان مهارت بیشتری در زمینه سخنرانی در جمع به دست آورد و همکاری‌اش را با شرکت‌های مختلفی در سراسر جهان شروع کرد. ماتارلسی اذعان می‌کند که زمانی که در رشته کامپیوتر مشغول به تحصیل و کار بود؛ هرگز چنین آینده‌ای را پیش‌بینی نمی‌کرد.

نکته اینجا است که او دقیقا نمی‌دانست چه می‌خواهد، ولی از همه فرصت‌ها استفاده کرد و به رشد و توسعه مهارت‌هایش ادامه داد، زیرا هیچ پیشرفتی یک‌شبه اتفاق نمی‌افتد.

دانش و مهارت‌های‌تان را ارتقا دهید

همیشه به دنبال فرصت‌هایی باشید که شما را به انسان بهتر و حرفه‌ای‌تری تبدیل می‌کنند. در هر زمینه‌ای که فعالیت می‌کنید، سعی کنید چیزهای جدیدی یاد بگیرید، در دوره‌های آموزشی مکمل شرکت کنید و بهتر عمل کنید. همیشه راهی هست که بتوانید فرصت‌های بیشتر و جدیدی برای خودتان به وجود آورید.

درعین‌حال به یاد داشته باشید که مردم فقط نتایج کار شما را می‌بینند. آنها فکر می‌کنند که همه راه را یک‌شبه طی کرده‌اید. مردم، شب‌های بی‌خوابی و تلاش‌های بی‌وقفه شما را نمی‌بینند. آنها هیچ اطلاعی از همه تعطیلات و آخر هفته‌هایی که در خانه، به‌سختی روی کسب‌وکار‌تان کار کرده‌اید و برای ساخت برندتان زحمت کشیده‌اید، ندارند، ولی مهم این است که شما، آنچه از زندگی می‌خواستید، به دست آورده‌اید.

منبع: INC/zoomit