

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

احتمال بازگشت حراج سکه از سوی بانک مرکزی

حراج ۴۸۵ هزار سکه؟

فرصت امروز: آذرماه سال گذشته بود که بانک مرکزی با افزایش قابل توجه قیمت سکه از طرح حراج سکه در بانک کارگشایی رونمایی کرد و براساس این طرح، شهروندان سه روز در هفته و در روزهای زوج...



شاخص بورس ۱۹۴ واحد دیگر افت کرد

بورس تشنه نقدینگی

بازار سهام در این روزها بیش از هر روز دیگری به کمبود نقدینگی دچار است و این موضوع ارتباط مستقیم به انتظارات بازیگران بازار سهام از آینده اقتصاد و تصمیمات سیاسی در سطح بین‌الملل دارد. دلار ۴۲۰۰ تومانی و به طور کلی غیرشفاف بودن آینده بازار ارز یکی از مهم‌ترین موضوعاتی است که باعث شده شرکت‌های بورسی...

انتقاد محمدجواد آذری جهرمی از طرح پیشنهادی کمیسیون فرهنگی مجلس چرا وزیر ارتباطات با انحصار صداوسیما در فضای مجازی مخالف است؟

انتقاد محمدجواد آذری جهرمی از طرح پیشنهادی کمیسیون فرهنگی مجلس

۵

مدیریت و کسب‌وکار

- چرا نباید سیاست‌های اداری را نادیده گرفت؟
- راهکارهای ایجاد تیم کاری قدرتمند
- ۶ نکته آموزنده از موفقیت چشمگیر آمازون
- بازار بایبی با فیس‌بوک در هشت قدم
- فضایی در جعبه باقی نمانده است
- ایجاد یک مسابقه موفق در شبکه اجتماعی برای رشد برند

۱ تا ۶



مدیر شیائومی دلیل قیمت پایین گوشی‌های این برند را توضیح می‌دهد

با حضور معاون اول رئیس‌جمهور

سامانه «نیما» رونمایی شد

یکپارچه شدن نظام تجارت خارجی کشور از ثبت سفارش تا ترخیص کالا، از دستاوردهای استقرار سامانه نیما در نظام ارزی کشور است، زیرا این امکان را فراهم می‌کند که اطلاعات کافی و واقعی از تقاضا و عرضه ارز در اختیار تصمیم‌گیران قرار گیرد و به این ترتیب همه نیازمندی‌های کشور در حوزه تجاری در کنار پوشش تقاضاهای خرد مردم به ارز مسافرتی قابل پوشش و پاسخگویی است. به گفته سیف، نقش صرافی‌ها و بانک‌ها در نیما به عنوان واسطه بین منابع و مصارف ارزی مطرح است، به این صورت که آنها وظیفه انتقال منابع در حساب‌های خارج از کشور به مصارف تعیین شده توسط واردکنندگان را برعهده دارند. نقش شبکه صرافی‌ها در سامانه مکمل نقشی است که بانک‌ها ایفا می‌کنند و این یک امر اساسی و ضروری است. آنگونه که رئیس کل بانک مرکزی می‌گوید، نیما ابزاری را برای بانک مرکزی و حاکمیت فراهم می‌کند که با پیش‌بینی پیش از وقوع نیازمندی‌ها و منابع ارزی و با توجه به سیاست‌های کلان کشور، کنترل مصارف ارزی کشور را به صورت سیستماتیک در دست داشته باشد و در نهایت ضمانت اجرایی نیما در آن است که هیچ واردات رسمی و قانونی بدون رصد و تأیید بانک مرکزی در خصوص جنبه‌های ارزی آن قابل انجام نیست. در آیین رونمایی از این سامانه، علاوه بر رئیس کل بانک مرکزی، هیأت‌عامل این بانک، مدیران و کارشناسان و دست‌اندرکاران نظام ارزی کشور حضور داشتند.

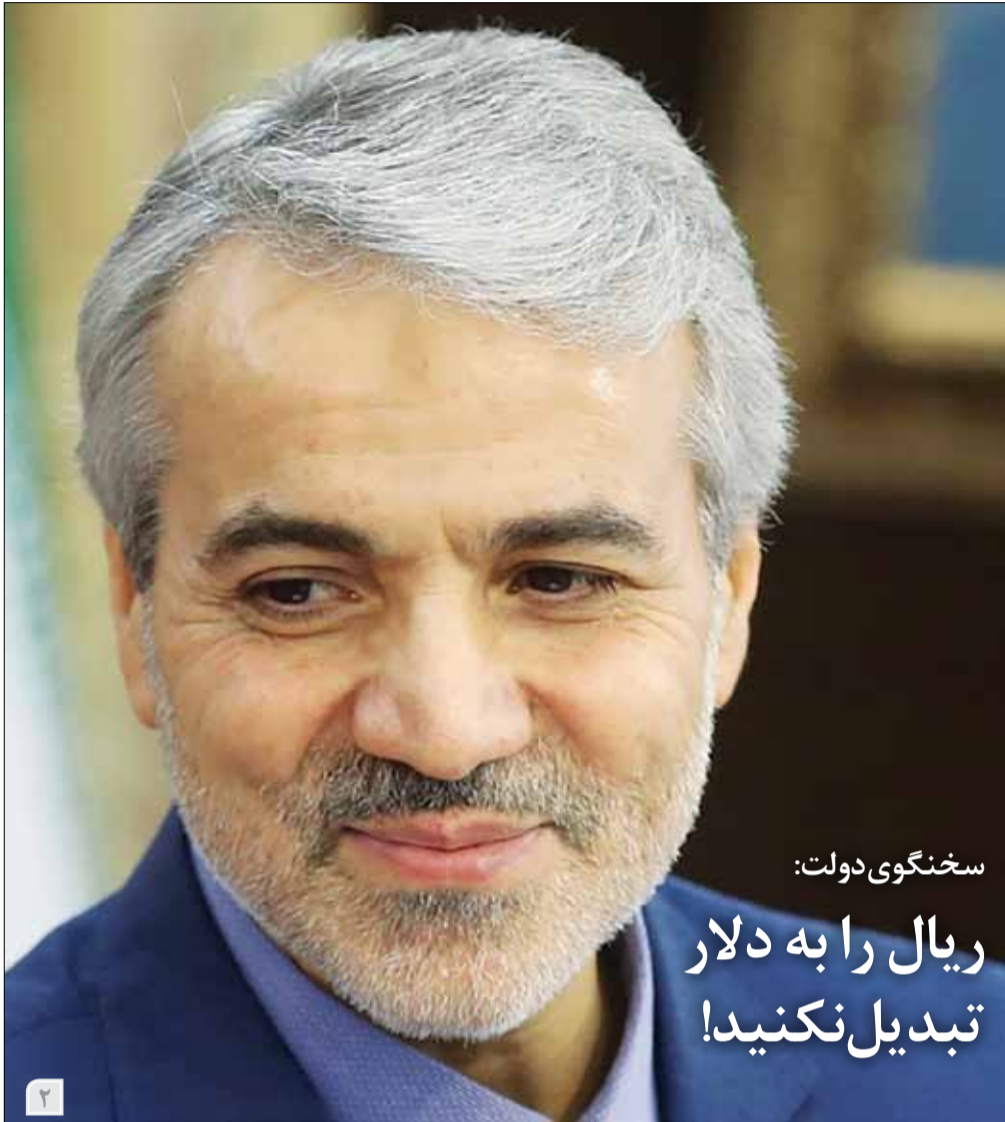
فرصت امروز: سامانه نظام یکپارچه معاملات ارزی (نیما) عصر دوشنبه با حضور معاون اول رئیس‌جمهور رونمایی شد. این سامانه با هدف تسهیل تأمین ارز، ایجاد فضای امن برای خریداران و فروشندگان ارز و امکان ایجاد فضای رقابت صرافان برای تأمین ارز متقاضیان از ۲۸ بهمن ماه ۹۶ فعالیت آزمایشی خود را آغاز کرد و حالا با رونمایی آن توسط اسحاق جهانگیری، فعالیت آن به‌طور رسمی ادامه می‌یابد. به گفته ولی‌الله سیف رئیس کل بانک مرکزی، سامانه نیما یک نظام یکپارچه معاملات ارزی با قابلیت تنظیم شونددگی و سیاست‌گذاری است؛ در نیما همه منابع و مصارف ارزی کشور در یک محل جمع می‌شود و براساس ترجیحات متقاضی و اولویت‌های سیاستگذار، عرضه و تقاضای ارز با هم تلاقی می‌کنند. در سامانه نیما، چهار بازگیر اصلی شامل واردکنندگان کالا و خدمات به عنوان متقاضیان ارز، صادرکنندگان کالا و خدمات به عنوان عرضه‌کننده ارز، واسطه‌گران شامل بانک‌ها و صرافی‌ها که منابع را از سمت عرضه کنندگان به متقاضیان هدایت می‌کنند و در نهایت سیاستگذار ارزی حضور دارند که براساس پیش‌بینی منابع و مصارف، نرخ، دامنه آزادی نرخ‌ها، اولویت‌ها و سقف مصارف را از طریق سامانه تحت کنترل قرار می‌دهد. راهاندازی سامانه یادشده، این امکان را به بانک مرکزی می‌دهد که به صورت لحظه‌ای بازار ارز را رصد کند، در نتیجه امکان سیاستگذاری فوری و مداخلات مؤثر برای حاکمیت فراهم می‌شود.

نشست سالانه بین‌المللی مشاوره مدیریت آسیا-اقیانوسیه ۲۰۱۸ دیروز در تهران افتتاح شد

ایران میزبان نخبگان مدیریت دنیا

کشورمان را به نمایش بگذارند. برای اولین بار است که در حوزه مشاوره مدیریت ایران تجمع این تعداد از کارشناسان و صاحب‌نظران جهانی در ایران و بهره‌مندی از تجارب و یافته‌های آنها امتیازی است که میزبانی این «نشست سالانه شورای بین‌المللی موسسات مشاوره مدیریت آسیا-اقیانوسیه ۲۰۱۸» را نصیب ایران می‌کند. مهمانان برجسته این نشست، علاوه بر کارشناسان و صاحب‌نظران کشورهای مطرح در منطقه آسیا-اقیانوسیه، از کانادا، سوئیس، هلند و استرالیا و... نیز حضور خواهند داشت. بسیاری از این مهمانان، پیشرو در صنعت مدیریت جهانی بوده‌اند. حضور دبیر اجرایی اتاق فکر کشور چین، مشاور ارشد انجمن بهره‌وری کشور سنگاپور، خزانهدار شورای بین‌الملل مشاوران مدیریت از کانادا و نیز رئیس انجمن مشاوران مدیریت کره جنوبی صحه‌ای بر این ادعاست که این افراد از برجسته‌ترین صاحب‌نظران در کشورهای خود و سطح جهان هستند.

افتتاحیه نشست سالانه آسیا و اقیانوسیه (هاب ۲۰۱۸) صبح دیروز با سخنرانی محمد نهلوندیان، معاون اقتصادی رئیس‌جمهور و پدram سلطانی نایب‌رئیس اتاق بازرگانی افتتاح شد. به گزارش رتبه آنلاین، ایران برای اولین بار میزبان مشاوران بین‌المللی مدیریت و خبرگان علم مدیریت در جهان است و به همین منظور تهران روزهای ۳ و ۴ اردیبهشت میزبان برگزاری این گردهمایی در محل سالن هماایش‌های صدا و سیما است. بر اساس این گزارش، انجمن مشاوران بین‌المللی مشاوران مدیریت، نشست سالانه آسیا و اقیانوسیه (هاب ۲۰۱۸) را برگزار می‌کند. این کنفرانس فرصت مناسبی را در اختیار مدیران و سازمان‌های تولیدی و خدماتی قرار می‌دهد تا ضمن تبادل دانش روز مدیریت با صاحب‌نظران و بزرگان علم مدیریت و توسعه همکاری‌های بین‌المللی خود با هم‌تایان جهانی، قابلیت‌ها، توانمندی‌ها و نیز امنیت و شکوفایی



سخنگوی دولت:

ریال را به دلار تبدیل نکنید!

۲

یادداشت

بازار ارز در انتظار گام مکمل



هادی
حق‌شناس
کارشناس اقتصادی

به‌طور حتم، ارز برای گروه‌های هدف عرضه می‌شود. بانک ملی و بانک سامان به‌طور مشخص به مسافران، دانشجویان و دیگر افرادی که در طبقه‌بندی مورد نظر بانک مرکزی مجاز به دریافت ارز هستند، دلار، یورو و دیگر ارزها را می‌فروشند. ارز همچنین به فعالان تجاری هم عرضه می‌شود. سوال اما این است که آیا روال کنونی عادی یا درست است؟ به نظر من روال کنونی، غیرعادی و نادرست است. بانک مرکزی در سال گذشته چند خطا انجام داد که بازار ارز کشور را به اینجا رسانده است. خطای اول این بود که بانک مرکزی زمانی که نرخ ارز به ۳ هزار و ۸۰۰ تومان رسیده بود، یکسان‌سازی را انجام نداد. خطای دوم این بود که بانک مرکزی زمانی که بازار ارز به نرخ واقعی رسیده بود، نرخ‌های دیگر را مورد نظر قرار داد و چندنرخ بودن ارز را پذیرفت. خطای سوم این بود که بانک مرکزی اجازه تعدیل نرخ تورم انباشته...

۳

شغل‌های اینترنتی مشمول بیمه بیکاری می‌شوند؟

به علت تغییرات ساختار اقتصادی کارگاه مربوطه و به تشخیص وزارتخانه ذی‌ربط و تأیید شورای عالی کار، بیکار موقت شناخته شود، می‌تواند از مقررات این قانون استفاده کند. تشخیص آزادی یا غیرآزادی بودن بیکاری بیمه شده، برعهده کمیته‌ای متشکل از نمایندگان این سازمان و اداره کار محل اشتغال بیمه شده است. **اقدامات لازم برای اعلام وضعیت بیکاری** بیمه شده بیکار، برای دریافت مقرری بیمه بیکاری باید حداکثر ظرف مدت ۳۰ روز از تاریخ بیکاری، موضوع را به واحد تعاون، کار و رفاه اجتماعی ذی‌ربط اطلاع دهد و آمادگی خود را برای اشتغال به کار تخصصی خود یا کار مشابه آن اعلام کند. **شرایط لازم برای دریافت مقرری بیمه بیکاری** بیمه‌شدگان بیکار در صورتی که مشمول قانون کار و تأمین اجتماعی و دارای حداقل شش ماه سابقه پرداخت حق بیمه باشند و جزو تبعه کشورهای خارجی یا در زمره صاحبان مشاغل آزاد و بیمه‌شدگان اختیاری نباشند و مستمری بگیر بازنشسته یا از کارافتاده کلی نباشند، استحقاق دریافت مقرری بیمه بیکاری را دارند. بیمه‌شدگانی که به علت بروز حوادث غیرمترقبه مانند: سیل، جنگ، زلزله و آتش‌سوزی بیکار می‌شوند، برای دریافت مقرری بیمه بیکاری، نیاز به داشتن سابقه پرداخت حق بیمه برای مدت زمان خاص ندارند و حتی اگر در روز اول کار بر اثر این حوادث بیکار شوند، با رعایت سایر شرایط مقرری می‌توانند مقرری بیمه بیکاری دریافت کنند. بیمه‌شدگان باید در دوره‌های کارآموزی و آموزشی که از سوی ادارات کار برگزار می‌شود، شرکت کنند و هر دو ماه یک بار، گواهی لازم در این زمینه را به شعب تأمین اجتماعی ارائه کنند.

مدت پرداخت مقرری بیمه بیکاری و شرایط قطع آن

مدت پرداخت مقرری بیمه بیکاری به بیمه‌شدگان واجد شرایط، به سابقه پرداخت حق بیمه از سوی آنان بستگی دارد و در هر حال مدت آن از ۳۶ ماه برای بیمه‌شدگان مجرد و ۵۰ ماه برای بیمه‌شدگان متأهل و متفلسل بیشتر نیست. در صورتی که بیمه‌شده بیکار مجدداً به کار اشتغال یابد، بدون عذر موجه از شرکت در دوره‌های کارآموزی و آموزشی خودداری کند، شغل تخصصی خود یا شغل مشابه پیشنهادی را نپذیرد، مشمول سربازی شود، اشتغال پنهان داشته باشد، مشمول استفاده از مستمری بازنشستگی یا از کارافتادگی کلی شود، یا دریافت مزد ایام پلانکتیفی به کار اولیه بازگردد، فوت کند و یا مدت زمان استحقاقی بیمه شده برای دریافت مقرری بیکاری خاتمه یابد، مقرری بیمه بیکاری او قطع می‌شود.

مقرری بیمه بیکاری افراد واجد شرایط از همان روز اول بیکاری بیمه شده قابل پرداخت است و مدت دریافت مقرری بیمه بیکاری جزو سوابق پرداخت حق بیمه بیمه شده محسوب می‌شود. در همین راستا یک کارشناس حوزه کار - در گفت‌وگو با ایسنا، طرح مباحثی همچون پرداخت

با وجود آنکه کسب‌وکارهای اینترنتی به سرعت در حال گسترش و اشتغال‌زایی است، اما صاحبان این مشاغل هنوز جایگاه مشخصی در قوانین و پوشش بیمه‌ای کشور ندارند، به‌طوری که در قانون بیمه بیکاری، بهره‌مندی مشاغل اینترنتی از مقرری بیکاری پیش‌بینی نشده و کارشناسان نبود تعریف رسمی برای مشاغل اینترنتی را تأیید می‌کنند. به گزارش ایسنا، اگرچه تا چند سال قبل کسی فکر درآمدزایی از فضای مجازی و اینترنت را در سر نمی‌پروراند، اما اکنون این نگاه به سرعت در حال تغییر و گسترش است. امروز بسیاری از کسب‌وکارها در بستر اینترنت و بر پایه فضای وب در حال شکل‌گیری و رواج است. شاغلان این نوع کسب‌وکارها به ارزش درآمدزایی از فضای مجازی پی برده و استارت‌آپ‌ها و کسب‌وکارهای نوین مجازی یکی پس از دیگری در حال راهاندازی است.

طی سال‌های گذشته درخواست راهاندازی کسب‌وکارهای مجازی و اینترنتی در ایران به شدت افزایش یافته و جهش چندین برابری در رونق این نوع کسب‌وکارها را به دنبال داشته است. این امر ضرورت گرفتن مجوز شکل‌گیری این کسب‌وکارها، ساماندهی و تداوم فعالیت آنها را نشان می‌دهد.

کسب‌وکارهای اینترنتی علاوه بر اشتغال‌زایی، ارائه خدمات از طریق اینترنت و فروش محصولات، درآمدزایی قابل توجهی دارند. امروز به دلیل رونق وب‌سایت‌ها، فروشگاه‌های آنلاین و افزایش تعداد کاربران فضای مجازی، کسب‌وکارهای اینترنتی نیز در سطح وسیعی گسترش پیدا کرده است.

راهاندازی یک کسب‌وکار اینترنتی مزایای بسیاری دارد که از جمله آنها می‌توان به برقراری ارتباط با مشتریان و ارائه جدیدترین محصولات به آنها، کاهش زمان خرید و فروش و هزینه‌های بازاریابی ضروری، رقابت سالم با شرکت‌های مشابه و پاسخگویی به نیاز مشتریان در سریع‌ترین زمان ممکن اشاره کرد.

با این حال بیشتر کاربران اینترنتی در گروه سنی جوان هستند و به همین منظور عمده کالاهایی که در فروشگاه‌های مجازی و آنلاین عرضه می‌شود، باید متناسب با نیاز و سلیقه این قشر باشد تا موفقیت این فروشگاه‌ها را به دنبال داشته باشد. اخیراً قائم مقام وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی و دبیر شورای عالی فضای مجازی از پرداخت بیمه بیکاری به کسب‌وکارهایی خبر داده که با کوچ از پیام‌رسان‌های خارجی نظیر تلگرام متضرر می‌شوند. به گفته فیروزآبادی، به صاحبان کسب‌وکارهای اینترنتی و کسانی که با کوچ از پیام‌رسان‌های خارجی به پیام‌رسان‌های داخلی، کسب‌وکارشان دچار اختلال شود، بیمه بیکاری تعلق می‌گیرد. از نظر قانون بیمه بیکاری، فرد بیکار به بیمه‌شده‌ای گفته می‌شود که بدون میل و اراده خود بیکار شده و آماده به کار باشد. بر اساس قانون بیمه بیکاری، چنانچه بیمه‌شده‌ای

دریچه

۴ درس از شکست شرکت آمریکایی پلاک‌باستر

عاقبت دایناسورها

نام پلاک‌باستر شاید برای شما چندان شناخته‌شده نباشد اما آمریکایی‌ها این برند را خوب می‌شناسند و از آن به عنوان یک درس در دنیای تجارت استفاده می‌کنند: چه کنیم که به سرنوشت پلاک‌باستر دچار نشویم؟ پلاک‌باستر یک شرکت حوزه سرگرمی بود که در زمینه کرایه دی‌وی‌دی و بازی‌های ویدئویی فعالیت داشت. در دهه ۹۰ این شرکت کرایه و فروش فیلم تبدیل به یک برند بین‌المللی شد و در سال ۲۰۰۴ بیش از ۸۴ هزار کارمند و بیش از ۹ هزار فروشگاه در سراسر جهان داشت. اما زمان ورود رقیبان فرا رسیده بود: نت‌فلیکس. سال ۲۰۰۰ رید هستینگ، موسس شرکت نوپای نت‌فلیکس به دالاس سفر کرد تا در دفتر مرکزی پلاک‌باستر به دیدار جان آنتیوکو و تیمش برود و به آنها پیشنهاد شراکت بدهد. ایده او این بود که نت‌فلیکس بخش آنلاینی به کار پلاک‌باستر اضافه و آن را اداره کند و در ازای آن پلاک‌باستر هم نت‌فلیکس را در فروشگاه‌هایش معرفی کند. اما هستینگ را جدی نگرفتند و پلاک باستر در سال ۲۰۱۰ اعلام ورشکستگی کرد و نت‌فلیکس به رشد و گسترش کارش ادامه داد.

به گزارش آینده‌نگر، دیوید ریس، مشاور تحول دیجیتال در لینکدین مقاله‌ای نوشته است با عنوان «۴ درسی که می‌توان از شکست پلاک باستر آموخت». این مطلب ترجمه بخش‌هایی از همان مقاله است:

شکست پلاک باستر برای من بسیار جالب است. پلاک باستر نمونه یک کسب‌وکار عالی است که نتوانست تشخیص دهد که دچار مشکل شده و در نتیجه نتوانست به‌موقع وارد عمل شود. از شیوه اداره پلاک باستر و آنچه منجر به ورشکستگی این شرکت شد درس‌های زیادی می‌توان آموخت اما این چهار مورد از موارد دیگر جذاب‌تر است.

بین تولید و توزیع تفاوت بزرگی وجود دارد: اشتباه عمده پلاک باستر این بود که فکر می‌کرد آنچه مشتریان به خاطرش هزینه می‌پردازند لذت این است که به فروشگاه بروند، فیلمی انتخاب کنند و کنارش کمی هم پاپ کورن بخرند. آنچه آنها نتوانستند درک کنند این بود که مشتریان‌شان از هزینه دادن بابت تماشای فیلم به همراه پاپ کورن و حق انتخاب از میان مجموعه وسیعی از فیلم‌ها لذت می‌برند اما چندان علاقه‌ای هم به مراجعه حضوری به فروشگاه‌ها نداشتند.

سود شما باید وابسته به علایق مشتریان باشد: سود پلاک‌باستر باید به اندازه‌ای می‌بود که فروشگاه‌ها و کارمندان‌شان را در سراسر دنیا سرپا نگه دارد. علاوه بر قیمت‌های این شرکت برای اجاره فیلم‌ها، این سود از محل جریمه در بازپس دادن ویدئوها تأمین می‌شد، همان چیزی که مشتریان از پرداختش متنفر بودند. بخش عمده‌ای از سود پلاک‌باستر برای برقرار نگه داشتن کسب‌وکارش از محلی تأمین می‌شد که نت‌فلیکس حتی بابتش پولی دریافت نمی‌کرد. مشتریان نت‌فلیکس هرقدر که مایل بودند می‌توانستند ویدئوها را بدون پرداخت جریمه پیش خود نگه دارند.

پاک کردن صورت مسئله آن را حل نمی‌کند: پلاک‌باستر در آغاز هزاره دوم چند موقعیت برای خرید نت‌فلیکس به قیمت ۵۰ میلیون دلار داشت و آن وارد کرد، چراکه نمی‌خواستند در نحوه درآمد سالانه‌شان اخلاقی ایجاد شود. در عوض اقدام به افزایش حضور فیزیکی خود در سطح شهرها کردند و برای همین فروشگاه‌های فروش کتاب و اسباب‌بازی را هم به زیرمجموعه خود افزودند. پلاک‌باستر کسب‌وکار را با دو ویژگی اداره می‌کرد: سرشان را در برف فرو کرده و در گذشته مانده بودند و در همین حال از استراتژی مدیریتی خود دفاع می‌کردند. نقطه مقابل آنها نت‌فلیکس بود که تمام تمرکز خود را روی آینده گذاشت و در انتظار ورود به دنیای پخش آنلاین بود. پس از شروع پخش آنلاین ویدئو در سال ۲۰۰۷، نت‌فلیکس به مشتریانش گزینه پرداخت اشتراک ماهانه در ازای تماشای نامحدود فیلم و سریال را پیشنهاد داد؛ شیوه‌ای که از سال ۲۰۰۸ تاکنون ادامه داشته و موفق بوده است.

گاه سرعت افول آن قدر زیاد است که به گردش نمی‌رسید: پلاک‌باستر تلاش کرد که به سیستم ارسال ویدئوهای اجاره‌ای متوسل شود، حتی تلاش کرد به دنیای عرضه آنلاین وارد شود، اما هر دو گزینه را خیلی دیر مورد توجه قرار داد. مشکل اینجا بود که به قدری روی شیوه‌های قبلی کار متمرکز ماندند که سرعت‌شان برای اجرای راهکارهای جدید زیادی آهسته بود. آنچه در گذشته سبب موفقیت پلاک باستر شده بود حال نقطه‌ضعف‌شان در سمسار می‌رفت. مغازه‌ها و کارمندان شرکت وابسته به فروش آنها از طریق فروشگاه‌های پلاک‌باستر بودند و مدیران جرات تغییر آن را نداشتند. باز هم برخلاف آنها نت‌فلیکس خیلی زود و با خوشحالی همه سیستمی را که مبتنی بر ارسال پستی ویدئو تعریف کرده بود بر هم زد تا وارد دنیای عرضه آنلاین شود. نت‌فلیکس تمرکزش را روی حفظ درآمد جاری‌اش نگذاشته بود و در عوض به فکر رشد سریع و از آن خود کردن بازار بود. ابعاد کوچک‌تر شرکت آنها به نسبت پلاک باستر سبب شده بود هزینه‌هایشان هم به اندازه چشمگیری کمتر باشد. آنها دبدبه و کبکبه نام بزرگی مانند پلاک‌باستر را نداشتند. پلاک‌باستر زمانی به خود آمد که دیگر نمی‌توانست به‌گردد پای چالش‌هایی که احاطه‌اش کرده بودند برسد. پلاک‌باستر اسیر گذشته مانده بود و راه و رسم جدید دنیایی را که در حال تغییر بود نادیده می‌گرفت. آنها تبدیل شدند به دایناسوری که نمی‌توانست خودش را با سرعت تغییرات همراه کند.

روایتی از یک سؤال و چند ابهام از وزیر اقتصاد

تسویه حساب به‌وقت سیاست



زمان زیادی از تغییرات پیاپی رئیس‌کل بانک مرکزی، آشفتگی‌های پولی، سیاست‌گذاری‌های بی‌برنامه و بی‌نظمی در بخش پولی کشور نگذشته است. تقریباً یک دهه قبل بود که محمود احمدی‌نژاد رئیس‌جمهور وقت که تصور می‌کرد بانک مرکزی دستگاه چاپ پول است، دستورات پیاپی به این نهاد سیاست‌گذار برای چاپ پول صادر می‌کرد؛ از برداشت‌های شبانه از حساب بانک مرکزی برای پرداخت یارانه نقدی گرفته تا کاهش دستوری نرخ سود بانکی. نتیجه این دخالت‌های رئیس دولت، منجر به تغییر سه رئیس‌کل بانک مرکزی شد. اقتصاددانان همان زمان فریاد می‌زدند که بانک مرکزی به موجب قانون نهادی مستقل است و نباید نهاد یا دستگاهی در اداره آن دخالت کند، اما رئیس دولت قبل کماکان به دخالت‌های خود ادامه می‌داد.

نتیجه این دخالت‌ها بحران ارزی آغاز دهه ۹۰ بود. اگر آن روزها اقتصاددانان با صدای بلند اعتراض می‌کردند که استقلال را به این نهاد سیاست‌گذار پولی برگردانید، این اعتراض‌ها در دولت اول و دوم حرض روحانی به ثمر نشست. روحانی در شعارهای انتخاباتی سال ۹۲ استقلال بانک مرکزی را وعده داده بود، وعده‌ای که محقق شد.

به گزارش خبرآنلاین، همین مقدمه کافی است که مشخص شود آنچه امروز در بخش سیاستگذاری پولی کشور در جریان است، درست منطبق بر قانون پولی و بانکی کشور رخ داده است.

فرض کنیم که در جریان

التهابات ارزی ماه‌های اخیر، بانک مرکزی مقرر است؛ درحالی‌که بانک مرکزی به عنوان یک نهاد مستقل عمل کرده و عملکرد آن ارتباطی با وزارت امور اقتصادی و دارایی ندارد. اگر بنا باشد بانک مرکزی از وزارت اقتصاد کسب تکلیف کند، هم قانون زیر سوال رفته و هم وعده رئیس‌جمهور!

بر اساس قانون پولی و بانکی مصوب سال ۱۳۵۱- که این قانون همچنان در کشور جاری و معتبر است- وزیر اقتصاد به همان اندازه درباره عملکرد بانک مرکزی مسئولیت عملکرد بانک مرکزی مستولیت پاسخگویی دارد که مثلاً وزیر صنعت، معدن و تجارت یا رئیس سازمان برنامه و بودجه

همان زمان فریاد می‌زدند که بانک مرکزی به موجب قانون نهادی مستقل است و نباید محض بحران‌های پولی نگاه‌ها به سمت وزارت امور اقتصادی و دارایی معطوف شود، به دو دلیل است: نخست کم‌اطلاعی از وظیفه دستگاه‌های اجرایی در کشور و دیگری استفاده از ابزارهای سیاسی برای فشار بر دولت‌ها.

هر دو این اتفاق‌ها در ماه‌های اخیر افتاده است. براساس

قانون، وزارت امور اقتصادی و دارایی مسئول تنظیم بازار ارز یا چاپ پول نیست. وزیر این وزارتخانه به موجب قانون مسئول تنظیم سیاست‌های اقتصادی و مالی کشور و

ایجاد هماهنگی در اجرای آنهاست. مثلاً اگر قرار است رشد اقتصادی مستمر باشد، این وظیفه وزارت امور اقتصادی و دارایی است. در صورتی که هدف را ترسیم می‌کند.

سوال‌هایی که به خطر رفت

سوال‌های امیرخجسته،

نماینده مردم همدان در مجلس شورای اسلامی از وزیر اقتصاد، هیچ‌کدام مرتبط با حوزه اختیارات وزیر اقتصاد نبود؛

از وضعیت موسسات اعتباری گرفته تا وضعیت بازار ارز. با این حال این سوال‌ها از دو جهت قابل بررسی است.

او پرسیده بود: «حدود ۷ ماه پیش این‌موضوع را پیش‌بینی کردم که دلار به ۵ هزار تومان می‌رسد که در همین راستا

به وزیر اقتصاد اظهار کردم

که جریان مرموزی به دنبال افزایش قیمت ارز و بهم ریختن بازار است، لذا اگر سؤال از وزیر سریع‌تر مطرح می‌شد، از بسیاری از جریان‌ات ارزی در این راستا جلوگیری می‌شد.»

نماینده همدان در طرح سؤال خود به جریان «مرموز» در بازار ارز اشاره می‌کند؛ اشاره‌ای درست و دقیق؛ همان که ولی‌الله سیف هم از طرح عمومی آن ابا دارد. مشخص است که بخشی از این جریان از «مرموز» ریشه در خارج از مرزهای جغرافیایی کشور دارد؛ همان‌ها که می‌خواهند از فضای گل‌الودی که دونالد ترامپ علیه جمهوری اسلامی ایران ایجاد کرده، ماهی‌های درشت بگیرند.

دولت در یک ماه اخیر گزارش داده که با توجه به تراز تجاری واردات و صادرات کشور، کمبودی به لحاظ ارز در کشور وجود ندارد. مطابق گزارش‌های رسمی، درآمد ارزی کشور در بهترین شرایط خود نسبت به چندسال اخیر قرار دارند. پس به روشنی پیداست که آنچه سبب بروز التهاب‌های ارزی شده، تحرکات خارجی است که حتماً نماینده همدان که اتفاقاً رئیس کمیسیون مبارزه با مفاسد اقتصادی و اداری است،

اقتصاد جهان

روبات‌ها مسافر کش می‌شوند

روبات تاکسی، آینده حمل‌ونقل را شکل می‌دهد

زمانی که یکی از اتوبوس‌های خودران اوبر تصادف کرد و یک نفر را در آریزونا کشت، اکثر شرکت‌ها آزمایش خودروهای خودران را به تعویق انداختند. فوربس در همین زمینه گزارشی درباره روبات‌تاکسی‌ها نوشته است؛ تاکسی‌های بدون راننده که با روبات کار می‌کنند و مسافران را از سطح شهر سوار می‌کنند و به مقصد می‌رسانند. طبق گزارش فوربس، اخبار منتشر شده نشان می‌دهد چند شرکت در حال آزمایش اتومبیل‌های خودران هستند. لیست این شرکت‌ها شامل شرکت‌هایی مانند اپل، گوگل، تسلا و تقریباً هر سازنده بزرگ خودرو، شرکت‌های کامپیوتری مثل اینتل، کوالکام و تعدادی از شرکت‌های کمتر شناخته شده است. اما اوبر به دنبال راهی است که مسافران را با رانندگان مستقل ارتباط دهد. اما اگر اوبر در نهایت موفق به توسعه خودروهای خودران شود، چه کسی خدمات مستقل را ارائه خواهد داد؟ خود روبات‌ها؟

شاید این اقدام یک سؤال وجودی در برابر اوبر قرار دهد، اما مسلمان این شرکت متوقف نخواهد شد و از این موقعیت هم بهره خواهد برد. زمانی‌که مردم ماشین نیاز دارند، روی مکان در برنامه اوبر کلیک می‌کنند. البته اپلیکیشن‌های دیگری هم وجود دارد. اما در چین اوضاع متفاوت است؛ یک برنامه سواری به نام دی‌دی وجود دارد.

دی‌دی را انتخاب کن: دی‌دی مستقر در پکن همان کار اوبر را انجام می‌دهد. یا سرمایه‌گذاری علی بابا (مالک علی پی) و تنسنت (مالک وی چت)، دی‌دی یک برنامه فوق‌العاده برای سواری در چین است. سال ۲۰۱۷، دی‌دی با رقم بی‌نظیر ۷.۴۴ میلیارد دلار، نزدیک به دوبرابر اوبر فروخته شد. البته دی‌دی هم به دنبال توسعه خودروهای بدون راننده است. شریک تجاری دی‌دی، یک استارت‌آپ خودروی الکتریکی به نام CHJ Auto است. آنها با هم به دنبال یک تاکسی روبات تمام الکتریکی هستند که بتواند مسافران را بدون هیچ راننده‌ای از مکان‌های پرجمعیت چین سوار کند. اما این ماجرا بحران وجودی برای دی‌دی ایجاد نمی‌کند.

برخلاف اوبر، دی‌دی مجبور نیست در قالب یک برنامه به اشتراک‌گذاری عمل کند. چین وضعیت برنامه‌های خدمات سواری را تقریباً مانند تاکسی‌های معمولی تنظیم کرده است. روبات‌تاکسی می‌آید: حرکت دی‌دی به وسایل نقلیه اتوماتیک زمانی رخ می‌دهد که چین به دنبال ایجاد اکوسیستم وسیله نقلیه تمام‌الکترونیکی است. با این حال هنوز هم دو مشکل بزرگ برای راه‌اندازی روبات‌های الکتریکی-باتری وجود دارد: شارژ و

محدوده. مردم می‌توانند خودروی خود را در خانه شارژ کنند، اما هنگامی که در جاده هستند، پیدا کردن پمپ شارژ سخت است. حتی اگر آن را پیدا کنند، حداقل یک ساعت باید برای بر شدن شارژ خودرو زمان گذاشت.

روبات‌تاکسی الکتریکی این مشکل را حل می‌کند. در دی‌دی به‌طور مدام سطح باتری خودروها نظارت می‌شود. وقتی که یک روبات‌تاکسی نیاز به شارژ دارد، یک ساعت زمان دارد تا خدمات دریافت کند.

بانک جهانی اعلام کرد

کارگران خارجی چقدر پول به کشورشان می‌فرستند؟

بانک جهانی اعلام کرد پول‌های ارسالی از طرف کارگران خارجی به کشورهای خود در سال ۲۰۱۷ رکورد جدیدی زده است، هرچند که هزینه انتقال وجوه نیز افزایش یافته است.

به گزارش ایسنا به نقل از خبرگزاری فرانسه، بانک جهانی در گزارشی اعلام کرد که با تقویت رشد در اروپا، روسیه و آمریکا، پول ارسالی از طرف کارگران خارجی به کشورهایشان که برای حمایت از اقتصاد بسیاری از کشورهای فقیر ضروری است، افزایشی بیش از حد انتظار داشته است.

بانک جهانی تخمین می‌زند میزان این پول‌ها با ۸.۵درصد افزایش نسبت به مبلغ ۴۲۹ میلیارد دلار سال ۲۰۱۶ به ۴۶۶ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۷ رسیده است و انتظار می‌رود امسال نیز این مبلغ ۴درصد افزایش پیدا کند.

جریان‌ات پولی از طرف کارگران خارجی به کشورهای خود در تمامی مناطق بهبود داشته است که در این میان کارگران هندی با ارسال ۶۹ میلیارد دلار به کشور خود رکورددار هستند و پس از آن کشور چین با ۶۴ میلیارد دلار، فیلیپین با ۳۳ میلیارد دلار و مکزیک با ۳۱ میلیارد دلار قرار دارند. نچریه به ۲۲ میلیارد دلار و مصر با ۲۰ میلیارد دلار در رده‌های بعدی قرار دارند. متوسط هزینه ارسال ۲۰۰ دلار به کشورهای مهاجرین در سه ماهه نخست سال ۲۰۱۸ معادل ۷.۱درصد از این مبلغ بوده است و منطقه صحرای غربی، گران‌ترین منطقه برای انتقال وجه به شمار می‌رود که ۹.۴ درصد از هر ۲۰۰ دلار صرف هزینه انتقال می‌شود.

دیلیپ راتا، مسئول این گزارش گفته است: درحالی‌که مقدار پول‌های ارسالی کارگران خارجی به کشورهای خود رو به افزایش است، موسسات مالی و آژانس‌های توسعه باید هزینه این انتقال را کمتر کنند تا بدین ترتیب خانواده این افراد پول بیشتری به دست آورند. بانک جهانی از کشورها خواسته است با معرفی فناوری‌های مؤثرتر، فرایند انتقال وجه را تسهیل و هزینه‌ها را کاهش دهند.

مالیات گرفته شود.»

نتیجه‌ای عجیب‌تر از سوال

پس از پاسخ‌های وزیر اقتصاد به سؤال مطرح شده که در نهایت منجر به اولین کارت زرد مجلس به وزیر اقتصاد شد، اتفاق عجیب‌تری هم در جریان رأی‌گیری افتاد. هنگام رأی‌گیری تابلوی حضور و غیاب نمایندگان در صحن علنی از حضور ۲۰۱ تن از نمایندگان در جریان رأی‌گیری

خبر می‌داد، اما پس از اعلام آراء، نتایج نشان می‌داد که اتفاق جالب‌تری افتاده است.

از مجموع ۲۰۱ آرا ماخوذه ۱۰۹ رأی موافق، ۴۸ رأی مخالف و ۸ رأی ممتنع اعلام شد. مجموع آرای یاد شده ۱۶۵ رأی می‌شود که نشان می‌دهد ۳۶ نفر از نمایندگان اصلاً رأی ندادند، درحالی‌که در مجلس حضور داشتند!

این بی‌توجهی نمایندگان به طرح سوال نشان می‌داد که اطلاع کافی از نوع سوال و مرجع پاسخگو وجود نداشته است.

این بی‌توجهی نمایندگان به طرح سوال نشان می‌داد که اطلاع کافی از نوع سوال و مرجع پاسخگو وجود نداشته است. نکته مهم‌تر آنکه، پس از بروز التهاب ارزی که در دوماه گذشته به اوج خود رسید، گروهی از مخالفان دولت تلاش کردند عملکرد تیم اقتصادی دولت را زیر سوال ببرند؛ موضوعی که اگرچه مسبوق به سابقه است، اما انتظار می‌رفت در شرایطی که کشور با دشمن خارجی در حال مبارزه است، همانند دوران جنگ تحمیلی دیدگاه‌های سیاسی برای انتقام‌گیری از حریف کنار گذاشته شده و همه در یک جبهه قرار بگیرند؛ موضوعی که مقام‌معظم رهبری بارها بر وحدت مردم و مستولان در مقابل دشمن خارجی تأکید کرده‌اند.

دولت را زیر سوال ببرند؛

متمرکز شویم. رشد اقتصادی در ۹ ماه سال ۹۶ در مقایسه با مدت مشابه سال ۹۵ با نفت ۴.۴ درصد و بدون نفت ۴.۷ درصد بود. در ۹ ماه سال ۹۶، از ۸۳۶ هزار نفری که وارد بازار کار شدند و دنبال شغل بودند، ۸۱۹ هزار نفر مشغول کار و ۱۷هزار نفر نیز به جمعیت بیکار اضافه شدند. نرخ بیکاری هم کاهش پیدا کرد. او گفت: وقتی آمریکا به عنوان صاحب دلار اعلام می‌کند اجازه استفاده ایران از دلار را نمی‌دهد بنابراین از آنجا که یورو ارز جهانشمول است می‌توان از آن استفاده کرد و کار‌ها را پیش برد، اراده نظام همین است.



سخن‌گو

سخنگوی دولت:

ریال را به دلار تبدیل نکنید!

اینکه یک شهروند بخواهد از پیام‌رسان‌های خارجی استفاده کند را ما در چارچوب منشور حقوق شهروندی، حق آن شهروند می‌دانیم. معاون رئیس‌جمهور یادآور شد: ما فزونی ارز در کشور داریم اما اگر بنا باشد هر کس در جیبش ریال است احساس ناامنی کند و بخواهد ریالش را تبدیل به ارز خارجی مثل دلار کند این فزونی ارز در کشور از بین می‌رود. مخصوصاً اینکه برخی بخواهند سرمایه خود را خارج کنند و در کشورهای همسایه آپارتمان و خودرو بخرند. وی ادامه داد: شاید در یک پس‌کوچه‌ای معامله‌های صورت بگیرد اما این مبنای قیمت ارز

نیست. قیمت دلار ۴۲۰۰ است و طبق آن ال‌سی در نظام بانکی باز می‌شود. هرچه خارج این باشد قاچاق است. همه کالاهایی که باید وارد شوند و ثبت سفارش صورت بگیرد دلار ۴۲۰۰ تخصیص پیدا می‌کند. البته برخی اقلام طبق قانون باید با ارز مبادله‌ای وارد شوند که حدود ۷ میلیارد دلار می‌شود، درباره این اقلام، برای جبران فاصله ۳۸۰۰ تومان تا ۴۲۰۰ تومان جمعا ۳هزار میلیارد تومان پارانه پرداخت می‌شود.

سخنگوی دولت افزود: اهداف ما در سال ۱۳۹۶ دو هدف برجسته بود که در چارچوب اقتصاد مقاومتی تعریف شده بود. باید روی تولید اشتغال

بازار ارز در انتظار گام مکمل



هادی حوقشناس
کارشناس اقتصادی

به طور حتم، ارز برای گروه‌های هدف عرضه می‌شود. بانک ملی و بانک سامان به‌طور مشخص به مسافران، دانشجویان و دیگر افرادی که در طبقه‌بندی مورد نظر بانک مرکزی مجاز به دریافت ارز هستند، دلار، یورو و دیگر ارزها را می‌فروشند. ارز همچنین به فعالان تجاری هم عرضه می‌شود. سوال اما این است که آیا روال کنونی عادی یا درست است؟ به نظر من روال کنونی، غیرعادی و نادرست است. بانک مرکزی در سال گذشته چند خطا انجام داد که بازار ارز کشور را به اینجا رسانده است. خطای اول این بود که بانک مرکزی زمانی که نرخ ارز به ۳ هزار و ۸۰۰ تومان رسیده بود، یکسان‌سازی را انجام نداد. خطای دوم این بود که بانک مرکزی زمانی که بازار ارز به نرخ واقعی رسیده بود، نرخ‌های دیگر را مورد نظر قرار داد و چندترخی بودن ارز را پذیرفت. خطای سوم این بود که بانک مرکزی اجازه تعدیل نرخ تورم انباشته‌شده در نرخ ارز را نداد. اقدام بانک مرکزی در یکشنبه گذشته، اصلاح رفتارش بود. یکسان‌سازی نرخ ارز بالاخره انجام شد، اما در شرایطی که واقعی‌سازی نرخ ارز انجام نشده است. زمانی که به هر دلیل قیمت واقعی کالایی در بازار در نظر گرفته نشود، قیمت‌های موزی در بازارهای غیررسمی جان می‌گیرد. امروز متأسفانه در بازار ارز ایران قیمت دومی هم شکل گرفته که به شکل غیررسمی ارز با آن مبادله می‌شود. کافی است چرخي در اطراف میدان فردوسی تهران بزیند تا این قیمت را کشف کنید. به نفع دولت و بانک مرکزی است که برای رسیدن قیمت ۴ هزار و ۲۰۰ تومان که در آن یارانه دخیل است، به نرخ واقعی تلاش کند. دولت گام اول را برداشته و نرخ را یکسان کرده و اکنون باید گام مکمل را بردارد. در چنین شرایطی دیگر صف‌های طولانی در فرودگاه‌ها و مرزهای زمینی و دریایی، یا در بانک‌ها شکل نمی‌گیرد و بوروکراسی خسته‌کننده دریافت ارز گروه‌های هدف و دیگر متقاضیان را از رده نخواهد کرد. از سوی دیگر خطر رانت با بقیه نرخ غیرواقعی ارز به حیات خود ادامه می‌دهد و اجازه نخواهد داد که دولت به عنوان ناظر در بازار به معنای واقعی نقش خود را ایفا کند.

سیاست‌های کاغذی برای ارز



حسین پیرموذن
عضو هیات‌رئیس اتاق ایران

حدود دو هفته است که دولت به تکراری کردن ارز پرداخته و تنها بانک مرکزی است که قیمت انواع ارز را اعلام می‌کند. در این مدت بخشنامه‌های مختلفی برای پایداری این سیاست صادر شده، اما سوال اینجاست که آیا این سیاست‌های همه‌جانبه موفق به تغییر واقعیت موجود در بازار شده است؟ آیا حمایت بانک مرکزی از دلار ۴۲۰۰ تومانی به حاکمیت این نرخ در مناسبات اقتصادی منجر شده است؟

اگرچه باید زمان بیشتری به سیاستگذاران داد و پس از آن نتیجه عملکردشان را بررسی کرد، اما سرنوشت برخی سیاست‌ها و نتیجه برخی از بخشنامه‌های صادر شده، از همین حالا قابل ارزیابی است چه اینکه این بخشنامه‌ها تکرار برخی سیاست‌های شکست‌خورده گذشته است. بخشنامه‌های که بانک مرکزی در مورد ضرورت سپردن ارز حاصل از صادرات به بانک‌ها، صادر کرده، یکی از سیاست‌های تکراری در مواقع مشابه گذشته است که نشان‌دهنده ناشنایی سیاست‌گذار با مراتب تجارت و شرایط کنونی صادرات است. آنچه به عنوان ضرورت سپردن ارز از سوی صادرکنندگان عنوان شده عملاً تکرار سیاست پیمان‌سپاری ارزی است که طعم شکست آن هنوز در اقتصاد ایران احساس می‌شود.

سیاست‌گذاران ارزی اگر به دنبال پایداری تصمیم خود در تکراری کردن ارز هستند باید بخشنامه‌های خود را منطبق با واقعیت‌های عملیاتی در اقتصاد تنظیم کنند و از تصمیماتی که تنها روی کاغذ اعتبار دارد، بپرهیزند. در حال حاضر صادرکنندگان با محدودیت‌های بانکی که منجر به تحمل شرایط خاص برای دریافت پول از مشتری خارجی شده، تلاش می‌کنند بازارهای خارجی را حفظ کنند. واقعیت این است که عمده صادرات ما به کشورهای همسایه نظیر عراق، افغانستان، پاکستان، آذربایجان و گرجستان انجام می‌شود. بخش عمده این مراودات با ارزهای داخلی شکل می‌گیرد. به عنوان مثال برخی صادرکنندگان اردبیل که کالای تولیدی را به عراق صادر می‌کنند، از مشتری خود، ریال دریافت می‌کنند یا مشتریان پاکستانی به دلیل شرایط خاص آن منطقه تنها حاضرند از طریق صرافی‌ها مراده داشته باشند. سیاست اعمالی بانک مرکزی اما با این واقعیت‌های عینی در صادرات فاصله دارد و فرض را بر عادی بودن نقل و انتقالات ارزی میان بانک‌های داخلی و خارجی قرار داده است. از طرف دیگر معافیت مالیاتی صادرکنندگان منوط به اجرای این سیاست غیرواقعی شده که در سال حمایت از کالای ایرانی نوعی محدودیت برای صادرات محسوب می‌شود. صادرکنندگان محصولات ایرانی به کشورهای همسایه نمی‌توانند ارز حاصل از صادرات را به داخل انتقال دهند و حتی ریال به کشور وارد کنند. به همین دلیل شاهد کاهش صدور گواهی مبادا و افت صادرات در استان‌های مختلف هستیم.

فرصت امروز: کمیسیون فرهنگی

مجلس، عصر یکشنبه طرحی را به تصویب رساند که براساس آن «مسئولیت صدور مجوز و تنظیم مقررات صوت و تصویر فراگیر در فضای مجازی و نظارت بر آن منحصر برعهده سازمان صدا و سیماست و در صورت تصویب در جلسه علنی مجلس، اجرائی می‌شود.» اما این مسئله با واکنش وزیر ارتباطات همراه شده و محمدجواد آذری جهرمی در توییتهی مخالفت خود را با این اقدام کمیسیون فرهنگی مجلس اعلام کرده است. به گفته وزیر ارتباطات، طرح پیشنهادی کمیسیون فرهنگی مجلس در انحصار صدور مجوز و مقررات صوت و تصویر در فضای مجازی برای صداوسیما، مانع رشد تولید محتوا در شبکه ملی اطلاعات می‌شود.

محمدجواد آذری جهرمی در گفت‌وگو با ایرنا، در تشریح چرایی مخالفت خود با این انحصار گفت: صدا و سیما اعتقاد دارد به دلیل آنکه پخش تلویزیونی (برادکست) براساس قانون اساسی به صورت انحصاری در اختیار این سازمان است، در فضای مجازی (برادبند) نیز باید این ظرفیت برای آنها فراهم باشد؛ همچنین مدعی‌اند هرگونه پخش صوتی و تصویری در فضای مجازی باید تحت مدیریت و تحت نظارت و مقررات این سازمان انجام شود.

وی با بیان اینکه صدا و سیما به این رویکرد معتقد بوده و پیگیر آن است، گفت: البته درباره عبارت صوت و تصویر فراگیر اشاره‌شده در طرح پیشنهادی کمیسیون فرهنگی مجلس شورای اسلامی، اگر ناظر به تلویزیون باشد، به‌دلیل الزامات قانونی خدشه‌ای به آن وارد نیست، اما اکنون مدیران صداوسیما تفسیری فراتر نسبت به این موضوع دارند و حتی برخی مواقع در مراجع قضایی نسبت به فعالان بخش خصوصی فعال در این عرصه نیز شکایت‌هایی را

انتقاد محمدجواد آذری جهرمی از طرح پیشنهادی کمیسیون فرهنگی مجلس

چرا وزیر ارتباطات با انحصار صداوسیما در فضای مجازی مخالف است؟



مطرح می‌کنند. وی ادامه داد: مدیران صداوسیما برنامه‌های ویدئویی درخواستی ضبط‌شده (VOD) را نیز شامل این مسئله می‌دانند، در صورتی که بین تلویزیون اینترنتی (IPTV) و برنامه‌های ویدئویی درخواستی ضبط‌شده (VOD) تفاوت‌های ماهوی وجود دارد.

همچنین مدعی‌اند هرگونه پخش صوتی و تصویری در فضای مجازی باید تحت مدیریت و تحت نظارت و مقررات این سازمان انجام شود. وی با بیان اینکه صدا و سیما به این رویکرد معتقد بوده و پیگیر آن است، گفت: البته درباره عبارت صوت و تصویر فراگیر اشاره‌شده در طرح پیشنهادی کمیسیون فرهنگی مجلس شورای اسلامی، اگر ناظر به تلویزیون باشد، به‌دلیل الزامات قانونی خدشه‌ای به آن وارد نیست، اما اکنون مدیران صداوسیما تفسیری فراتر نسبت به این موضوع دارند و حتی برخی مواقع در مراجع قضایی نسبت به فعالان بخش خصوصی فعال در این عرصه نیز شکایت‌هایی را

مطرح می‌کنند. وی ادامه داد: مدیران صداوسیما برنامه‌های ویدئویی درخواستی ضبط‌شده (VOD) را نیز شامل این مسئله می‌دانند، در صورتی که بین تلویزیون اینترنتی (IPTV) و برنامه‌های ویدئویی درخواستی ضبط‌شده (VOD) تفاوت‌های ماهوی وجود دارد. همچنین مدعی‌اند هرگونه پخش صوتی و تصویری در فضای مجازی باید تحت مدیریت و تحت نظارت و مقررات این سازمان انجام شود. وی با بیان اینکه صدا و سیما به این رویکرد معتقد بوده و پیگیر آن است، گفت: البته درباره عبارت صوت و تصویر فراگیر اشاره‌شده در طرح پیشنهادی کمیسیون فرهنگی مجلس شورای اسلامی، اگر ناظر به تلویزیون باشد، به‌دلیل الزامات قانونی خدشه‌ای به آن وارد نیست، اما اکنون مدیران صداوسیما تفسیری فراتر نسبت به این موضوع دارند و حتی برخی مواقع در مراجع قضایی نسبت به فعالان بخش خصوصی فعال در این عرصه نیز شکایت‌هایی را

وی تصریح کرد: این افزایش قیمت، در تولید محتوا برای این عرصه مانع ایجاد می‌کند. وزیر ارتباطات مدل ورود صداوسیما به این عرصه را با توجه به مدل اقتصادی که دنبال آن است و تحلیل و تفسیری که دارد، بازدارنده رشد تولید محتوا در شبکه ملی اطلاعات دانست و گفت: معتقدیم باید مصادیق صوت و تصویر فراگیر و نیز مصادیق انحصار بادقت مشخص و شفاف باشد تا موانعی برای فعالان بخش خصوصی ایجاد نکنیم و بتوانیم نظم و مدیریت تولید محتوا را نیز در کشور داشته باشیم.

آذری جهرمی خاطر نشان ساخت: این طرح کمیسیون فرهنگی مجلس، ضمن تصدیق، سبب رقابت حاکمیت با بخش خصوصی نیز می‌شود که خلاف قانون سیاست‌های کلی اصل ۴۴ است. نیز هزینه دارد و بازار آنها را کوچک می‌کند.

آذری جهرمی با بیان اینکه صداوسیما می‌خواهد تنظیم مقررات، تصدیق و مالکیت در حوزه صوت و تصویر را به صورت یکجا در دست بگیرد، تأکید کرد: اکنون براساس این رویه، قرارداد بسته، مزایده‌ای برگزار کرده و پنچ پیمانکار انتخاب کرده‌اند. وزیر ارتباطات ادامه داد: صداوسیما در انتخاب این پیمانکاران به فعالان عرصه صوت و تصویر اعلام کرده که باید جدا از ضمانت‌نامه‌ها و تعهداتی به سازمان، ۵۰ درصد کل درآمدهای خود را نیز به این سازمان بدهند؛ ضمن آنکه کسانی که فاقد مجوز این سازمان باشند با حکم مرجع قضایی تعطیل خواهند شد. آذری جهرمی افزود: مفهوم این کار آنکه هر شرکتی بخواهد در این عرصه وارد شده و فعالیت کند علاوه بر هزینه‌های ثابت خود، باید نیمی از درآمد آن را به صدا و سیما بدهد؛ این کار سبب افزایش قیمت تمام‌شده خدمات صوت و تصویر برای کاربران شبکه ملی اطلاعات می‌شود.

آذری جهرمی با بیان اینکه صداوسیما می‌خواهد تنظیم مقررات، تصدیق و مالکیت در حوزه صوت و تصویر را به صورت یکجا در دست بگیرد، تأکید کرد: اکنون براساس این رویه، قرارداد بسته، مزایده‌ای برگزار کرده و پنچ پیمانکار انتخاب کرده‌اند. وزیر ارتباطات ادامه داد: صداوسیما در انتخاب این پیمانکاران به فعالان عرصه صوت و تصویر اعلام کرده که باید جدا از ضمانت‌نامه‌ها و تعهداتی به سازمان، ۵۰ درصد کل درآمدهای خود را نیز به این سازمان بدهند؛ ضمن آنکه کسانی که فاقد مجوز این سازمان باشند با حکم مرجع قضایی تعطیل خواهند شد. آذری جهرمی افزود: مفهوم این کار آنکه هر شرکتی بخواهد در این عرصه وارد شده و فعالیت کند علاوه بر هزینه‌های ثابت خود، باید نیمی از درآمد آن را به صدا و سیما بدهد؛ این کار سبب افزایش قیمت تمام‌شده خدمات صوت و تصویر برای کاربران شبکه ملی اطلاعات می‌شود.

معاون وزیر کار خبر داد

تهاتر ۵۰ هزار میلیارد تومان بدهی دولت به تأمین اجتماعی

معاون وزیر کار می‌گوید بابت بدهی ۸۰ هزار میلیارد تومانی دولت به تأمین اجتماعی، وجهی پرداخت نمی‌شود و ۵۰ هزار میلیارد تومان از آن در ازای بدهی بانک رفاه به بانک مرکزی تهاتر خواهد شد.

به گزارش ایرنا، معاون امور اقتصاد و برنامه‌ریزی وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی گفت: از مجموع ۸۰۰ هزار میلیارد ریال بدهی دولت به سازمان تأمین اجتماعی، ۵۰۰ هزار میلیارد ریال تهاتر می‌شود.

علی سرزعی دربارۀ برنامه‌های وصول طلب ۸۰۰ هزار میلیارد ریالی سازمان تأمین اجتماعی از دولت تصریح کرد: قرار نیست وجهی پرداخت شود.

وی یادآوری کرد، این بدهی به‌تازگی به رسمیت شناخته شده و بخش عمده این مبلغ، بدهی بانک رفاه به بانک مرکزی است که تهاتر می‌شود. همچنین خود شرکت‌ها می‌توانند این مبلغ را تهاتر کنند. سرزعی درباره تأثیر این اقدام بر بحران زدگی صندوق‌ها گفت: این پرداخت‌ها اتفاق ویژه‌ای برای خروج صندوق‌ها از بحران ایجاد نمی‌کند؛ زیرا وضعیت صندوق‌ها مشکل بسیاری دارد. وی افزود: بیشتر پول صندوق بازنشستگی را دولت پرداخت می‌کند و اگر دست روی دست بگذاریم و هیچ کاری نکنیم احتمالاً همه صندوق‌های بازنشستگی کشور را باید ملی کنیم.

معاون امور اقتصاد و برنامه‌ریزی وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی گفت: دولت، مجلس و جامعه هیچ‌کدام همراهی نمی‌کنند که اصلاحات صندوق‌های بازنشستگی صورت گیرد.

وی یادآوری کرد: ما پیشنهادهای مشخصی برای اصلاحات در صندوق‌ها داریم، اما تحقق آنها به همکاری جمعی نیازمند است.

سرزعی از ارائه پیشنهادها به دولت در این زمینه خبر داد و درباره میزان همراهی دولت گفت: مسئله فقط دولت نیست و مجلس باید در کنار کل جامعه همراه باشد تا اهداف مورد نظر محقق شود.

با تعرفه‌های جدید آسیاتک بی نهایت داندل‌لود کن...

رهایی از محدودیت ترافیک

۱۵۴۴

asiatech.ir

اینترنِت یک، آسیاتک

درای مجوز FCP به شماره ۱۹-۹۴-۱۰ از سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی

دلایل تعطیلی ۷ ماهه جلسه‌های ستاد مبارزه با مفاسد اقتصادی

معاون اول رئیس‌جمهور مطرح کرد

معاون اول رئیس‌جمهور گفت با انسجام سه قوه مسئله آب، بیکاری، مسائل اقتصادی و معیشت مردم رفع می‌شود. اسحاق جهانگیری در گفت‌وگو با خانه ملت، با بیان اینکه مسائل مهمی پیش روی کشور است که نیازمند این بوده که با کمک ملت و دستگاه‌های مختلف این مسائل حل و فصل شود، گفت: در بین این مسائل برخی از لحاظ تکنیکال هیچ راهی برای رفع آن وجود ندارد، همانند مسائل آب و مسائل زیست محیطی، بین‌المللی و اقتصادی، همچون ارز که راهکارهای فنی برای رفع آن وجود دارد، اما مسائل کشور در حال حاضر به یک مرحله‌ای رسیده که راهکار سیاسی نقش اساسی و کلیدی در آن دارد. راهکار سیاسی نقش اساسی و کلیدی در رفع مشکلات دارد.



معاون اول رئیس‌جمهور با بیان اینکه راهکار سیاسی به معنای این است که برای حل مسائل اصلی باید انسجام و یکپارچگی داشته باشیم، افزود: مهم‌ترین پایه انسجامی که تعریف می‌شود ارکان نظام تصمیم‌گیری کشور است که شامل قوای سه‌گانه می‌شود، یعنی اگر قوای سه‌گانه با یکدیگر در یک راستا حرکت کنند و در حل مسائل کلیدی متحد باشند، می‌توان با اطمینان به مردم گفت که این مشکلات رفع می‌شود و آینده خوبی پیش روی کشور است. جهانگیری ادامه داد: می‌توان با اطمینان گفت که با انسجام سه قوه مسئله آب، بیکاری، مسائل اقتصادی و معیشت مردم رفع می‌شود. **برگزاری نخستین جلسه در سال جاری** رئیس ستاد مبارزه با مفاسد اقتصادی

اطلاعیه



جزییات بخشنامه ۱۲ بندی
**جهانگیری شیوه فروش ارز
 صادراتی را ابلاغ کرد**

فرصت امروز: معاون اول رئیس‌جمهور در شیوه‌نامه‌ای ۱۲ بندی، شیوه فروش ارز حاصل از صادرات را ابلاغ و برای ۹۵ درصد ارز حاصل از صادرات صادرکنندگان تعیین تکلیف کرد. در این شیوه‌نامه صادرکنندگان مکلف شده‌اند ظرف شش ماه از تاریخ صدور پروانه صادراتی گرمی، ۹۵ درصد ارز حاصل از صادرات خود را به یکی از این اشکال یا ترکیبی از آنها، استفاده کنند: واردات در مقابل صادرات، پرداخت بدهی ارزی خود، فروش ارز به بانکها و صرافی‌های مجاز، سپرده‌گذاری نزد بانکها. همچنین ۵ درصد باقیمانده به منظور تأمین هزینه‌هایی از قبیل بازاریابی، تبلیغات، دفاتر خارج از کشور در اختیار صادرکننده خواهد بود. براساس این ابلاغیه، مصادیق بازگشت ارز حاصل از صادرات بیش از شش ماه توسط وزارت صنعت تعیین خواهد شد و دستورالعمل اجرایی آن توسط وزارت صنعت، وزارت اقتصاد و بانک مرکزی باید تدوین شود. همچنین در بند ۲ این ابلاغیه آمده است: ارز حاصل از صادرات که نزد بانک سپرده‌گذاری می‌شود در هر زمان صرفاً می‌تواند برای این امور صرف شود: واردات در مقابل صادرات، پرداخت بدهی ارزی، فروش ارز به بانکها و صرافی‌های مجاز.

براساس ابلاغیه جهانگیری، فروش ارز به بانکها و صرافی‌های مجاز توسط صادرکنندگان کالا باید از زمان راه‌اندازی سامانه «نظام یکپارچه مدیریت ارز (نیما)» از طریق این سامانه انجام شود.

متن کامل بخشنامه ۱۲ بندی جهانگیری خطاب به دستگاه‌های اجرایی به این شرح است:

- ۱- به منظور ورود ارز حاصل از صادرات به چرخه اقتصادی کشور، صادرکنندگان کالا مکلفند ظرف شش ماه از تاریخ صدور پروانه صادراتی گرمی ۹۵ درصد ارز حاصل از صادرات خود را (بر اساس ارزش FOB یا FCA یا EXW کالا) به یکی از اشکال‌های زیر یا ترکیبی از آنها استفاده کنند. ۵ درصد باقی مانده به منظور تأمین هزینه‌هایی از قبیل بازاریابی، تبلیغات، دفاتر خارج از کشور، در اختیار صادرکننده خواهد بود. الف- واردات در مقابل صادرات ب- پرداخت بدهی ارزی خود ب- فروش ارز به بانکها و صرافی‌های مجاز ت- سپرده‌گذاری ارزی نزد بانکها
- تبصره ۱- مصادیق بازگشت ارز حاصل از صادرات بیش از شش ماه توسط وزارت صنعت، معدن و تجارت تعیین خواهد شد، دستورالعمل اجرایی این تبصره توسط وزارت صنعت، معدن و تجارت، وزارت امور اقتصاد و دارایی و بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران تهیه خواهد شد.
- تبصره ۲- وجوه سپرده‌گذاری شده در هر زمان صرفاً می‌تواند به مصرف جزئی‌های الف، ب و پ برسد.
- تبصره ۳- فروش ارز به بانکها و صرافی‌های مجاز توسط صادرکنندگان کالا باید از زمان راه‌اندازی سامانه «نظام یکپارچه مدیریت ارز (نیما)» از طریق سامانه مزبور صورت گیرد.

۲- شرکت‌های دولتی و شرکت‌های وابسته به نهادهای عمومی غیردولتی و شرکت‌های تحت مدیریت دولت و صادرکنندگان عمده مجاز به واگذاری پروانه صادراتی خود به سایر واردکنندگان نیستند. واردات این صادرکنندگان از محل ارز حاصل از صادرات، منحصر به تأمین نیازهای خود خواهد بود.

تبصره- فهرست صادرکنندگان عمده توسط وزارت صنعت، معدن و تجارت به نحوی که با احتساب شرکت‌های دولتی و شرکت‌های وابسته به نهادهای عمومی غیردولتی حداقل ۸۰ درصد صادرات کشور را شامل شود در مقاطع سه ماهه اعلام می‌شود.

- ۳- کلیه صادرکنندگان موظفند اطلاعات مربوط به عملکرد بندهای فوق را در سامانه مدیریت ارز حاصل از صادرات (سماصا) ثبت کنند.
- عدم برگشت ارز حاصل از صادرات به چرخه اقتصادی کشور طبق این دستورالعمل توسط صادرکننده ظرف مهلت تعیین شده تخلف محسوب شده و طبق مقررات رفتار خواهد شد.
- اعمال معافیت مالیاتی صادرکنندگان توسط وزارت امور اقتصادی و دارایی و سایر مشوق‌های صادراتی منوط به رعایت مفاد این دستورالعمل است.
- کمیته قیمت‌گذاری کالاهای صادراتی در گمرکات جمهوری اسلامی ایران مکلف است در مقاطع دو ماهه قیمت کالاهای صادراتی را به روز کند.
- صادرکنندگانی که مقصد نهایی کالای آنها کشورهای عراق و افغانستان است و مبادلات کالایی در بازارچه‌های مرزی تا اطلاع ثانوی الزامی به اجرای جزء (پ) بند (۱) ندارند.
- آن دسته از صادراتی که در چارچوب قراردادهای پیمان‌های پولی سیستم بانکی به پول ملی تسویه می‌شوند مشمول این دستورالعمل نیست.
- بانکها و صرافی‌ها موظفند ارزهای خریداری شده را در چارچوب مقررات ارزی به فروش رسانند.
- بانکها می‌توانند مازاد ارز خریداری شده از صادرکنندگان را به بانک مرکزی به فروش رسانند.
- گمرکات جمهوری اسلامی ایران موظف است از تاریخ ابلاغ این دستورالعمل اطلاعات پروانه‌های صادراتی را به محض صدور به صورت سیستمی به بانک مرکزی ارسال کند.
- انجام هرگونه تغییرات در مفاد این دستورالعمل و ضوابط اجرایی به کارگروه موضوع ماده ۱۴ تصویب‌نامه صدرالذکر واگذار می‌شود.

احتمال بازگشت حراج سکه از سوی بانک مرکزی

حراج ۴۸۵ هزار سکه؟



حراجی سکه، ۴۸۵ هزار قطعه تمام و نیم بهار آزادی فروخته شده است. به گزارش ایسنا، نیمه دوم سال گذشته دوره خاصی برای بازار سکه بود و از حدود شهریورماه رشد قیمت این کالا شروع شد. سکه تمام بهار آزادی از حدود یک میلیون و ۲۰۰ هزار تومان تا پایان سال قبل تا یک میلیون و ۸۵۰ هزار تومان پیش رفت. افزایش حدود ۶۰۰ هزار تومانی سکه در حدود شش ماه در شرایطی رقم خورد که در این فاصله اقداماتی همچون حراج و پیش‌فروش انجام شد که البته نتوانست موجب کاهش قیمت شود، اما مدیران بانک مرکزی معتقد بودند اگر حراج برگزار نمی‌شد به‌طور حتم قیمت سکه تا پیش از این افزایش داشت.

از چهارم آذرماه حراج سکه از کانال بانک کارگشایی، زیرمجموعه بانک ملی اجرایی شد و به غیر از تعطیلات رسمی در روزهای زوج به‌طور مداوم در حال برگزاری بود تا اینکه این روال رسماً در دهه دوم فروردین‌ماه متوقف شد و مدیران بانک مرکزی نیز آن را تایید کردند.

اولین نرخ پایه‌ای که بانک مرکزی برای حراج سکه اعلام کرد، یک میلیون و ۱۸۰ هزار تومان بود، آن‌هم در زمانی که سکه تمام بهار آزادی یک‌میلیون و ۲۸۰ هزار تومان در بازار فروش می‌رفت. همچنین برای نیم سکه که قیمت فروش بازار حدود ۷۰۰ هزار تومان بود قیمت پایه به ۵۹۰ هزار تومان رسید. در چند ماه برگزاری حراجی، حتی رشد داشت. دلیل اصلی این موضوع را مسئولان مربوطه افزایش قیمت دلار اعلام کردند، چراکه به هر صورت رابطه مستقیمی بین قیمت دلار و سکه وجود دارد که با روند رو به رشد دلار در چند ماه پایانی سال گذشته و رسیدن تا مرز ۵۰۰۰ تومان، قیمت سکه نیز افزایشی شد. بر این اساس قیمت پایه اعلامی بانک مرکزی نیز در آخرین حراجی‌ها در سال جاری نسبت به نرخ‌های ابتدایی رشد قابل توجهی داشت؛ به گونه‌ای که تمام‌سکه یک میلیون و ۴۱۵ هزار تومان و نیم بهار ۷۷۰ هزار تومان قیمت‌گذاری شد. حراجی برای مخاطبان

جذاب بود و به گونه‌ای پیش رفت که با استقبال نسبتاً خوبی در روزهای برگزاری همراه شد، حتی در جلسات اول ازدحام زیادی در محل بانک کارگشایی شکل گرفت و در ادامه هم محل برگزاری خالی نشد. در دوران برگزاری حراج گاهی پیش می‌آمد که قیمت‌های خریداری شده بالاتر از حتی نرخ بازار بود و در بین آنها از دلان گرفته تا مردم عادی یا افسرادی که حتی نیاز به خرید نداشتند می‌آمدند، در این بین حضور کسانی که برای پرداخت سکه‌های مهریه به حراجی می‌آمدند نیز جلب توجه بود.

به هر ترتیب در شروع سال جدید با بی‌نظمی‌هایی در حراج سکه همراه بود و طولی نکشید که به‌طور کامل متوقف شد. گرچه دلیل توقف رسماً اعلام نشد، اما فروش سکه تا مرز ۵۰۰ هزار قطعه و در سویی دیگر پیش‌فروش که در حال انجام بود و فروش آن چند میلیونی شد موجبات توقف را فراهم آورد، چراکه در مورد پیش‌فروش هم در دو سررسید یک ماهه و دو ماهه اخیراً توقف تکمیل ظرفیت متوقف شد.

دلار تقلبی را چگونه شناسایی کنیم؟

خواه‌ناخواه فعلاً «دلار» به روال گذشته حکمران بازار ارز ایران است؛ حتی اگر تکنرخی شود، معامله آن قاچاق یا قرار باشد زمانی بیور یا پول محلی جایگزین آن شود. در هر حال همواره ارز خواستی این بازار بوده و در مواقعی اشتها برای چنگ‌زدن به آن تشدید شده است. در این بین سوءاستفاده از این تقاضا و قالب کردن نوع تقلبی ارز خاص آمریکایی به مخاطبان ناآشنا مورد توجه است.

به گزارش ایسنا، در چند ماه اخیر که بازار ارز دچار نوسانات شدیدتری نسبت به گذشته شد و قیمت دلار از ۶۰۰۰ تومان نیز گذشت، با افزایش تقاضای خرید و تشکیل صف‌های طولانی مقابل صرافی‌ها، دلان و یا افراد دیگری به طرق مختلف و با شدت بیشتری دست به خرید و فروش دلار زدند که خود با توجه به تنهایی که وجود داشت می‌توانست موجب سوءاستفاده برخی شود. از این رو پلیس در رابطه با خرید دلارهای تقلبی هشدار داد و به مخاطبان بازار ارز اعلام کرد که مراقب سوءاستفاده‌های احتمالی باشند.

در رابطه با اینکه چگونه دلار غیرتقلبی خریداری نشود و اصل قابل شناسایی باشد، اولین مسئله این است که باید به صرافی‌های مجاز و همچنین شعب ارزی و یا ارزی-ریالی بانکها تا حد امکان برای خرید دلار مراجعه کرد تا در دریافت اصل این اسکناس اطمینان یافت، اما در مورد تشخیص اصل بودن

اسکناس دلار براساس آنچه که در سایت بانک مرکزی آمریکا (فدرال رزرو) در رابطه با فیوچرهای امنیتی دلار اعلام شده، باید گفت که در حال حاضر این بانک هفت اسکناس یک دلاری، دو، پنج، ۱۰، ۲۰، ۵۰ و ۱۰۰ دلاری چاپ می‌کند که دارای هفت فاکتور امنیتی هستند که می‌توان آن را از نوع تقلبی دلار تشخیص داد.

اول «جنس» کاغذ است که سه‌چهارم اسکناس‌های آمریکایی از کتان و یک چهارم از پارچه تشکیل می‌شوند و دارای خطوط قرمز، آبی بوده و فیبرمانند هستند. دومین مورد به «مهر وزارت خزانه‌داری آمریکا» برمی‌گردد که به شکل سبزرنگ و در سمت راست اسکناس زده می‌شود. فاکتور سوم «سطح برجسته» دلار است که به‌راحتی از طریق لمس کردن قابل حس خواهد بود. «مهر بانک مرکزی آمریکا» مورد چهارم است که به رنگ مشکی و در سمت چپ دلار قرار دارد.

«پرتزه» دیگر مشخصه دلار آمریکایی است که حاوی اشخاص مشهور آمریکاست و روی اسکناس نقش بسته است. همچنین «شماره سریال» ششمین فاکتور امنیتی این اسکناس‌هاست که متشکل از اعداد و حروف است که در صورت گرفتن اسکناس در برابر نور به شکل متفاوتی از حالت عادی نشان داده می‌شود. هفتمین فاکتور امنیتی اسکناس دلار «نوار امنیتی سه‌بعدی» است که روی آن قرار دارد و به رنگ آبی

دیگر می‌روند و اگر آن را به سمت راست بچرخانید، آنها بالا و پایین می‌روند. نخ امنیتی راه دیگر شناسایی ۱۰۰ دلاری است و در تاروپود کاغذ قرار دارد و روی آن چاپ نشده است. اسکناس را در مقابل نور نگه دارید تا یک نخ امنیتی که به صورت عمودی در سمت چپ اسکناس قرار دارد، نمایش داده شود. این نخ امنیتی به حروف USA و ارقام ۱۰۰ با الگویی متناوب منقش شده و از هر دو طرف اسکناس قابل مشاهده است. هنگامی که این نخ در برابر نور ماوراء بنفش قرار بگیرد، به رنگ صورتی روشن درمی‌آید.

اما در مورد مشخصه‌ها اسکناس ۵۰ دلاری باید گفت که اگر اسکناس را در برابر نور نگه دارید یک نخ امنیتی که به صورت عمودی در سمت راست پرتزه قرار دارد، می‌بینید. این نخ منقش به متن USA50 و یک پرچم کوچک با الگویی متناوب وارد شده و از هر دو طرف اسکناس قابل مشاهده است. هنگامی که این نخ در برابر نور ماوراء بنفش قرار بگیرد، به رنگ زرد درمی‌آید. همچنین با نگه داشتن ۵۰ دلاری در مقابل نور، تصویر کمرنگ «گران» رئیس‌جمهور اسبق آمریکا- در فضای خالی راست اسکناس نمایان می‌شود، تصویر از هر دو سمت اسکناس قابل مشاهده است. در عین حال که اگر کمی اسکناس را کج کنید، عدد ۵۰ در گوشه پایین سمت راست روی اسکناس از رنگ مسی به سبز تغییر می‌کند.

نرخ سکه و طلا

عنوان	قیمت (تومان)	نوسان
مثقال طلا	۷۲۳,۰۰۰	▼
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۶۹,۲۲۴	▼
سکه بهار آزادی	۱,۷۴۰,۵۰۰	▼
سکه طرح جدید	۱,۷۹۰,۰۰۰	▼
نیم سکه	۸۸۰,۰۰۰	▼
ربع سکه	۵۴۰,۵۰۰	▼
سکه گرمی	۳۵۳,۰۰۰	▼

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت (تومان)	نوسان
دلار آمریکا	۴,۲۰۰	
یورو اروپا	۶,۸۰۵	▲
پوند انگلیس	۷,۹۲۵	▲
درهم امارات	۱,۵۰۸	▲

در پیچه

۲۴ میلیون نفر در لیست انتظار حذف یارانه

اولین یارانه سال ۹۷ در حالی به حساب سرپرستان خانوار واریز شد که به گفته نوبخت سخنگوی دولت ۲۴ میلیون نفر از دهک‌های پردرآمد جامعه از ۷۷ میلیون نفری که در ماه یارانه دریافت می‌کنند باید از لیست حذف شوند تا دولت با کسری بودجه مواجه نشود. به گزارش میزان، هشتاد و ششمین مرحله یارانه نقدی در حالی به حساب سرپرستان خانوار واریز شد که لیست دریافت‌کنندگان یارانه تغییر نکرد و علاوه بر تعدادی که یارانه آنها در بودجه تأمین شده بود چند میلیون مازاد بر رقم بودجه نیز یارانه دریافت کردند. بر این اساس در بودجه سال جاری منبع تخصیص یافته‌شده به بخش هدفمندی یارانه‌ها حدود ۳۳ هزار و ۵۰۰ میلیارد تومان در نظر گرفته شده که از این منبع یارانه نقدی و غیرخانوارها پرداخت شود. در حال حاضر حدود ۷۷ میلیون نفر در لیست دریافت یارانه هستند که دولت با توجه به میزان بودجه بخش هدفمندی یارانه‌ها در بخش نقدی و غیرنقدی می‌تواند یارانه ۶۰ میلیون نفر را در ماه پرداخت کند و با این وجود ۱۷ میلیون نفر مازاد بودجه تعیین‌شده برای این بخش در فروردین‌ماه یارانه دریافت کردند که دولت منبع تأمین این هزینه را باید از سایر درآمدها و یا از طریق استقراض برداشت کند. با این وجود پیشنهادهای دولت برای حذف یارانه‌گیران و در نهایت توافقاتی که در کمیسیون تلفیق در جریان بررسی لایحه بودجه ۱۳۹۷ انجام شد، به نتیجه‌ای نرسید و راهکار مشخصی برای غربالگری یارانه‌گیران وجود ندارد. حتی در کمیسیون تلفیق موضوع حذف یارانه‌گیران براساس بررسی حساب‌های بانکی نیز مصوب شد، ولی در صحن علنی رأی نیاورد. در این راستا نوبخت در آخرین اظهارات خود در بیان اینکه حذف یارانه ۲۴ میلیون نفر جزو تکالیف دولت در تبصره ۱۴ بودجه است، بیان کرد: تکلیف دولت علاقه‌مند نیست یارانه مردم را قطع کند، ولی انتظار داریم با شناسایی دقیق افراد کنیم و هدف مجلس را در جهت حذف یارانه تحقق بخشیم. وی گفت: اطلاعات افراد به‌طور کامل در اختیار وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی نیست و از استانداران محترم می‌خواهیم تا در جهت تکمیل اطلاعات افراد کمک کنند. در کنار یارانه نقدی که هر ماه به حساب یارانه‌گیران واریز می‌شود، از سال گذشته براساس قانون بودجه افزایش حداقل مستمری خانوارهای مددجویان تحت حمایت کمیته امداد امام و سازمان بهزیستی نیز به مبلغ پرداختی یارانه اضافه شد. به‌طوری که سهم خانوارهای یک نفره از گروه‌های هدف ۹۵ هزار تومان، دو نفره ۱۸۹ هزار تومان، سه نفره ۲۵۳ هزار تومان، چهار نفره ۳۳۷ هزار تومان و خانوارهای پنج نفره و بیشتر تا ۳۶۵ هزار تومان مازاد بر مبلغ یارانه دریافت می‌کنند. حال با این اوصاف باید منتظر ماند و دید دولت با توجه به کسری بودجه میلیاردی برای پرداخت یارانه ۷۷ میلیون نفر، چه برنامه‌ای برای تأمین این کسری و یا حذف یارانه ۲۴ میلیون نفر مازاد در نظر خواهد گرفت و از چه روشی برای شناخت صحیح دهک‌های پردرآمد جامعه استفاده خواهد کرد؟

یک کارشناس روسی مطرح کرد
چند و چون سرمایه‌گذاری در بازار بورس ایران

یک کارشناس بازار سرمایه روسیه با اشاره به پتانسیل‌های بازار سرمایه ایران گفت زیرساخت‌های بازار سرمایه ایران همچنان جای کار دارد، باید اقداماتی انجام شود تا بورس ایران وابستگی شدید به قیمت نفت نداشته باشد. روبرتو دی آمبروسو در گفت‌وگو با ایسنا درباره بازار سرمایه ایران اظهار کرد: از ویژگی‌های بازار ایران ارتباط با انرژی است، از شاخص بورس می‌توان به ارتباط آن با قیمت نفت پی برد. از دیدگاه ما این مسئله به عنوان یک ریسک متمرکز مبنی بر وابستگی زیاد اقتصاد به نفت بررسی می‌شود و اگر قرار است بورس ایران با ریسکی اینچنینی مواجه شود باید در آن تنوع ایجاد شود تا قیمت نفت بر این بازار تاثیر نگذارد. وی درباره برنامه شرکت بین‌المللی آلپاری روسیه برای حضور در ایران گفت: تمایل به سرمایه‌گذاری در ایران دلیلی است که باعث شده به تهران بیایم تا از وضعیت بازار ایران اطلاع کسب کنیم. البته در گام نخست باید به رصد و بررسی شرایط بازار مالی ایران پرداخت تا فرصت‌ها و امکانات سرمایه‌گذاری ارزیابی شود. مدیرعامل شرکت تحقیق و تحلیل آلپاری روسیه ادامه داد: تا زمانی که بررسی‌ها کامل نشود، تصمیم‌گیری برای سرمایه‌گذاری دشوار خواهد بود. ما تصمیم گرفتیم از نزدیک با شرکت‌های ایرانی ارتباط برقرار کرده و وضعیت را ارزیابی کنیم تا در صورت مناسب بودن شرایط، سرمایه‌گذاری انجام شود. عضو هیئت‌مدیره شرکت بین‌المللی آلپاری یادآور شد: البته در سایر کشورها مانند مالزی و سنگاپور نیز ابتدا اقدام به بررسی شرایط کرده و بعد ورود کرده‌ایم. وی افزود: بازار روسیه به علت دارا بودن تخصص‌هایی بازاری مجهز با فناوری بالا است، همین‌طور سرمایه‌گذاری آنها از نظر ابعاد متفاوت است، اما ایران و روسیه با در نظر گرفتن مسائل بین‌المللی یکسری شرایط مشابه هم دارند. بورس روسیه از نظر تجربه، تخصص و فناوری در سطح بالاتری است، اما بورس ایران نیز تلاش می‌کند به آن سطح برسد. آمبروسو درباره توقف نمادها در ایران نیز گفت: توقف نمادها جهت پیشگیری از ضرر بیشتر در بورس‌های دیگر هم اتفاق می‌افتد، البته شرایط خارجی نیز همانند شرایط اقتصادی بین‌المللی یا بحران‌های دیپلماتیک روی بازار تاثیر مستقیم می‌گذارد، توقف نمادها همچنین برای گذاشتن محدودیت روی میزان نوسان ارز و تاثیر آن در بورس‌ها انجام می‌شود. وی در خصوص عرضه سهام شرکت‌های ایرانی در بورس روسیه گفت: عرضه سهام شرکت‌های ایرانی در بورس روسیه باید بررسی شود، باید با ارتباط دادن دو سیستم وضعیت انتقال ارزش پول را بررسی کرد، اما در حال حاضر در این زمینه اطلاعاتی ندارم چراکه بسیار تخصصی است و یک سری قوانین اولیه‌ای برای انتقال پول از بانک به بانک وجود دارد که باید حل شود. آمبروسو درباره ورود سرمایه‌گذار خارجی به ایران اظهار کرد: بازار ایران به عنوان یک فرصت سرمایه‌گذاری بازار بسیار جذابی است و در آن انتخاب‌های کمی برای سودهای بالا وجود دارد. موقعیت بسیار خوبی است تا سرمایه‌گذاران خارجی را به سرمایه‌گذاری در ایران مجاب کنیم، ولی باید متوجه قوانینی که برای ایران وضع می‌شود باشیم، انتقال سرمایه از خارج به ایران به عنوان مشکل اصلی باید لحاظ شود که تاکنون حل نشده است.

بازار سهام در این روزها بیش از هر روز دیگری به کمبود نقدینگی دچار است و این موضوع ارتباط مستقیم به انتظارات بازیگران بازار سهام از آینده اقتصاد و تصمیمات سیاسی در سطح بین‌الملل دارد. دلار ۴۲۰۰ تومانی و به‌طور کلی غیرشفاف بودن آینده بازار ارز یکی از مهم‌ترین موضوعاتی است که باعث شده شرکت‌های بورسی با ابهاماتی روبه‌رو باشند و تحلیل‌گران نتوانند موضع دقیقی درباره وضعیت سوددهی شرکت‌ها داشته باشند. این موضوعات سبب شده شاخص کل بازار سهام که طی ماه‌ها و هفته‌های گذشته بارها حول کانال ۹۶ هزار نوسان می‌کرد با ترک کانال ۹۶ و ۹۵ هزار واحدی به تراز ۹۴ واحدی وارد شود.

بر این اساس، شاخص بورس در سومین روز اردیبهشت‌ماه در ادامه روند نزولی چند روز گذشته، ۱۹۴ واحد کاهش یافت و به جایگاه ۹۴ هزار و ۲۹۹ واحدی رسید. به گزارش ایرنا، در معاملات این روز، ۴۸۶ میلیون سهم حقیقی و ۴۴۹ میلیارد ریال در ۳۶ هزار و ۹۵۷ نوبت داد و ستد شد و همانند روزهای گذشته، همه شاخص‌های اصلی بازار سرمایه روند کاهشی داشت.

بورس دست به گریبان نقدینگی

شاخص بورس ۱۹۴ واحد دیگر افت کرد

بر اساس این گزارش، شاخص قیمت (وزنی - ارزشی) که در آن ارزش سهام شرکت‌های بزرگ اثر بیشتری بر شاخص می‌گذارد، ۶۱ واحد و شاخص کل (هم‌وزن) که در آن ارزش و وزن



همه شرکت‌های بزرگ و کوچک در محاسبه شاخص کل، یکسان در نظر گرفته می‌شود، ۲۶ واحد افت کرد. شاخص قیمت (هم‌وزن) که بیانگر سطح عمومی قیمت سهام شرکت‌های پذیرفته شده در بورس است، ۱۹ واحد و شاخص آزاد شناور که بیانگر آن بخشی از سهام شرکت‌هاست که قابل معامله در بورس باشد، ۱۸۰ واحد پایین آمد. شاخص بازار

مشارور سازمان خصوصی‌سازی توضیح داد

جزئیات توزیع سود سهام عدالت برای جامانده‌ها

میزان دریافت سود عملکرد دوره مالی ۹۵ شرکت‌ها می‌توانند سود سهام عدالت خود را دریافت کنند. به گفته وی، حجم کل سود دریافتی طبقه بیستم مشمولان سهام عدالت معادل ۴۵۰ میلیارد تومان می‌شود که هم‌زمان با دریافت تدریجی سود عملکرد شرکت‌های بورسی سبد دارایی‌های سهام عدالت، سودهای مشمولان به‌طور مقطعی در حال واریز است. سبجانی افزود: از ۲۸ اسفند ماه پارسال واریز سود گروه بیستم مشمولان سهام عدالت آغاز و در ادامه طی هشت فروردین ماه امسال نیز بخش دیگری از این سود واریز شد. در مرحله سوم نیز شامگاه روز یکشنبه سود بخش دیگری از این مشمولان که دارای حساب بانکی در بانک‌های اعمار و تجارت بودند، واریز و تسویه شده است. وی با بیان اینکه سود واریز شده در دو روز قبل برای تعداد یک میلیون نفر از مشمولان طبقه بیستم سهام عدالت معادل ۵۰ میلیارد تومان بوده است، گفت: سازمان خصوصی‌سازی سود سهام مشمولان سهام عدالت در طبقه بیستم را از طریق حدود

۳۱ بانک از مجموع ۳۵ بانک و مؤسسه اعتباری مجاز به‌طور کامل تسویه کرده و تنها با مشمولانی که در چهار بانک شامل بانک‌های ملی ایران، صادرات، کشاورزی و ملت دارای حساب هستند، هنوز تسویه کامل صورت نگرفته است. مشاور سازمان خصوصی‌سازی وعده داد: انتظار می‌رود طی روزهای کاری هفته جاری دستکم با سه بانک مذکور تسویه کامل صورت گیرد و آنچه باقی مانده طی هفته آینده انجام شود. بر همین اساس طبق پیش‌بینی‌های صورت گرفته تا قبل از پایان اردیبهشت‌ماه امسال با مجموع ۲۰ گروه مشمول دریافت سهام عدالت در زمینه واریز سود سهام عملکرد سال مالی ۹۵ تسویه کامل خواهد شد. به گفته وی، از میان ۲۰ گروه مذکور دسته دیگری از مشمولان دریافت سهام عدالت قرار دارند که به دلیل عدم ارسال به موقع شماره شبای حساب بانکی خود تا قبل از نخستین مرحله واریز سود، موفق به دریافت سود نقدی شرکت‌های سبد سهام عدالت نشده‌اند، از این رو سود این

خودرو با معاملاتی به ارزش ۷۵ میلیارد ریال جای گرفت. گروه کانی‌های فلزی نیز با معاملاتی به ارزش ۵۳ میلیارد ریال رده پنجم را از آن خود کرد. در معاملات روز گذشته، نمادهای پارسان (نفت و گاز پارسیان)، همراه و فارس (هلدینگ خلیج‌فارس) بیشترین تاثیر منفی را بر شاخص داشتند. در مقابل فولاد (فولاد مبارکه)، رانفور (خدمات انفورماتیک) و شینا (پالایش نفت اصفهان) بیشترین تاثیر مثبت را داشته و مانع افت بیشتر شاخص شدند.

مبادله یک هزار و ۶۲۸ میلیارد ریال سهم و اوراق در فرابورس

شاخص فرابورس (یفکس) نیز حدود چهار پله کاهش یافت و در جایگاه یک هزار و ۵۵ واحدی ایستاد. در معاملات روز دوشنبه فرابورس بیش از ۱۷۴ میلیون سهم و اوراق بهادار به ارزش یک هزار و ۶۲۸ میلیارد ریال در ۳۲ هزار نوبت خرید و فروش شد. نمادهای ذوب (ذوب‌آهن)، زاگرس (پتروشیمی زاگرس)، شپاس (نفت پاسارگاد)، میدکو (هلدینگ معدنی خاورمیانه) و خراسان (پتروشیمی خراسان) در معاملات این روز، بیشترین تاثیر منفی را بر شاخص فرابورس داشتند.

مشارور سازمان خصوصی‌سازی توضیح داد

افراد نیز پس از انجام راستی‌آزمایی تا قبل از خرداد ماه امسال به‌طور کامل واریز و تسویه خواهد شد. وی افزود: سازمان خصوصی‌سازی از ۱۹ دی‌ماه امسال نخستین مرحله واریز سود نقدی مشمولان سهام عدالت را آغاز کرده و طی دوره زمانی مذکور تعداد ۴ میلیون نفر بر تعداد مشمولانی که کد شبای آنها برای دریافت سود سهام عدالت اعلام شده در سامانه سهام عدالت درج شده است.

مشاور سازمان خصوصی‌سازی پیرامون آخرین اقدام‌ها برای آزادسازی سهام عدالت گفت: لایحه جدید نحوه آزادسازی سهام عدالت هم‌اکنون در کمیسیون‌های تخصصی مجلس در دست بررسی است و در صورت تصویب نهایی آن فرآیند آزادسازی آغاز خواهد شد. سبجانی یادآور شد: برنامه واگذاری شرکت‌های دولتی طی سال جدید در جلسه شنبه هفته آینده هیأت واگذاری بررسی و انتظار می‌رود در فهرست واگذاری‌ها تعداد ۶۰۰ شرکت و بنگاه جدید حضور داشته باشند.

سخت‌گویی کمیسیون انرژی مجلس:
بورس کالا بازوی ایجاد رقابت در بازار کالای کشور است

سخت‌گویی کمیسیون انرژی مجلس معتقد است در سال حمایت از کالای ایرانی باید به‌طور سنجیده از تولیدکنندگان داخلی حمایت کنیم، به‌طوری‌که «کیفیت» و «رقابت» دو مولفه اصلی تحقق شعار امسال است که در بسیاری از کالاهای استراتژیک و مواد اولیه، بورس کالا این وظیفه را بر عهده دارد. به گزارش سنا، اسدالله قره‌خانی با اشاره به اینکه همه محصولاتی که در بورس کالا عرضه می‌شوند دارای کیفیت و استاندارد مشخصی هستند، گفت: کیفیت کالاها نخستین موضوعی است که در بورس به آن توجه می‌شود و زمینهای را فراهم می‌کند تا تولیدکنندگان کیفیت را مدنظر قرار دهند و از طرفی عرضه‌کنندگانی که به‌طور مدام در بورس حضور دارند نیز به عنوان تولیدکنندگان برتر از نظر کیفیت شناخته می‌شوند. این نماینده مجلس با تأکید بر لزوم ایجاد بازار رقابتی که به ارتقای تولیدات ایرانی منجر می‌شود، گفت: برای آن که بتوانیم بازار رقابتی ایجاد کنیم همگان باید دست به دست هم دهیم و درصد آن باشیم که با افزایش کیفیت کالاها، توان رقابت با محصولات خارجی را نیز داشته باشیم. قره‌خانی افزود: در دنیا از بورس‌های کالایی استفاده‌های مختلفی می‌کنند و ما نیز در کشورمان براساس نیازهای فعالان صنایع و سرمایه‌گذاران باید از بورس کالا بهره ببریم. سخت‌گویی کمیسیون انرژی در پایان عنوان کرد: عرضه حداکثری محصولات در بورس کالا علاوه بر شفافیت اطلاعاتی که از بازارها منعکس می‌کند و می‌تواند مورد استفاده تصمیم‌گیران در تنظیم بازار قرار گیرد، از واسطه‌گری‌ها و فساد جلوگیری می‌کند و به این ترتیب در سال حمایت از کالای ایرانی باید از این بازار بیش از گذشته بهره برد.

امضای تفاهم‌نامه سازمان بورس و اوراق بهادار و حوزه علمیه قم

رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار و مدیریت حوزه‌های علمیه سراسر کشور تفاهم‌نامه همکاری امضا کردند. به گزارش سنا، در این مراسم حجت‌الاسلام حسینی، معاون ارتباطات حوزه‌های علمیه سراسر کشور گفت: بورس بیشترین قربان را با معیارهای دینی دارد و این نوبدهنده آن است که بورس بتواند در خدمت شریعت باشد. وی افزود: شاکله بازار سرمایه معطوف به کالای خاص است، بنابراین بیشترین قربان را با معیارهای دینی دارد. این مسئله همچنین این نوبد را می‌دهد که بورس می‌تواند بیش از گذشته در خدمت اهداف نظام جمهوری اسلامی قرار گیرد. همچنین شاپور محمدی، رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار با بیان اینکه در سال ۹۵ بیش از ۳۵ هزار میلیارد تومان انواع اوراق مالی اسلامی از جمله صکوک اجاره مراجعه خزانه اسلامی منتشر شده است، گفت: اوراق مالی اسلامی بخش مهم و تعیین‌کننده‌ای از مبادلات بورس در کشور را به خود اختصاص داده است. محمدی با بیان اینکه سازمان بورس و اوراق بهادار از پروژه‌های کاربردی حوزه علمیه حمایت خواهد کرد، افزود: مرکز پژوهش‌های سازمان بورس می‌تواند مقالات طلاب و اساتید حوزه علمیه را در کنار کارهای پژوهشی کارشناسان و متخصصین این بازار منتشر کند.

آگهی مناقصه عمومی
شماره آگهی: ۹۷/۳

اداره کل راهداری و حمل و نقل و جاده ای استان اردبیل در نظر دارد پروژه های ذیل را از طریق برگزاری مناقصه عمومی یک مرحله ای به پیمانکاران واجد شرایط واگذار نماید. (هزینه آگهی به عهده برندگان مناقصه خواهد بود)

۱- موضوع مناقصه: بشرح جدول ذیل

۲- مهلت دریافت اسناد و پیشنهاد قیمت: متقاضیان می توانند جهت دریافت اسناد مناقصه و کسب اطلاعات بیشتر از تاریخ چاپ آگهی نوبت اول از روز دوشنبه ۹۷/۲/۳ لغایت پایان وقت اداری روز یکشنبه ۹۷/۲/۹ به سامانه ستاد ایران مراجعه نمایند. پیشنهاد قیمت بایستی تا آخر وقت اداری روز شنبه ۹۷/۲/۲۲ در سامانه ستاد ایران ثبت گردد در ضمن ساعت ۱۰ قبل از ظهر مورخ ۹۷/۲/۲۳ روز یکشنبه زمان بازگشایی قیمت‌ها می باشد.

ردیف	موضوع مناقصه	محل اجرا (ماه)	مدت اجرا (ماه)	رشته و گروه پیمانکار	نوع فهرست بها	مبلغ برآورد اولیه (ریال)	مبلغ تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار (ریال)
۱	اجرای میکروسرفیسینگ (تجدید)	استان	۶	پنج راه و ترابری	راهداری ۹۷	۳۷/۷۱۰/۴۰۶/۳۹۲	۱/۸۸۵/۵۲۰/۳۲۰
۲	ایمن سازی راه سرازیری شرفه و اصلاح پیچهای قبل از سه راهی ثمرین	اردبیل و گرمی	۳	پنج راه و ترابری	راه و پاند ۹۷	۴/۹۸۰/۳۱۶/۱۸۶	۲۴۹/۰۱۵/۸۱۰
۳	ایمن سازی دوربرگردان کشتارگاه اردبیل	اردبیل	۳	پنج راه و ترابری	راهداری ۹۷	۲/۳۴۶/۴۲۰/۷۱۹	۱۱۷/۳۲۲/۰۰۰
۴	طراحی و تهیه و نصب تابلوهای نقاط پر تصادف استان	استان	۳	پنج راه و ترابری	راهداری ۹۷	۲/۱۸۴/۰۸۸/۷۲۵	۱۰۹/۲۰۴/۴۳۷

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۷/۲/۳
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۷/۲/۹

اداره کل راهداری و حمل و نقل و جاده ای استان اردبیل

فراخوان مناقصه عمومی یک مرحله ای
(اجرای شبکه توزیع آب بخشی از خیابانهای فاز توسعه شهرک صنعتی کنگاور)

شرکت شهرکهای صنعتی کرمانشاه در نظر دارد مناقصه (اجرای شبکه توزیع آب بخشی از خیابانهای فاز توسعه شهرک صنعتی کنگاور) به شماره(۲۰۰۹۷۱۱۵۰۰۰۰۲) را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت برگزار نماید. کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد مناقصه تا ارائه پیشنهاد مناقصه گران و بازگشایی پاکت ها از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت(ستاد) به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد و لازم است مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی، مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند.

تاریخ انتشار مناقصه در سامانه تاریخ ۹۷/۰۲/۰۲ می باشد.

مهلت زمانی دریافت اسناد مناقصه از سایت : ساعت ۱۴:۳۰ روزیکشنبه تاریخ ۹۷/۰۲/۰۲ تا ۹۷/۰۲/۱۲ ساعت ۱۴:۳۰

مهلت زمانی ارائه پیشنهاد : ساعت ۱۴:۳۰ روز شنبه تاریخ ۹۷/۰۲/۲۲

زمان بازگشایی پاکت ها : ساعت ۱۴ روز یکشنبه تاریخ ۹۷/۰۲/۲۳

اطلاعات تماس دستگاه مناقصه گزار جهت دریافت اطلاعات بیشتر در خصوص اسناد مناقصه و ارائه پاکت الف آدرس: سه راه ۲۲ بهمن ابتدای بلوار نوبهار شرکت شهرکهای صنعتی کرمانشاه و تلفن : ۰۸۳۳۸۲۴۶۱۰۰ (داخلی ۲۰۴)

اطلاعات تماس سامانه ستاد جهت انجام مراحل عضویت در سامانه : مرکز تماس ۴۱۹۳۴ - ۰۲۱-دفتر ثبت نام: ۰۲۱۸۵۱۹۳۷۶۸ و ۰۲۱۸۸۹۶۹۷۳۷

شرح پروژه	محل اجرا	حجم پروژه	مدت اجرا	مبلغ برآورد (ریال)	مبلغ ضمانت	رتبه مورد نیاز
اجرای شبکه توزیع آب بخشی از خیابانهای فاز توسعه	شهرک صنعتی کنگاور	حدوداً ۲۹۰۰ مترطول	۲ ماه شمسی	۳/۳۳۹/۸۰۱/۱۸۱	۱۶۷/۰۰۰/۰۰۰	آ ۵

شرکت شهرکهای صنعتی کرمانشاه



در نشست هم‌اندیشی انجمن رمز ایران با موضوع رمز ارزها، امنیت و

تبعات مالی و اقتصادی رمز ارزها

آینده کسب و کار، برگزار می‌شود. به گزارش ایستنا، پدیده رمز ارزها و کاربردهای مختلف و متنوع آن در بانکداری، پرداخت‌های بین‌المللی، تسهیل گردشگری و تجارت الکترونیک منجر به آن شده که به عنوان یک پدیده جدید و متفاوت با گذشته، در سال‌های اخیر مورد توجه قرار گیرد. در این راستا، انجمن رمز ایران در نظر دارد به منظور بررسی مسائل فن آوران و تبعات مالی و اقتصادی ارز رمزها، نشست هم‌اندیشی با موضوع رمز ارزها، امنیت و آینده کسب و کار در تاریخ چهارشنبه، ۵ اردیبهشت ماه سال جاری از ساعت ۱۷:۳۰ تا ۲۰:۳۰، در سالن اجتماعات سازمان جهاد دانشگاهی صنعتی شریف برگزار کند.



نگاه

۹ موردی که هنگام کار باید به آنها نه بگویید

اصولاً حسین کار موقعیت‌هایی پیش می‌آید که مجبورید آنها را پذیرفته یا به آنها نه بگویید. شما می‌خواهید که همیشه بازدهی بالای خود را حفظ کرده و در تیم‌تان به مهره‌ای کلیدی تبدیل شوید. مسلماً در این مواقع باید وظایفی را که می‌توانید در آنها مفید باشید در اولویت قرار داده و به بعضی از موارد نه بگویید. شناخت این موارد از یکدیگر بسیار سخت است اما کارشناسان حوزه کسب‌وکار، لیستی از کم‌اهمیت‌ترین امور تهیه کرده‌اند که می‌توانید با استفاده از آن، موقعیت‌های مختلف را از یکدیگر تشخیص داده و در انتخاب‌های خود موفق باشید. باهم ۹ موردی را که باید به آنها نه بگویید مرور می‌کنیم:

۱- فعالیت‌های بی‌اثر

هنگام کار همواره با جمله «ما همیشه بدین شکل کار کرده‌ایم» مواجه خواهید شد. از نظر کارشناسان این شش کلمه، عبارتی خطرناک را شکل می‌دهند که ممکن است بازدهی نفعات را کاهش دهد. در این مواقع باید به خاطر داشت که هزینه فعالیت‌های بی‌اثر، تنها متوجه شرکتی که در آن کار می‌کنید نیست، بلکه ممکن است در روند کاری شما نیز تأثیرات نامناسبی بگذارد.

۲- کارهایی که جزو وظایف‌تان به حساب نمی‌آیند

همیشه در هر کاری باید بدانید که انجام چه وظایفی از شما انتظار می‌رود و شما باید چه کارهایی را به نحو احسن انجام بدهید. شاید مشاهده لیست وظایف عنوان کاری‌تان به شما کمک کند که از انجام فعالیت‌های اضافی پیشگیری کنید.

۳- جلسات کاری غیر ضروری

شش‌شنبه - Harvard Bus
گزارش n ess Review

کرده ۷۱ درصد جلسات کاری تأثیرات مثبتی ندارند. همچنین به گفته ۶۵ درصد کارمندان، حضور در این جلسات نمی‌گذارد وظایف کاری‌شان را به‌موقع انجام دهند. پس تریسیده و از حضور در جلسات متعدد و غیر مفید بپرهیزید.

۴ - چک کردن ۲۴ ساعته پیغام‌های کاری

کار مهم است اما یک زندگی اجتماعی سالم نیز از اهمیت بالایی برخوردار است. به همین دلیل باید میان این دو تعادلی برقرار شود. این مسئله آنقدر اهمیت دارد که فرانسه ارسال ایمیل‌های کاری را پس از زمان مقرر ممنوع کرده و حتی نیویورک نیز محدودیت‌هایی در این زمینه به ثبت رسانده است.



۵- درخواست‌هایی که با ارزش‌های شما نمی‌خوانند
در پاره‌ای از اوقات، در مقابل درخواست‌هایی قرار می‌گیرید که تمایلی به انجام‌شان ندارید و نباید به آنها بله بگویید. در این مواقع اصلاً شک نکرده، نه گفته و روی آنها خط قرمزی پر رنگ بکشید.

۶- پروژه‌های کم‌اهمیت با محدودیت‌های زمانی کوتاه
میان محدودیت‌های زمانی چالش‌برانگیز یا ضرب‌الاجل‌های غیرممکن تفاوت وجود دارد. اگر می‌بینید که در زمان اختصاص یافته قادر نیستید عملکردی مناسبی از خود نشان دهید، بهتر است به رئیس مستقیم خود اطلاع داده و وقت بیشتری درخواست کنید. اگر منطقی صحبت کنید مسلماً ناظر شما نیز از وضعیت موجود با خبر شده و زمان بیشتری در اختیارتان خواهد گذاشت.

۷- حمایت از کسانی که استحقاقش را ندارند
اگر می‌دانید یکی از همکارانتان در انجام وظایفش کوتاهی می‌کند و روند متفاوتی در قبال مسئولیت‌هایش خود در پیش گرفته یا کلاً روحیه همکاری ندارد، نیازی نیست از او حمایت کنید. وقت‌تان را در اختیارش قرار ندهاده و اگر از شما پرسیده شد مراتب را به رئیس‌تان اطلاع دهید.

۸- اضافه‌کاری‌های بیش از حد
وقتی شما مسئولیت‌های اضافی زیادی بر عهده دارید، اگر کار دیگری نیز به وظایف خود اضافه کنید، حق خود، همکاران و حتی رئیس‌تان خیانت کرده‌اید. اگر اضافه‌کاری موجب شود نتوانید کارهای فعلی خود را به درستی انجام دهید، پس بهتر است به آن مورد نه گفته و کیفیت کار خود را بالا نگه دارید.

۹- فعالیتی که مناسب همکار دیگری است
در بسیاری از موارد ممکن است درخواست‌هایی از شما بشود که می‌دانید برای آنها مناسب نیستید و فرد دیگری در میان همکارانتان وجود دارد که می‌تواند عملکرد بهتری از خود بر جای بگذارد. این مسئله موجب می‌شود فرد مناسب به سرعت پیدا شود و زمان بیش از این هدر نرود. نه گفتن قسمت مهمی از زندگی کاری و حرفه‌ای به شمار می‌رود. بهتر است پس از رد کردن درخواست‌های نامناسب، دلایل خود را توضیح داده تا دیگران متوجه مشکل شده و انتظارات خود را تعدیل کنند.

منبع: businessinsider/digiato

ارائه خدمات پارک فناوری پردیس معاونت علمی

متناسب با نیاز شرکت‌های عضو

مهدی صفاری‌نیا، رئیس پارک فناوری پردیس معاونت علمی، مجموعه شرکت‌های حاضر در پارک را یک خانواده دانست و افزود هدف از ایجاد پارک کمک به رشد و رسیدن به موفقیت هرچه بیشتر شرکت‌ها است، برای دستیابی به این مهم نخست باید نیاز شرکت‌ها به خوبی شناسایی و برآورده شود.

به گزارش بنیاد ملی نخبگان، وی افزود: برای این منظور، خدماتی در بخش‌های مختلف براساس نیاز شرکت‌ها پیش‌بینی شده که نیاز است به صورت متمرکز تشریح شود تا از نظرات و پیشنهادهای شرکت‌ها بهره‌مند شویم.

رئیس پارک فناوری پردیس معاونت علمی، گفت: برخی از شرکت‌ها از خدمات پارک اطلاع کافی ندارند. مهم‌ترین هدف تشکیل این نشست معرفی خدمات بخش‌های گوناگون از جمله پشتیبانی، تأسیسات، زیربنایی و... به صورت مجزا و رفع ابهامات شرکت‌ها بود تا بتوان خدمات را بهینه و متناسب با نیازها پیش برد.

وی خاطرنشان کرد: البته معرفی این خدمات در اجلاس سالانه نیز در نظر گرفته شده است، اما از آنجایی که این نشست سالانه است امکان تعامل با کلیه شرکت‌ها و تشریح کلیه خدمات و برنامه‌ها امکان‌پذیر نبود. براساس بازخوردی که از شرکت‌ها می‌گیریم می‌توانیم خدمات را برنامه‌ریزی و اجرا کنیم.

صفاری‌نیا ادامه داد: علاوه بر این، هر سه ماه یک بار نیز برنامه ضیافت چای برای تمامی افراد حاضر در پارک فناوری پردیس معاونت علمی تدارک دیده می‌شود، اما از آنجایی که این برنامه به صورت غیررسمی است، فرصت تبیین مسائل آنگونه که باید فراهم نمی‌شود.



وی این جلسه را نخستین جلسه معرفی خدمات پارک دانست و ادامه داد: به دلیل تعداد بالای شرکت‌های مستقر در پارک، در مرحله نخست شرکت‌های استیجاری و مراکز رشد انتخاب شدند و برای جلسه آتی از شرکت‌های مستقر در بخش اراضی دعوت خواهیم کرد. از طرفی از آنجایی که نوع نیاز شرکت‌ها متفاوت است در جلسه آتی نوع بسته‌های قابل‌ارائه به این شرکت‌ها نیز متفاوت خواهد بود.

رقابت بر سر خرید کسب و کار سلامت شرکت نوکیا

روزنامه فرانسوی لوموند (LeMonde) اعلام کرد گوگل، سامسونگ و دو شرکت فرانسوی به دنبال به دست آوردن کسب و کار سلامت نوکیا هستند، اما رقابت اصلی برای خرید این کسب و کار میان سامسونگ و گوگل است.

به گزارش اکوسیستم، شرکت کره‌ای سامسونگ یکی از چهار شرکتی است که پیشنهاد خرید Nokia Health را ارائه داده است. به گزارش نشریه لوموند، این اقدام سامسونگ برای رقابت با شرکت نست که به گوگل تعلق دارد و دو شرکت فرانسوی دیگر که قصد خرید این شرکت فعال در زمینه ابزار دیجیتال سلامت را دارند، صورت گرفته است.

نوکیا با هدف ورود به بازار ابزار هوشمند سلامتی در سال ۲۰۱۶ میلادی اقدام به خرید استارت‌آپ withings کرد. پس از آنکه استارت‌آپ ویدینگز به نوکیا واگذار شد، به نوکیا هلس تغییر نام داد. این زیرمجموعه نوکیا که در فرانسه مستقر است، محصولات دیجیتالی از جمله ترازو، ردیاب فعالیت جسمانی و حسگرهای سنجش خواب را



تولید می‌کند. گوگل و سامسونگ به دو رقیب جدی برای کسب مالکیت Nokia Health تبدیل شده‌اند، اما براساس گزارش نشریه لوموند، کمپانی نوکیا ترجیح می‌دهد کسب و کار سلامت خود را به شرکتی فرانسوی واگذار کند و دلیل آن درک اهمیت بخش‌های مرتبط با صنعت هوش مصنوعی در کشور فرانسه است.

با وجود شکست نوکیا در بازار ابزار دیجیتال حوزه سلامت، اما رقابت جدی دو شرکت گوگل و سامسونگ برای خرید Nokia Health، از پتانسیل بالای آن در زمینه محصولات و حق امتیازهای تولید خیر می‌دهد. سامسونگ و گوگل عرضه‌کننده طیف وسیعی از محصولات هوشمند هستند، علاوه بر این شرکت سامسونگ با ساخت ساعت هوشمند و دستبند سلامتی در بازار ابزار دیجیتال حوزه سلامت نیز حضور دارد. از این رو به‌راحتی قابل پیش‌بینی است که نوکیا هلس در صورت واگذاری به هر یک از این دو شرکت رقیب، چه جایگاه ارزشمندی در آنها پیدا خواهد کرد.

یک مقام مسئول در معاونت علمی:

آمار استارت‌آپ‌ها از دست‌مان خارج شد

معاون توسعه مدیریت و جذب سرمایه معاونت علمی با بیان اینکه استارت‌آپ‌ها می‌توانند در اقتصاد کشور موثر باشند، گفت: در حال حاضر آمار تعداد استارت‌آپ‌ها از دست‌مان خارج شده است. دکتر علیرضا دلیری، در گفت‌وگو با خبرنگار مهر، اظهار کرد: استارت‌آپ‌ها از دل شتابدهنده‌ها بیرون می‌آیند که روز به روز تعداد شتابدهنده‌ها رو به افزایش است، به طوری که نزدیک به ۴۰ شتابدهنده در کشور وجود دارد. وی با بیان اینکه تعداد شتابدهنده‌ها در حال افزایش است، خاطر نشان کرد: در ابتدای تشکیل استارت‌آپ‌ها معاونت علمی از این شتابدهنده‌ها حمایت می‌کرد و اکنون هم که تعداد آنها رو به افزایش است از آنها حمایت‌هایی می‌کند.



درپچه



چگونه فعالیت‌های عمومی و اجتماعی شرکت را معرفی کنیم

ذکر شده در بالا مشاهده می‌شوند. به‌منظور بهبود اطلاع‌رسانی برای هر یک از گروه‌های ذکر شده، راهکارهایی کاربردی وجود دارد که در ادامه به آنها می‌پردازیم:

سازمان‌های ناظر

فعالان اجتماعی مانند حامیان محیط‌زیست، با حساسیت و وسواس بسیار بالا، فعالیت شرکت‌ها را رصد می‌کنند. آنها در مورد هر عملکرد اشتباه شرکت با شک و تردید رفتار می‌کنند و به دنبال جزئیات هستند. گزارش‌های کامل با پرهیز از زیباسازی فعالیت‌ها و اقدامات تبلیغاتی برای این گروه از مخاطبان مناسب است. سازمان‌های دولتی نیز عموماً به دنبال گزارش‌های دقیق هستند و به تصاویر تبلیغاتی توجه چندانی ندارند. سازمان‌های مردم‌نهاد و شرکت‌های دولتی ترجیح می‌دهند در فعالیت‌های اجتماعی و خیرخواهانه با شرکت شریک شوند. به همین دلیل، ارتباط مناسب به همراه پیشنهادات تشویقی به این گروه، برگ برنده شما در معرفی فعالیت‌ها و قدم اولیه، پیدا کردن سازمان‌های مرتبط با فعالیت اجتماعی شرکت است.

نکته مهم اینکه هرگونه مذاکرات و توافق با این نوع سازمان‌ها باید در پشت‌صحنه باشد و نیازی به معرفی آنها به مخاطبان عمومی نیست. دیگران نباید اطلاعی از قرارداد شما با یک سازمان دولتی داشته باشند؛ چراکه ممکن است شائبه تبانی یا سود پشت پرده از این ارتباط ایجاد شود.

کارمندان

اکثر شرکت‌ها تلاش می‌کنند کارمندان در فعالیت‌های داوطلبانه شرکت کنند. مشکل اینجاست که برنامه‌ریزی و شیوه اجرای آنها مناسب نیست و عموماً کارمندان علاقه‌ای به انجام این فعالیت‌ها از خود نشان نمی‌دهند. کلید حل این مشکل استراتژی مهارت‌محور برای دعوت از کارمندان است. آنها باید بدانند که شرکت از عهده این فعالیت‌ها برمی‌آید و پله‌ای هم برای پیشرفت شخصی خواهد بود. هدف نهایی از فعالیت باید معنا پیدا کردن زندگی روزمره کارمندان باشد. پیاده کردن این استراتژی تنها با صحبت کردن و جلسات گروهی محقق نمی‌شود. شرکت باید با این استراتژی را زندگی کند و در تمام جوانب کاری خود آن را لحاظ کند. نمونه‌های موفق اجرای این استراتژی، شرکت‌های نستله، نایکی و آبی‌ام هستند که کارمندان‌شان در هر سطحی، از کار کردن در شرکتی با اهداف خیرخواهانه جهانی لذت می‌برند.

سرمایه‌گذاران

سرمایه‌گذاران در گذشته توجهی به فعالیت‌های خیرخواهانه و اجتماعی شرکت‌ها نداشتند. در میان سرمایه‌گذاران امروزی نیز هنوز این طرز تفکر وجود دارد. البته این رفتار مانند بسیاری از روندهای کاری گذشته در حال تغییر و تحول است و به‌مرور این افراد نیز با ارزش فعالیت‌های اجتماعی شرکت آشنا می‌شوند.

به بیان ساده، برای این دسته از مخاطبان باید از عدد و رقم استفاده کنید. آنها باید در نهایت فایده مالی فعالیت‌های شما را متوجه شوند. این فواید می‌تواند درآمد مستقیم، افزایش تعداد مشتریان، شهرت شرکت یا هر فاکتوری باشد که موجب افزایش سود سهامداران می‌شود. اغلب شرکت‌ها از ارائه اطلاعات در این مورد خودداری می‌کنند و سعی دارند فعالیت‌های خود را خالص و بدون چشمداشت مالی بیان کنند. با خودتان صادق باشید، تمام فعالیت‌های شرکت در جهت بهبود عملکرد و در نهایت افزایش درآمد است. اگرچه این اطلاعات نباید برای دسته‌های دیگر مخاطبان ارسال شود، اما نتایج مالی فعالیت‌های اجتماعی قطعاً باید به‌صورت دوره‌ای برای سرمایه‌گذاران ارسال شود.

منبع: HBR/zoomit

مدیر شیائومی دلیل قیمت پایین گوشی‌های این برند را توضیح می‌دهد

لی جون، مدیر و بنیانگذار شیائومی، طی مصاحبه‌ای درباره مدل تجاری این شرکت صحبت کرده و روش‌های خود برای سودآوری را شرح داده است.

به گزارش زومیت، در آستانه اتفاق بزرگ واگذاری عمومی سهام شیائومی، لی جون، بنیانگذار این شرکت از راز موفقیت و پیشرفت سریع آن پرده برداشته است. لی جون در ۴۸ سالگی شرکتی دارد که ارزش آن ۶۵ تا ۷۰ میلیارد دلار تخمین زده می‌شود و یکی از معروف‌ترین تولیدکنندگان چینی گوشی هوشمند است. بخش اعظمی از این موفقیت به دلیل فعالیت گسترده شیائومی در طیف عظیمی از محصولات الکترونیکی است. پروژه‌هایی از قبیل گوشی گیمینگ بلک شارک که اخیراً رونمایی شد تا ساعت‌های هوشمندی که به کمک مجموعه هواوی تولید می‌کند. تمام این تلاش‌ها منجر به ظهور شرکتی شده است که امروز در هند، یکی از بازارهای بزرگ و رو به رشد دنیا، مقام اول را دارد. شیائومی پرفروش‌ترین برند در چین محسوب نمی‌شود، اما طبق آمارها، بالاترین سرعت رشد را به‌عنوان تولیدکننده گوشی هوشمند داشته است.

مدیر شیائومی این راهبرد را بسیار واضح می‌داند. به گفته وی، آنها به‌جای دنباله‌روی از سایر شرکت‌های سازنده موبایل، مدل تجاری خود را حول محور ارزش برند و محصولات ترتیب داده‌اند. شیائومی سخت‌افزار خود را با پایین‌ترین حاشیه سود ممکن عرضه می‌کند. این مدل تجاری، همواره سیاست شیائومی از زمان ظهور بوده است. به گفته مدیر شیائومی، درآمدزایی شیائومی از «خدمات تکمیلی» است؛ این یعنی وقتی کاربر پس از خرید گوشی از خدمات نرم‌افزاری آن استفاده می‌کند، شیائومی ذی‌نفع می‌شود. برای مثال، وقتی کاربر با استفاده از مرورگر شیائومی ویدئوی آنلاین تماشا می‌کند یا از سایر خدمات آنلاین استفاده می‌کند، باعث سودآوری شیائومی می‌شود. به گفته مدیر شیائومی، سخت‌افزار شیائومی اگر سودی داشته باشد در حد یک یا ۲ درصد است.

یکی دیگر از راهبردهای شیائومی برای برگشت هزینه، بر پایه شهرت برند، وفاداری و اعتماد کاربران است. این موضوع تا حد زیادی بسته به فروش سایر محصولات تحت برند شیائومی است؛ محصولاتی که بیش از ۷۰ قلم جنس را شامل می‌شوند و بسیاری از آنها مثل خودکار، تصفیه هوا، بالش و... ربطی به صنعت موبایل و تبلت ندارند. شیائومی با سودی که از بالا بردن ارزش برند خود به دست می‌آورد، این امکان را پیدا می‌کند که محصولاتش را با قیمتی پایین‌تر از رقبا عرضه کند؛ عرضه‌ای که خود سودآوری دارد. به نظر می‌رسد لی جون در راهبردی که اتخاذ کرده است تبحر خاصی دارد، چراکه آمارها از موفقیت و محبوبیت شیائومی و رضایت کاربران آن حکایت دارند.

چطور می‌توانید مربی خودتان در مسیر کارآفرینی باشید

می‌کرد. راشل کانا، یک کارآفرین اجتماعی، در زمان شروع کسب‌وکار اجتماعی جدیدش، با مشکلات متعددی روبه‌رو بود. او تجربیات متعددی در راهاندازی استارت‌آپ داشت و پس از مدتی تصمیم گرفت به حرفه خودش یعنی درمان بازگردد. در آن زمان او ارتباطات خاص و توانایی پیدا کردن مربی (منتور) مناسب برای پیشرفت شخصی نداشت. به همین دلیل راشل به سبک درمانی شبیه به هیپنوتراپی (درمان از طریق هیپنوتیزم) روی آورد. هیپنوتراپی به زبان ساده از خاطرات خوب گذشته و احساسات داخل در آنها برای درمان وضعیت حاضر استفاده می‌کند. راشل به‌منظور استفاده از این روش، تصویری از برانسون «کارآفرین موفق از نظر وی» را در گوشی تلفن همراه خود ذخیره کرده است و در مواقع رویارویی با چالش‌ها، با این تصویر صحبت می‌کند.



او در ذهن خود تصویری می‌کند که در مقابل برانسون نشسته است و از او کمک می‌خواهد. سپس خاطرات خوب و موفقیت‌های گذشته را به یاد می‌آورد و احساسات آن زمان را در ذهن خود وارد می‌کند.

یکی از فواید اصلی مربیگری برای خودتان، توانایی انتخاب هر فرد موفق در جهان است. در این حالت شما نیاز به هیچ مجوزی نخواهید داشت. البته در این حالت نیز انتخاب فرد مناسب بسیار مهم است. شما باید فردی با تجربیات و طرز تفکری خاص پیدا کنید که در مسیر مواجهه با مشکل پیش آمده، برای شما مفید باشد.

به گزارش مرکز روابط عمومی و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری؛ یک کارآفرین اجتماعی داستان موفقیت خود را با تجسم راهنمایی گرفتن از موسس از نمونه‌های بارز کارآفرین موفق به سرانجام رسانده. وی معتقد است؛ این روش نوعی درمان روحی به نام تجسم را شامل می‌شود که در طول مسیر کاری، کمک زیادی به او کرده است. او در زمان‌هایی که در کسب‌وکار با چالش روبه‌رو می‌شد، تنها به تصویرسازی از کارآفرین موفق، در گوشی تلفن همراه خود می‌نگریست و در ذهن خود، از او راحل درخواست می‌کرد. با این کار، در ذهن خود به تفکر استراتژیک برای حل مشکل می‌پرداخت و همیشه راحل‌هایی جدید پیدا

سوخت ماشین کسب و کار چگونه تامین می‌شود؟

کارشناس اقتصادی اصناف گفت: هوشمندانه‌ترین روش بازاریابی، طراحی و ایجاد برند آنلاین است. غلامرضا میرزایی در گفت‌وگو با ایسنا، در مورد شیوه‌های نوین کسب‌وکار و ایجاد اشتغال در مازندران اظهار کرد: استارت‌آپ‌ها پدیده‌هایی نوظهور در حوزه کسب‌وکار هستند که با شتاب در مسیر رشد گام برمی‌دارند. وی افزود: در جهان امروز که رقابت در آن حرف اول را می‌زند، هر روز با کارآفرینانی روبه‌رو می‌شویم که با ایده‌هایی نو در حوزه کسب‌وکار به دنبال موقعیت شغلی مناسبی برای خود هستند.



کارشناس اقتصادی اصناف گفت: چالش برانگیزترین قسمت کار در بسیاری از استارت‌آپ‌ها، مربوط به جذب مشتری و سپس حفظ آنها به‌عنوان مشتری ثابت یا وفادار است؛ البته در صورت استفاده از شیوه‌های درست بازاریابی این مسئله چندان مشکل‌ساز نخواهد بود. میرزایی خاطر نشان کرد: بازاریابی درست مانند سوختی بوده که ماشین کسب‌وکار را به راه می‌اندازد، بنابراین اگر بازاریابی موفق داشته باشیم

می‌توان امیدوار بود که در مدت‌زمان کوتاهی سود قابل توجهی کسب کرده و یکی از مهم‌ترین اصول موفقیت در هر کسب‌وکاری روابط عمومی است، اما همیشه لزومی ندارد برای دیده‌شدن کسب‌وکار خود هزینه هنگفتی صرف کنیم. میرزایی تصریح کرد: بهترین شکل بازاریابی و تبلیغ کسب‌وکار ارائه خدمات به‌صورت بی‌نقص و کامل است. ساده‌ترین راه برای رسیدن به این هدف، تمرکز روی خدماتی بوده که سایر رقبا آن را به‌خوبی انجام نمی‌دهند. اگر شما آن خدمات را به بهترین نحو ممکن ارائه دهید و از تکرار اشتباهات دیگران بپرهیزید، می‌توانید قطعاً رضایت مشتری را کسب کنید. میرزایی، یکی از راهکارهای اشتغال در مازندران را ساخت یک برند آنلاین عنوان کرد و افزود: امروزه هوشمندانه‌ترین روش بازاریابی، طراحی و ایجاد برند آنلاین است؛ بسیاری از شرکت‌های موفق جهان از این روش استفاده کرده‌اند و تبدیل به برندهای معروف و نام‌آشنای حوزه کسب‌وکار خود شده‌اند.

ایستگاه تبلیغات

BRAND

اسنیکرهای هوشمند نایک و برقراری ارتباط با موبایل

برای اولین بار در طول تاریخ، نایک از یک جفت اسنیکر پرده بر می‌دارد که امکان برقراری ارتباط با گوشی‌های هوشمند از طریق فناوری NikeConnect آن را فراهم می‌کند. کفش‌های NikeConnect QS AF۱ NYC مجهز به یک تراشه NFC (near-field communication)، هستند. این تراشه در پاشنه اسنیکر، زیر لوگوی NikeConnect تعبیه می‌شود.

شما می‌توانید به وسیله این نرم افزار به محتوای منحصر به فرد و رویدادهای نایک دسترسی یابید. فقط کافی است نرم‌افزار NikeConnect خود را باز کنید و روی حسگر گوشی خود ضربه بزنید.

نرم‌افزار فوق به کاربران فرصت انتخاب و خرید دیگر کفش‌های محدود و محبوب نایک توسط یک روش رونمایی و توزیع منحصر به فرد به نام The Choice (انتخاب) را می‌دهد.

نایک برای نخستین بار در سپتامبر ۲۰۱۷ فناوری NikeConnect را در پوشش لباس‌های بازیکنان لیگ NBA معرفی کرد.

مک‌دونالد: میشه مثل یک مادر بود



حس مادری با شرایط خوب، شاد و در عین حال سخت همراه است. حس مادری می‌تواند گهگاه جالب و گهگاه سخت و دشوار باشد. حس مادری اشک‌ها و لبخندهای گاه و بیگاه را در پی دارد، سرشار از احساس خوشبختی و لزوم مواجهه با مشکلات فراوان است و در زمان بازی، حمام و خواب مادر را درگیر می‌کند، اما مهم‌تر از همه، حس مادری به معنای عشق و بخشش بدون بازپس گرفتن هرگونه پاسخ مثبت و تشکرآمیز است. حول و حوش روز مادر در خاورمیانه، مک‌دونالد در لبنان از حس مادری تقدیر می‌کند. حرکت فوق با تمرکز روی یک بخش در منطقه انجام شد که تاکنون حرفی درباره آن زده نشده است.

Burger King:

وقتی پدر نمره می‌خواهد

مشاهده یکی مرد با ریش با ژاکت ساتن صورتی و موی دم اسبی تصویری تکران‌کننده را رقم می‌زند، اما وقتی بینندگان می‌فهمند که برای گرفتن نمره‌های خوب توسط دختر و در نتیجه دریافت مجوز رفتن به Burger King پدر به جای دخترش بر سر کلاس درس رفته است، این حس عوض می‌شود.

این ایده پشت جدیدترین آگهی تبلیغاتی Burger King فرانسه است. در فیلم، ما مردی را می‌بینیم که مثل یک دختر ۹ ساله لباس پوشیده است و با ژاکت صورتی، دامن آبی، لباس اکلیلی و موهای دم اسبی با سوء استفاده جدی از این وضعیت در سالن‌های یک مدرسه ابتدایی راه می‌رود. او پس از ورود به یک کلاس پر از کودکان دانش‌آموز، به احتمال زیاد به عنوان یکی از اعضای کلاس از نتیجه دادن امتحان درآمد کسب می‌کند. سپس در می‌یابیم که او در حالی این کار را به خاطر دخترش انجام می‌داد که پس از شرکت کردن در امتحان به سمت خودروی خود می‌رود و به دخترش از موفقیت در امتحان خبر می‌دهد. در بازگشت به عقب، ما مادر دختر را در حال دادن این وعده می‌بینیم که در صورت گرفتن نمره‌های خوب، به دختر بچه قول رفتن با پدرش به Burger King در آینده را می‌دهد.

این آگهی با عنوان The Little Girl، به تبلیغ مینوی Kool King رستوران Burger King فرانسه می‌پردازد که برای کودکان ۸ تا ۱۲ ساله جذابیت دارد. فیلم، به کارگردانی وینسنت لوبل (شرکت فیلمسازی Iconoclast) در فرمت‌ها و قطعات ۲۰ و ۳۰ ثانیه‌ای روی آنتن تلویزیون می‌رود. فیلم فوق محصول آژانس تبلیغاتی Buzzman است.

منبع: mbanews

ایجاد یک مسابقه موفق در شبکه اجتماعی برای رشد برند



فقط رقابتی مشخص را راه‌اندازی کنید. هرچند، اگر اهداف بیشتری وجود دارد که برند شما امیدوار است از طریق این اقدامات به آنها دست یابد، مطمئن شوید که این اهداف مشخص شده و خلاصه شده‌اند، بنابراین شما می‌توانید به شکلی صحیح آن را وارد برنامه‌های خود کنید و با آن یکپارچه سازید.

منابع خود را تجزیه و تحلیل کنید

اگر شما تیم تولید محتوای محدود شده‌ای دارید، مسابقه و رقابتی را برگزار کنید که بر محتوای تولیدی توسط کاربران متمرکز باشد یا ایجاد هشتگی (#) که مبتنی بر برند باشد هم می‌تواند گزینه خوبی برای کسب‌وکار شما باشد. برای آنکه کمپین موفق داشته باشید، لازم است در مورد توانایی تیم‌تان برای اجرای انفرادی و همکاران و دستیاران مورد نیاز از طریق مخاطبان و منابع، واقع بین باشید.

اصول خود را پوشش دهید

همانطور که بارها اشاره کردیم، می‌توانید قوانینی را در زمان خلق رقابت وضع و مسابقه برای برنده آنلاین خود، وضع کنید. با هوش باشید و مبنا و اصول خود را پوشش دهید تا از بروز اتفاقات و مشکلات ناخواسته در طول اجرای برنامه‌های‌تان، جلوگیری کنید. بدیهی است که شما خواهان جلوگیری از بروز هر نوع اتفاق خلاف قانون و آزاردهنده هستید، اما موارد دیگری هم وجود دارد که کسب‌وکار شما در هنگام برنامه‌ریزی برای اجرای اقدامات ترغیب، باید از آنها آگاه باشد.

نتایج

برگزاری مسابقه و رقابت در شبکه اجتماعی باید همانقدر خوب به اجرا در می‌آید باید همانقدر خوب هم نتیجه شده باشد. لازمه آن تعیین نتایج سودمند و قابل اندازه‌گیری برای برندگان است. درحالی‌که به شما اجازه می‌دهد که از طریق مخاطبان روبه رشد خود دارایی و اطلاعات جمع‌آوری کنید. ماهیت مسابقه و رقابتی که ایجاد می‌کنید باید در درون خود هیجان‌انگیز باشد، اما لازم است در خدمت هدف بزرگ‌تری باشد و آگاهی بلند مدتی از برند شما ایجاد کند که حتی بعد از دریافت جایزه هم در ذهن مخاطبان باقی بماند.

منبع: belovedmarketing



تبلیغات خلاق

ترغیب‌تان را از طریق کانال‌های بازاریابی چندگانه (اگر نگوییم با بهره‌گیری از تمام کانال‌ها) به اجرا درآورید. حتی اگر رقابت به صورت انحصاری و انفرادی در اینستاگرام برگزار شود، سعی کنید افراد دیگر در فیس‌بوک و توئیتر را تشویق کنید که در این مسابقات شرکت کنند.

در آخر، اجرای این موارد مخاطبان را به سمت صفحات مختلف شبکه اجتماعی شما هدایت می‌کند و منجر به ایجاد تعامل آنها با برند شما می‌شود.

برنامه‌ریزی برای اجرای کمپین با رویکرد رشد برند

همزمان با هر اقدام بازاریابی که ما دنبال می‌کنیم، تحقیقات، برنامه‌ریزی و آمادگی‌های بسیاری وجود دارد که لازم است قبل از آنکه حتی شناسی برای موفقیت وجود داشته باشد، صورت گیرد. در ادامه چند مورد مهم را که قبل از اجرای کمپین رسانه اجتماعی باید مورد توجه قرار گیرد بیان می‌کنیم.

جوایز و پاداش خود را انتخاب کنید

همان طور که در حال ادامه گذر از ترغیبات توسط فرستادن ایمیل به مخاطبان و تخفیف‌ها هستیم، شما خواهان آن هستید که کمپین‌تان کاملا سنجیده شده باشد و هدفی حقیقی را در مورد برند شما دنبال کند. جوایز و پاداش‌هایی که به مخاطبان خود پیشنهاد می‌دهید باید دو ویژگی داشته باشند؛ مرتبط با برند بوده و توجه مخاطبان را به برند شما جلب کند.

پیشنهاد یک سفر به مخاطبان عضو یا شناس حضور در تبلیغات، امروزه فریبندگی بیشتری دارد به نسبت آنکه صرفا به آنها بگویید ایمیل خود را وارد کنند تا شانس بردن جایزه‌ای بی‌ربط و غیرشخصی مانند تبتل را داشته باشند.

برای کاربران مهم است که جوایز برای آنان هیجان‌انگیز باشد، پس به آنها هدیه منحصر به فرد را پیشنهاد دهید که صرفا از طریق تعامل با برند شما شانس بردن آن را داشته باشند.

اهداف خود را خلاصه کنید

واقعا به دنبال کسب چه هستید؟ مهم است که اهداف خود را بشناسید و استراتژی‌های خود را حول آن برنامه‌ریزی کنید. به صورت طبیعی قصد داریم کمپین‌های بازاریابی ما باعث ایجاد کشش به سمت برند شود، نه اینکه

خود را در اختیار ما قرار می‌دهند، فرصت بازاریابی مجدد را برای شرکت فراهم می‌کند. شما حتی می‌توانید لیست ایمیلی مخصوص بر مبنای رفتارهای افراد در سایت خود ایجاد کنید.

افزایش دارایی برند

برقراری تعامل با مخاطبان‌تان از طریق محتوای ایجاد شده توسط کاربران به شما این اجازه را می‌دهد که دارایی‌های برند متفاوتی را جمع‌آوری کنید که تعامل مشتریان اصیل با برند شما را به‌طور اخص نشان می‌دهد. با اجازه آنها شما می‌توانید این محتوا را نشان داده و از آن برای تبلیغات در سایر پلتفرم‌های بازاریابی استفاده کنید. مسابقه به اشتراک‌گذاری عکس یا جایزه و پاداشی که به افراد اعطا می‌کنید می‌تواند روی بلاگ یا پست‌ها و مطالب شبکه‌های اجتماعی شما به نمایش گذاشته شود.

این نکته مهم است که به دارایی‌های برند خود و محدودیت‌های آن توجه لازم را داشته باشید، آن هم زمانی که به صورت اتوماتیک تمام محتواهایی را که توسط کاربران ایجاد می‌شود با وبسایت خود یکپارچه می‌کنید. اگر محدودیت سنی یا موارد حساسی در مورد محصولات یا صنعت شما وجود دارد، شما نمی‌خواهید این ریسک را بپذیرید که محتوای نامربوطی روی سایت شما به نمایش گذاشته شود. در مواردی مانند این، شرکت‌ها می‌توانند به صورت دستی انتخاب کنند کدام محتواهای کاربران در سایت شرکت به نمایش درآید.

ترغیب برند در بین کانال‌ها

هدف نهایی از برگزاری مسابقه و تخفیف‌ها باید در جهت توسعه و تعمیم دسترسی به برند شما باشد، درحالی‌که نهایتا ایجاد و افزایش آگاهی از برند را دنبال می‌کند. اگر شناسی وجود دارد که این تلاش در رسانه اجتماعی بتواند در مطبوعات به نمایش درآید، از اعضای تیم خود بخواهید که برای چنین رخدادی آماده باشند و با آن هم‌راستا شوند. اطمینان حاصل کنید که تیم تحقیق و توسعه شما تلاش‌های کمپین شما را حمایت می‌کنند و به صورت کامل در فرآیند ترغیب در قیل و بعد از راه‌اندازی آن تعامل و همکاری دارند.

برای ایجاد کمپین صحیح با کانال‌های متفاوت، شما نیاز دارید که برنامه‌های

مدرسه تبلیغات

ADS

واقعیت تبلیغات (۱۰)

فضایی در جعبه باقی نمانده است

به قلم راسر ریوز

در تحقیق من، یک ترازیوی برنجی سنتی مخصوص داروسازان وجود داشت. زنجیرها و همچنین کفه‌های بزرگ آن صیقلی و سنگین بودند اما با این وجود، ترازو به‌راحتی با کمک تکیه‌گاه، تعادل خود را حفظ کرده بود. مشتریان با شوق و علاقه با من به آزمایش می‌پرداختند؛ آنها اهرم بزرگ را حرکت می‌دادند و درحالی‌که همزمان با حرکت یک کفه به سمت پایین، کفه دیگر به سمت بالا حرکت می‌کرد، با حیرت و تعجب به دستگاه خیره می‌شدند.

حرکت این کفه‌ها نشان‌دهنده اصل بعدی و تقریبا ناشناخته، واقعیت تبلیغات است.

شاید تصور کنید که افزایش نفوذ یک برند تجاری، هیچ ارتباطی با نفوذ خریداری شده و تحت اختیار شرکتی دیگر نخواهد داشت.

ولی یک رابطه روشن وجود دارد. همزمان با افزایش نفوذ شما، نفوذ رقبای کاهش خواهد یافت.

همزمان با کاهش نفوذ شما، نفوذ رقبای افزایش خواهد یافت.

لحظه‌ای با تمرکز کامل به این مسئله فکر کنید. منظور ما این است که شما می‌توانید با استفاده از تکنیک‌ها و ابزار تبلیغات، همزمان با افزایش نفوذ خود، نفوذ رقبای را نیز کاهش دهید. شما می‌توانید با قرار دادن یک مفهوم جدیدتر و قوی‌تر در ذهن مصرف‌کننده، مفاهیم قدیمی را از ذهن او خارج کنید. در واقع شما می‌توانید یک داستان تبلیغاتی را از ذهن مشتری حذف کنید و آن را با تبلیغات خود جایگزین کنید.

همانطور که بعدا خواهیم دید، این مسئله بر نوع و سبک تبلیغات شما تأثیر زیادی خواهد گذاشت.

البته، شما نمی‌توانید با تبلیغ مثلا یک صابون حمام، تبلیغات لاستیک، بیمه و یا خودرو را از ذهن مصرف‌کنندگان حذف کنید. به‌طور کلی، تبلیغات جدید در مورد صابون، باعث ایجاد تبلیغات دیگری برای همین محصول خواهد شد و تبلیغات جدید در مورد بیمه باعث ایجاد تبلیغات دیگری برای بیمه خواهد شد.

ما دلیل این پدیده را نمی‌دانیم (چرا تبلیغ در مورد یک محصول باعث ایجاد تبلیغات دیگر برای همان محصول خواهد شد)، ولی در هر صورت این اتفاق رخ خواهد داد. یک راه برای ترسیم این پدیده به این شکل خواهد بود:

در اینجا، چهار برند رقیب دارای نفوذی مساوی در میان مصرف‌کنندگان هستند. هر برند ۲۵ درصد نفوذ دارد. با دو مصرف‌کننده A در واقع نفوذ D و B، کاهش خواهد یافت.

این اصلی مهم و قابل تأمل است. دانشجویان رشته بازاریابی و تبلیغات چنین فرض می‌کنند که نفوذ، یک شکست‌ناپذیر است و در حال گسترش است و با ورود رزافزون تبلیغ‌کنندگان به بازار، مردم تبلیغات بیشتر و بیشتری را به خاطر خواهند سپرد.

این فرضیه کاملا اشتباه است. مصرف‌کننده، از بین ۳۰ هزار برند تبلیغ شده، تنها تعدادی انگشت‌شمار را به خاطر خواهد سپرد. او هرگز تمام تبلیغاتی را که می‌خواند، می‌بیند و می‌شنود به یاد نخواهد داشت. به علاوه، تبلیغات محصولاتی مثل لاستیک‌ها، صابون و یا مواد غذایی نیز به صورت بسیار محدود و اندک در ذهن مصرف‌کننده ثبت خواهند شد. ذهن شخص روی مسائل بسیار مهم‌تری از قبیل کار، مالیات، پول، دوستان، خانواده و ورزش متمرکز خواهد بود.

هر شخص برای هر رده محصول، جعبه‌ای کوچک در ذهن خواهد داشت. این جعبه یا به دلیل حافظه ضعیف و یا بی‌علاقگی مصرف‌کننده، فضای محدودی دارد و اکثر فضای آن نیز توسط سایر اطلاعات اشغال شده است. به همین دلیل، همزمان با ورود یک کمپین تبلیغاتی جدید، کمی از این اطلاعات خارج می‌شود و جعبه به اصطلاح، لبریز خواهد شد.

همچنان به این موضوع شک دارید؟

پس شخصی را انتخاب کنید و با او مصاحبه‌ای عمیق و جامع انجام دهید. فضای ذهن او را برای ذخیره تبلیغات هر محصولی، مثلا مواد غذایی، تیغ ریش تراشی یا آیموه بسنجید. چنانچه این آزمایش را هر سال تکرار کنید، متوجه خواهید شد که دانش، حوصله و علاقه شخص بسیار محدود است. شما می‌توانید ابعاد جعبه فرضی ذهن مصرف‌کننده را ترسیم کنید. حالا، این کار را برای چند هزار نفر انجام دهید. به تدریج با ابعاد این جعبه و در واقع محدودیت‌های آن، آشنا خواهید شد. شما دلیل عمر کوتاه تبلیغات را که بیشتر به آن اشاره کردیم، کشف خواهید کرد و به تدریج، سختی‌های تصاحب فضای کوچکی از این جعبه را درک می‌کنید. شرکت‌ها سالانه حدود ۱۲ میلیارد دلار بر روی تبلیغات سرمایه‌گذاری می‌کنند تا فضایی از این جعبه را به خود اختصاص دهند.

حضرت نوح (ع)، پس از وقوع عذاب فرمود: «جایی در کشتی باقی نمانده است.» در تبلیغات نیز می‌توان چنین گفت: «جایی در جعبه باقی نمانده است.»

همزمان با ورود تبلیغی جدید، تبلیغی قدیمی خارج خواهد شد.

ادامه دارد. . .

منبع: کتاب Reality In Advertising



چگونه در فیس بوک صفحه تجاری بسازیم؟
بازاریابی با فیس بوک در هشت قدم (۱)

به قلم: کرستینا نیویوری و دارا فونتنین
ترجمه: علی آل علی

زندگی مدرن بدون استفاده از شبکه‌های اجتماعی بسیار دشوار به نظر می‌رسد. در حقیقت با گسترش اینترنت بسیاری از گفتگوهای مسقیم و مکالمه تلفنی به پلتفرم‌های اجتماعی منقل شده‌اند. همچنین به اشتراک‌گذاری سریع و آسان فایل‌های گوناگون موجب محبوبیت روزافزون شبکه‌های اجتماعی شده است. در این میان فیس بوک به عنوان بزرگ‌ترین پلتفرم موجود در بازار جایگاه خاصی دارد. میزبانی از حدود ۲ میلیارد کاربر فعال در ماه روایی است که فقط مارک زاکربرگ از پس از تحققش بر می‌آید. از نقطه نظر کاربری نیز حضور در فیس بوک فرآیند جست‌وجو و برقراری ارتباط با دیگران را بسیار ساده می‌کند. تلاش اصلی تیم فنی شرکت نیز ارائه سرویس‌ها به ساده‌ترین شکل ممکن است. به این ترتیب مشاهده شهرت فراوان این برند چندان تعجب‌آور نیست. به عنوان یک بازاریاب یا صاحب کسب‌وکار تعامل با خیل عظیم کاربران فیس بوک موقعیتی استثنایی محسوب می‌شود. در این زمینه بسیاری از برندهای بزرگ از مدت‌ها پیش دست به کار شده‌اند. با این حال هنوز هم برای کسب‌وکارهای دیگر زمان و فرصت کافی به منظور حضور فعال در این شبکه اجتماعی وجود دارد. در این مقاله به بررسی شیوه ساخت صفحه تجاری در فیس بوک خواهیم پرداخت. ما همراه باشید تا این فرآیند را در هشت گام ساده یاد بگیرید.

گام اول: ثبت نام

به آدرس [Facebook.com/business](https://www.facebook.com/business) بروید و بر روی گزینه Create a Page کلیک کنید. در اینجا با گزینه‌های متفاوتی مواجه خواهید شد. این گزینه‌ها بسته به نوع کسب‌وکارهای مختلف از سوی تیم فنی تهیه شده‌اند. بر همین اساس با توجه به نوع کسب‌وکارتان یکی از گزینه‌های کسب‌وکار محلی، برند، محصول یا اجتماع عمومی را انتخاب کنید. اگر شرکت شما در بیش از یک شاخه فعالیت دارد، گزینه‌ای که بار عمده شهرت‌تان را به دوش می‌کشد، انتخاب کنید. پس از این مرحله بخش ویژه‌ای برای درج اطلاعات بیشتر پیرامون کسب‌وکارتان به نمایش در خواهد آمد. در این بخش تمام کارها را با دقت پر کنید. اطلاعات ارائه شده از سوی شما تأثیر مستقیمی بر روی طبقه‌بندی و نمایش اکانت‌تان به کاربران دارد. بر همین اساس از درج اطلاعات غلط و غیرواقعی خودداری کنید. پس از ارائه اطلاعات کامل روی گزینه Get Started کلیک کنید. در این بخش پریش پایانی در خصوص قبول مقررات فیس بوک از شما رسیده می‌شود. پس از مطالعه این قوانین بر روی تیک مربوط کلیک کرده و به مرحله بعد بروید.

گام دوم: افزودن عکس

در این مرحله باید عکس پروفایل و تصویر کاورتان را بارگذاری کنید. از آنجایی که تصاویر در شبکه‌های اجتماعی تأثیرگذاری بالایی دارند، در انتخاب عکس‌های‌تان نهایت دقت را به خرج دهید. بی تردید اطمینان از سهولت مشاهده و تشخیص هویت برندها از طریق تصاویر بارگذاری شده معیار مهمی به هنگام انتخاب آنها خواهد بود. به هنگام بارگذاری تصاویر ابتدا کادر مربوط به عکس پروفایل به نمایش در خواهد آمد. این تصویر همیشه بالای نام اکانت‌تان نقش می‌بندد. بنابراین نخستین جلوه بصری قابل مشاهده برای کاربران به حساب می‌آید. همین امر اهمیت عکس پروفایل را دو چندان می‌کند. در مرحله بعد نوبت به انتخاب تصویر کاور اکانت‌تان می‌رسد. این تصویر همیشه در پشت عکس پروفایل‌مان قرار می‌گیرد. نکته مهم در مورد این تصویر اندازه بزرگ‌ترش در مقایسه با عکس پروفایل است. بر همین اساس امکان بارگذاری زاویه دیدی وسیع‌تر در این کادر وجود دارد.

گام سوم: توسعه صفحه جدید

به همین سادگی صفحه تجاری فیس بوک‌مان راه‌اندازی شد. در این مرحله راه‌های داخلی فیس بوک امکانات صفحه تجاری را به شما معرفی خواهد کرد. اگر جزو بازاریاب‌های حرفه‌ای در فیس بوک هستید، نیازی به مشاهده راهنمای این بخش نیست. در غیر این صورت به منظور آشنایی اولیه با نحوه کارکرد سرویس‌های بخش تجاری حتماً به این راهنما توجه کنید. اگرچه تا اینجا کار صفحه‌مان را به‌طور کامل راه‌اندازی کرده‌ایم، اما هنوز راه زیادی برای تبدیل آن به یک ابزار مفید بازاریابی پیش رو داریم.

گام چهارم: افزودن یک توضیح کوتاه

بخش توضیحات صفحه‌های فیس بوک فرصتی مناسب برای ارائه اطلاعاتی کوتاه در مورد برندها به کاربران است. در این بخش ما قادر به تایپ حداکثر ۱۵۵ کاراکتر هستیم، بنابراین باید ساختار عبارت خود را با دقت طراحی کنیم. نکته مهم در اینجا تأکید روی ارائه توضیحی مختصر است. در واقع نباید بیش از اندازه سر مخاطب را درد بیاوریم. بر همین اساس توصیه ما نگرش مطلب این قسمت در کمتر از ۱۰۰ کلمه است.

اگر علاقه‌مند به ارائه توضیحات کامل در خصوص برندها هستید، جای هیچ نگرانی نیست. در قسمت‌های دیگر صفحه‌تان فضای مناسب برای درج اطلاعات تفصیلی وجود دارد. باز هم تأکید می‌کنیم که در این بخش باید به یک یا دو عبارت کوتاه بسنده کنید. پس از نگارش متن کوتاه‌تان روی گزینه Save کلیک کنید و تا اطلاعات‌تان ثبت شود.

ادامه دارد...
منبع: hootsuite

انتشار «نظرات خریداران» چطور می‌تواند بر افزایش فروش تأثیر بگذارد؟



نوشته استیو بوکیا پندر
مدیرعامل شرکت دی‌ام ترینینگ
مترجم: صهبامصدی

«آینه آینه! هرچی میگی به خود میگی به خرمن نخود میگی به من نمیگی به خود میگی»
در کودکی با گفتن این جملات ساده یاد گرفتیم که به حرف‌های دیگران درباره خودمان اهمیت ندهیم. این روش برای بالابردن اعتماد به نفس بچه‌ها خوب است، اما به درد بالا بردن فروش کسب‌وکار نمی‌خورد. همانطور که سنگ می‌تواند آینه را بشکند، نظرات منفی خریداران هم می‌تواند به فروش شما آسیب بزند.

به نظرات خریداران توجه کنید.

بخش ثبت نظرات خریداران در وبسایت تنها یک بخش تزئینی نیست و به خصوص در زمانه‌ای که شاهد رشد افزون خبرهای دروغی و جست‌وجوهای آنلاین هستیم، اهمیت این نظرات دوچندان شده است.

در این مقاله به توضیح اهمیت «نظرات خریداران» پرداخته و راه‌هایی برای جهت‌دهی به این نظرات و تأثیر آنها بر فروش را بررسی می‌کنیم.

به منبع نظر توجه کنید

«خبرهای دروغین» این روزها فضای فیس بوک، توئیتر یا هر شبکه اجتماعی دیگر می‌تواند برینید که دنیای دیجیتال با لینک‌های طعمه (clickbait)، داستان‌های دروغین، منابع غیرموقتی، شماره تماس‌های تخیلی و همه نوع دروغ و دغلی پر شده است.

نکته تأسفبار این است که به نظر می‌رسد همه ما در حال به اشتراک‌گذاری این اخبار و اطلاعات دروغین هستیم. این مسئله چه تأثیری بر خریداران شما دارد؟

غیرقابل اعتماد بودن فضای مجازی باعث شده که مصرف‌کنندگان به هر چیزی که در این فضا می‌خوانند و می‌بینند - از جمله اخبار و اطلاعات مربوط به کسب‌وکار شما - با دیده ناپاوری و بدبینی نگاه کنند. طبق گزارش اعتمادسنجی مؤسسه ادلمن (Edelman) در سال ۲۰۱۷، اعتماد مردم به دولت، کسب‌وکارها و رسانه در تمام زمینه‌ها به کمترین حد خود رسیده است. به عبارت دیگر، احتمال اینکه مصرف‌کننده‌ها قول‌های برندها و بازاریاب‌ها را باور کنند بسیار پایین است. اگرچه سرمایه‌گذاری برای تبلیغات هنوز مهم است، اما باید تبلیغات را با روش‌های دیگر اعتمادسازی همراه کرد تا بدبینی مخاطبان تبلیغات کاهش یابد.

۸۵ درصد کاربران اینترنت اعلام کرده‌اند که قبل از به اشتراک‌گذاری یک خبر در صفحات کاربری‌شان حتماً منابع خبر را ارزیابی می‌کنند. اگر کاربران فقط درباره به اشتراک‌گذاری یک مطلب تا به

که با مشتریان شش‌صا وارد تعامل شده و روش صادقانه‌ای است که اگر به خوبی انجام شود، حسی می‌تواند باعث حل مشکل و جلب نظر مثبت مشتریان ناراضی شود.

چگونه انتشار نظرات خریداران بر فروش یک کسب‌وکار تأثیر می‌گذارد؟

علاقه مصرف‌کننده به برند شما بسیار خوب است، اما این موضوع چه تأثیری بر فروش خواهد داشت؟ پاسخ ساده این است که هر قدر مشتریان بیشتری از شما راضی باشند، علاقه آنها به خرید کردن از شما بیشتر است. البته این پاسخ تا حدی ساده‌انگارانه است و تأثیر نظرات مشتریان بر اعتبار شما در فضای دیجیتالی و بر فروش، ازین پیچیده‌تر است.

نظرات مشتریان نه‌تنها نمایانگر اعتماد آنان به برند شماست، بلکه باعث ارتقای محتوای شما از لحاظ بهینه‌سازی موتور جست‌وجو (SEO) می‌شود.

موتورهای جست‌وجو می‌توانند با استفاده از کدگذاری و الگوریتم‌های خاص قوی شوند اما برخی عوامل انسانی هم در این موضوع دخیل هستند. نظرات مشتریان (مخصوصاً نظرات مثبت منتشر شده در صفحات گوگل) مدرک اعتبار و ارزش کسب‌وکار شماست که به کسب رتبه بهتری در موتورهای جست‌وجو منجر می‌شود.

نظرات مشتریان نه‌تنها باعث شکوفایی سئو می‌شود، بلکه بر نرخ کلیک شدن لینک‌ها هم اثر می‌گذارد. قرار دادن نظرات مشتریان در خلاصه توضیحات (meta description) می‌تواند با کم کردن حساسیت کاربران و اعتمادسازی بیشتر باعث افزایش بیست درصدی نرخ کلیک شود.

به‌طور کلی نظرات مشتریان در پیروزی در بازار رقابت و جذب مشتریان جدید نقش کلیدی دارد.

برای خریداران مهم است که تصمیمات خریدشان را به درستی اتخاذ کنند و به همین دلیل به نظرات سایر خریداران رجوع می‌کنند.

حرف آخر

نادیده گرفتن آنچه دیگران فکر می‌کنند می‌تواند برای زندگی شخصی مفید باشد، اما در مورد کسب‌وکار باید دقیقاً برعکس عمل کنید.

نظرات خریداران دارای ظرفیت بالقوه بی‌ظنیری برای تبدیل یک خریدار منفعل به یک طرفدار مادام‌العمر است.

در زمانه‌ای که خریداران به هر چیزی بدبین هستند، نظرات‌شان باعث کسب استانداردهای بالاتر خواهد شد. ما در دنیای زندگی می‌کنیم که نظر هر کس به یک اندازه ارزش دارد.

در نظر داشتن نکات فوق به شما کمک می‌کند که برای رویارویی با چالش‌های اعتمادسازی آماده باشید. سرمایه‌گذاری برای اعتمادسازی به معنی سرمایه‌گذاری برای موفقیت کسب‌وکار است.

این حد حساس باشند، پس حتماً قبل از تصمیم‌گیری در مورد خرید یک کالا یا خدمات به خوبی تحقیق می‌کنند. اگر پس از خرید بلافاصله با مشتری وارد تماس نشوید، اغلب مشتریان در خدمت‌های مثبت منتظر می‌مانند. اما خوشبختانه هنوز به رغم بی‌اعتمادی انسان‌ها به اخبار، هنوز اعتماد بین انسان‌ها وجود دارد. نظرات خریداران می‌تواند به کسب‌وکار و محصول مورد فروش آن، رنگ انسانی دهد.

در واقع، در نظرسنجی‌های انجام شده، ۸۵ درصد متولدين هزاره سوم اعلام کرده‌اند که نظرات سایر خریداران بر تصمیم آنها در مورد خرید کالا یا خدمات تأثیرگذار است. به علاوه، بیش از ۸۰ درصد مشتریان، به نظرات سایر کاربران به اندازه توصیه‌های آشنایان‌شان اعتماد دارند.

چگونه انتشار نظرات خریداران را آغاز کنیم؟

دریافت نظرات

ضروری است که بتوانید نظرات کاربران را در هر مرحله از خرید به نحو مؤثری ثبت کنید و از آنها به درستی استفاده کنید.

اولین قدم برای انجام این کار، ثبت نام کسب‌وکارتان در یکی از وبسایت‌های مطرح ثبت نظرات است. بعضی از مشهورترین این وبسایت‌ها عبارتند از:

- Yelp
- Google Local
- Angie's List
- TrustPilot
- Foursquare

می‌توانید در وبسایت‌هایی که مخصوص ثبت نظرات در حوزه فعالیت شما هستند نیز ثبت نام کنید.

کلید دریافت نظرات مثبت بیشتر، آسان‌تر کردن هرچه بیشتر روند دریافت نظرات است. اطمینان حاصل کنید که پیوندهای

۸ اشتباه رایج سئو که به بازاریابی محتوا ضربه می‌زند (۲)

نوشته رونالد دود

مدیرعامل شرکت ویرجر
مترجم: صهبامصدی

موتورهای جست‌وجو به شما کمک می‌کنند که خوانندگان و شنوندگان جدیدی برای محتوای‌تان پیدا کنید، اما در اغلب موارد، خود شما مانع از این می‌شوید که محتوای تولیدی در صفحات اول نتایج موتورهای جست‌وجو دیده شود. موتورهای جست‌وجو می‌خواهند محتوای تولیدی شما را به جهان نشان دهند، اما اگر مرتب اشتباهاتی شده‌اید و تجارب بازدیدکنندگان و دستورالعمل‌های راهنمای موتورهای جست‌وجو را نادیده گرفته‌اید، محتوای شما از گردونه رقابت خارج می‌شود. پس با اجتناب از این اشتباهات رایج، به موتورهای جست‌وجو این امکان را بدهید که محتوای تولیدی شما را نمایش دهند. در شماره قبل ۵ اشتباه را برشمردیم و در ادامه به ۳ مورد دیگر اشاره می‌کنیم.

۶- عدم استفاده از پیوندهای خروجی

خوانندگان به دنبال محتوای معتبر هستند. اگر در محتوای ارائه شده تنها صدای «شما» شنیده می‌شود و هیچ پیوندی به سایر منابع وجود ندارد (مثلاً نقل قول از منابع معتبر)، خواننده چطور می‌تواند به اعتبار و اصالت متن شما پی برده یا به چه دلیل باید محتوای شما را به اشتراک بگذارد؟

گوگل هم به اهمیت این موضوع پی برده و تحقیقات در زمینه سئو نشان می‌دهد که پیوند به سایر منابع می‌تواند شانس دیده شدن مطلب در موتورهای جست‌وجو را بیشتر کند. دلیل این موضوع هم این است که اصولاً پیوند به سایر منابع معمولاً به منابعی بهتر و معتبرتر از محتوای اصلی ارجاع می‌دهد.

مؤسسه ریبوت آنلاین (Reboot Online) آزمایشی انجام داد تا بفهمد آیا پیوندهای خروجی باعث ارتقای رده‌بندی مطلب در نتایج موتورهای جست‌وجو می‌شوند یا خیر؟ جواب این آزمایش مثبت بود اما این آزمایش نتوانست میزان تأثیر این عامل را تعیین کند.

۷- عدم ترویج متن

تولید محتوای با کیفیت لزوماً به این معنا نیست که بلافاصله به نفر اول این رقابت تبدیل می‌شود. بهینه‌سازی محتوا برای موتورهای جست‌وجو (سئو) یک روند زمان‌بر است. باید منتظر بمانید تا خوانندگان از محتوای ارائه شده توسط شما بازدید کنند و بازخوردهای مثبت آنها از طریق ایجاد پیوند به محتوای شما یا به اشتراک‌گذاری آن در شبکه‌های اجتماعی در رده‌بندی موتورهای جست‌وجو اثر بگذارد.

اثربخشی این عوامل رده‌بندی می‌تواند ساعت‌ها، روزها، ماه‌ها یا حتی سال‌ها زمان ببرد. البته اگر خودتان به ترویج و انتشار محتوا بپردازید می‌توانید این زمان را کاهش داده و محتوا را زودتر به دست خواننده‌ها برسانید و تأثیر بازخورد مثبت آنها در موتورهای جست‌وجو را تسریع کنید.

۸- عدم درج چکیده محتوای متن (Meta Description) و پیام‌های تبلیغاتی (CTA)

یکی دیگر از اشتباهات رایج، به حال خود رها کردن بخش‌های مربوط به چکیده محتوای متن، عناوین و توضیحات است. این نکته با اینکه در آخر این فهرست عنوان شده اما بسیار مهم است؛ شما می‌توانید - باید - عنوان متن و چکیده توضیحات مربوط به متن را بهینه‌سازی کنید، در غیر این صورت گوگل به‌طور خودکار از عنوان و دو جمله اول متن برای تکمیل این بخش استفاده خواهد کرد.

بخش‌های شما را در نظر گرفتن این بخش، توضیحی کوتاه و منحصر به فرد برای هر یک از صفحات وبسایت بنویسید. برای مثال، در قالب وردپرس (WordPress) می‌توانید با خرید افزاین (Plug-In) یوست سئو (Yoast SEO) یا سایر ابزارهای مشابه و رایگان این کار را به‌راحتی انجام دهید.

همچنین می‌توانید با استفاده از پیوندها و پیام‌های تبلیغاتی (CTA) در بخش چکیده متن، توجه مخاطب را جلب کنید. با نوشتن یک چکیده محتوای جذاب، می‌توانید باعث شوید که محتوای شما در بین سایر نتایج جست‌وجوی مخاطب، توجه بیشتری را به خود جلب کند و به این ترتیب شانس کلیک شدن محتوا را افزایش دهید.

طبق گزارش سال ۲۰۱۵ مؤسسه سرچ متریکز (Search Metrics) درباره معیارهای رده‌بندی محتوا، میزان کلیک خوردن محتوا هم یکی از مهم‌ترین عوامل رده‌بندی محتوا در موتورهای جست‌وجو است.

نتیجه

اگر به این هشت اشتباه رایج به دقت توجه کرده و از انجام آنها اجتناب کنید، در جلب توجه بازدیدکنندگان و ارتقا در رده‌بندی موتورهای جست‌وجو بسیار موفق‌تر خواهید بود. همچنین محتوای شما هم با کیفیت‌تر شده و دریافت بازخورد مثبت بیشتر و به اشتراک گذاشته شدن بیشتر متن، باعث می‌شود که از طریق انواع کانال‌های ارتباطی، مخاطب بیشتری را جذب کنید.

منبع: marketingprofs



بازاریابی خلاق



راهکارهای ایجاد تیم کاری قدرتمند

مترجم: امیر آل علی

بدون تردید هر شرکتی نیاز به افراد با استعداد و تیمی قدرتمند برای دستیابی به اهداف خود و همچنین رقابت با سایر برندها دارد. در این مسیر شما دو گزینه پیش رو خواهید داشت. ۱- استخدام افرادی که در اصطلاح ستاره معرفی می شوند، ۲- ایجاد شرایط پیشرفت و ساخت ستارگانی موفق در حوزه کاری خود. اگرچه گزینه نخست از سهولت بیشتری برخوردار است با این حال مدیران موفق همواره تمرکز خود را بر گزینه دوم گذاشته و در تلاش برای شکوفایی استعدادها و جوان و با انگیزه هستند. اهمیت این موضوع به این دلیل است که جذب کارمندانی که از موقعیت و جایگاه بسیار خوبی برخوردار نیستند، پرهزینه خواهد بود و همواره این احتمال وجود دارد که آنها به علت پرطرفدار بودن، اقدام به ترک شرکت کنند. با این حال انتظار وفاداری از فردی که در شرکت شما نخستین گامهای پیشرفت را پیموده است، امری منطقی تر خواهد بود و آمارها نیز بیانگر آن است که این دسته از افراد معمولاً بسیار سخت شرتی را که در آن رشد کرده اند، ترک خواهند کرد. با این حال این امر اگرچه هزینه کمتری را برای شما به همراه خواهد داشت، با این حال نیازمند فعالیت و وقت گذاشتن کافی است که در ادامه به برخی از راهکارها در این رابطه که می تواند راهنمای عمل بسیار خوبی برای شما باشد، خواهیم پرداخت.

در استخدام متفاوت عمل کنید

برای اینکه بالاترین حد استعداد ممکن را در شرکت خود پرورش دهید، لازم است تا در ابتدا نسبت به اینکه افرادی را در اختیار خواهید داشت که از این حجم از توانایی برخوردار باشند، اطمینان حاصل کنید. به همین خاطر اولویت خود را در جذب افراد، توانایی پیشرفت و ترقی قرار دهید. در این رابطه سن نیز از جمله عواملی است که بسیار مهم محسوب می شود. در واقع افراد جوان از شانس پیشرفت به مراتب بیشتری به نسبت فردی که در میانسالی قرار دارد، برخوردارند. همچنین توجه داشته باشید که لازم است تا در استخدام افراد خود تناسب آنها با سیاستهای شرکت را نیز مورد توجه جدی قرار دهید.

۲- پوششهای برای هر یک از کارمندان ایجاد کنید. در واقع شما نیاز دارید تا اطلاعات جامعی در رابطه با کارمندان خود در اختیار داشته باشید تا بتوانید برای هر یک به بهترین شیوه ممکن برنامه ریزی کنید. همچنین وجود چنین پوششهایی به شما این امکان را خواهد داد تا روند پیشرفت افراد را مورد ارزیابی قرار داده و از نتیجه بخش بودن اقدامات خود اطمینان حاصل کنید. همچنین این امر به شما کمک خواهد کرد تا در صورت از دست دادن برخی از کارمندان خود، دقیقاً بدانید که به چه فردی با چه میزان از توانایی برای پر کردن جای خالی به وجود آمده، نیاز دارید.

۳- فرهنگ منحصر به فرد خود را ایجاد کنید. اینکه کارمندان در فضایی متفاوت رشد کنند، شانس ماندگاری آنها را به مراتب افزایش خواهد داد. در واقع اینکه افراد بدانند چنین فضایی را در هیچ جای دیگری تجربه نخواهند کرد، در آنها این تردید را تقویت خواهد کرد که محیط جدید ممکن است برای آنها نتیجه مطلوب را به همراه نداشته باشد. در این رابطه توجه داشته باشید که فرهنگ شما باید امکان اعمال تغییرات را داشته باشد تا بتواند کاربرد خود را در هر زمانی حفظ کند.

۴- به تیم خود اعتماد کافی داشته باشید. شرط اصلی شکوفایی استعداد افراد این است که به آنها موقعیت و فضای لازم داده شود. در بسیاری از شرکتها فشار روی کارمندان بسیار زیاد است و تأکید بر این وجود دارد که کارها درست مطابق آن چیزی که گفته شده است، انجام گیرد. بدون شک تحت این چنین فضای خشک و پرفشاری افراد تمایلی به پرداختن به ایدههای خود نخواهند داشت و این به معنای استعدادسوزی خواهد بود. به همین خاطر همواره به تیم خود اعتماد کافی داشته باشید و به مانند مربیای دلسوز که تنها به فکر پیشرفت تیم خود است، تجربیاتتان را در اختیار آنها قرار دهید.

۵- اهداف شخصی افراد را نیز مدنظر قرار دهید. اینکه زمان بیشتری را با تیم خود سپری کنید، در درک بهتر هر یک از آنها تأثیر بسزایی خواهد داشت. در واقع این یک واقعیت غیرقابل انکار است که نمی توانید از کارمندان خود انتظار داشته باشید که تنها اهداف شما را مدنظر خود قرار دهند. این موضوع خصوصاً برای کارمندانی که خواهان پیشرفت هستند غیرممکن به نظر می رسد. به همین دلیل در برنامه ریزیهای خود برای دستیابی به اهداف شرکت، خواستههای تیم را نیز مدنظر قرار داده و از بی توجهی به آنها خودداری کنید. بدون شک تحت این شرایط راندمان کاری تیم شرکت نیز با رشدی چشمگیر مواجه خواهد شد.

۶- خود نیز به همراه تیم در مسیر پیشرفت قرار بگیرید

توجه به این موضوع ضروری است که تمامی نیازهای پیشرفت افراد از طریق کسب تجربه فراهم نخواهد شد. به همین دلیل توصیه می شود شرایط را برای افزایش مطالعه افراد فراهم آورید. در این رابطه تنها کتاب را مدنظر قرار ندهد و حتی یک مستند و سخنرانی نیز می تواند حاوی نکات بسیار ارزشمندی باشد.

منبع: entrepreneur

چرا نباید سیاستهای اداری را نادیده گرفت؟



مترجم: سعیده کریمی

یک واقعیت صریح از حیات در هر سازمانی این است که یک نفر باید شما را برای موفقیت انتخاب کند. کاش می توانستیم باور شما را بپذیریم که سختکوشی و تعهد دو عنصر ضروری موفقیت است، اما نمی توانم. سختکوشی و تعهد بی شک عناصر مهمی هستند، اما ممکن نیست سیاست را از دستورالعمل موفقیت حذف کنید و به نتایج خوب برسید.

انسانها موجودات سیاست گرایی هستند و هر کجا گروهی گرد هم می آید، یک محیط سیاسی پدیدار می شود که تعیین می کند چه کسی مسئول گروه باشد، چه کسی در مورد تصمیمات کلیدی رأی دهد و چه کارهایی باید انجام شود. یک شخص یا یک گروه قدرت تصمیم گیری مسائل مهم را در دست می گیرد تا بر شما و پیشبرد کارهایتان نظارت داشته باشد.

نادیده گرفتن این حقیقت، حماقت است. در ادامه یک نمونه کاملاً واقعی را برایتان نقل می کنم (نام افراد را تغییر داده ایم تا هویتشان افشا نشود).

نمونه موردی از بن و رئیس وی که قربانی بازی تاج و تخت شدند:

بن مسئول توسعه محصول در یک شرکت نسبتاً بزرگ بود که محصولات صنعتی تولید می کرد. وی توانسته بود سابقه خوبی در طراحی و ابداع محصولات کسب کند. او قادر بود به خوبی مشتریان را در محیط تحت نظر بگیرد و استعداد خوبی در طراحی محصولات داشت که مشکلات را حل می کرد و بار زحمت را سبک می کرد.

بن آرزوهای بزرگی در سر داشت. باور داشت اگر در نقشهای مدیریتی منصوب می شد و می توانست تیمی از توسعه دهندگان محصول را هدایت می کرد می توانست کارهای بزرگتری برای شرکتش انجام دهد. بن سعی کرده بود نظر رئیسش را به این ارتقا جلب کند و رئیس وی در جلسات مدیریتی مدام از بن حمایت کرده بود. متأسفانه دو

چرخه ارتقا آمد و رفت، اما بن هیچ ارتقایی دریافت نکرد. بن و رئیسش هر دو ناراحت و ناامید شده بودند. حال کمی از پیشینه بن بگویم.

گرچه همه تواناییهای بن را به عنوان توسعه دهنده محصول قبول داشتند، اما از جنبه اجتماعی بن چندان خوب عمل نمی کرد. او در برقراری ارتباط بی دست و پا بود و رفتار و کردار به گونه ای بود که تصور می شد دیرجوش و کناره گیر است.

متأسفانه این تصور واقعیت داشت و برخلاف موفقیتهای بن و حمایتهای رئیس وی، به خواسته مدیر اجرایی فرد دیگری مسئولیت هدایت فعالیتهای مربوط به توسعه محصول را برعهده گرفت.

این مدیر، رقیب رئیس بن بود و هر بار که ایده ارتقایی بن عنوان می شد می گفت «قبول دارم بن در کار خودش عالی است، اما همه ما او را در کارهای گروهی دیده ایم. آیا

کسی هست که باور داشته باشد بن برای نقش رهبری آمادگی دارد؟» این حمله تهاجمی-منفعلانه هر بار بحث را از موضوع خارج و پیش بینی بن را خراب می کرد.

در این شرایط، بن و رئیس وی هر دو قربانی پویایی سیاسی در مدیریت ارشد این شرکت می شدند. اگر چه رئیس بن از او حمایت می کرد، اما نتوانسته بود به بن کمک کند تا بر مشکلات ارتباطی و اجتماعی خود فایز آید. همچنین وی نتوانسته بود استراتژی مناسبی به کار ببندد تا رقیبش را از دور بیرون کند یا تهاجمات او را خنثی سازد.

تغییر در استراتژی بن و رئیس وی را پیروز میدان می کند:

در نهایت رئیس بن متوجه مشکلات در جریان می شود و برای حل آن دست به کار می شود. وی یک سرپرست استخدام می کند تا در یک دوره شش ماهه با بن همکاری و کمک کند تا مهارت های

قدرتمندی است. باور می کند که به خاطر حمایتشان مدیون شما هستند.

۲- همیشه کسی هست که آنچه را متعلق به شماست بخواهد یا با کار شما مخالف باشد. اگر چه نیت خیر شما واقعا خیر است، اگر در بازی از پویایی سیاسی غافل شوید، حماقت کرده اید.

۳- سعی کنید پیش زمینه سیاسی را بشناسید. خوب است که بدانید قدرت در دست کیست تا در رسیدن به موفقیت یاری بخواهید. همچنین می ارزد که با این اشخاص ارتباط مثبت برقرار کنید.

۴- باید ببخشید تا دریافت کنید. قدرت بخشیدن - یا کمک کردن به دیگران در ایجاد قدرت- شیوه مؤثری برای افزایش قدرت خودتان است.

۵- اعضای تیم امروز، شرکای فردا هستند. گرچه همیشه انتقال کارمندی ارزشمند به فعالیت دیگری کمی ناراحت کننده است، اما از طرفی شما دستیار ارزشمندی در بخش دیگری از سازمان دارید. کارگزاران قدرت دستیاران شان را در سرتاسر سازمان می گسترانند.

۶- سون تزو حق داشت که می گفت: دوستان را نزدیک نگه دار و دشمنان را نزدیک تر. ترجیح می دهیم با رقبایم دست و پنجه نرم کنم تا اینکه سعی کنم جایگاهشان و اهدافشان را بشناسم تا بتوانم زمینه مشترکی پیدا کنم. گرچه شاید پیدا کردن زمینه مشترک ممکن نباشد، دست کم می فهمم چه چیزهایی ایشان را تحریک می کند.

حرف آخر

خیلی از افراد از مسائل مربوط به سیاست و قدرت در محیط کار کناره گیری می کنند. «من نمی خواهم وارد بازی شوم» جمله ای است که زیاد می شنویم. من از شما نمی خواهم ناجوانمردانه بازی کنید و دست به تقلب بزنید، اما تشویق تان می کنم تا واقعیت های ارتباطات انسانی در گروهها و بازی را مورد توجه قرار دهید. اگر نتوانید نشانه های سیاسی در سازمان تان را درک کنید مطمئن باشید که شکست خواهید خورد.

منبع: thebalance

مدیریت امروز

۶ نکته آموزنده از موفقیت چشمگیر آمازون

مترجم: امیر آل علی

آمازون شرکت تجارت الکترونیک آمریکایی است که در سال ۱۹۹۴ توسط جف بزوس، در شهر سیاتل، واشنگتن تأسیس شد. این شرکت کار خود را با فروش آنلاین کتاب شروع و بعدها اجناس دیگری را نیز به فهرست خود اضافه کرد. با این حال یکی از سیاستهایی که باعث شده است تا این شرکت بتواند در کسبوکار خود به موفقیتی چشمگیر دست پیدا کند، ایجاد سیستم چاپ بنابر تقاضا است. در این روش شرکت با نگه داشتن فایل پی دی اف کتابها به جای روش مرسوم که در آن تیراژ خاصی را برای هر کتاب مدنظر قرار می دهند، چاپ را با توجه به نیاز مشتری صورت داده و با این اقدام هوشمندانه از اتلاف سرمایه جلوگیری می کنند. در رابطه با موفقیت های آمازون می توان موارد متعددی را ذکر کرد، با این حال در این مقاله تمرکز ما روی اصولی است که جف بزوس با رعایت آن در شرکت خود موفق به کسب این میزان از موفقیت شده است.

۱- کارمندان خود را در نحوه انجام کار آزاد بگذارید

درواقع شما تنها باید اهداف خود را برای کارمندان به خوبی مشخص کنید و از دخالت در نحوه انجام آن به شدت خودداری ورزید. این یک واقعیت غیرقابل انکار است که افراد با یکدیگر تفاوت دارند و این امر که بخواهید همه کارمندان به یک شکل رفتار کنند، تصمیمی است که تنها فشار و استرس بی مورد را در آنها تقویت خواهد کرد. به همین خاطر توصیه می شود تا استقلال کافی را در اختیار هر یک از کارمندان خود قرار داده و با این اقدام خلاقیت را در تیم خود تقویت کنید.

۲- آینده های مطلوب را برای کارمندان خود مجسم کنید

در راستای موفقیت شما نیاز به تیمی با انگیزه و خواهان پیشرفت دارید که در این رابطه وجود چشم انداز عاملی مهم و ضروری محسوب می شود. این امر که کارمندان بدانند هدف از هر یک از فعالیت های آنها چیست در تحمل بهتر فشار آن تأثیر بسزایی خواهد داشت. به همین دلیل همواره چشم انداز هر پروژه را برای تیم شرکت شرح دهید و آنها را به عنوان بازوی محرک خود، در رابطه با تمامی موارد مهم شرکت آگاه سازید.

۳- مشتری را در اولویت خود قرار دهید

خواست اصلی آمازون این است که کارمندان بهترین تجربه ممکن را داشته باشند. این امر درست نقطه مقابل بسیاری از شرکت های است که برای آنها کسب ثروت هدف اصلی بوده و در این رابطه مشتری را تنها عاملی برای رسیدن به آن می دانند. در واقع توجه داشته باشید که امروز فضای کسبوکار به نحوی است که شما در کار خود تنها نیستید و از رقبای بی شماری برخوردارید. به همین دلیل تنها عاملی که موفقیت شما را در درازمدت تضمین می کند، بهبود سطح مشتری مداری است. در واقع افراد باید همواره دلیلی برای خود داشته باشند که شما را به سایرین ترجیح دهند. تحت این شرایط شما قادر به کسب ثروتی به مراتب بیشتر و در زمانی به مراتب طولانی مدت تر خواهید بود.

۴- در رابطه با نتایج صبور باشید

اگرچه این شرکت فعالیت جدی خود را از سال ۱۹۹۵ شروع کرده است، با این حال موفقیت عظیم آن در چند سال اخیر شکل گرفته است. به همین خاطر همواره باید این را مورد توجه قرار دهید که موفقیت امری یک شبه نیست و لازم است در مسیر خود صبر کافی داشته باشید. در واقع در این رابطه تنها کافی است اطمینان یابید مسیری که در پیش گرفته اید، کاملاً درست است.

۵- افراد شکست خورده را از شرکت خود طرد نکنید

این باور را در خود تقویت کنید که هر فردی ممکن است با اشتباهی مواجه شود و این موضوع به معنای پایان کار وی نخواهد بود. جالب است بدانید که این شرکت در سال ۲۰۰۰ با شکستی بزرگ مواجه شد، با این حال مدیرعامل آن با تلاشی مجدد توانست مشکلات موجود را برطرف و رشدی چشمگیر را تجربه کند. در سیاست کاری جف بزوس نیز این امر مشهود است و وی با افرادی که در شرکت اشتباهاتی را دارند، رفتاری مناسب داشته و کمک می کند تا ایرادات فرد برطرف شود. تحقیقات در این رابطه نشان می دهد که تحت این شرایط افراد انگیزه اثبات این را که مورد پیش آمده تنها یک اتفاق بوده، در خود پیدا کرده و این موضوع برای شرکت نتایج مطلوبی را به همراه خواهد داشت.

۶- در زمان مناسب کارهایی جدید را برای هر یک از افراد تیم در نظر داشته باشید

اینکه تنها کارمندان بتوانند یک کار را انجام دهند موضوعی است که شرکت را در درازمدت با مشکل مواجه خواهد ساخت. در واقع اینکه هر یک از کارمندان توانایی انجام کار یکدیگر را داشته باشند به شما در بهبود وضعیت شرکت و مدیریت بهتر آن کمک بسیاری خواهد کرد. به همین خاطر ضروری است تا کارهای جدیدی را به اعضای تیم در راستای افزایش سطح توانایی و تجربه محول کرده و در این رابطه زمان مناسب را مدنظر قرار دهید.

منبع: entrepreneur

آگهی مزایده مال غیرمنقول پرونده اجرایی کلاسه ۹۴۰۰۴۰۵

به موجب پرونده اجرایی کلاسه فوق شش‌دانگ یک‌دستگاه آپارتمان واقع در طبقه اول به مساحت ۱۵۶ مترمربع که مقدار ۱۵/۲۹ مترمربع آن به صورت پیشرفتگی به فضای خیابان است به مقدار ۵/۱۶ مترمربع آن به صورت بالکن که از این مقدار مساحت ۲ مترمربع آن به صورت بالکن پیشرفته است قطعه دوم تفکیکی به شماره پلاک ۲۹۹۸۱ فرعی از ۷۱۸۲ اصلی مغرور و مجزی شده از ۵۶۰ فرعی از اصلی مذکور واقع در بخش ۲ تهران بانضمام شش‌دانگ یک واحد انباری قطعه اول تفکیکی به مساحت ۴/۲۰ مترمربع واقع در زیرزمین و بانضمام شش‌دانگ یک پارکینگ به مساحت ۱۱ مترمربع قطعه پنجم تفکیکی واقع در جنوب‌شرقی طبقه زیرزمین با قدرالسهم از عرصه و سایر مشاعات ذیل ثبت ۲۴۰۷۸۲ صفحه ۲۲۰۸ به نام محمدتقی احمدی صادر و تسلیم گردیده سپس طبق سند قطعی ۶۲۲۷۱-۱/۱-۹۰/۱ دفترخانه ۲۷۰ تهران به عبدالله ناظر و نسرتین دارای قاضیانی بالسنویه انتقال یافته و به موجب اجرائیه اسناد شماره ۶۷۹۱۶-۹۱/۲/۱-۹۱/۲/۱ دفترخانه ۹۴/۲/۶ تنظیمی دفترخانه ۴۵ کرج در رهن شرکت مالی اعتباری عسکریه قرار است که به علت عدم ایفای تعهد منجر به صدور اجرائیه تحت شماره کلاسه فوق تشکیل شده حدود آپارتمان شمالا اول در دو قسمت دیوار و پنجره است به فضای نورگیر مشاعی دوم دیوار به قطعات ۵۶۰ و ۳۲۷ و ۳۲۸ تفکیکی سابق سوم در چهار قسمت دیوار و درب ورود آن به راه‌پله مشاعی چهارم در دو قسمت دیوار به جاه اسانسور پنجم دیوار به راه پله مشاعی ششم دیوار لیه بالکن است به فضای خیابان شرقا دیوار و پنجره پیشرفته به فضای خیابان ۲۵ متری جنوبا اول دیوار پیشرفته به فضای خیابان دوم دیوار و پنجره است به فضای حیاط و شیب رامپ، غربا دیوار به درز انقطاع مورد تفکیک به قطعه تفکیکی سابق کف و سقف مشترک است، حدود انباری شمالا دیوار به قطعات ۳۲۷ و ۳۲۸ تفکیکی سابق شرقا دیوار به قسمت زیرزمین راه‌پله جنوبا دیوار و درب به محوطه راه‌پله غربا دیوار به محوطه مشاعی کف روی عرصه و سقف مشترک است. حدود پارکینگ شمالا و غربا به محوطه مشاعی شرقا دیوار به قسمت پر خیابان جنوبا دیوار است به قسمت پر خیابان فواصل ذکر نشده خطوط مستقیم مفروض است کف روی عرصه و سقف مشترک است. که برابر صورتمجلس وارده شماره ۴۴۳۰-۹۵۳/۲۳-کارشناس ارزیاب ملک موصوف واقع است در تهران نارمک خیابان مدائن شمالی پلاک ۳۱۸ واحد ۲ است. مشخصات فنی و عمومی ملک آپارتمان مذکور در طبقه اول مجتمع مسکونی شش طبقه (شامل ۵ طبقه مسکونی و یک طبقه زیرزمین) احدائی در جبهه شمالی عرصه واقع شده است این آپارتمان با قدمت حدود ۱۰ سال شامل سه اتاق خواب و یک سالن پذیرایی با پوشش کف سنگ و آشپزخانه باز دارای کابینتهای با بدنه فلزی و درب ام دی اف می‌باشد پوشش نهایی دیواره پذیرایی و اتاقها از رنگ روغن و سرویس و آشپزخانه از کاشی و سقفها از رنگ می‌باشد و اتاق خواب میانی و شرقی دارای کمد دیواری بوده و سرویس ایرانی داخل پذیرایی و کنسرت درب ورودی و سرویس فرنگی و حمام داخل پذیرایی و کنسرت درب اتاق خوابها قرار دارد جنس درب ورودی اصلی فلزی و درب ورودی واحدها چوبی می‌باشد و پنجرهها از نوع فلزی و شیشه تک جداره و سیستم سرمایشی و کولر آبی و گرمایشی پکیج می‌باشد و ساختمان دارای ایقون تصویری و اسکلت ساختمان از نوع فلزی و نمای اصلی ساختمان از سنگ و ۵ واحد انباری و پارکینگ در زیرزمین قرار دارد انشعاب آب و گاز مشترک و پوشش راه پله تا نصف از سنگ و ملک دارای اسانسور ۵ تفره می‌باشد. مورد ارزیابی شش‌دانگ به مبلغ ۶/۵۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال (شش میلیارد و پانصد میلیون ریال) ارزیابی گردیده و در روز یکشنبه مورخ ۹۷/۲/۲۳ از ساعت ۹ صبح الی ۱۲ ظهر به آدرس نیش ۴ راه‌جهان کودک ساختمان شماره ۲۴ اداره معاونت اجرای اسناد رسمی استان تهران ط زیرزمین اتاق مزایده از طریق مزایده به فروش می‌رسد مزایده از مبلغ شش میلیارد و پانصد میلیون ریال شروع و به بالاترین قیمت که خریدار داشته باشد نقدا (با چک رمزدار بانک ملی) فروخته خواهد شد سایر هزینه‌های قانونی برابر مقررات وصول می‌گردد ضمنا هر گونه بدهی‌های مربوطه اعم از حق انشعاب و حق اشتراک و مصرف آب و برق و نیز بدهی مالیات داری و عوارض شهرداری تا تاریخ مزایده اعم از اینکه رقم قطعی آنها معلوم شده باشد یا نه بعد از خریدار است و هرگاه روزمزایده با تعطیل رسمی غیرمترقبه مصادف گردد جلسه مزایده روز بعد از تعطیل در همان مکان و ساعت مقرر تشکیل خواهد شد طبق نامه وارده ۸۸۸۴-۲۷/۵/۹۵/۵-بستانکار مورد مزایده فاقد بیمه می‌باشد. تاریخ انتشار آگهی: ۹۷/۲/۴

۱۰۵۱۶ رئیس اداره اول اجرای اسناد رسمی تهران - احمدیان

آگهی مزایده مال غیرمنقول پرونده اجرایی کلاسه ۹۱۰۱۹۰۶

شش‌دانگ یک دستگاه آپارتمان اداری واقع در طبقه ششم به مساحت ۶۷/۲۱ مترمربع قطعه ۱۰۷ تفکیکی به شماره پلاک ۱۰۲۴۳ فرعی از ۷۲ اصلی مغرور و مجزی شده از ۱۳۳۴ فرعی از اصلی مذکور واقع در بخش ۱۱ تهران محدود به حدود شمالا اول دیوار به محوطه بلار دوم دیوار مشترک با قطعه مجاور سوم دیوار به محوطه شرقا دیوار و درب به راهرو جنوبا اول به راهرو دوم دیوار مشترک با قطعه مجاور سوم دیوار به فضای باز غربا دیوار و پنجره به فضای خیابان ۲۰ متری کف و سقف مشترک است که ذیل ثبت ۲۰۸۷۰۱ در صفحه ۲۱۰ دفتر جلد ۹۱۱/۲ املاک ثبت و مع‌الواسطه به نام آقای سیدمحمد میرجعفری انتقال یافته و برابر سند رهنی شماره ۳۸۲۵ مورخ ۱۳۸۷/۰۶/۲۴ دفتر ۴۸۰ تهران در رهن بانک ملت قرار گرفته که به علت عدم ایفای تعهد منجر به صدور اجرائیه تحت شماره ۱۹۰۶-۹۱۰ شده است و برابر نظریه مورخ ۱۳۹۵/۱۱/۲۷ کارشناس رسمی دادگستری توصیف اجمالی مورد وثیقه عبارتست از ملک فوق واقع است در تهران مشاعات آباد خیابان علامه جنوبی نیش خیابان ۲۴ شرقی مجتمع اداری تجاری طوس - پلاک ۱۵۷ طبقه ششم واحد ۱۰۷ و آپارتمان مذکور دارای دو اتاق و یک سالن که قسمتی به صورت آپارتمان و سرویس بهداشتی توالت است کفسازی سرامیک و با بدنه روکوب ام دی اف شده است و آپارخانه با بدنه کاشی و با کلیت فلزی با رویه ام دی اف است و پنجرهها دو جداره می‌وی وی سی و درب ورودی چوبی با حفاظ اکازدونی است گرمایش شوفاژ و سرمایش کولر آبی است آپارتمان مذکور در ساختمان هفت طبقه اداری روی دو طبقه تجاری و زیرزمین و با سازه اسکلت فلزی و سقف تریچه بلوک و با نمای سیمانی استقرار دارد. آپارتمان دارای انشعاب برق مجزا و گاز و آب مشترک است و ساختمان دارای اسانسور است ساختمان با قدمت بیش از ۱۶ سال است و به مبلغ ۶۳۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال (شش میلیارد و سیصد میلیون ریال) ارزیابی شده است و جهت وصول طلب بانک و حقوق دولتی کلاسه فوق‌الذکر در روز شنبه مورخ ۹۷/۲/۲۳ از ساعت ۱۱ الی ۱۲ ظهر در محل اداره سوم اجرای اسناد رسمی واقع در میدان ونک چهارراه جهان کودک پلاک ۲۴ ساختمان معاونت اجرای اسناد رسمی استان تهران سالن مزایده از طریق مزایده حضوری به فروش می‌رسد و مزایده از مبلغ ۶۳۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال (شش میلیارد و سیصد میلیون ریال) شروع و به بالاترین قیمت که خریدار داشته باشد فروخته خواهد شد شرکت در جلسه مزایده برای عموم آزاد است و فروش کلاهدی است چنانچه روز تعیین شده با تعطیل رسمی مصادف گردد روز بعد از تعطیل جلسه مزایده در همان ساعت و مکان تشکیل خواهد شد طلبین و خریداران می‌توانند جهت شرکت در مزایده در وقت مقرر با ارائه چک تضمین شده بانک ملی به مبلغ پایه در جلسه مزایده شرکت نمایند ضمنا بدهی‌های مربوط به آب، برق و گاز اعم از حق انشعاب و اشتراک و مصرف و نیز بدهی مالیاتی و عوارض شهرداری و غیره که رقم قطعی آنها برای این اداره معلوم نشده به عهده برنده مزایده است و تنظیم سند انتقال موکول به ارائه مفاسا حسابهای داری و شهرداری و ... خواهد بود. تاریخ انتشار آگهی مزایده: ۹۷/۲/۴

۱۰۵۲۶ رئیس اداره سوم اجرای اسناد رسمی تهران - تقیعی

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمانت به آقای حمیدرضا ناظرزاده فرزند هادی

خواهان آقای مسعود فرخ رو دادخواستی به طرفیت خوانده آقای حمیدرضا ناظرزاده به خواسته استرداد پلاک مطروح که به این شعبه از جاع و به شماره پرونده کلاسه ۰۵۲۷-۹۴۲۷۰-۹۶۰۹۹۸ شعبه ۳۰۸ مجتمع شماره هفت شورای حل اختلاف شهر تهران ثبت و وقت رسیدگی مورخ ۹۷/۳/۱۹ ساعت ۱۵:۴۰ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۲۳ قانون آیین دادرسی مدنی به علت مجهول‌المنان بودن خوانده و درخواست خوانده و درخواست خوانده از جرایم کثیرالانتشار آگهی می‌گردد تا خوانده ظرف یک ماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسبتی دادخواست و ضمانت را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد.

رئیس شعبه ۳۰۸ شورای حل اختلاف مجتمع شماره هفت تهران ۱۱۱۰۱۸۰۷۲۱

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمانت به آقای محمد حسینی هسینستانی فرزند حسن

خواهان آقای محمد علی ملاتی دادخواستی به طرفیت خوانده آقای محمد حسینی هسینستان به خواسته مطالبه وجه چک مطروح که به این شعبه از جاع و به شماره پرونده کلاسه ۰۵۸۶-۹۴۲۷۰-۹۶۰۹۹۸ شعبه ۳۰۸ مجتمع شماره هفت شورای حل اختلاف شهر تهران ثبت و وقت رسیدگی مورخ ۹۷/۳/۱۹ ساعت ۱۵:۴۰ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۲۳ قانون آیین دادرسی مدنی به علت مجهول‌المنان بودن خوانده و درخواست خوانده و درخواست خوانده از جرایم کثیرالانتشار آگهی می‌گردد تا خوانده ظرف یک ماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسبتی دادخواست و ضمانت را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد.

رئیس شعبه ۳۰۸ شورای حل اختلاف مجتمع شماره هفت تهران ۱۱۱۰۱۸۰۷۲۱

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمانت به آقای کاوسی رمضان زاده فرزند

خواهان آقای محمد مهدی مسعودی دادخواستی به طرفیت خوانده آقای کاوسی رمضان زاده به خواسته مطالبه وجه مطروح که به این شعبه از جاع و به شماره پرونده کلاسه ۰۹۲۰-۹۴۲۷۰-۹۶۰۹۹۸ شعبه ۳۰۸ مجتمع شماره هفت شورای حل اختلاف شهر تهران ثبت و وقت رسیدگی مورخ ۹۷/۳/۱۹ ساعت ۱۵:۴۰ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۲۳ قانون آیین دادرسی مدنی به علت مجهول‌المنان بودن خوانده و درخواست خوانده و درخواست خوانده از جرایم کثیرالانتشار آگهی می‌گردد تا خوانده ظرف یک ماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسبتی دادخواست و ضمانت را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد.

رئیس شعبه ۳۰۸ شورای حل اختلاف مجتمع شماره هفت تهران ۱۱۱۰۱۸۰۷۲۱

آگهی حصر ورثت

ختم قطعه سویری به شماره شناسنامه ۳۳۶۷ مطابق دادخواست تقدیمی به کلاسه پرونده ۱۳۱۳/۱۹۷ از این شعبه درخواست گواهی حصر ورثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان حسین سویری به شماره شناسنامه ۴۵۵ در تاریخ ۶۴/۶/۲۳ قلمگاه دائمی خود بمردود زندگی گفته و ورثه چنین اقوالوت آن مرحوم منحصراست به ۱۰ دود سویری ش ۱۴۳۱ شماره ۲ تهران فرزند ۲ میزان سویری ش ۲۷۸۸ شماره ۲ تهران فرزند ۳- علی سویری ش ۲۶۲۰ شماره ۲ تهران فرزند ۴- محمد سویری ش ۲۲۰۷ شماره ۲ تهران فرزند ۵- حسن سویری ش ۱۶۲۰ شماره ۲ تهران فرزند ۶- سیدمحمد سویری ش ۷۷۸ شماره ۲ سویر فرزند ۷- فاطمه سویری ش ۲۳۶۷ شماره ۲ تهران فرزند ۸- صبه سویری ش ۲۳۴ شماره ۲ سویر و سویر و مرحوم ورثه دیگری ندارد اینک با انجام تشریفات مقدماتی در خواست مهیور را بانضمام دادخواست ۳۶۱ قلمن امور حسبی در یک نوبت آگهی می‌نماید تا هر کس اعتراضی دارد، و یا وصیتنامه ای از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر آگهی ظرف مدت یک ماه به این شعبه تقدیم دارد والا گواهی مربوط صادر خواهد شد.

۱۱۱۰۱۸۰۷۲۹ رئیس شعبه ۳۱۱ شورای حل اختلاف مجتمع شماره ۷ تهران

آگهی فقدان سند مالکیت

نظر به اینکه آقای مهدی لشگری با وکالت آقای هادی لشگری به موجب وکالتنامه ۱۵۹-۷۰ مورخ ۸۵/۱۲/۵ دفتر ۲۸۶ تهران با تسلیم دو برگ استشهادیه محلی مصدق شده طی شماره ۴۱۲۶۲ مورخ ۹۶/۱۰/۲۷ توسط دفترخانه اسناد رسمی شماره ۲۱۴ تهران و برگ تقاضا به شماره وارده ۶۸۱۳۷ مورخ ۹۶/۱۱/۲۴ مدعی فقدان سند مالکیت شش‌دانگ عرصه و اعیان آپارتمان مسکونی واقع در جنوب غرب طبقه پنجم پلاک ۹۲۴ فرعی از ۱۲۴ اصلی قطعه ۲۱ به مساحت ۸۱/۶۳ مترمربع پیشرفتگی ۱/۹۷ مترمربع می‌باشد بانضمام انباری قطعه ۲۱ تفکیکی ۳/۵ مترمربع واقع در سمت زیرزمین دوم و بانضمام پارکینگ قطعه ۱۵ تفکیکی به مساحت ۱۱ مترمربع واقع در سمت جنوب شرق زیرزمین ذیل ثبت ۵۹۶۰۰ و ۵۹۵۹۹ دفتر ۱۸۶ صفحه ۳۹۴ املاک به نام مهدی لشگری ثبت و تحت چاهی شماره ۳۱۳۰۳ و ۳۱۳۰۴ صادر و تسلیم شده است. به علت اسباب شخصی مفقود گردیده و تقاضای صدور سند مالکیت المثبتی آن را از این منطقه نموده است. لذا مراتب در اجرای ماده ۱۲۰ آیین‌نامه قانون ثبت فقط در یک نوبت در یک روزنامه کثیرالانتشار (همین روزنامه) آگهی می‌شود تا چنانچه کسی مدعی انجام معامله نسبت به ملک مرقوم و یا وجود سند مالکیت آن نزد خود را داشته باشد از تاریخ انتشار این آگهی ظرف ۱۰ روز اعتراض خود را کتبا به ضمیمه اصل سند مالکیت به این واحد ثبتی تسلیم نماید تا مورد رسیدگی قرار گیرد بدهی است اصل سند مالکیت پس از ملاحظه به ارائه‌دهنده اعاده خواهد شد و به اعتراض بدون ارائه اصل سند مالکیت ترتیب امر داده نخواهد شد در صورت عدم وصول اعتراض طرف مهلت مقرر قانونی، سند مالکیت المثبتی پلاک مذکور صادر و به متقاضی تسلیم خواهد گردید.

۱۰۵۲۳ رئیس اداره ثبت اسناد و املاک کن از طرف وطن‌نواز - ناصری

آگهی مزایده مال غیرمنقول پرونده اجرایی کلاسه ۹۵۰۲۰۶۵

شش‌دانگ یک قطعه زمین با بنای احدائی به مساحت ۱۲۵ مترمربع قطعه ۸۰ پلاک ۱۵۲۳۹ فرعی از ۳ اصلی مغرور و مجزی شده از ۳۸۷۴ فرعی از اصلی واقع در بخش ۱۲ تهران محدود به حدود شمالا بی است به طول (۷/۵۰) هفت متر و پنجاه سانتیمتر به قطعه ۵۹ تفکیکی شرقا بی است به طول (۱۸/۰۰) متر به عرض ۱۰ متر جنوبا بی است به طول (۷/۵۰) هفت متر و پنجاه سانتیمتر به کوچه به عرض ۶ متر غربا بی است به طول (۱۸/۰۰) هجده متر به قطعه هفتاد و نه تفکیکی که ذیل ثبت ۳۵۴۰۸ صفحه ۴۳ دفتر اسلاک جلد ۲۵۶ به نام آقای میریعقوب ذکاوت ثبت و صادر و تسلیم گردیده است و به موجب سند رهنی ۱۰۳۱۷ مورخ ۹۶/۱۱/۱۱ دفتر ۱۰۴۴ تهران در رهن شرکت تولیدی بهار حافظ مرودشت قرار گرفته که به علت عدم ایفای تعهد منجر به صدور اجرائیه تحت شماره ۲۰۶۵-۹۵ شده است و برابر نظریه مورخ ۹۶/۱۱/۲۵ کارشناس رسمی تجدیدنظر توصیف اجمالی مورد وثیقه عبارتست از ملک فوق واقع است در جاده ساوه شهرک و حمام و سرویس بهداشتی خانه‌های رنجایی خیابان عبادی نیش کوچه شماره ۸ پلاک ۱۸ و مورد ارزیابی دارای سه طبقه مسکونی شامل همکف، اول و دوم است که مساحت طبقه دوم آن کمتر از دو طبقه دیگر است در تصویر برگ پایان کار ارائه شده به شماره ۴۸۵/۷۵۳-۶۲۴/۱۱-۴۸۵/۷۵۳ صرفا یک طبقه مسکونی (همکف) به مساحت ۹۷/۷۰ ذکر شده که نشان می‌دهد دو طبقه فوقانی بعدا به مستحقات اضافه شده است و پایان کار آن ارائه نشد ساختمان دارای انشعاب آب و برق و گاز بوده و در حال بهره‌برداری بود که کف پله از سنگ و دیواره آن پوشش روامین بود واحد همکف به صورت بازسازی شده با کف سرامیک دارای دو اتاق خواب و حمام و سرویس بهداشتی خانه‌های واحد بخاری گازی و سرمایش آن کولر آبی آشپزخانه این و کلیتت ام دی اف است کف داخل واحد طبقه اول موزائیک و دیوارها نقاشی و دارای دو اتاق خواب و یک آشپزخانه و کلیتت سرویس بهداشتی و حمام بود و کف طبقه دوم موزائیک و دیوارها نقاشی و دارای هال و سرویس آشپزخانه است و به مبلغ ۵۸۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال (پنج میلیارد و هشتصد میلیون ریال) ارزیابی شده است و جهت وصول طلب بستانکار و حقوق دولتی کلاسه فوق‌الذکر در روز شنبه مورخ ۹۷/۲/۲۳ از ساعت ۹ الی ۱۲ ظهر در محل اداره سوم اجرای اسناد رسمی واقع در تهران چهارراه جهان کودک ساختمان معاونت اجرای اسناد رسمی استان تهران سالن مزایده از طریق مزایده حضوری به فروش می‌رسد و مزایده از مبلغ ۵۸۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال (پنج میلیارد و هشتصد میلیون ریال) شروع و به بالاترین قیمت که خریدار داشته باشد فروخته خواهد شد شرکت در جلسه مزایده برای عموم آزاد است و فروش کلاهدی است چنانچه روز تعیین شده با تعطیل رسمی مصادف گردد روز بعد از تعطیل جلسه مزایده در همان ساعت و مکان تشکیل خواهد شد طلبین و خریداران می‌توانند جهت شرکت در مزایده در وقت مقرر با ارائه چک تضمین شده بانک ملی به مبلغ پایه در جلسه مزایده شرکت نمایند ضمنا بدهی‌های مربوط به آب، برق و گاز اعم از حق انشعاب و اشتراک و مصرف و نیز بدهی مالیاتی و عوارض شهرداری و غیره که رقم قطعی آنها برای این اداره معلوم نشده به عهده برنده مزایده است و تنظیم سند انتقال موکول به ارائه مفاسا حسابهای داری و شهرداری و ... خواهد بود. تاریخ انتشار آگهی مزایده: ۹۷/۲/۴

۱۰۵۰۹ رئیس اداره سوم اجرای اسناد رسمی - تقیعی

آگهی فقدان سند مالکیت

نظر به اینکه آقای محمدرضا کیهانی با تسلیم دو برگ استشهادیه محلی مصدق شده طی شماره ۷۵۷۱ مورخ ۹۷/۰۱/۲۶ توسط دفترخانه اسناد رسمی شماره ۱۱۰۱ حوزه ثبتی تهران و برگ تقاضا شماره وارده ۰۰۱۶۳۸ مورخ ۱۳۹۷/۰۱/۲۶ مدعی فقدان سند مالکیت شش‌دانگ یک دستگاه آپارتمان به مساحت ۷۱/۴۸ مترمربع شماره پلاک ۲۰۱۳۷ فرعی از ۲ اصلی مغرور و مجزی شده از پلاک ۲۱۱۶۷ فرعی از اصلی مذکور واقع در ارانی بخش ۱۰ تهران ذیل ثبت شماره صفحه دفتر جلد املاک و به شماره چاهی ۵۶۲۹۸ به نام نامبرده ثبت و سند صادر شده به علت سرققت مفقود گردیده و درخواست المثبتی سند مالکیت پلاک موصوف را نموده است لذا مراتب در اجرای ماده ۱۲۰ آیین‌نامه قانون ثبت فقط در یک نوبت در یک روزنامه کثیرالانتشار آگهی می‌شود تا چنانچه کسی ادعای انجام معامله نسبت به ملک مذکور و یا وجود اصل سند مالکیت نزد خود را داشته باشد از تاریخ انتشار این آگهی ظرف مهلت ۱۰ روز اعتراض خود را به انضمام اصل سند مالکیت به این منطقه ارائه نماید تا مورد رسیدگی قرار گیرد بدهی است اصل سند مالکیت پس از رویت و ملاحظه به ارائه دهنده اعاده خواهدشد لیکن به اعتراض بدون ارائه اصل سند مالکیت ترتیب اثر داده نمی‌شود در صورت عدم وصول واخواهی طرف مهلت مقرر قانونی المثبتی سند مالکیت خواهد مرقوم صادر و به متقاضی تسلیم خواهد گردید.

۱۰۵۲۴ کلین اداره ثبت اسناد و املاک بافت آباد تهران - غسغری

آگهی فقدان سند مالکیت

نظر به اینکه خاتم فاطمه اسداللهی فروغ مالک شش‌دانگ یک دستگاه آپارتمان به مساحت ۱۲۰/۱۸ متر قطعه اول در زیرزمین به پلاک فرعی ۱۳۳۰۹ از ۲۳۹۵ اصلی واقع در بخش ۱۰ تهران که سند مالکیت آن ذیل ثبت ۲۷۴۳۳۴ دفتر ۱۷۷۶ صفحه ۷۵ قدیم و ۵۷۶۰۴ دفتر ۲۲۰ صفحه ۳۵ جدید به شماره چاهی ۹۸۲۶۹ به نام پرویز تاجداری ثبت و صادر و تسلیم گردیده است، سپس به موجب سند قطعی ۶۱۵۲۸-۶۸۲/۵ دفترخانه ۲۸۱ تهران به رخساره خاتم جعفری فعال و برابر سند قطعی ۱۵۹۵۸-۹۲/۱/۲۰ دفترخانه ۷۶۶ تهران به نام فاطمه اسداللهی فروغ منتقل گردیده است. اعلام نموده است که سند مالکیت پلاک مورد تقاضا به علت جابه‌جایی مفقود گردیده است و مراتب به موجب شماره ۴۶۸۸۸ مورخ ۹۶/۱/۲۵ دفترخانه ۱۲۹ تهران به شهادت اشهود رسیده است. لذا مراتب در اجرای ماده ۱۲۰ آیین‌نامه قانون ثبت در یک نوبت آگهی می‌گردد تا چنانچه کسی مدعی انجام معامله نسبت به پلاک فوق می‌باشد و یا سند مالکیت نزد وی می‌باشد از تاریخ انتشار آگهی به مدت ۱۰ روز اعتراض خود را کتبا ضمن ارائه اصل سند مالکیت یا سند معامله به این منطقه تسلیم و رسیدن آخذ نماید در صورت عدم ارائه اعتراض یا اصل سند مالکیت یا سند خریداری اقدام جهت صدور سند المثبتی وفق مقررات انجام خواهد شد ضمنا بازداشت ندارد.

۱۰۵۲۰ رئیس ثبت اسناد و املاک شهر آرا - کنگلی

آگهی فقدان سند مالکیت از پلاک ثبتی ۱۶۵۳/۳۶۷ واقع در بخش ۱۰ تهران

آقای سیدمحمد حسین موسوی طبق وکالتنامه شماره ۷۵۹۷ مورخ ۹۳/۳/۱۶ دفترخانه ۸۲۸ تهران طی برگ تقاضا به واره شماره ۶۶۷۸ مورخ ۹۶/۳/۲۳ با تسلیم دو برگ استشهادیه محلی مصدق که گواهی اعضای شهود آن طی شماره ۷۹۰۸ مورخ ۹۶/۳/۱۶ دفترخانه ۱۴۵۴ تهران ثبت گردیده است با اعلام مفقود شدن سند مالکیت ملک مورداگهی تقاضای صدور المثبتی سند مالکیت را نموده است که مراتب در اجرای ماده ۱۲۰ آیین‌نامه ثبت به شرح ذیل گواهی می‌گردد: سند مالکیت شش‌دانگ یک قطعه زمین با بنای احدائی در آن مساحت ۶۶ مترمربع به پلاک ۳۶۷ فرعی از ۱۶۵۳ اصلی مغرور از ۱۶۰ فرعی از اصلی مذکور بخش ۱۰ تهران مورد ثبت ۷۵۵۱۹ صفحه ۱۳ دفتر جلد ۵۳۳ به شماره چاهی ۰۸۴۱۹۲ به نام مهدی حسینی فیرجی ثبت و صادر و تسلیم گردیده است سپس مع‌الواسطه برابر سند قطعی شماره ۵۹۰۴ مورخ ۸۷/۲/۲۲ دفترخانه ۷۹۳ تهران به حیدر شلبیان چالشتری (۴/۵ دانگ) و رضا میرزایی (۱/۵ دانگ) منتقل و سپس رضا میرزایی ۰/۷ دانگ از مالکیت خود را برابر سند ۷۲۲۶۶ مورخ ۹۰/۶/۲۶ دفترخانه ۲۳ تهران به گوهر فرهنگ روستا منتقل نموده و به علت جابه‌جایی مفقود گردیده است. لذا مراتب در اجرای تبصره یک اصلاحی ماده ۱۲۰ آیین‌نامه قانون ثبت در یک نوبت در یکی از روزنامه‌های کثیرالانتشار آگهی می‌گردد چنانچه کسی ادعای انجام معامله و یا وجود سند مالکیت را نزد خود داشته باشد از تاریخ انتشار این آگهی ظرف مدت ۱۰ روز اعتراض خود را بانضمام عین سند مالکیت به این اداره تسلیم تا مورد رسیدگی قرار گیرد بدهی است چنانچه در مهلت مقرر اعتراضی واصل نگردد المثبتی سند مالکیت پلاک مرقوم صادر و به متقاضی تسلیم می‌گردد.

۱۰۵۲۵ رئیس اداره ثبت اسناد و املاک رودکی - عبدالرضا شاکری

آگهی ابلاغ اجرائیه کلاسه پرونده ۹۶۰۲۷۲۳

بدینوسیله به خاتم طوبی کمالی ایگلی احدی از ورثه حمیدرضا لیاقت به شناسنامه ۱۳۷۰ فرزند علی متولد ۱۳۴۹/۳/۱۱ ابلاغ می‌گردد خاتم مرگان عاشور شهیمیری باسناد سند نکاحیه مورخ ۷۰۲۶ مورخ ۱۳۸۰/۰۷/۰۹ دفتر ازدواج ۸۰ تهران جهت وصول مهریه خود به تعداد ۲۵۰ عدد سکه تمام بهار آزادی بانضمام هزینه سفر حج تمتع علیه صورت شما مبارت به صدور اجرائیه نموده و پرونده اجرائیه به کلاسه ۹۶۰۲۷۲۳ در این اداره تشکیل و در جریان است لذا بانوجه به اینکه ابلاغ واقعی اجرائیه در آدرس متن سند به شما میسر نگردیده مراتب از طریق درج در روزنامه به شما ابلاغ می‌گردد مقتضی است ظرف ده روز از تاریخ انتشار این آگهی نسبت به پرداخت بدهی صورت خود اقدام نمایید در غیر این صورت عملیات اجرائیه علیه شما ادامه خواهد یافت.

۱۰۵۳۱ رئیس اداره پنجم اجرای اسناد رسمی - علی‌نژاد



انتصاب رئیس و کارشناس ارشد روابط عمومی سازمان تامین اجتماعی استان ایلام

ایلام- هدی منصوری - سهیلا ملکشاهی مدیر کل تامین اجتماعی استان ایلام طی حکمی بهزاد فیض الهی یکی از کارکنان خدوم شعبه یک ایلام را بعنوان رئیس و کارشناس ارشد روابط عمومی این سازمان منصوب کرد. ایشان توجه به نظر کمیته انتصابات استان و مردمداری و حسن خلق با رباب رجوع با ۲۰ سال سابقه خدمت بی منت به بیمه شدگان در پست بازرسی کارگاههای شعبه یک ایلام را از دلایل انتصاب وی دانست و ضمن تقدیر از خدمات آقای امیدی پور اظهار امیدواری کرد که آقای بهزاد فیض الهی که یکی از نیروهای خلاق و جوان تحصیل کرده هستند بتوانند مثر و واقع و باعث تحول و تعاملات برون و درون سازمانی گردد.



دکتر حسین رنجبران، جانشین رئیس دانشگاه علوم پزشکی مازندران اظهار کرد

۱۱۱۰ خانه بهداشت، ۲۷۹ مرکز درمانی روستایی و شهری، ۴۵ پایگاه بهداشتی و درمانی در مازندران پس از انقلاب

ساری -دهقان - دکتر حسین رنجبران، جانشین رئیس دانشگاه علوم پزشکی مازندران در سخنان پیش از خطبه نماز جمعه این هفته شهر ساری با بیان اینکه اول تا هفتم اردیبهشت ماه هفته سلامت نامگذاری شده است، اظهار کرد: شعار هفته سلامت امسال « سلامت برای همه » است که با تاکید بر موضوع «پوشش همگانی سلامت برای همه و در همه جا» نامگذاری شده است و در راستای عدالت محوری است. وی افزود: فردی که در شهر و روستا زندگی می کند باید به مراکز بهداشتی و درمانی و خدمات روستا به دلیل تنگنای سبک زندگی، بیماری های غیر واگیر افزایش پیدا کرده است که برای داشتن جامعه ای پویا این بیماری ها باید کنترل شوند. وی با بیان اینکه در سازمان بهداشت جهانی سلامت به معنای سلامت جسمی، روحی، اجتماعی و معنوی است، بیان کرد: یکتا پرستی و عبادت، نقش اساسی در سلامت دارد و در مقالات علمی نیز به اثبات رسیده است. دکتر رنجبران با بیان اینکه در سال های گذشته به دلیل بیماری های واگیردار بسیاری از افراد فوت می کردند، گفت: در نظام جمهوری اسلامی اقدامات خوبی انجام شده است و امروزه شبکه گسترده بهداشتی در دور افتاده ترین روستاها نیز وجود دارد و این بیماری ها به دلیل فراهم آوردن امکانات کنترل شده است.



اهدای خون کارکنان شرکت بهره برداری نفت و گاز غرب کرمانشاه - دشتی

به گزارش پایگاه اطلاع رسانی شرکت بهره برداری نفت و گاز غرب با استقرار اکپب سازمان انتقال خون کرمانشاه، کارکنان این شرکت بنا به سنت سالیانه خود در اقدامی خدایسنانه با اهدای خون به یاری بیماران و نیازمندان به خون شتافتند. واجدین شرایط و داوطلبین شرکت با حضور در اتوبوس سیار خون گیری حضور یافتند و پس از پذیرش، طی مشاوره ای آماده اهدای خون شدند. در این حرکت انسان دوستانه، مدیران، روسا و کارکنان این شرکت با همد با لای بردن روحیه ایثار و از خود گذشتگی در یک امر خدایسنانه با اهدای خون، نعمت زندگی را با دیگران قسمت نمودند. حجت اله بنی عامریان رئیس روابط عمومی شرکت بهره برداری نفت و گاز غرب نیز در همین رابطه ضمن تقدیر از برنامه ریزی و اجرای این امر مهم در شرکت که موجب نشاط و شادابی سازمانی گردیده است اظهار داشت: همانطور که گفته شده است «اهدای خون، اهدای زندگیست» و باید قدر این نعمت خدادادی را دانسته و در راه کمک به نیازمندان این ماده حیاتی از آن استفاده نمود چرا که در این کار رضای خداوند و نجات جان انسان ها قرار دارد. وی با بیان اینکه یکی از مولفه های ایجاد همدلی در میان همکاران، شرکت در امور خیر خواهانه است، گفت: اهدای خون یکی از امور انسان دوستانه ای ست که علاوه بر رضای خدا، سلامت جسم و کمک به هموعان را نیز در خود دارد. رئیس روابط عمومی در پایان تاکید کرد: شرکت در برنامه های جمعی و گروهی موجب افزایش روحیه و نشاط همکاران می شود که این امر رابطه مستقیم در میزان بهره وری و کارایی آنها دارد و همین مسئله اهمیت اجرای چنین برنامه هایی را در سازمان ها نشان می دهد.

برگزاری اولین جلسه شورای هماهنگی امور راه و شهرسازی استان بوشهر در سال ۹۷

بوشهر - **خبرنگار فرصت امروز:** جلسه شورای هماهنگی امور راه و شهرسازی استان در سال ۹۷ به ریاست مدیر کل راه و شهرسازی استان و کلا دبیری مدیریت فنی و اجرایی اداره کل و دیگر اعضا شورا در اداره کل برگزار گردید. به گزارش روابط عمومی اداره کل راه و شهرسازی استان بوشهر مهندس فرژاد رستمی در جلسه شورای هماهنگی امور راه و شهرسازی استان ضمن خوشامد گویی و عرض تبریک سال جدید خدمت اعضا گفت: تشکیل این شورا با توجه به دستورالعمل مقام عالی وزارت، بستر مناسبی برای حل و فصل موضوعات مختلف در حوزه راه و شهرسازی خواهد بود. وی ادامه داد: در نوروز در بخش های فرودگاهی و جاده ای و دریانوردی عملکرد بسیار خوبی در استان و حتی کشور داشتیم که خوشبختانه در حوزه فرودگاه استان با افزایش قابل توجه پروازها شاهد جایجایی مسافرین زیادی بودیم. رئیس شورای هماهنگی امور راه و شهرسازی در ادامه افزود: در همین راستا در بخش جاده ای نیز شاهد افزایش سفر در سطح استان بودیم که جای تقدیر و تشکر دارد. رستمی هدف از تشکیل شورای هماهنگی امور راه و شهرسازی استان را ارتقاء سطح دستگاههای زیر مجموعه وزارت راه و شهرسازی و ایجاد هم افزایی و پیشرفت در حوزه راه و شهرسازی استان را ارتقاء سطح دستگاههای زیر مجموعه وزارت راه و شهرسازی و ایجاد هم افزایی و پیشرفت در حوزه راه و شهرسازی هماهنگی مدیران دستگاهها در بخش های حمل و نقل و مسکن و شهرسازی و پاسخوگی به موقع به دستگاهها و مراجع ذیصلاح و شفاف سازی خدمات دانستند. رئیس شورای هماهنگی امور راه و شهرسازی استان با اشاره به دستورالعمل ابلاغی وزیر در خصوص تشکیل شورای هماهنگی امور راه و شهرسازی استان ها گفت: گستردگی و تنوع موضوعات در این حوزه نیازمند همکاری و همکاری دستگاههای اجرایی زیرمجموعه وزارت متبوع در استان و حتی سایر دستگاههای اجرایی است. وی افزود: تشکیل این شورا یکی از راهکارهایی است که طی آن می توان با ارائه آخرین اقدامات صورت گرفته در دستگاههای اجرایی و همچنین طرح مشکلات پیش رو، برنامه های لازم جهت تسریع در انجام امور و رفع موانع را انجام داد و در این راستا از ظرفیت سایر دستگاهها استفاده کرد.



برگزاری مراسم تجلیل از همکاران بازنشسته شرکت گاز استان گلستان

گرگان - **خبرنگار فرصت امروز** - با هماهنگی روابط عمومی و پایگاه بسیج شهید گرزین گاز گلستان، مراسم باشکوه جشن اعیاد شعبانیه سالروز ولادت حضرت امام حسین (ع)، حضرت ابوالفضل العباس(ع) و امام سجاده(ع) و گرامیداشت روز پاسدار و جانباز بعد از نماز ظهر و عصر با حضور کارکنان گاز گلستان در محل نمازخانه اداره مرکزی برگزار شد. به گزارش روابط عمومی، در آغاز این مراسم شرفی یکی از داکترین اهل بیت عصمت و طهارت به مناسبت این ایام معنوی به مولودی خوانی پرداخته و این ایام پر خیر و برکت را گرمای داشت. در ادامه این مراسم، حجت الاسلام میرمنافی امام جماعت گاز گلستان نیز ضمن تبریک اعیاد شعبانیه طی سخنان ارزنده ای به تشریح فضایل و مناقب ایام شعبانیه پرداخت و ماه شعبان را از برترین ماههای سال خواند که در آن ۴ ولادت مهم وجود دارد که اولین اسلام را زنده و پایدار نگه داشته است و با اشاره به حدیثی از پیامبر اکرم(ص) که فرمودند: (شعبان ماه من و رمضان ماه خداست) گفت: با وجود اینکه ولادت و مبعث حضرت رسول در ماه شعبان نیست ولی به نام پیامبر اکرم (ص) نام نهاده شده و دلیل آن نیز به این خاطر می تواند باشد که آن حضرت این ماه را بسیار دوست می داشت، از این رو ساعات و لحظات آن را به صورت ویژه و خاص به بندگی حق تعالی می پرداخت.

گسترش شبکه های جمع آوری فاضلاب از آلودگی رودخانه ها جلوگیری می کند

گرگان - **خبرنگار فرصت امروز** - مدیر اجرای طرح های جمع آوری و تصفیه فاضلاب آبفا گلستان گفت: گسترش شبکه های جمع آوری فاضلاب از آلودگی رودخانه ها جلوگیری می کند به گزارش روابط عمومی شرکت آب و فاضلاب استان گلستان، مهندس هدیه آقاخانی افزود: بهاسازی فاضلاب در رودخانه ها اثرات سوئی بر طبیعت و محیط زیستی می گذارد و با بیان اینکه در گذشته فاضلاب به روش سنتی و به صورت حفر چاه در زمین دفع می شد، تصریح کرد: این روش موجب آلودگی آب های زیرزمینی می شود و با رشد جمعیت و توسعه واحدهای مسکونی و بمنظور حفظ منابع طبیعی و گسترش بهداشت شبکه جمع آوری فاضلاب بعنوان زیرساخت شهری باید اجرایی شود. مهندس آقاخانی با اشاره به اینکه اجرای شبکه فاضلاب در ۶ شهر استان در دست اقدام است، گفت: شبکه های فاضلاب در شهرهای کردکوی و بندرترکمن در مدول یک اجرا شده و مورد بهره برداری قرار گرفته است و برای مدول ۲ در دست اقدام جهت دریافت اعتبارات می باشد. وی خاطرنشان کرد: پروژه جمع آوری فاضلاب در بخشی از شهرهای گرگان و بندرگز اجرا شده و در حال تکمیل می باشد و برای شهرهای آژشهر، گنبد و علی آباد در دست اقدام می باشد. مدیر اجرایی طرح های فاضلاب آبفا گلستان یادآور شد: اجرای شبکه فاضلاب در شهرهای گرگان، گنبد، آژشهر و بندرگز از طریق تامین مالی منابع عمرانی و در علی آباد کنول و آق قلا از طریق منابع عمرانی و فاینانس داخلی (ماده ۵۶) انجام خواهد شد. تمامی آب مصرفی در منازل تبدیل به فاضلاب می شود و ۹۹ درصد از مجموع فاضلاب را آب تشکیل می دهد به همین دلیل بخش زیادی از آب بازیافتی توسط تصفیه خانه های فاضلاب به چرخه طبیعت بازمی گردد.

با حضور وزیر نیرو صورت گرفت

کلنگ زنی پست ۴۰۰ کیلو ولت و افتتاح خط جندی شاپور



اهواز - **شبنم قجاوند** - آیین کلنگ زنی پست ۱۳۲/۴۰۰ کیلو ولت و بهره برداری از خط دو مداره ۴۰۰ کیلو ولت جندی شاپور در فول شرکت برق منطقه ای خوزستان با حضور وزیر نیرو برگزار شد. مدیرعامل شرکت برق منطقه ای خوزستان در این آیین افتتاح کلنگ زنی گفت: با حمایت های وزارت نیرو، توانیر و مدیریت استان با این پروژه ها در بخش پست ها ۴۰ درصد افزایش ظرفیت نسبت به شبکه موجود در سه سال آینده خواهیم داد و بخش خط هم ۳۲ درصد ظرفیت نسبت به کل فعالیت های ادوار صنعت برق افزایش خواهد یافت. محمود دشتت بزرگ تصریح کرد: ظرف سه سال آینده با برنامه ریزی های صورت گرفته و شروع عملیات اجرایی پروژه ها، ۲۰۰ میلیارد تومان در زیرساخت های صنعت برق در فول در قالب ۱۱ پروژه پست و خط انتقال صورت می گیرد که در مجموع ۹۴۰ مگا امپر به ظرفیت موجود شبکه و ۱۲۵ کیلومتر مدار به طول شبکه اضافه می شود. وی در خصوص خط و پست ۴۰۰ کیلو ولت جندی شاپور بیان کرد: اعتبار مورد نیاز انجام احداث این پست ۷۹۰ مگا ولت امپری ۸۵۰ میلیارد ریال بوده و در سال ۹۹ به بهره برداری خواهد رسید. مدیرعامل شرکت برق منطقه ای خوزستان ادامه داد: از اهداف این پروژه می توان به تامین ۱۰۰

مگاوات بار مجتمع فولاد روهینا، افزایش پایداری برق شهرستان دزفول، افزایش ظرفیت تامین انرژی برق منطقه، کاهش بارگیری از پست های انتقال مجاور به خصوص کاهش احتمالی خاموشی در منطقه و تامین نیازهای زیرساخت منطقه اشاره کرد. دشتت بزرگ ادامه داد: میزان اشتغال این پست در مرحله احداث ۲۰۰ نفر و در مرحله بهره برداری ۲۰ نفر خواهد بود. وی اظهار کرد: همچنین با حضور وزیر نیرو خط ۴۰۰ کیلو ولت ۲ مداره فولاد جندی شاپور در فول به طول ۹ کیلومتر انتقال توان ۱۱۰۰ مگاوات امپر مورد بهره برداری قرار گرفت. مدیرعامل شرکت برق منطقه

رئیس شورای اسلامی آذربایجان شرقی:

شورای شهر جهت احیای باغ شهر تبریز مصمم است



تبریز - **فلاح** - رئیس شورای اسلامی استان آذربایجان شرقی گفت: در شورای پنجم عزم جدی برای توسعه هر چه بیشتر فضای سبز وجود دارد. به گزارش خبرنگار ما در تبریز، غلامحسین مسعودی رییس و بازدارنده از پارک اتل گلی تبریز با بیان این مطلب اظهار داشت: تفرجگاه بزرگ اتل گلی نماد برجسته تبریز به شمار می رود که در حال حاضر نیز در سطحی بسیار عالی در حال خدمات رسانی به شهروندان و گردشگران است. مسعودی ریحان افزود: خوشبختانه تفکر محیط زیستی در بین تمام اعضای شورای شهر به چشم می خورد و در همین راستا تلاش ما برای بهبود هر چه بیشتر وضعیت فضای سبز تبریز است. وی یادآور شد: نمود بارز این تفکر را می توان در طرح دو فوریتی که پیش از نوروز جاری به صحن شورا آورده شد عنوان کرد که طی آن مبلغ یک میلیارد تومان جهت خرید نهال

مدیر شرکت ملی پخش فر آورده های نفتی منطقه ارومیه خیرداد سهمیه نفت سفید شهری و روستایی منطقه ارومیه خیرداد و افزود: طرح مطالعاتی و تکمیل کردن کالارگهای نفت سفید از ابتدای سال گذشته بصورت پایلوت در استان آذربایجان غربی شروع شد و از ابتدای سال ۹۷ بصورت کامل در این منطقه عملیاتی و اجرایی گردید و وی خاطر نشان ساخت: آذربایجان غربی به عنوان بزرگترین مصرف کننده نفت سفید کشور، سوخت مورد نیاز حرارتی شهری و روستایی خود را در سالیان گذشته با کالارگ و از طریق فروشندگی های نفت سفید تامین میکرد مجرد تصریح کرد: توزیع این فر آورده با کالارگ با مشکلات زیادی از جمله توزیع خارج از شبکه و قاچاق سوخت، هزینه بالای چاپ و توزیع و آمحای کالارگ، عدم دسترسی به آمار دقیق و میزان سوخت مصرفی حوزه عملیاتی تحت پوشش همراه بود و از این رو شرکت ملی پخش فر آورده های نفتی منطقه ارومیه با انجام مطالعات اولیه و در سه فاز شامل: شناسایی خوارها جنوب استان تقسیم شده که طرح پایلوت توزیع الکترونیکی نفت سفید از

مدیر شرکت ملی پخش فر آورده های نفتی منطقه ارومیه خیرداد

سهمیه نفت سفید شهری و روستایی منطقه ارومیه برای اولین بار در کشور از طریق کارت های بانکی شارژ شد

طریق کارت های بانکی از ابتدای ۹۷ در منطقه ارومیه عملیاتی شده که در صورت تحقق کامل اهداف مورد نظر در کل کشور نیز اجرایی خواهد شد. مجرد در خصوص کارت های بانکی مشمول این طرح الکترونیکی گفت: در حال حاضر کارت های بانکی عضو شتاب بانکیهای ملی، ملت، اقتصاد نوین و بانک پارسیان متصل به سامانه الکترونیکی توزیع سوخت بوده و مشترکین نفت سفید جهت دریافت سهمیه اول خود به مقدار ۴۰۰ لیتر می توانند به فروشندهی مربوطه خود مراجعه نموده و نسبت به دریافت سهمیه اعلام شده اقدام کنند. این مقام مسئول ضمن اعلام خبر توزیع باغ ۳۰۰ میلیون لیتر نفت سفید در منطقه ارومیه و در بازه زمانی سال ۹۶ گفت: شرکت ملی پخش فر آورده های نفتی منطقه ارومیه وظیفه تأمین و توزیع نفت سفید مورد نیاز حدود ۱۰۰ هزار خانوار شهری و روستایی را از طریق ۳۹۶ فروشندهی برعهده دارد و اظهار امیدواری کرد در سال جاری میزان رضایت مشتریان نفت سفید شهری و روستایی به جهت تسهیل در فرایند تخصیص سهمیه سوخت بطور قابل ملاحظه ای افزایش یابد.



هماهنگی با شبکه بانکی استان از طریق کارت بانکی را به روش متدلوزی RUP (یکی از فرایندهای تولید نرم افزار) عملیاتی کرد. مجرد اظهار داشت: استان آذربایجان غربی به جهت وسعت عملیاتی توزیع سوخت از سال ۷۹ به دو منطقه مجزا به نام شرکت ملی پخش فر آورده های نفتی منطقه ارومیه با حوزه جغرافیایی مرکز و شهرهای شمال استان و همچنین شرکت ملی پخش فر آورده های نفتی منطقه میاندوآب با حوزه جغرافیایی شهرهای جنوب استان تقسیم شده که طرح پایلوت توزیع الکترونیکی نفت سفید از

ارومیه - **خبرنگار فرصت امروز** - احمد مجرد مدیر منطقه ارومیه از آغاز توزیع الکترونیکی سهمیه نفت سفید شهری و روستایی منطقه ارومیه خیرداد و افزود: طرح مطالعاتی و تکمیل کردن کالارگهای نفت سفید از ابتدای سال گذشته بصورت پایلوت در استان آذربایجان غربی شروع شد و از ابتدای سال ۹۷ بصورت کامل در این منطقه عملیاتی و اجرایی گردید و وی خاطر نشان ساخت: آذربایجان غربی به عنوان بزرگترین مصرف کننده نفت سفید کشور، سوخت مورد نیاز حرارتی شهری و روستایی خود را در سالیان گذشته با کالارگ و از طریق فروشندگی های نفت سفید تامین میکرد مجرد تصریح کرد: توزیع این فر آورده با کالارگ با مشکلات زیادی از جمله توزیع خارج از شبکه و قاچاق سوخت، هزینه بالای چاپ و توزیع و آمحای کالارگ، عدم دسترسی به آمار دقیق و میزان سوخت مصرفی حوزه عملیاتی تحت پوشش همراه بود و از این رو شرکت ملی پخش فر آورده های نفتی منطقه ارومیه با انجام مطالعات اولیه و در سه فاز شامل: شناسایی خوارها جنوب استان تقسیم شده که طرح پایلوت توزیع الکترونیکی نفت سفید از

رئیس کمیسیون معادن اتاق بازرگانی اصفهان:

با نوسانات ارزی، بخش عمده صادرات و تولید کالا متوقف شده است

جهانی و پائل تخصصی و همچنین مراسم افتتاحیه چهاردهمین نمایشگاه سنگ استان خیر داد

کاهش تناژ بار جاده ای به افزایش قیمت حمل و نقل منجر می شود

محمد یوسف صدیقی، مسوول کمیته سنگ های تزئینی و صنایع وابسته کمیسیون معادن اتاق اصفهان نیز در این جلسه با انتقاد از کاهش تناژ حمل بار از ۴۴ تن به ۴۰ گفت: این کاهش تناژ باعث افزایش هزینه حمل و نقل برای تولیدکنندگان و صادرکنندگان می شود. وی افزود: این نوسانات ارزی باعث اجباری شدن خرید نقدی کالاها شده و امکان خرید بلند مدت وجود ندارد. وی با اشاره به افزایش نرخ ارز و کمبود لوازم یدکی ماشین آلات معادن گفت: قیمت لاستیک ماشین آلات معدن از ۲۸ میلیون به ۴۸ میلیون تومان افزایش یافته و مهمتر اینکه امکان تامین نیست و فروشندگان اقدام به فروش کالای نامی کنند. حسام فرهادی مشاور کمیسیون در این جلسه با انتقاد از کاهش استقلال بخش معدن در اقتصاد کشور گفت: بخش معادن یک روز وزارت خانه ای اختصاصی داشت و امروز در قالب یک معاونت مشغول فعالیت است. گفتنی است مقرر شد که کمیسیون معادن در رابطه با موضوع کاهش تناژ حمل مواد در جاده ها و افزایش هزینه حمل و نقل تنستی ویژه با مسوولین استان برگزار کند.



پایوبون سنگ اصفهان در نمایشگاه سنگ کارآرای ایتالیا شهریار شعبانی دبیر کمیسیون در این جلسه با اشاره به تشکیل پایوبون سنگ اصفهان در نمایشگاه سنگ کارآرای ایتالیا گفت: در حال جذب مشارکت کننده و بازدید کننده برای این پایوبون هستیم و با اشاره به تقاضم نامه منعقد شده با هلدینگ ایتالیایی IMM مشارکت کنندگان هزینه ایبرای نمایشگاه، رویداد تجاری و کارگاه های آموزشی پرداخت نخواهد کرد. وی همچنین از اقدامات انجام شده برای دومین پایوبون اختصاصی اتاق بازرگانی اصفهان در بزرگترین نمایشگاه سنگ در ورونا ایتالیا خبر داد و گفت: تایید این شرکت نمایشگاهی مبنی بر رسید پیش پرداخت زمین به کمیسیون انجام شده است. وی در پایان از برگزاری سومین گردهمایی فعالان صنعت سنگ با عنوان همایش صنعت سنگ در انتظار دریچه ورود به دهکده

شهردار منطقه ۹ کلانشهر تبریز:

مرکز همایش های بین المللی تبریز از ماندگارترین پروژه های فرهنگی در سطح ملی است



غناي فرهنگي، مذهبي، علمي و توريستي، شايد قبل از اين نتوانسته آنچنانکه در شان مردم فرهنگ دوست و فهيم اين ديار است خود را به جهانيان معرفي نمايد و با وجود پتانسيل هاي موجود، بعنوان يکي از مقاصد گردشگران داخلي و خارجي مطرح گردد ليکن با استفاده

تبریز - **فلاح** - شهردار منطقه ۹ کلانشهر تبریز گفت شهر تبریز، فیروزه جهان اسلام، شهر اولین ها، شهر سردار و سالار ملی، شهر باکری ها و شفیع زاده ها، شهر شهیدار شیرین سخن و شهر بسیاری از نام آوران و دلبران، در سال ۲۰۱۸ و در رویدادی تاریخی، پایتخت گردشگری کشورهای اسلامی معرفی شده و مرکز همایش های بین المللی تبریز که به حق یکی از ماندگارترین پروژه های فرهنگی در سطح ملی می باشد، مفتخر است بعنوان میزبان شایسته این رسمی افتتاحیه این رویداد عظیم، پذیرای دکتر حسن روحانی رئیس و مترجم چهره های اسلامی ایران، سفرا و شهرداران کشورهای اسلامی و میهمانان داخلی و خارجی باشد. به گزارش خبرنگار ما در تبریز، بهرام نسبانی افزود: شهر تبریز با قدمت بیش از ۳ هزار سال و

از این فرصت تاریخی و با عنایت به مهیا شدن مرکز همایشهای بین المللی تبریز انتظار می رود این مرکز به پایگاه معرفی فرهنگ و تاریخ مغفول کهن شهر تبریز مبدل شود. شهردار منطقه ۹ تبریز با تشکر ویژه از حمایت های همه مسئولین و تلاش های شبانه روزی کلیه دست اندرکاران احداث این پروژه ملی که با استفاده از آخرین متدها و استانداردهای روز دنیا و بصورت شتابان روزی در مدت دو سال اقدام به ساخت و تجهیز این مجموعه نموده اند، اظهار داشت: آماده سازی این مرکز جهت برگزاری هرچه باشکوهتر آیین افتتاحیه رسمی تبریز ۲۰۱۸ بدون لحظه ای استراحت و وقفه همراه بوده که امیدواریم مجموعه این همه تلاش و زحمت بی وقفه، رضایت مندی مردم فهیم تبریزی را به همراه داشته باشد.

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی – اقتصادی

| سه‌شنبه | ۴ اردیبهشت ۱۳۹۷ | شماره ۱۰۴۸ | صفحه ۱۶

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز
مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی
چاپ: شرکت هم‌میهن **توزیع:** نشر گستر امروز
آدرس: میزای شیرازی -نیش کوچه چهارم - پلاک ۶۸- واحد ۴
دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۳۴۱ – ۸۸۸۹۵۳۴۲
روابط عمومی: ۸۸۸۹۵۶۷۲
فکس تحریریه: ۸۸۸۵۴۹۱۹
سازمان آگهی‌ها: ۸۸۹۳۶۶۵۱
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

چین با کمک هوش مصنوعی ۶میلیارد سوسک در سال پرورش خواهد داد

شاید از نظر برخی کاربران سوسک‌ها، موجودات چندان‌آوری به نظر بیایند، اما از این حشرات در ساخت فرآورده‌های دارویی استفاده‌های زیادی می‌شود. شاید به همین خاطر است که کشور چین قصد دارد در ساختمان‌های مخصوصی، ۶ میلیارد سوسک پرورش دهد. قرار است از این سوسک‌ها در تولید یک معجون سلامتی استفاده شود که می‌تواند بیماری‌های تنفسی، معدوی و... را درمان کند.

به گزارش روزنامه‌های چینی، فضای اختصاص داده شده به این پروسه، ساختمانی چند طبقه به اندازه ۲ زمین ورزشی بوده که تمامی اتاق‌های آن قفسه‌بندی شده و در کنار این قفسه‌ها ظروف حاوی آب و غذا قرار داده شده است.

این مکان‌ها در طول سال، گرم، مرطوب و تاریک خواهند بود تا سوسک‌های بتوانند در آن به‌راحتی زاد و ولد کرده و زنده بمانند. بدین وسیله این ساختمان‌ها به زندانی همیشگی برای سوسک‌ها بدل خواهند شد که قادرند همگی آنها را از بدو تولد تا پایان زندگی‌شان نگه داشته و جمع‌شان کنند.

به گزارش دیجیاتو، این توصیف‌ها صحنه‌ای از فیلم ماتریکس را که در آن ماشین‌ها به پرورش انسان‌ها می‌پردازند در ذهن کاربران تداعی می‌کند. قرار است در هر متر مربع از این ساختمان‌ها ۲۸ هزار سوسک زندگی کنند و وظیفه نگهداری، دریافت و تحلیل اطلاعات از این مکان‌ها برعهده هوش مصنوعی خواهد بود.

اطلاعات دریافت شده از این ۶ میلیارد سوسک که به ۸۰ طبقه‌بندی مختلف تقسیم می‌شوند، بسیار مهم خواهد بود، چراکه هم‌اکنون ۴۰ میلیون نفر در چین از سوسک‌های له شده برای معجون‌های سلامتی به خصوصی بهره می‌گیرند که شبیه چای بوده و مزه‌ای مانند ماهی شیرین شده دارند.

منبع: www.dailymail.com

سازندگان بزرگترین هواپیمای دنیا از تاریخ پرواز آن خبر می‌دهند

کمپانی استراتولانچ در سی‌وچهارمین سمپوزیم فضایی اعلام کرد که بزرگ‌ترین هواپیمای تاریخ در تابستان سال جاری به پرواز در خواهد آمد.

به گزارش دیجیاتو، این هواپیمای غول‌پیکر که «استراتولانچ» نام دارد، با دو کابین مجزا، ۲۲۶ تن وزن و برخورداری از بال‌هایی به طول ۱۱۷ متر می‌تواند وزنی برابر با ۵۹۰ تن را تحمل کند.

این غول فلزی قبلا دو تست موتورهای توربوفن و حرکت روی بانند فرودگاه با سرعت ۷۴ کیلومتر بر ساعت را با موفقیت پشت سر گذاشته و پیش از پرواز نهایی در تابستان باید سه آزمایش دیگر را نیز طی کند. کمپانی طراح این هواپیمای توسط یکی از بنیانگذاران مایکروسافت به نام پل آلن بنیانگذاری شده که به «مرد ایده پرداز» شهرت دارد. هدف اصلی در تست‌های آتی این است که سرعت استراتولانچ به ترتیب مرز ۱۲۸ و ۲۲۲ کیلومتر بر ساعت را که برای اوج گرفتن الزامی است، رد کند. از آنجایی که هواپیمای مذکور تست‌های قبلی را بدون هیچ مشکلی پشت سر گذاشته و نیاز به انجام اصلاحات خاصی نداشته، مهندسان امیدوارند در تابستان آن را روانه آسمان کنند.

هدف اصلی از طراحی این پرنده، توسعه یک سکوی پرتاب در میان آسمان بوده است. به عبارت دیگر راکت‌های سبک و محموله‌هایی از قبیل ماهواره به میانه دو کابین استراتولانچ متصل می‌شوند، سپس خلبان هواپیما را تا ارتفاع مشخصی بالا برده و بار را رها می‌کند که نسبت به روش‌های فعلی بسیار مقرون به صرفه‌تر به نظر می‌رسد.

بسته‌بندی خلاق



برای مطالعه ۹۴۹ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

کلینیک کسب‌وکار

پرسش: شرکتی با حدود ۲۰ کارمند را مدیریت می‌کنم. تصمیم دارم سیستمی برای ارزیابی عملکرد کارکنان راه‌اندازی کنم، پیشنهاد شما برای من چیست؟

راه‌اندازی سیستم ارزیابی عملکرد

پاسخ کارشناس: ارزیابی عملکرد کارکنان مبانی متفاوت و روش‌های گسترده‌ای دارد. در واقع این ارزیابی می‌تواند از بعد تکنیکی و بعد اجرایی صورت بگیرد. به نظر من این کسب وکار قبل از اینکه بخواهد سیستم ارزیابی عملکرد کارکنان خود را راه‌اندازی کند، باید نظام برنامه‌ریزی و هدف‌گذاری را در سازمان خود مستقر کند و براساس این نظام ارزیابی عملکرد را انجام دهد. این کسب وکار باید برای دوره زمانی مشخص در سازمان خود یک برنامه استراتژیک و یک برنامه راهبردی مناسب را بنویسد و در آن برنامه سهم بخش‌های مختلف سازمان را مشخص کند. برای مثال در این سهم بندی، سهم کارکنان، سهم فروش، سهم بازار و غیره را معین کند و بعد از این، به ازای سهمی که کارکنان دارند ارزیابی را انجام دهد. البته این کسب وکار باید در نظر بگیرد که

مدرسه مدیریت

فواید دوره‌های گروهی آموزش کسب‌وکار

دوره‌های آموزشی مدیریت به‌وفور در فضای کسب وکار دیده می‌شوند. شرکت در این سمینارها برای مدیران و کارمندان آنها مفید خواهد بود. مدیران در دوره‌های متعدد زمانی از کلاس‌ها و دوره‌های آموزشی مدیریت استفاده می‌کنند. آنها به‌منظور افزایش مهارت‌های فردی و حرفه‌ای در این کلاس‌ها شرکت می‌کنند و مدارکی نیز از آموزشگاه‌ها دریافت می‌کنند. چالش این مدیران زمانی ظهور می‌کند که بخواهند آموزش‌ها را به کارمندان خود منتقل کنند. کارمندان از جلسات آموزشی آنها خسته می‌شوند و اطلاعات به‌خوبی منتقل نمی‌شود. به بیان دیگر، در این میان ترجمه محتوای آموزشی با مشکل روبه‌رو است.

یکی از راهکارهایی که به ذهن مدیران می‌رسد، شرکت در دوره‌ها به همراه کارمندان برتر یا دیگر مدیران اجرایی شرکت است. با این کار در زمان اجرای استراتژی‌های آموخته‌شده، گروهی از مدیران دیگر به‌عنوان حامی در کنار رهبر سازمان حضور خواهند داشت. مؤسسان کسب‌وکار از این فرصت برای تدوین اهداف و یادگیری مراحل اجرا به همراه همکارانشان یاد می‌کنند.

برخی آموزشگاه‌های مفاهیم مدیریتی، این امکان را برای شرکت‌ها فراهم می‌کنند که دوره‌های عمومی شامل تعدادی از کارمندان شرکت را بگذرانند. این دوره‌ها عموماً در پکیج‌های تخفیفی برای شرکت‌ها در نظر گرفته می‌شوند. یکی از این آموزشگاه‌های



برای مطالعه ۹۴۹ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

کلینیک کسب‌وکار

پرسش: شرکتی با حدود ۲۰ کارمند را مدیریت می‌کنم. تصمیم دارم سیستمی برای ارزیابی عملکرد کارکنان راه‌اندازی کنم، پیشنهاد شما برای من چیست؟

ارزیابی کارکنان زمانی مؤثر است که دوسویه باشد، یعنی هم کارکنان ارزیابی شوند و هم مدیر، چون در غیر این صورت کارکنان نسبت به این ارزیابی مقاومت می‌کنند. به خاطر اینکه این مدیر بتواند دوسویگی را رعایت کند و انگیزه کارکنان خود را برای ارزیابی حفظ کند، باید دو عملکرد را اجرا کند؛ یک- در تدوین اهدافی که برای سازمان خود در نظر می‌گیرد حتماً از مشارکت کارکنان استفاده کند. در مباحث علمی این شیوه را مدیریت برمبنای هدف می‌نامند. یعنی با مشارکت کارکنان، سیستم هدف‌گذاری سازمان هماهنگ می‌شود. دراین صورت موقع ارزیابی کارکنان؛ آنها در ریز اهدافی که تعیین شده مشارکت خواهند داشت. دو- شاخص‌های انگیزشی مناسب را نیز برای ارزیابی عملکرد کارکنان درنظر بگیرد یعنی اگر کارمندی عملکرد مناسب یا نامناسبی داشت، اثر و نتیجه کارکردش در ارزیابی محاسبه و دیده شود. اگر بتواند موارد ذکر شده را در کنار

مدرسه مدیریت

فواید دوره‌های گروهی آموزش کسب‌وکار

بین‌المللی، Entrepreneurs' Organization است که دوره‌هایی مخصوص کارآفرینان و هم‌بنیانگذاران استارت‌آپ‌ها نیز دارد. این شرکت مصاحبه‌ای با شرکت‌کنندگان در دوره‌های عمومی داشته و نظر آنها را در مورد فایده کلاس‌های گروهی به همراه تیم جویا شده است. در ادامه این مطلب به بررسی نظرات این شرکت‌کنندگان می‌پردازیم.
تجربه مشترک با مدیران میانی

اندرو بلیکشتاین یکی از کارآفرینانی است که در این دوره‌های مشترک شرکت کرده. او خود را فردی علاقه‌مند به آموزش می‌داند. البته اندرو پیش از راه‌اندازی شرکتش در دوره‌های رسمی مدیریت شرکت نداشته، اما پس از آشنایی با مؤسسه کارآفرینان، این سبک از آموزش را شروع کرده است. او شرکت در کلاس به همراه دیگر اعضای تیم رهبری را به‌عنوان یک تجربه مشترک می‌داند. او معتقد است این تجربه، مؤسس اصلی را به این باور می‌رساند که در مسیری صحیح به همراه همکاران اصلی رشد خواهد کرد.

هائسو لام، کارآفرین دیگری است که ابتدا در دوره‌های شخصی حضور داشته و مهارت‌های خود را افزایش داده است. او پس از شرکت در دوره‌ها به فکر اجرای ایده‌های آموخته‌شده بوده است. تجربه تلخ او، همراه نشدن کارمندان و درک نکردن ایده‌هایش است. پس از شرکت جمعی در دوره‌های آموزشی به همراه دیگر مدیران، آنها توانست‌اند با همکاری هم

مسیر موفقیت



نکاتی که هیچ کس در رابطه با میلیاردر شدن به شما نخواهد گفت

مترجم:امیر آل‌علی

بدون شک میلیاردر شدن را می‌توان آرزوی تقریباً تمامی افراد جهان دانست. بدون شک این موضوع را می‌توان یکی از بزرگ‌ترین موفقیت‌های ممکن محسوب کرد. به همین دلیل و در همین راستا قصد بررسی نکاتی را در این رابطه داریم که معمولاً مورد توجه قرار نگرفته و باعث می‌شود مسیر کسب ثروت برای افراد کاملاً طولانی و غیرممکن به نظر برسد.

۱- کم خرج بودن را به عنوان یک اصل بپذیرید
در شروع تبدیل شدن به فردی ثروتمند لازم است دارایی‌های خود را در مسیر خلق ثروت بیشتر خرج کنید. این موضوع بدون شک به معنای اعمال فشار روی خود و کنار گذاشتن خوشی‌هایی خواهد بود که ممکن است حتی اطرافیان شما به آنها بپردازند. به همین دلیل تنها باید هدف خود را مدنظر قرار دهید و از عوامل بیرونی که ممکن است شما را از مسیر مشخص شده منحرف کند، به سادگی عبور کنید. با نگاهی به زندگی کارآفرینان جهانی که موفق به کسب ثروت‌های کلان شده‌اند، پی خواهید برد که آنها تحت هیچ شرایطی ولخرجی‌های بیپوده را نداشته و زندگی ساده‌ای دارند. درواقع این موضوع به عنوان تمرینی برای شما خواهد بود که از دارایی‌تان به خوبی استفاده کنید. به همین دلیل برای تبدیل شدن آن به الگوی رفتاری خود، از همین امروز شروع کنید. این کار به شما اجازه خواهد داد تا پول‌تان را در جایی سرمایه‌گذاری کنید که بدون شک در مسیر کسب موفقیت ضروری محسوب می‌شود. با این حال توجه داشته باشید که همواره سرمایه‌گذاری شامل موارد بیرونی نبوده و در برخی از موارد سرمایه‌گذاری روی خود نیز می‌تواند مهم باشد. برای مثال هزینه کردن روی خود برای کسب مهارت بیشتر باعث خواهد شد تا در وضعیت فعلی بتوانید تغییرات مطلوبی را اعمال کنید.

۲- مسیر شما ممکن است کاملاً کسل‌کننده باشد
در واقع هیچ تضمینی وجود ندارد که مسیر میلیاردر شدن شما به مانند سرگرمی‌ای جذاب باشد. به همین دلیل لازم است تصمیم درستی را اتخاذ کنید. درواقع شما باید مسیری را برای خود انتخاب کنید که نسبت به آن تمایل خواهید داشت. با این حال همواره خواست شما نباید ملاک تصمیم‌گیری باشد. درواقع این احتمال وجود دارد که موضوع مورد پند شما در جامعه ای که درآن حضور دارید چندان در شرایط مطلوبی قرار نداشته باشد و همین باعث خواهد شد تا شانس موفقیت شما به شدت کاهش پیدا کند. بنابراین برای خود همواره انگیزه‌سازی کنید و انتظار اتفاقی جذاب و موردپسند را نداشته باشید.



۳- تک شغله بودن را کنار بگذارید

اینکه با تیکه بر یک موقعیت کاری انتظار داشته باشید به ثروت‌های عظیم دست پیدا کنید، ریسک بسیار بالایی به همراه خواهد داشت. به همین دلیل ضروری است تا منابع درآمدی‌تان را تا حد امکان متنوع سازید. با این حال در این رابطه به نحوی عمل کنید که محوریت کار شما بر یک شغل بوده و تمرکز اصلی شما معطوف به آن باشند، در غیر این صورت در درازمدت با مشکلات جدی مواجه خواهید شد. امروزه با رشد تکنولوژی شرایط برای انجام کارهای فرعی که حتی نیاز به مراجعه به محل کار خاصی نیز وجود ندارد، مهیا شده و به همین دلیل می‌توانید در این رابطه اقداماتی را به آسانی صورت دهید.

۴- تحت هیچ شرایطی ناامید نشوید

بدون شک میلیاردر شدن خصوصاً که با صورت خودساخته باشد، یا سختی‌های بسیاری همراه خواهد بود. درواقع اگر این چنین نبود هر کسی می‌توانست آن را انجام دهد، با این حال درصد چنین افرادی بسیار اندک است. به همین دلیل لازم است همواره روحیه خود را تقویت و از رها ساختن یک باره همه چیز جلوگیری کنید. بدون شک با شرایطی مواجه خواهید شد که نسبت به همه اهداف خود شک خواهید کرد، بسا این حال این موضوع نباید مانع حرکت رو به جلوی شما شود.

۵- شما به دوستانی نیاز خواهید داشت

اگرچه هر فرد در زندگی خود دوستانی دارد، با این حال منظور این است که افرادی را بیابید که با کار شما در ارتباط بوده و از اهداف مشترکی برخوردار هستند. درواقع اینکه شما به تنهایی قادر به انجام این کار خواهید بود تصوری کاملاً غلط بوده و لازم است خیلی زود دوستانی را همسو با خود پیدا کنید و تیم خود را شکل دهید. با این حال فراموش نکنید که هیچ فردی الزاماً نباید تا ابد در تیم شما باشد و می‌توانید در مسیر پیشرفت خود فردی را حذف و دوستی باارزش‌تر را اضافه کنید.

منبع: **entrepreneur**

منبع: **inc/zoomit**