

فرصت امروز
برای کسب و کار آفرینیاز سوی بانک مرکزی اعلام شد
ویژگی‌های کارت جدید
خرید کالای ایرانی

بانک مرکزی در حال بررسی طرح جدیدی از کارت‌های اعتباری است که فقط برای خرید کالای ایرانی بوده و برخلاف طرح شکست خورده دوره...



کارنامه عملکرد تجارت خارجی کشور در هفت‌ماهه امسال، مجموع تجارت خارجی ایران با ۳ میلیارد

۵۲ میلیارد دلار
تجارت ایران با جهان

بر اساس کارنامه عملکرد تجارت خارجی کشور در هفت‌ماهه امسال، مجموع تجارت خارجی ایران با ۳ میلیارد و ۵۹۹ میلیون دلار افزایش و ۲۶ درصد رشد به ۵۲ میلیارد و ۵۲۷ میلیون دلار رسید. به گزارش «فرصت امروز» از گمرک ایران، ارزش صادرات غیرنفتی ایران در مهرماه امسال نسبت به شهریورماه یک درصد بهبود یافته و واردات کالا به ایران در سومین ماه از فصل تابستان نسبت به ماه قبل هم نیم درصد کاهش داشته است. بر این اساس، حجم تجارت خارجی ایران در سال جاری تا ابتدای آبان ماه نسبت به مدت مشابه ...

یادداشت

دگماتیسیم‌ارزی



برقراری تعرفه ترجیحی یکی از روش‌های تقویت روابط تجاری ایران با دیگر کشورهای است. در مورد تجارت با کشورهای مثل روسیه و ترکیه برقراری تعرفه ترجیحی می‌تواند راه‌حل موثری برای تقویت روابط باشد، اما این به‌تنهایی کافی نیست. در مورد خاص ترکیه باید به این مسئله مهم توجه کرد که هر نوع تقویت روابط تجاری چه اثری بر تراز تجاری ایران با این کشور خواهد گذاشت. برای اینکه...

یادداشت

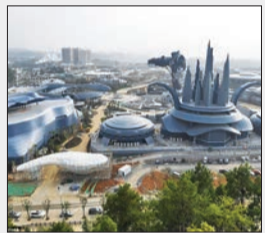
نکاتی کلیدی درباره مالیات



یکی از مهم‌ترین منابع درآمد دولت‌ها مالیات است. بر اساس قانون...

سخنگوی دولت در نشست هفتگی عنوان کرد
ارائه تسهیلات برای استفاده
از سرمایه ایرانیان خارج از کشور

مدیریت و کسب‌وکار

چالش‌های پیش روی «رنو»
برای فعالیت در ایران

تصاویر پارک واقعیت مجازی
میلیارد دلاری چین را ببینید

- رضایت شغلی کارمندان با ۶ راهکار ساده و موثر
- ارتباطات ارزشمند، برگ برنده پیشرفت کسب‌وکار
- سرعت و قدرت در هزاره!
- حمایت از حامیان مشتری در بازاریابی
- برندسازی در اینستاگرام
- طراحی و خلق تبلیغ

۸ تا ۱۶

صندوق بین‌المللی پول اعلام کرد

کسری بودجه ۳۲۰ میلیارد دلاری خاورمیانه از نفت

اقتصادی این منطقه را تحت‌الشعاع خود قرار داده است. به‌عنوان نمونه نرخ تورم در یمن در سال ۲۰۱۵ میلادی به ۴۰ درصد رسید و پیش‌بینی می‌شود این رقم برای سال ۲۰۱۸ میلادی ۳۰ درصد باشد. صندوق بین‌المللی پول به کشورهای واردکننده و صادرکننده نفت توصیه کرد تا هزینه‌های خود را کاهش و منابع دیگری را با معرفی مالیات‌های جدید و برداشتن یارانه در پیش گیرند.

صندوق بین‌المللی پول اعلام کرد کشورهای ایران، امارات متحده عربی و قطر با توجه به تولید ناخالص داخلی خود از کسری بودجه کمتری به نسبت عربستان سعودی، عراق و عمان برخوردار هستند و علت آن این است که ایران به وابستگی کمتری به نفت در مقایسه با عربستان برخوردار است. ارزیابی صندوق بین‌المللی پول در مورد کسری بودجه کشورها با محاسبه قیمت نفت، تقریباً ۵۰ دلار در هر بشکه برای امسال و سال آینده میلادی تخمین زده شده است.

صندوق بین‌المللی پول اعلام کرد پیش‌بینی می‌شود کشورهای تولیدکننده نفت خاورمیانه تا پنج سال آینده به دلیل قیمت پایین این حامل انرژی با ۳۲۰ میلیارد دلار کسری بودجه روبه‌رو شوند. تقریباً نیمی از این کسری بودجه که معادل ۱۶۰ میلیارد دلار است بین سال‌های ۲۰۱۸ تا ۲۰۲۲ میلادی به کشورهای عربی حوزه خلیج فارس برمی‌گردد. البته این مقدار کسری بودجه کمتر از کسری بودجه عربستان سعودی، امارات متحده عربی، قطر، کویت، عمان و بحرین در سال ۲۰۱۵ میلادی است که قیمت نفت به کمترین سطح خود رسیده بود.

صندوق بین‌المللی پول رشد اقتصادی کشورهای عربی حوزه خلیج فارس را در سال ۲۰۱۷ میلادی نیم‌درصد اعلام کرد که این موضوع روی تمایل سرمایه‌گذاران برای سرمایه‌گذاری در این منطقه تاثیر منفی گذاشته است. در گزارش صندوق بین‌المللی پول آمده که درگیری‌ها در یمن، لیبی، سوریه و عراق چشم‌انداز

سکان اقتصاد کلان پایتخت به یک بانوی حسابدار سپرده شد

زنان در محیط کار، عضو شورای مدیریت راهبردی معاونت توسعه مدیریت و منابع وزارت امور اقتصادی و دارایی و نماینده وزارت امور اقتصادی و دارایی در کارگروه خانواده و حمایت‌های اجتماعی - معاونت برنامه‌ریزی شورای عالی انقلاب فرهنگی بوده است. دهنادی که اکنون در مرحله دفاع از دانشنامه خود در مقطع دکتری کارآفرینی، گرایش کسب‌وکار قرار دارد، تحصیلات خود در دوره کارشناسی ارشد را در رشته مدیریت دولتی، گرایش مالی و مقطع کارشناسی را در رشته حسابداری به انجام رسانده است.

با صدور این حکم فرزانه دهنادی ضمن آنکه نخستین زنی است که در تاریخ تشکیل وزارت امور اقتصادی و دارایی به‌عنوان مدیرکل یکی از استان‌های کشور منصوب می‌شود، دومین مدیر ارشد زن در وزارت اقتصاد در دوره مدیریت مسعود کرباسیان است.

پیش از این خانم یکتا اشرفی با حکم مسعود کرباسیان به‌عنوان نخستین زن، ریاست پژوهشکده امور اقتصادی را بر عهده گرفته بود.

تجربه فعالیت کارشناسی در حوزه‌هایی مانند آمار و تحلیل صورت‌های مالی، بیمه، شرکت‌های دولتی و حسابرسی را دارا بوده است. دهنادی که همزمان و با حکم دیگری از سوی وزیر اقتصاد، مسئولیت مدیریت «شورای هماهنگی مدیران استانی وزارت امور اقتصادی و دارایی در استان تهران» را بر عهده خواهد داشت، دارای تجارب و سوابق متعددی در حوزه مدیریتی و اقتصادی است که از جمله آنها می‌توان به عضویت در انجمن حسابداران خبره، نماینده وزارت امور اقتصادی و دارایی در امور زنان در معاونت زنان و خانواده ریاست‌جمهوری، عضو شورای فرهنگی وزارت امور اقتصادی و دارایی، عضو ستاد صیانت از حریم امنیت عمومی و حقوق شهروندان وزارت امور اقتصادی و دارایی اشاره کرد.

وی مدتی نیز نماینده وزارت امور اقتصادی و دارایی در کمیته تخصصی راهبردی ستاد ملی ساماندهی امور جوانان وزارت ورزش و جوانان، عضو شورای سیاست‌گذاری نخستین همایش ملی ارتقای سلامت

وزیر امور اقتصادی و دارایی در حکمی «فرزانه دهنادی» را به‌عنوان مدیرکل امور اقتصادی و دارایی استان تهران منصوب کرد که در تاریخ این وزارتخانه بی‌سابقه است. به گزارش «فرصت امروز» از این وزارتخانه، با این حکم مسعود کرباسیان، دهنادی نخستین زنی است که از تاریخ تشکیل وزارت اقتصاد و دارایی تاکنون توانسته در کسوت مدیر یکی از استان‌های کشور قرار گیرد. در حکم این انتصاب آمده است: نظر به تعهد، تخصص، دانش و توانمندی‌های ارزنده سرکاره، به موجب این حکم به سمت «مدیرکل امور اقتصادی و دارایی استان تهران» منصوب می‌شود.

مدیرکل جدید اقتصاد و دارایی استان تهران که از سابقه ۲۰ سال خدمت در وزارت اقتصاد برخوردار است، پیش از این مسئولیت‌های حرفه‌ای چون ریاست گروه کارشناسان هماهنگی امور استان‌ها با واحدهای ستاد مرکزی، معاون مدیرکل دفتر امور استان‌ها و مشاور معاون توسعه و مدیریت منابع وزارت اقتصاد را در کارنامه خود دارد. وی همچنین

مصرف برق در ایران سه برابر میانگین جهانی است

قیمت برق ایران، ارزان‌تر از سایر کشورها

کوچک‌ترین مشکل به سرعت برطرف شده و از اختلال در شبکه جلوگیری می‌شود. مدیرکل توزیع برق تهران تصریح کرد: بیشترین پیک مصرف کشور را در تهران شاهد هستیم، به‌طوری‌که تابستان امسال پیک مصرف به ۵۰۰۰ مگاوات رسید که با وجود افزایش دما و افزایش مصرف با همراهی و کمک مردم، ۱۵ درصد خاموشی کمتری داشتیم.

وی با تاکید بر کمبود منابع مالی گفت: صنعت برق کشور با محدودیت منابع مالی روبه‌رو است. شبکه توزیع برق تهران نزدیک به ۳۰۰ میلیارد بدهی از مشترکین خود اعم از خانگی، تجاری و دولتی دارد که عمده بدهی‌ها از شهرداری تهران است که با صحبت‌های انجام شده در حال تعامل برای دریافت این بدهی از سازمان مربوطه هستیم. دریافت این بدهی‌ها و واقعی شدن قیمت برق کمک بسیاری برای بهسازی و نوسازی شبکه توزیع می‌شود. صبوری ادامه داد: عمر شبکه توزیع برق در تهران به بالای ۳۰ سال می‌رسد که با وجود محدودیت‌های مالی، سالانه نزدیک به ۳۰۰ میلیارد تومان هزینه نگهداری و نوسازی آن می‌شود. مدیرکل توزیع برق تهران بیان کرد: در تهران حدود ۷۰۰۰ هزار انشعاب برق غیرمجاز وجود دارد که ۷۰ درصد آن مربوط به سکونتگاه غیررسمی است که با

حسین صبوری، مدیرکل توزیع نیروی برق تهران بزرگ با اشاره به افزایش مشترکان برق در تهران اظهار کرد که شهر تهران ۴ میلیون و ۵۰۰ هزار مشترک برق دارد که ۱۵ درصد از کل مشترکین تنها ۱۰ درصد برق کشور را مصرف می‌کنند، بنابراین سالانه شاهد ۴ درصد افزایش مصرف هستیم. صبوری تصریح کرد: میزان تلفات انرژی برق تهران در سال ۹۲، ۲/۹ درصد بود که در سال ۹۶ به ۲/۷ درصد کاهش یافته است و انتظار می‌رود با برنامه‌ریزی‌های صورت گرفته در پایان سال ۱۴۰۰ به ۴/۶ برسد. مدیرکل توزیع برق شهر تهران با بیان اینکه میزان مصرف در بخش غیرمولد و رفاهی سه برابر میانگین جهانی است، افزود: قیمت برق در ایران ارزان‌ترین قیمت را نسبت به سایر کشورها جهان دارد.

وی ادامه داد: شبکه توزیع برق در بحث خدمات غیرحضور پیشرفت‌های بسیار خوبی داشته است. در تهران نیز فروش انشعاب از طریق اینترنت و پیشخوان‌های دولت انجام می‌شود که کمک بسیاری در صرفه‌جویی در زمان و هزینه مشترکان خواهد کرد. صبوری در خصوص اتوماسیون شبکه توزیع بیان کرد: در بحث هوشمندسازی شبکه با اتوماسیون‌های کنترل شبکه، مدیریت لحظه‌ای از روند برق‌رسانی داریم که

بیژن زنگنه، وزیر نفت:

ظرفیت تولید گاز طبیعی به هزار میلیون مترمکعب افزایش می‌یابد

شبکه اطلاع‌رسانی تولیدکنندگان صنایع خودروهای گازسوز کشور است. وی بهینه‌سازی مصرف انرژی را یکی از برنامه‌های این وزارتخانه طبق سند چشم‌انداز ۲۰ ساله عنوان کرد و با بیان اینکه بیش از ۱۶ درصد خودروهای گازسوز جهان در ایران وجود دارد، گفت: با تلاش نیروهای متخصص داخلی توانایی صادرات تجهیزات مربوط به صنعت سی‌ان‌جی را داریم. زنگنه تاکید کرد: به منظور افزایش سهم گاز در سبد سوخت خودروها باید تعداد جایگاه‌های سوخت‌رسانی گاز و همچنین خودروهای گازسوز با کیفیت را ارتقا دهیم که در نتیجه دسترسی و میل به مصرف سوخت «سی‌ان‌جی» نیز توسط مردم افزایش یابد. وزیر نفت لازمه افزایش مصرف سوخت گاز به‌عنوان سوخت خودرو را در گرو تغییر دیدگاه دانست که لازمه این امر تولید خودروهایی با پیمایش بالا و همچنین دسترسی آسان به محل سوختگیری است. وی با اشاره به حجم بالای ذخایر گازی کشور و اینکه ایران گسترده‌ترین شبکه گازرسانی دنیا را در اختیار دارد، گفت: مصرف گاز به‌عنوان سوخت خودرو، باید سوخت بومی ما تلقی شود. همتیم همایش و نمایشگاه دوسالانه خودروهای گازسوز آسیا و اقیانوسیه انگوا از روز سه‌شنبه تا ۱۱ آبان ماه در برج میلاد تهران برگزار می‌شود.

وزیر نفت گفت با تکمیل فازهای جدید پارس‌جنوبی، ظرفیت تولید گاز طبیعی به ۸۰۰ میلیون مترمکعب رسیده است که در یک سال آینده به یک هزار میلیون مترمکعب افزایش خواهد یافت. «بیژن زنگنه» روز سه‌شنبه در هفتمین همایش و نمایشگاه دوسالانه خودروهای گازسوز آسیا و اقیانوسیه (انگوا) در محل برج میلاد، افزود: ۹۷ درصد جمعیت شهری و ۷۰ درصد جمعیت روستایی از گاز طبیعی استفاده می‌کنند یعنی در مجموع بیش از ۹۰ درصد جمعیت از گاز طبیعی بهره‌مند هستند. وی با یادآوری اینکه وزارت نفت از اوایل دهه ۸۰ خورشیدی تلاش کرده سهم سوخت جایگزین بنزین را در سبد سوخت کشور افزایش دهد، اظهار داشت: اکنون ۲۴ میلیون خودروی گازسوز در جهان تردد می‌کنند که سهم آسیا و اقیانوسیه ۱۷ میلیون خودرو است. زنگنه با یادآوری اینکه با ۳۴ تریلیون مترمکعب ذخیره گازی، بزرگ‌ترین دارنده ذخایر گازی جهان است، اظهار داشت: در نظر داریم صادرات گاز ایران را طبق برنامه ششم توسعه بدون احتساب ال‌ان‌جی، به ۴۰ میلیارد مترمکعب در سال برسانیم. وی افزود: همایش انگوا زمینه‌ساز معرفی توانمندی‌ها و دستاوردهای کشور در زمینه گاز طبیعی، گسترش تعامل با شرکت‌های بین‌الملل در این حوزه و تشکیل

یادداشت

دگماتیسم ارزی

سیدرضی حاجی آقامیری
عضو هیأت نمایندگان اتاق تهران

برقراری تعرفه ترجیحی یکی از روش‌های تقویت روابط تجاری ایران با دیگر کشورهاست. در مورد تجارت با کشورهای مثل روسیه و ترکیه برقراری تعرفه ترجیحی می‌تواند راه‌حل موثری برای تقویت روابط باشد، اما این به‌تنهایی کافی نیست. در مورد خاص ترکیه باید به این مسئله مهم توجه کرد که هر نوع تقویت روابط تجاری چه اثری بر تراز تجاری ایران با این کشور خواهد گذاشت. برای اینکه صادرات ایران به ترکیه را افزایش دهیم و به واردکننده صرف محصولات ترک از این کشور تبدیل نشویم به یک برنامه درازمدت و هوشمندانه نیاز داریم تا معادله را به نفع تجارت ایران تغییر دهیم. البته هر تلاشی در این زمینه منجر به نتیجه برد-برد خواهد شد، چراکه کشور مقابل هم بیکار نخواهد نشست. در دهه‌های گذشته بارها از توسعه روابط تجاری با کشورها حرف زدیم، اما نباید در دوره پیش‌رو اشتباهات گذشته را تکرار و با مانع‌تراشی برای صادرات، راه واردکننده خارجی به کشور را هموار کرد. برقراری تعرفه ترجیحی با حمایت از صادرات موثر خواهد بود، چراکه ممکن است محصول صادراتی ایران با وجود تعرفه تجاری توان رقابت در بازار خارجی را نداشته باشد. یکی از اهرم‌های حمایت از صادرات، افزایش نرخ ارز است. در یک ماه گذشته رشد نرخ ارز احتمال تکنرخی کردن را افزایش داد اما در اظهارنظرهای اخیر مسئولان دولتی بر ثبات نرخ ارز تأکید شده است. به نظر می‌رسد دولت در مورد ارز دچار دگماتیسم شده و نمی‌توان در مورد تکنرخی کردن ارز به آن امید بست. دولت عدم کاهش ارزش پول ملی را یک اصل تغییرناپذیر در نظر گرفته است. به نظر می‌رسد نظر دولت در مورد ثبات این اصل قطعی است درحالی‌که اساس این اصل غلط است و سال‌ها بعد پیامدهای ناگوار آن دامن اقتصاد ایران را خواهد گرفت. تکرار این مطالبه از سوی بخش خصوصی در مذاکرات متعدد با دولت نتیجه‌بخش نبوده است و این نشان می‌دهد که دولت تا چه اندازه در مورد نرخ ارز و ارزش پول ملی دچار دگماتیسم شده است. پافشاری دولت در نگاه‌داشتن نرخ ارز در یک نقطه بدون در نظر گرفتن فواید افزایش نرخ برای صادرات با توجه به افزایش قیمت نفت بیش از گذشته تقویت می‌شود، اما نکته‌ای که در این بین مغفول مانده، خطر جهش نرخ ارز است. به نظر نمی‌رسد که اقتصاد ایران از این خطر رهیده باشد. زبان این جهش به‌طور حتم اقتصاد را تحت تأثیر قرار می‌دهد همان‌طور که در گذشته تجربه شده است. دولتی که روی نگاه‌داشتن نرخ ارز پافشاری می‌کند، باید به عاقبت به زور نگه داشتن فنر و آزاد شدن این فنر به‌طور ناگهانی فکر کند.

منبع: پایگاه خبری اتاق تهران

وزیری که برای آب نگاه ملی دارد

علی‌اکبر قیومی

مدیر مرکز توسعه فناوری آب در پارک علم و فناوری یزد

فرآیند معرفی و رأی اعتماد به وزیر پیشنهادی نیرو از لحاظ حساسیت و حجم حاشیه‌ها و همه‌جا، قطعا بی‌سابقه و تامل‌برانگیز است. برای نخستین بار، انتخاب وزیر نیرو به‌عنوان یک وزارتخانه تخصصی و فنی، حتی در مقایسه با وزرای سیاسی

دولت از حواشی و حساسیت‌های بیشتری برخوردار بود. جالب‌تر آنکه جدال موجود هیچ کدام منبع و منشأ سیاسی نداشت و تقریباً همه حواشی، ریشه در مسئله حیاتی آب دارد که مخاطرات آن به بدنه جامعه و از آن طریق به نمایندگان منتقل شده است. شاهد دیگر آنکه دیگر زمینه‌های کاری وزارت نیرو، نظیر برق یا انرژی‌های جدید، هیچ جایگاهی در دغدغه‌های مطرح شده از اهمیت و جایگاهی در رسانه‌ها، شبکه‌های اجتماعی و بیابان و رأی نمایندگان مجلس برخوردار نبود. اگرچه اصالت یزدی وزیر نیز اندکی بر حساسیت موجود به‌ویژه از سوی محافل مطبوعات و نمایندگان ناحیه جنوب غربی کشور افزوده بود، اما همین نوع از حساسیت نیز میددا به دغدغه و دل‌پرسی‌هایی بازمی‌گردد که ریشه در ماجرای آب دارد.

این برای نخستین بار است که وزیر محترم پیشنهادی نیرو تحت تأثیر مطالبات مردمی و فشارهای ناشی از افکار عمومی، با ادبیات زیست‌محیطی صحبت کرده و برنامه‌های خود را در حوزه آب با محوریت علوم اجتماعی و مسائل مرتبط با حکمرانی آب ارائه می‌دهد. این نشان‌دهنده آن است که مسئله آب به دغدغه‌های ملی و عمومی تبدیل شده و راهکارهای برون‌رفت از بن‌بست موجود را نیز باید در حوزه‌های حکمرانی و اجتماعی جست‌وجو کرد. این اقبال و جنبش و حساسیت عمومی چنانچه دستخوش تندروری‌های غیراصولی یا سیاست‌ورزی و مصلحت‌سنجی نشده و از مسیر مردمی و کارشناسانه خود منحرف نشود، می‌تواند رویکردی مبارک و موثر قلمداد شود. رأی اعتماد بالای مجلسیان به اردکانیان، بیش از هر چیز نشان‌دهنده آن است که همه اقوام و حتی سلاطین گوناگون سیاسی، به‌رغم اختلافات احتمالی، مثنی کارشناسی و تصمیم‌سازی مبتنی بر اصول عالمانه راه‌حل موضوع حیاتی آب می‌دانند. رأی به اردکانیان، که دارای سوابق روشن علمی در داخل و خارج از کشور است، رأی به تخصص و کارشناسی است و قطعا هیچ توجیه و تفسیر دیگری برای رأی بالای نمایندگان به ایشان نمی‌توان داشت. اکنون انتظار بر آن است که وزیر نیرو به دور از روزمرگی معمول و آسیب‌زننده و برکنار از فشارهای سیاسی و منطقه‌ای، موضوع حیاتی آب را از ناگهی ملی دنبال کرده و این مهم جز با اقتدار کارشناسی و اجرائی این سازمان بزرگ ملی محقق نخواهد شد.

منبع: خیر آنلاین

کارنامه عملکرد تجارت خارجی در ۷ ماهه امسال منتشر شد

۵۲ میلیارد دلار؛ تجارت ایران با جهان



براساس کارنامه عملکرد تجارت خارجی کشور در هفت‌ماهه امسال، مجموع تجارت خارجی ایران با ۳ میلیارد و ۵۹۶ میلیون دلار افزایش و ۲۶ درصد رشد به ۵۲ میلیارد و ۵۲۷ میلیون دلار رسید.

به گزارش «فرصت امروز» از گمرک ایران، ارزش صادرات غیرنفتی ایران در هم‌راه ماه امسال نسبت به شهرپورماه یک درصد بهبود یافته و واردات کالا به ایران در سومین ماه از فصل تابستان نسبت به ماه قبل هم نیم درصد کاهش داشته است.

بر این اساس، حجم تجارت خارجی ایران در سال جاری تا ابتدای آبان ماه نسبت به مدت مشابه سال قبل ۲۶ درصد بزرگ‌تر شده است. همچنین در هفت ماهه اول امسال تشریفات گمرکی ۸۷ میلیون و ۹۹۰ هزار تن کالا در گمرکات کشور تماماً به‌صورت الکترونیکی و با کنترل کامل به روش هوشمند انجام شده که از این مقدار ۱۹ میلیون و

۹۳۲ هزار تن سهم واردات و ۶۸ میلیون و ۵۸ هزار تن سهم کالاهای صادراتی غیرنفتی بود. مجموع ارزش صادرات و واردات ایران در مدت یادشده به ۵۲ میلیارد و ۵۲۷ میلیون دلار رسید که این رقم ۲۶ درصد بیشتر از مدت مشابه سال ۱۳۹۵ است. مجموع تجارت خارجی ایران در هفت‌ماهه سال گذشته ۴۹ میلیارد و ۴۶۸ میلیون دلار بود. این گزارش می‌افزاید؛ در هفت ماهه اول سال جاری به میزان ۲۷ میلیارد و ۸۱۷ میلیون دلار انواع کالا وارد کشور شد که در مقایسه با مدت مشابه سال قبل ۱۴ و ۸۹ درصد افزایش نشان می‌دهد. این رقم در ماه گذشته ۳۷ و ۱۵ درصد رشد بود. عمده‌ترین دلایل افزایش واردات به کالاهای اساسی، قطعات منفصله خودرو، خودرو و کالاهای سرمایه‌ای مربوط می‌شود. همچنین در مدت یاد شده متوسط قیمت کالاهای وارداتی کشورمان به ازای هر تن به یک هزار و ۳۹۶ دلار

افزایش یافت که در مقایسه با پارسال ۸ و ۸۹ صدم درصد افزایش داشته است. مجموع صادرات غیرنفتی ایران در هفت‌ماهه سال جاری به ۲۴ میلیارد و ۷۱۰ میلیون دلار رسید که در مقایسه با مدت مشابه سال قبل به میزان ۱۷ و ۱۷ صدم درصد کاهش داشته است. این رقم در ماه گذشته ۳ و ۲۰ صدم درصد بود. همچنین متوسط قیمت هر تن کالای صادراتی نیز در مدت یادشده به ۳۴۲ دلار رسید که ۸ و ۴ صدم درصد افزایش داشت. در مجموع صادرات کالاهای ایرانی به چین در هفت‌ماهه نخست امسال نسبت به سال گذشته ۱۲ درصد افزایش یافته است. در بازار عراق هم عملکرد بهتری داشتیم و رشد در ۱۲ و ۵۴ صدم درصدی ثبت شد. صادرات غیرنفتی ایران به کره جنوبی و افغانستان به ترتیب با افزایش ۲۴ و ۷۹ صدم درصدی و ۱۶ و ۱۱ صدم درصدی همراه شد و تنها شاهد افت ۱۶ و ۱۱ صدم درصدی صادرات

کشورمان به امارات متحده عربی بوده‌ایم. **عمده‌ترین کالاهای صادراتی** اقلام عمده صادراتی ایران در مدت یادشده به ترتیب شامل معینات گازی به ارزش ۴ میلیارد و ۱۱۵ میلیون دلار، پروپان مایع شده به ارزش ۸۰۹ میلیون دلار، پلی‌اتیلن گرید فیلم با ۷۵۰ میلیون دلار، سایر روغن‌های سبک و فرآورده‌ها به جز بنزین با ۷۲۵ میلیون دلار و متانول با ۶۶۱ میلیون دلار بوده است. **اقلام عمده وارداتی** اقلام عمده وارداتی در هفت‌ماهه امسال نیز به ترتیب شامل برنج یک میلیارد دلار، ذرت دامی به ارزش ۸۸۲ میلیون دلار، قطعات منفصله جهت تولید خودروی سواری با ۷۲۸ میلیون دلار، وسایل نقلیه موتوری با حجم سیلندر ۱۵۰۰ تا ۲۰۰۰ سی‌سی به ارزش ۶۲۵ میلیون دلار و لوبیای سویا با ۵۳۶ میلیون دلار بوده است.

افزایش یافت که در مقایسه با پارسال ۸ و ۸۹ صدم درصد افزایش داشته است. مجموع صادرات غیرنفتی ایران در هفت‌ماهه سال جاری به ترتیب شامل معینات گازی به ارزش ۴ میلیارد و ۱۱۵ میلیون دلار، پروپان مایع شده به ارزش ۸۰۹ میلیون دلار، پلی‌اتیلن گرید فیلم با ۷۵۰ میلیون دلار، سایر روغن‌های سبک و فرآورده‌ها به جز بنزین با ۷۲۵ میلیون دلار و متانول با ۶۶۱ میلیون دلار بوده است. **عمده‌ترین خریداران کالاهای ایرانی** عمده‌ترین خریداران کالاهای ایرانی در هفت‌ماهه سال جاری به ترتیب شامل چین به ارزش ۵ میلیارد و ۲۲ میلیون دلار، عراق با ۴ میلیارد و ۱۳ میلیون دلار، امارات‌متحده عربی با ۳ میلیارد و ۴۷۱ میلیون دلار، جمهوری کره با ۲ میلیارد و ۴۴۴ میلیون دلار و افغانستان با یک میلیارد و ۵۸۴ میلیون دلار بوده است.

کشورهای عمده صادرکننده کالا به ایران کشورهای عمده صادرکننده کالا به ایران در مدت یاد شده به ترتیب شامل کشورهای چین با ۶ میلیارد و ۸۲۰ میلیون دلار، امارات‌متحده عربی با ۴ میلیارد و ۶۷۸ میلیون دلار، ترکیه با یک میلیارد و ۴۴۴ میلیون دلار، افغانستان با یک میلیارد و ۵۸۴ میلیون دلار بوده است.

گزارش ۲

از سوی بانک مرکزی اعلام شد

ویژگی‌های کارت جدید خرید کالای ایرانی

مهم‌ترین نقصی که در پیشنهاد وزارت صمت برای طرح کارت‌های اعتباری وجود دارد، این است که باید بتوان تمامی تولیدکنندگان را به سامانه‌هایی مجهز کرد که از واریز پول ناشی از خرید به حساب آنها مطمئن شد. این در حالی است که اکنون به غیر از چند تولیدکننده معتبر باقی به چنین سامانه‌ای مجهز نیستند و باید وزارت صمت در این باره بررسی‌های لازم را انجام داده و بازنگری کند. **نقص پیشنهاد وزارت صمت** او ادامه داد: اگر بتوانیم تولیدکنندگان بیشتری را به سامانه معتبر وارد کرده و در این باره هماهنگی‌های لازم انجام شود، در نهایت نتیجه در کنار سایر مسائل مورد تصویب کمیسیون اعتباری قرار گرفته و اعلام خواهد شد. اما در رابطه با اینکه چه ویژگی‌های در کارت اعتباری جدید وجود دارد، مدیرکل اعتبارات بانک مرکزی به‌عنوان مسئول بررسی طرح نشان می‌دهد، این بانک در حال بررسی کردن نقایص پیشنهاد وزارت صنعت، معدن و تجارت بوده و برنامه‌های جدیدی در این رابطه دارد. بنا بر گفته میرمحمد صادقی،

بانک مرکزی در حال بررسی طرح جدیدی از کارت‌های اعتباری است که فقط برای خرید کالای ایرانی بوده و برخلاف طرح شکست خورده دوره قبیل قرار نیست از منابع این بانک استفاده شود. همچنین کارت‌ها صرفاً از محل منابع خود بانک‌ها است، اگر توافقات به انجام است و اگر توافقات به نتیجه برسد، آنگاه سود متعلقه به کارت‌های اعتباری کمتر از نرخ سود رایج بانکی که اکنون ۱۸ درصد است، خواهد شد. او این را هم گفت که سقف مبلغ کارت‌های اعتباری هنوز مشخص و نهایی نشده است.

حتم باید این کارت‌ها برای خرید کالای ایرانی تجهیز شود. وی در مورد اینکه در دوره قبل هم خرید کالای ایرانی صرفاً از طریق کارت‌های اعتباری امکان‌پذیر بود، اما در نهایت دلیل شکست این کالاها وجود کالاهای بی‌کیفیت عنوان شد، پس در این شرایط چرا همچنان بر خرید تنها براساس کالای ایرانی تأکید می‌شود، گفت: ما معتقدیم در حال حاضر بسیاری از کالاهای ایرانی با کالاهای خارجی رقابت می‌کنند و اگر این اتفاق بیفتد می‌تواند سرمایه ما برای رونق اقتصادی و تولید خودمان صرف شود و از سوی دیگر مردم هم که در موارد زیادی متمایل به خرید کالای ایرانی هستند، می‌توانند از کالاهای باکیفیت استفاده کنند. وی در این باره ادامه داد: امیدواریم برخی کاستی‌های موجود در طرح خرید کالای ایرانی را با تجهیز تولیدکنندگان به سامانه و ثبت مشخصات خریدار و همچنین اطمینان از واریز پول به حساب فروشنده برطرف کرد که در این حالت

برای تولید کالاهای ایرانی در هفت‌ماهه سال جاری به ترتیب شامل معینات گازی به ارزش ۴ میلیارد و ۱۱۵ میلیون دلار، پروپان مایع شده به ارزش ۸۰۹ میلیون دلار، پلی‌اتیلن گرید فیلم با ۷۵۰ میلیون دلار، سایر روغن‌های سبک و فرآورده‌ها به جز بنزین با ۷۲۵ میلیون دلار و متانول با ۶۶۱ میلیون دلار بوده است.

حتم باید این کارت‌ها برای خرید کالای ایرانی تجهیز شود. وی در مورد اینکه در دوره قبل هم خرید کالای ایرانی صرفاً از طریق کارت‌های اعتباری امکان‌پذیر بود، اما در نهایت دلیل شکست این کالاها وجود کالاهای بی‌کیفیت عنوان شد، پس در این شرایط چرا همچنان بر خرید تنها براساس کالای ایرانی تأکید می‌شود، گفت: ما معتقدیم در حال حاضر بسیاری از کالاهای ایرانی با کالاهای خارجی رقابت می‌کنند و اگر این اتفاق بیفتد می‌تواند سرمایه ما برای رونق اقتصادی و تولید خودمان صرف شود و از سوی دیگر مردم هم که در موارد زیادی متمایل به خرید کالای ایرانی هستند، می‌توانند از کالاهای باکیفیت استفاده کنند. وی در این باره ادامه داد: امیدواریم برخی کاستی‌های موجود در طرح خرید کالای ایرانی را با تجهیز تولیدکنندگان به سامانه و ثبت مشخصات خریدار و همچنین اطمینان از واریز پول به حساب فروشنده برطرف کرد که در این حالت

دریچه

اقتصاد خسته به روایت اکونومیست

بشر ادعا می‌کند که یافتن ایده‌های نو در عصر حاضر نسبت به گذشته بسیار دشوار شده است؛ انسان‌های پیش از ما، ایده‌های نو را کشف کرده‌اند و چیزی برای کشف باقی نمانده است. «اکونومیست» در گزارشی به گره اصلی برای کشف ایده‌های نو پرداخته است. در این گزارش به نقل از «آینده‌نگر» می‌خوانیم: این روزها ایده‌های کشف‌نشده کمتری نسبت به دوران گذشته وجود دارد؛ آن زمان همه‌چیز یکی‌یکی ابداع یا کشف می‌شد، از برق گرفته تا دی‌ان‌ای (DNA) و بشر به مرور غنی‌تر می‌شد، اما هرچه بشر بیشتر کشف می‌کند، چیزهای کمتری برای کشف در آینده باقی می‌ماند. برخی علائم نیز نشان می‌دهد چشمه قدرت تخیل بشری خشکیده است. بررسی‌ها نشان می‌دهد که هرچند بشر تلاش‌های بسیاری برای دست یافتن به ایده‌های جدید دارد، اما باز هم جریان ایده‌های نو با سرعتی بسیار پایین پیش می‌رود. با این همه اینکه ایده‌های بشری به انتها رسیده به این معنا نیست که بشریت به پایان درک خود رسیده است.

توسعه ایده‌های نو (به معنای کشف حقایق علمی یا نوآوری‌های هوشمندانه) برای اقتصادهای مختلف مجالی فراهم می‌کند تا با سرعتی بیشتر نسبت به سال گذشته رشد کنند. هرچه به تعداد کارگران یا ماشین‌های فعال در یک اقتصاد اضافه می‌شود، رشد تولید ناخالص داخلی بیشتر می‌شود، اما این اتفاق برای محدوده زمانی مشخصی رخ می‌دهد. برای مثال، وقتی تعداد زیادی از مردان با بیل و کلنگ به جان یک زمین زراعی می‌افتند، تنها برای مدتی محدود از محصولات بهره‌مند می‌شوند. در واقع، آنها اگر بخواهند از دل همان خاک بهره‌برداری کنند باید کارهای دیگری نیز انجام بدهند؛ مثلاً باید میزان زیادی کود به آن اضافه کنند. تنها در یک حالت می‌توان به چیزی غیر از این امیدوار بود؛ اینکه بشر ابداعاتی داشته باشد که بتواند با همان حجم از نیروی کار و سرمایه، رشدی چند برابر ایجاد کند و درآمد بیشتری در اختیار افراد درگیر قرار بدهد.

کاهش تدریجی رشد درآمدها الزاماً توصیف بدی از آنچه در چند دهه اخیر بر سر جهان صنعتی آمده، نیست. اکثر افراد در دوران انقلاب صنعتی تصور می‌کردند چیزهای کشف‌نشده بسیاری وجود دارد که با کشف آنها می‌توانند پیشرفت کنند، اما در حال حاضر اکثر افراد بر این باورند که دیگر چیزی برای کشف باقی نمانده است. روبرت گوردن در کتاب خود با عنوان «ظهور و افول رشد آمریکایی» به این دوره از انقلاب اقتصادی اشاره می‌کند.

پایان عصر اورکاها

نیکلاس بلوم، چارلز جونز و مایکل وب از دانشگاه استنفورد در مقاله‌ای به بررسی این پرسش پرداخته‌اند که آیا لحظه‌های ناب اورکا(یافتن)ی بشریت به پایان رسیده یا خیر؟ آنها به این نتیجه رسیده‌اند که دسترسی به ایده‌های خوب و نوین قدری دشوار شده است و علاوه بر آن، هزینه‌بر نیز است. البته نویسندگان این مقاله تأکید دارند که هرچند برتقال‌های قدیمی، کاملاً خشک شده‌اند، اما می‌توان برتقال‌های جدیدی را برای چیدن و آب گرفتن آماده کرد؛ این یعنی هر بار که بخشی از پژوهش‌ها به پایان می‌رسد، راه را برای پژوهش‌های نو باز می‌کند. به هر حال، یک مورد کاملاً قطعی به نظر می‌رسد: هزینه ایده‌های نو در حال افزایش است. از دهه ۳۰ میلادی تاکنون، میزان پژوهش‌های موثر ۲۳ برابر شده، اما رشد سالانه تولید کاهش یافته است.

هرچند شرایط کمی سخت به نظر می‌رسد، اما برای ناامیدی کمی زود است. هنوز هم می‌توان به دنبال ایده‌هایی برای رشد اقتصادی بود. هرچند یافتن این ایده‌ها قدری پیچیده شده اما هنوز هم جای امید وجود دارد. برای مثال، با هزینه کردن روی یک آزمایشگاه می‌توان به نتیجه‌های خوبی دست یافت و بخشی از این ماجرا به توان مغزهایی بستگی دارد که در آن پروژه به کار گرفته شده‌اند. بسیاری از کشورهای که در اقتصاد جهانی حضور فعال دارند، این روزها از ایده‌های قدیمی شرکت‌های خود بهره‌برداری می‌کنند. به این ترتیب، مشکل این نیست که برتقال‌های تازه و آبدار برای آب گرفتن وجود ندارد؛ مشکل اینجاست که از ۱۰ کارگر فعال در این زمینه، تنها یک نفر یاد گرفته چطور آب برتقال را بگیرد؛ ایده‌ها وجود دارند، اما کسی نمی‌داند چطور از آنها بهره‌برداری کند. به این ترتیب، بشر به سرمایه‌گذاری نیاز دارد. کمی سرمایه‌گذاری روی تحصیلات و آموزش، می‌تواند برای بهره‌گیری از ایده‌های موجود بسیار موثر باشد. در واقع، افراد باید یاد بگیرند به شکلی موثر از ایده‌های موجود بهره‌برداری کنند. اگر شرایط را از سمت ابتکارات و نوآوری‌ها مورد بررسی و تحلیل قرار بدهیم، احتمالاً گمراه خواهید شد. باید به تقاضا برای ایده‌های نو و همچنین انگیزه‌های ایجاد آن نیز توجه داشته باشید. بررسی‌ها نشان می‌دهد فاکتورهای نظیر سود و حقوق مالکیت نیز نقشی مهم در این جریان ایفا می‌کنند. سخت‌ترین اتفاقی که رخ داده این است که افراد ابتدا باید حجم عظیمی از دانش را وارد مغز خود کنند و سپس براساس آن دانشی که آموخته‌اند به ایده‌های نو برسند.

حمل و نقل ریلی

مدیرعامل راه آهن:

جذابیت راهگذرهای بین‌المللی را با مدیریت تعرفه افزایش دهیم

مدیرعامل راه آهن ایران در نشست پنج‌جانبه راه آهن ایران، جمهوری آذربایجان، لهستان، گرجستان و اوکراین سازمان مدیریت تعرفه‌ها و ایجاد شرکت‌های مشترک بین کشورهای واقع بر سر راه راهگذرهای بین‌المللی را خواستار شد. سعید محمدزاده روز سه‌شنبه در ساختمان شرکت راه آهن، افزود: جذابیت استفاده از راهگذرها را باید با مدیریت تعرفه‌ها افزایش دهیم و در زمان‌های مشخص بتوانیم درباره تعرفه‌ها تصمیم بگیریم تا بیشترین جذابیت در این مسیرها ایجاد شود. محمدزاده اضافه کرد: باید سازمانی برای مدیریت راهگذرها داشت تا هر گونه مشکل احتمالی از سوی این سازمان‌ها پیگیری شود. وی همچنین بر اهمیت ایجاد شرکت‌های مشترک بین کشورهای عضو راهگذرهای بین‌المللی تأکید کرد و گفت: بخش‌های خصوصی می‌توانند در کنار یکدیگر قرار بگیرند و از مبدأ تا مقصد جابه‌جایی کالا را مدیریت کنند. مدیرعامل راه آهن ایران بهره‌برداری از راهگذر جنوب-غرب را در جابه‌جایی کالا موثر دانست و یادآوری کرد که تهران میزبان رئیس‌ان جمهوری آذربایجان و روسیه است و راهگذرهای بین‌المللی یکی از محورهای مهم گفت‌وگو سه‌جانبه سران به شمار می‌رود. محمدزاده ادامه داد: راه آهن قزوین-رشت بخشی از راهگذر جنوب-غرب است که در حال طی کردن قسمت‌های نهایی برای بهره‌برداری قرار داریم. به گفته وی، سرمایه‌گذاری جمهوری آذربایجان برای تکمیل مسیر راه آهن قزوین-رشت-آستارا به زودی آغاز می‌شود. وی گفت: تا سه ماه آینده و حداکثر تا پایان سال می‌توانیم از راه آهن قزوین-رشت بهره‌برداری کنیم. سعید محمدزاده در حاشیه نشست پنج‌جانبه راه آهن ایران، آذربایجان، لهستان، گرجستان و اوکراین در جمع خبرنگاران، افزود: این اجلاس در گروه کاری حمل‌ونقل بین‌المللی در کریدور خلیج فارس به دریای سیاه (جنوب-غرب) تشکیل شده است. وی اظهار داشت: وضعیت ایران در منطقه به گونه‌ای است که برای اتصال شمال به جنوب و جنوب به غرب سهیم بالایی دارد. وی توضیح داد: برای ارتباط کشورهای آسیای جنوب‌شرقی، روسیه، اسکاندیناوی و شمال اروپا مسیر جذابی را در اختیار داریم و عبور از ایران بخش قابل توجهی است که باید تلاش جدی برای بخش فعال‌سازی داشته باشیم. وی ادامه داد: بخشی از این کریدور در ایران و بخشی در کشور آذربایجان است. سپس به سمت گرجستان، دریای سیاه و اوکراین یک اتصال ارزشمند بین جنوب و مرکز اروپا خواهیم داشت. محمدزاده اظهار داشت: همچنین می‌توانیم از طریق ایران ارتباط بین جنوب و شرق خزر و شرق روسیه را داشته باشیم. وی گفت: با فعال شدن کریدور کالا از جنوب شرقی آسیا به سمت اروپا جابه‌جا می‌شود. نشست در مورد بحث‌های کارشناسی و ساختارهای تعرفه‌ای بود. وی تأکید کرد: امیدواریم با پیگیری توانیم، بیشترین استفاده را ببریم. تمام تلاش و پیگیری نظام فعال‌سازی و تشویق برای استفاده از کریدور است. محمدزاده در خصوص ظرفیت حمل بار در این کریدور گفت: مطالعات انجام‌شده نشان می‌دهد که ظرفیت بار ترانزیت برای سال ۱۴۰۰ برای ایران ۳۰ تا ۱۰۰ میلیون تن پیش‌بینی شده است، پتانسیل برای ۴۰ تا ۳۰ میلیون تن حمل کالا به شکل ترانزیت دست‌یافتنی است و تلاش می‌کنیم این تقاضا محقق شود. وی با بیان اینکه هم‌اکنون مسیر عبور جنوب به شمال طولانی و مسیری است که توسط دریا ۴۵ تا ۵۵ روز طول می‌کشد، گفت: مسیر جنوب به شمال از طریق راه آهن ۱۴ روزه است و جنوب به غرب از طریق دریایی ۴۰ تا ۵۰ روز طول می‌کشد، درحالی‌که از طریق این کریدور (راه آهن) ۱۵ تا ۲۱ روز است. وی یادآور شد: در نشست هماهنگی بین کشورهای صورت گرفته است و تصمیم اتخاذ شده که کریدور را به بهره‌برداری و صاحبان کالا معرفی کنیم، قرار است نشست در کشور هند برای صاحبان کالا و کسانی که می‌توانند کالا صادر یا دریافت کنند، برگزار کنیم. وی بیان داشت: همچنین برای کریدور جنوب به غرب سایت مشخصی توسط کشورهای عضو راه‌اندازی شده است که کاربران می‌توانند اطلاعات مورد نیاز را از آن کسب کنند. وی گفت: هم‌اکنون کریدورها فعال هستند، کریدور جنوب-غرب شناخته شده است تمام تلاش به کار گرفته می‌شود که این کریدور را راقبتی کنیم. محمدزاده با تأکید بر اینکه سال ۲۰۱۸ میلادی به شکل جدی از این کریدور بهره‌برداری خواهیم کرد، بیان داشت: کالایی که بین هند و اروپا در حال رد و بدل شدن است، ۵ میلیارد دلار است. اگر کریدور فعال شود ما از این سهم ۵ میلیاردی، ۱۰ درصد را می‌توانیم درآمد ارزی داشته باشیم. وی پتانسیل کالا بین جنوب و شمال را ۷۰ میلیون تن عنوان کرد و افزود: ۵۰ درصد این میزان قابلیت عبور دارد اما به دلیل عدم هماهنگی و نبود زیرساخت‌ها این کریدورها فعال نبود. در آستارا در حال ایجاد بارانداز برای تسهیل استفاده از کریدور هستیم و با راه‌اندازی راه آهن قزوین-رشت می‌توانیم به شکل زیادی از این کریدور بهره‌برداری کنیم. برای سال‌های آتی رقم قابل توجهی از این کریدورها حاصل اقتصاد کشور خواهد شد. وی گفت: هم‌اکنون حدود ۱۲ میلیون تن ظرفیت جابه‌جایی کالا داریم و در سال ۹۷ در صورتی که تلاش شود می‌توانیم این حجم را به ۲۰ میلیون تن برسانیم.

سخت‌گویی دولت در نشست هفتگی عنوان کرد

ارائه تسهیلات برای استفاده از سرمایه ایرانیان خارج از کشور



فرصت امروز: محمدباقر نوبخت، سخت‌گویی دولت روز سه‌شنبه در نشست هفتگی خبری خود که این هفته در نمایشگاه مطبوعات برگزار شد از اختصاص ۲۰۰ میلیارد تومان بودجه جاری و ۲۰۰ میلیارد تومان بودجه عمرانی برای مقابله با آسیب‌های اجتماعی خبر داد. وی گفت: با وجود مشکلات فراوان بودجه‌ای در کشور، سازمان مدیریت برنامه‌ریزی ۱۰۰ درصد این اعتبار را تخصیص داده است. سخت‌گویی دولت در پاسخ به اینکه ترامپ رقم دارایی‌های آزادشده ایران را ۱۰۰ میلیارد دلار اعلام کرده بود و معاون اول رئیس‌جمهوری نیز این رقم را اشتباه دانست، رقم دقیق دارایی‌های آزادشده ایران چقدر است، گفت: موضوع دارایی‌های ایران نزد بانک‌های خارجی را باید با ذخایر ارزی بانک مرکزی، سپرده صندوق توسعه ملی و مبالغ ارزی در حساب‌های بانک‌های خارجی تفکیک قائل شویم. نوبخت افزود: در کنار این منابع سپرده‌هایی که از بانک‌های ایرانی نزد بانک‌های خارجی وجود دارد هم باید مورد توجه قرار گیرد که سر جمع اعداد برای همه این موضوعات بیش از میزان اعلام‌شده است. وی ادامه داد: اینکه گفته‌شده با رفع تحریم‌ها رقم ۱۰۰ میلیارد دلار وارد کشور شده تلقی غامبه‌انه از ذخایر ارزی است که تحت عنوان پول نقد مطرح شده است. سخت‌گویی دولت اظهار کرد: به‌طور مستمر روزانه نفت می‌فروشیم و پول‌های آن در حساب‌های خارجی مربوط به بانک مرکزی واریز می‌شود که باید براساس نوع موضوع برای هر کدام تعریفی جداگانه صورت گیرد.

موضوع دولت درباره طرح کانسو

سخت‌گویی دولت در پاسخ به اینکه خزانه‌داری آمریکا اجرای طرح کانسو را اعلام کرده است موضع دولت در این زمینه چیست، گفت: موضع کشور در این زمینه روشن است و براساس توافق صورت‌گرفته شورای عالی امنیت ملی کار گروه ویژه‌ای را برای تشخیص این مسائل فعال کرده است. نوبخت افزود: گزارشات این کارگروه براساس موضوعات به شورای عالی امنیت ملی ارائه می‌شود و این کارگروه همچنین نسبت به کنش‌های اقتصادی نیز موضوعات را پیگیری می‌کند و تصمیم‌گیری‌های لازم صورت خواهد گرفت که مورد توافق همه مسئولان ارشد است. وی در پاسخ به اینکه رئیس کمیته امداد اعلام آمادگی کرده‌اند تا مشکل یارانه‌ها را مرتفع کنند، نظر دولت در این زمینه چیست؟ گفت: پیشنهاد آقای فتاح را شنیدیم و دیگران هم اگر پیشنهادی دارند ماه آینده در مجلس تصمیم‌گیری خواهد شد. اگر نظر مجلس جامعه هدف باشد دولت هم با اعلام نظر کارشناسی موضوع را اجرا خواهد کرد.

بودجه‌ریزی براساس واقعیات

سخت‌گویی دولت در پاسخ به اینکه دولت چه برنامه‌ای برای وضعیت زاینده‌رود در اصفهان دارد با توجه به مصوبه‌ای که اخیراً در زمینه سهم آب به استان چهارمحال و بختیاری داده شده است، گفت: نباید به این موضوع به صورت استانی نگاه کنیم. نوبخت افزود: اینکه دولت برای تأمین آب طرح‌هایی را اجرا کند طبیعی است و در جلسه ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی گزارشی نسبت به بهینه مصرف کردن آب ارائه و منابعی هم برای این مسائل تخصیص داده شد. اگر در جغرافیای یک استانی سرمایه‌گذاری صورت گیرد، نباید آن را مختص یک استان بدانیم چراکه نظر و وظیفه دولت تأمین آب کشاورزان و شرب مردم اعم از استان اصفهان یا هر استان دیگری است. وی ادامه داد: دولت در نظر دارد همه طرح‌های آبی را بدون بروز تنش‌های اجتماعی انجام دهد و برای استان اصفهان نیز هیچ چیزی را فروگذار نخواهد کرد. البته باید الگوی کشت در کشور اصلاح شود و کشور نیازمند کشت فرآبی است و اینکه کجا چه محصولی بکاریم باید مورد توجه قرار گیرد. محمدباقر نوبخت درباره بدهی دو باشگاه استقلال و پرسپولیس اظهار کرد: دولت بدهی این دو باشگاه را تقبل می‌کند و نخواهیم گذاشت این دو باشگاه کشوری دچار مشکل شوند. سخت‌گویی دولت درباره افزایش بودجه

است و باید به این مسئله ادامه دهیم و ممکن است در گفت و شنودهای برجام تحولاتی هم به‌وجود آید که بحث دیگری است که هر اتفاقی بیفتد نسبت به حفظ آن اقدام خواهیم کرد. نوبخت در پاسخ به اینکه نگاه دولت به مطبوعات چگونه است، تصریح کرد: همانطور که در سال گذشته بودجه مطبوعات را ۱۰۰ درصد افزایش دادیم دولت وظیفه خود می‌داند تا این بخش را تقویت کند. وی در پاسخ به اینکه باوجود اینکه منطقه خوزستان قطب نفتی کشور است، ولی مردم این منطقه از ریزگردها و مشکلات منابع آبی رنج می‌برند، دولت برای این منطقه چه برنامه‌ای دارد، با تأیید اوضاع ریزگردها که مردمان شریف این استان را آزرده بیش از ۱۳۰۰ تومان است و تا امروز بیش از ۸ و نیم میلیون تن گندم خریدیم و ۱۱ هزار و ۵۶۰ میلیارد تومان پرداخت داشتیم. نوبخت افزود: تاکنون ۸۰ درصد پول‌های محصولات خریداری‌شده پرداخت شده است و من به‌عنوان رئیس سازمان برنامه و بودجه قول می‌دهم تمامی پرداخت‌ها برای خرید تضمینی محصولات کشاورزی را تا پیش از ۲۵ آبان تسویه کرده و گزارش آن را به افکار عمومی ارائه دهم.

امنیت اقتصادی برآیندی از مولفه‌های مختلف

وی در پاسخ به اینکه رئیس‌جمهوری در جلسه سران قوا از امنیت اقتصادی سخن به میان آورده‌اند منظور ایشان چه بوده است، یادآور شد: امنیت اقتصادی برآیندی از مولفه‌های مختلف است که یکی از آنها بهبود فضای کسب‌وکار می‌شود که خودش ۱۰ آیت دارد و دولت از هفدهم شهریورماه سال ۹۲ این موضوع را در سه سطح آغاز کرد. سخت‌گویی دولت تصریح کرد: فکر می‌کنم میزان سرمایه‌گذاری قابل توجهی طی یک سال و نیم گذشته در کشور انجام شده

فناوری اطلاعات

وزیر ارتباطات تأکید کرد

از برخوردهای سلیقه‌ای با فضای مجازی خودداری شود

وزیر ارتباطات با بیان اینکه باید از برخوردهای سلیقه‌ای با فضای مجازی خودداری شود، گفت: امیدواریم قوه قضاییه از برخوردهای سلیقه‌ای با پیام‌رسان‌های داخلی جلوگیری کند که اگر این اتفاق نیفتد تلاش‌های ما به هیچ‌جا نمی‌رسد. به گزارش ایسنا، محمدجواد آذری جهرمی - وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات - در همایش نکوداشت هفته پدافند غیرعامل در وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات با بیان اینکه باید در آینده وارد عرصه‌های اینترنت اشیا IOT و بیگ دیتا شویم، گفت: اگر در سرویس‌های ابری یا IOT خوب رشد نکنیم، اندازه‌گیری مصرف دیتای برق در کشور با همچنان از خارج از کشور باید انجام شود. دیتای IOT متفاوت از اطلاعات دیگر است چرا که با داده‌های نام اقتصادی سر و کار دارد. او درباره تهدیدات سایبری گفت: ما در این زمینه پرونده‌های اثبات‌شده‌ای مانند استاکس‌نت داریم که مشخص شده است آنها کار کرده‌اند. حالا اینکه عده‌ای بیایند و زیر بغل ما بگذارند که ما قدرت پنجم سایبری دنیا هستیم، من می‌دانم که این گونه نیست. ما تا به حال در این حوزه قربانی بوده‌ایم و آنها در این عرصه مظلوم‌نمایی می‌کنند. وی با بیان اینکه امروزه سازمان‌هایی مانند ثبت احوال اسناد یا بانک‌های اطلاعات‌شان را در دیتاست‌هایی ذخیره می‌کنند که احتمال خرابکاری در آن می‌رود، تأکید کرد: اگر در هر کدام از این حوزه‌ها اتفاقی برای این اطلاعات بیفتد، با مشکلات زیادی روبه‌رو خواهیم شد اما از طریق زیرساخت داده‌ای که توسط وزارت ارتباطات فراهم شده است، ما دیتاست‌هایی خواهیم ساخت که در برابر موشک‌ها هم مقاوم هستند و ۲۰۰ متر زیر زمین ذخیره شده‌اند. وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات با بیان اینکه یکی از تهدیدات همیشگی ما تحریم‌ها بوده‌اند، تصریح کرد: امروز بیش از ۶۰ درصد تجهیزات شبکه ما در اختیار یک تأمین‌کننده قرار دارند. ما پیشنهاد کردیم تا واردات ۲۱ قلم کالا را در جهت حمایت از تولید داخل و اقتصاد مقاومتی متوقف کنیم. وی با بیان اینکه برای حمایت از پیام‌رسان‌های بومی به‌زودی بسته‌های حمایتی اعلام خواهیم کرد، گفت: باید سعه صدر داشته باشیم. نمی‌شود بگویند به وزارت ارتباطات که مسئولیت شبکه‌های اجتماعی با شماست و بعد برخوردهای سلیقه‌ای خودشان را از نهادهای دیگر انجام دهند و بعد بگویند که وزارت ارتباطات عرضه نداشت کار را انجام دهد.

یک کلاس بالاتر، آسیاتک

شروع سال تحصیلی با ۲ زنگ دانلود تقویتی

۱۲۰ گیگ / ۳ ماهه / ماهی ۵۸۰۰ تومان

۱۵۴۴

asiatech.ir

X

آسیاتک

حارر مجوز FCP به‌شماره ۱۶-۹۴-۱۰۰ از سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی

یادداشت



کاهش نرخ سود بانکی؛ زهر یا پادزهر

مجیدشاکری
کارشناس اقتصادی

در نخستین روزهای شهریور ۹۶، بانک مرکزی اجباری بودن رعایت نرخ سود ۱۵ درصدی بعد از یازدهم شهریور ماه خبر داد. اعلام بانک مرکزی مدت زمانی طولانی بین اعلام و اجرای این سیاست باعث یک مسابقه وسیع بر سر جذب سپرده قبل از ۱۱ شهریور ماه شد. حاصل این مسابقه، مهاجرت حجم بزرگی از سپرده از بانکهای دولتی و خصوصی به بخش خاصی از بانکهای خصوصی بود.

ابتدا مقامات بانک مرکزی اظهار کردند که این مدت، زمان طولانی برای ابلاغ حکم به همه شعب و نبودن بهانه بوده است. بعدتر ولی اظهار شد که هدف از تعیین این بازه زمانی، افزایش سهم سپرده بلندمدت در سبد سرمایه‌گذاری بازار پول است. گزاره‌های بسیاری قابل طرح است که نتیجه بخش بودن طرح کاهش نرخ سود سپرده بانکی را در چارچوب اهداف بانک مرکزی با ابهام مواجه می‌کند.

۱- با ایجاد یک بازه زمانی ده روزه، بخش مهمی از سپرده‌ها با نرخ‌های بالا، بعضاً بالاتر از نرخ سود سپرده در ماه‌های قبل، برای یک دوره یک ساله در سپرده‌های یکساله آرام گرفت. این حقیقت باعث شده تا اثر این طرح بر ترازنامه بانکها تا یکسال به تأخیر بیفتد. به بیان دیگر سود پرداختی به بخش مهمی از سپرده‌ها برای یک دوره یک ساله عددی بالاتر از ۲۰ درصد خواهد بود. پس این نگاه که با اتخاذ برنامه جاری، فشار بر ترازنامه بانکها کاهش معناداری یافته است دستکم تا یک سال محل ابهام جدی است.

۲- در یک تحلیل کیفیت دارایی که توسط یک نهاد پژوهشی انجام شده است، برای پوشش شکاف دارایی-بدهی بانکها نیاز به یک فاصله ۱۰ درصدی بین سود سپرده و سود تسهیلات برای یک دوره بلندمدت وجود دارد. از این نگاه اینکه با کاهش نرخ سود سپرده می‌توان متعاقباً سود تسهیلات را کاهش داد هم لزوماً قابل دفاع نیست.

با رصد وقایع بازار پول می‌توان نشان داد مهاجرت رخ داده نه از بانکهای دولتی به بانکهای خصوصی، بلکه از بانکهای دولتی و خصوصی به بانکهای خصوصی با ضریب کفایت سرمایه و ریسک‌های ترازنامه‌ای قابل توجه بوده است. چنان‌که پیش روی این مسابقه، اکنون یکی از بزرگ‌ترین اهرم‌های مالی بازار پول را به کار گرفته است. این امر یک نمونه بارز از عمومی کردن ریسک خصوصی است و شکنندگی نظام بانکی ایران را کاهش نمی‌دهد.

اگر هدف بانک مرکزی افزایش سهم سپرده‌های یک ساله و بالاتر برای کنترل چرخش نقدینگی در بازار ارز بوده است، باید توجه داشت، نرخ پرداختی برای حبس سپرده به اندازه خود عملیات مهم است. وقتی چنین حجمی از سپرده با نرخ بالا از چرخش باز داشته می‌شود، سودپرداختی به آن در دوره‌های ماهانه به خودی خود رقمی قابل توجه خواهد بود. چنان‌که پرداخت سودی ۱۰۰ هزار میلیارد تومانی تا دی ماه امسال که نقطه اوج تحولات بازار ارز چه به لحاظ عوامل بنیادی و چه به لحاظ عوامل فصلی است، کاملاً قابل پیش‌بینی است.

با برنامه کاهش نرخ سود اجرا شده از شهریور، عملاً سپرده‌گذاری مجدد این سود دریافت شده گزینه اول صاحبان سپرده نخواهد بود. این عدد به نوبه خود آنگذر بزرگ است که در کنار عوامل واقعی می‌تواند باعث معرفی نرخ بازده تعدیل شده به ریسک جذابی در بازار ارز شود، به نحوی که اصل سپرده هم برای تحمل ریسک خروج از قرارداد سپرده و دسترسی نداشتن به نرخ سود بالاتر، به بیان دیگر یک سناریوی دو مرحله‌ای در رابطه نقدینگی و بازار ارز قابل تصور است. ممکن است گفته شود در صورت بروز وضعیت ویژه در بازار ارز، می‌توان نرخ پرداختی به سپرده‌ها را مجدداً به تناسب افزایش داد. در این گزاره اولاً باید توجه داشت که افزایش پسینی و منفعلانه نرخ سود ممکن است اثر دلخواه را در کنترل شدت سفته بازی در بازار ارز نداشته باشد. همچنین اعتبار مقام ناظر بازار پول در چنین سناریویی به‌طور جد محل خدشه خواهد بود. تعیین نرخ هدفی بسیار پایین‌تر از واقعیت بازار پول و بعد رها کردن آن هدف ظرف چند ماه، فرسایش جدی برای اعتبار مقام ناظر به همراه خواهد داشت. این امر تکرار هر برنامه کاهش نرخ سود دستوری‌ای را تقریباً از روی میز حذف خواهد کرد.

یک پیشنهاد بهتر که می‌توانست به جای سناریوی جاری مورد توجه قرار گیرد، کنترل - و نه کاهش - نرخ سود سپرده بود. نرخ سود هدف می‌توانست دفعتاً روی عددی، کمی کمتر از رقم‌های قبلی ولی واقعی‌تر، تنظیم شود (به‌عنوان مثال بین ۱۸ تا ۲۰ درصد). در این سناریو اولاً نرخ به اندازه کافی برای سپرده‌گذاری مجدد سود دریافتی در ماه‌های آتی جذاب می‌ماند و ریسک چرخش نقدینگی در بازار ارز بهتر پوشش داده می‌شد. در ثانی با انتخاب یک هدف کوچک‌تر ولی در دسترس، ضمن افزایش اعتبار مقام ناظر، زمینه‌ها برای اجرای مراحل بعدی به تناسب تحولات بازار ارز فراهم می‌شد. ثالثاً اعلام ناگهانی این تغییر، مانع از پیش‌سازی بانکهای با ریسک بالاتر در چنین مسابقه‌ای بود.

منبع: مهر

در نشست شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی مطرح شد
هدشار وزیر اقتصاد به بانکها و صندوق‌های سرمایه‌گذاری



او ادامه داد: این اقدام قانونی و نشست شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی با حضور وزیر اقتصاد برگزار شد و مسعود کرباسیان در این نشست، خبرهای مهمی درباره نظام بانکی داد. او از دستور رئیس‌جمهور برای فروش اموال و دارایی‌های مازاد بانکها سخن گفت و در عین حال از اهرم برکناری مدیران بانکی و برنامه وزارت اقتصاد برای الزام نظام بانکی در این زمینه خبر داد.

او ادامه داد: این اقدام قانونی و نشست شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی با حضور وزیر اقتصاد برگزار شد و مسعود کرباسیان در این نشست، خبرهای مهمی درباره نظام بانکی داد. او از دستور رئیس‌جمهور برای فروش اموال و دارایی‌های مازاد بانکها سخن گفت و در عین حال از اهرم برکناری مدیران بانکی و برنامه وزارت اقتصاد برای الزام نظام بانکی در این زمینه خبر داد.

نرخنامه

نرخ سکه و طلا

عنوان	قیمت (تومان)	نوسان
مثقال طلا	۵۳۵,۷۰۰	▼
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۲۳,۶۵۰	
سکه بهار آزادی	۱,۲۷۷,۰۰۰	▲
سکه طرح جدید	۱,۲۱۴,۷۰۰	▼
نیم سکه	۶۷۱,۰۰۰	▼
ربع سکه	۳۸۱,۰۰۰	▲
سکه گرمی	۲۵۴,۰۰۰	▲

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت (تومان)	نوسان
دلار آمریکا	۴,۰۵۶	
یورو اروپا	۴,۷۹۰	▼
پوند انگلیس	۵,۴۰۰	▲
درهم امارات	۱,۱۱۷	▼

بانکنامه

کاهش چک‌های برگشتی شهر یورماه

تازه‌ترین گزارش بانک مرکزی نشان می‌دهد با وجود برگشت بیش از ۱.۴ میلیون فقره چک با مبلغی تا مرز ۱۳ هزار میلیارد تومان، چک‌های برگشتی با کاهش همراه شده است. به گزارش ایسنا، چک به‌عنوان یکی از ابزارهای مهم و پرکاربرد در تسویه معادلات خرد و کلان محسوب می‌شود که البته طی سال‌های گذشته با برخی مشکلات نیز مواجه بود. به‌ویژه برگشت چک‌ها و کشیدن چک‌های بلامحل یکی از این مسائل محسوب می‌شود. تازه‌ترین گزارشی که بانک مرکزی از مبادلات چک منتشر کرده، نشان می‌دهد که در شهریورماه امسال بالغ بر ۹.۱ میلیون فقره چک با مبلغی بیش از ۵۸ هزار و ۹۰۰ میلیارد تومان مبادله شده است. این ارقام از نظر تعداد نسبت به مردادماه تا ۶.۷ درصد و همچنین از لحاظ مبلغی تا ۶.۲ درصد کاهش دارد. از چک‌های مبادله شده حدود ۵۲.۲ درصد در سه استان تهران با ۱۳.۳، اصفهان با ۹.۵ و خراسان با ۸.۵ درصد بوده که بالاترین حجم را نسبت به سایر استان‌ها به خود اختصاص داده‌اند. از لحاظ مبلغی نیز ۷۰ درصد چک‌های مورد معامله در همین سه استان بوده است. اما از چک‌هایی که مبادله می‌شود بخشی وصول و بخشی برگشت می‌خورد. آمارها نشان می‌دهد که چک‌های وصولی بالغ بر ۷.۷ میلیون فقره از مجموع چک‌های مبادله شده را تشکیل داده‌اند که این رقم حدود ۶۵ درصد در مقایسه با مردادماه کاهش دارد. از سوی دیگر چک‌های وصولی مبلغی حدود ۴۶ هزار میلیارد تومان بوده که در یک دوره یک ماهه تا ۵.۹ درصد کاهش یافته است. در مجموع در شهریورماه در کل کشور ۸۴.۴ درصد از کل تعداد چک‌های مبادله‌ای و ۷۸.۲ درصد از کل مبلغ چک‌های مبادله‌ای وصول شد.

امسال را نیز رد و اعلام کرد که تاکنون نزدیک به ۳۰۰ هزار میلیارد ریال از بودجه عمرانی کشور پرداخت شده است. او گفت که البته بخش عمده‌ای از این پرداخت‌ها از محل اوراق و اسناد خزانه اسلامی بوده، اما چون نقد نبوده، عده‌ای این میزان پرداختی را نمی‌بینند. او همچنین برخی اظهارنظرها مبنی بر اینکه نرخ این اوراق در بازار به حدود ۴۰ درصد رسیده است، را رد کرد و گفت که آخرین بررسی‌ها نشان می‌دهد نرخ آن بین ۱۶ تا ۱۸ درصد بوده است.

وصول ۵ هزار میلیارد تومان منابع از درآمد فراریان مالیاتی
همچنین رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس در این نشست از وصول ۵ هزار میلیارد تومان منابع از کسانی که مالیات پرداخت نکرده‌اند خبر داد و گفت: ۷۰ درصد تراکنش‌های گزارش شده بانکی مربوط به کسانی است که

باید برای تسریع در پرداخت سپرده‌های سپرده‌گذاران به مؤسسه مذکور منتقل کنند. همچنین دسته سوم آن دسته اموالی است که هیأت تصفیه قیمت آنها

و عده جدید رئیس کل بانک مرکزی برای سپرده‌گذاران کاسپین

پرداخت‌ها شروع می‌شود

مرجع قضایی در حال پیگیری بوده و با نتایج حاصل از آن بانک مرکزی تصمیم‌گیری می‌کند.

در شرایطی توقیف اموال مؤسسه کاسپین و مسدودی حساب آن صورت گرفت که قوه قضاییه در این رابطه اعلام کرد اگر این کار را انجام نمی‌داد ممکن بود سرانجام خوبی منتظر باقی مانده اموال این مؤسسه نباشد و باید در این باره تعیین تکلیف می‌شد.

با این حال طی روزهای اخیر جلسهای در قالب کمیته نظارت تشکیل شد و در آن با آخرین گزارشی که در رابطه با شناسایی اموال و دارایی‌های فرشتگان ارائه شد، این امیدواری برای سپرده‌گذاران فرشتگان ایجاد شده تا با افزایش منابع، دستگامهای ذریبط بتوانند تعیین تکلیف سپرده‌گذاران حتی تا مبالغ کلان‌تر راستسپیل کنند، چرا که

در حال حاضر پرداختی به سپرده‌گذاران در مقابل خط اعتباری که بانک مرکزی به مؤسسه کاسپین پرداخت می‌کند، انجام می‌شود و البته گرفتن این خط اعتباری منوط به در وثیقه رفتن اموال فرشتگان در بانک مرکزی خواهد بود. این در حالی است که در جلسه اخیر کمیته نظارت اعلام شده ۶۸ فقره از املاک فرشتگان شناسایی و مورد ارزیابی قرار گرفته است. بر این اساس هیأت تصفیه مکلف به تقسیم‌بندی این اموال و رسیدگی هر چه سریع‌تر به آن شد. طی این تصمیم دسته اول اموالی است که در حال حاضر دارای خریدار بوده و امکان فروش آنها به بالاترین قیمت وجود دارد. این اموال باید فروش رفته و وجوه حاصل از فروش این املاک با نظارت مرجع قضایی و بانک مرکزی به حساب سپرده‌گذاران واریز شود. دسته دوم اموالی است که درباره قیمت آنها، هیأت تصفیه تعاونی با هیأت‌مدیره مؤسسه اعتباری کاسپین توافق دارد و

اگهی مناقصه عمومی

شرکت برق منطقه ای آذربایجان در نظر دارد مناقصه بهینه سازی و بازسازی کلی پست قراملک را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت به آدرس الکترونیکی www.setadiran.ir برگزار نماید.

مبلغ تضمین شرکت در مناقصه: ۲/۸۶۰/۰۰۰/۰۰۰ بحروف (دو میلیارد و هشتصد و شصت میلیون ریال) بصورت ضمانتنامه بانکی ویا واریز نقدی بحساب سیبا به شماره ۰۶۰۸۰۰۴۰۹۰۴۰۱۷۵۵ بانک ملی شعبه برق منطقه ای تبریز به نام شرکت برق منطقه ای آذربایجان

بهای فروش اسناد: ۲۰۰/۰۰۰ ریال (دویست هزار ریال)

جدول زمانی انجام مناقصه	
از ساعت ۸ صبح مورخ ۹۶/۸/۱۳	شروع فروش اسناد
تا ساعت ۱۹ عصر مورخ ۹۶/۸/۱۵	مهلت دریافت اسناد
تا ساعت ۱۰ صبح مورخ ۹۶/۸/۲۹	مهلت بازگذاری پیشنهادات در سامانه ستاد
ساعت ۱۱ صبح مورخ ۹۶/۸/۲۹	بازگشایی پاکات

جهت اطلاعات تماس سامانه ستاد جهت انجام مراحل عضویت در سامانه:
مرکز تماس ۰۲۱-۴۱۹۳۴

جهت اخذ اطلاعات بیشتر به سایتهای زیر مراجعه و یا با شماره تلفن ۰۴۱-۳۳۲۸۰۸۷۸ تماس حاصل فرمایند.

www.tavanir.org.ir
 www.lets.mporg.ir
 www.azrec.co.ir

روابط عمومی شرکت برق منطقه ای آذربایجان

شماره آگهی ۱۰۰۸۱۵

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۶/۸/۱۰
تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۶/۸/۱۳

یادداشت



۴ متغیر تاثیرگذار بازار سرمایه



علی اسلامی بیدگلی
رئیس هیات مدیره شرکت مشاور سرمایه گذاری آرمان آتی

یکی از متغیرهای اصلی تاثیرگذار بر بازار سهام گزارش‌های شش ماهه است. طیف وسیعی از صنایع در بازار سرمایه حاضر هستند که گزارش‌های شش ماهه متنوعی با تفاوت‌های قابل توجه مثبت تا منفی و شرایط مساعد تا نامساعد منتشر کنند. دو گروه معدنی و پتروشیمی متأثر از تغییرات با اهمیت قیمت‌های جهانی و رشد نرخ ارز شاهد رشد قیمت سهام و البته رشد سودآوری شدند، گزارش‌های شش‌ماهه این شرکت‌ها برای بازار سرمایه قابل قبول و مثبت بود. نقطه مقابل این گروه، گروه خودرو است. آمار شرکت‌های خودرویی امیدواری‌های کمتری داشت، این در حالی بود که خودرویی‌ها با حجم قابل توجهی از اخبار مثبت و امیدوارکننده در ماه‌های گذشته مواجه شدند که انتظار افزایش حاشیه سود و کاهش بهای تمام شده در آنها وجود داشت و گزارش‌های عملکرد شش‌ماهه این گروه گویای عدم موفقیت بود. چنین تغییراتی نشان می‌دهد برخی گزارش‌ها محرک مثبت و برخی محرک منفی برای بازار بودند که البته در همه صنایع این موضوع وجود داشت. به جز گروه فلزات اساسی، معدنی و پتروشیمی‌ها سایر صنایع بازار بودجه‌های خود را در محدوده‌های پیش‌بینی شده متحقق کردند. گزارش‌های شش‌ماهه عامل درونی تاثیرگذار بر بازار است و همچنان شاهد برخی انتقادات تاثیرگذار در محیط بیرونی بازار سرمایه هستیم. از سوی دیگر تغییرات نرخ ارز برای سرمایه‌گذاران ابهام ایجاد کرده و زمان یکسان‌سازی نرخ ارز اقدام بسیار جدی و مهمی است که سرمایه‌گذاران در انتظار آن هستند. در عین حال تاثیر خبرهای سیاسی بر بازار سرمایه به شدت کاهش یافته و سرمایه‌گذاران آگاهانه‌تر از گذشته نسبت به این گونه اخبار واکنش نشان می‌دهند. اگر سرمایه‌گذاران این اطمینان را پیدا کنند که کنترل شبکه بانکی و کاهش نرخ سود بانکی توسط مسئولان پایدار و ادامه‌دار است، به واسطه ورود نقدینگی‌های جدید به بازار سرمایه می‌توان امیدوار به روند رشد با ثبات بازار سهام بود.

منبع: سنا

بازارگردانی نوبتی در نمادهای شاخص‌ساز بازار سهام

خودرویی‌ها و قطعه‌سازها پیشرو شدند



سیدمحمد صدر الغروی
sadrulgharavi@yahoo.com

شاخص کل بورس اوراق بهادار تهران در پایان معاملات روز سه‌شنبه نهم آبان‌ماه ۹۶ با افزایش ۱۷۲ واحدی معادل ۰،۲۰ درصد به رقم ۸۷ هزار و ۶۴۹ واحد رسید. در معاملات روز سه‌شنبه نماد گروه مینا با ۸۳ واحد، نماد ایران خودرو با ۴۴ واحد، نماد پالایش نفت بندرعباس با ۳۰ واحد، نماد سایپا با ۲۸ واحد، نماد پارس خودرو با ۱۷ واحد، نماد ملی صنایع مس ایران با ۱۵ واحد، نماد پتروشیمی پردیس با ۱۱ واحد، نماد پتروشیمی شیراز و نماد بانک ملت با ۱۰ واحد و نماد زامیاد با ۴ واحد افزایش بیشترین تاثیر مثبت را در رشد شاخص کل بورس داشتند. در مقابل، نماد فولاد مبارکه اصفهان با ۲۶ واحد، نماد شرکت ارتباطات سیار ایران با ۱۵ واحد، نماد سرمایه‌گذاری غدیر با ۱۴ واحد و نماد سرمایه‌گذاری نفت و گاز و پتروشیمی تاسمین با ۱۲ واحد کاهش، بیشترین تاثیر منفی را در برآورد نماگر بورس داشتند.

سبزپوشی بازار سهام با معاملات درون گروهی

بازار سهام در حالی با پرچم شدن معاملات سهام در برخی نمادهای معاملاتی به پیشروی گروه خودرویی‌ها و قطعه‌سازها روبه‌رو بود که اغلب معاملات سهام در محدوده صفر تا بلو یا همان قیمت پایانی نوسان کردند. در این بین، بازارگردانی نوبتی در نمادهای شاخص‌ساز بازار باعث شده تا روند معاملات رو به رشد باشد و همچنان بازار روزهای سبزپوشی را تجربه کند. در معاملات درون گروهی بازار سهام ۱۵۶ میلیون سهم بانک ملت به ارزش ۱۵ میلیارد تومان سهامداران عمده این سهم با معاملات ۱۵۶ میلیون برگه اختیار فروشی تبیی

بانک ملت به ارزش بیش از ۱۵ میلیارد تومان کد به کد شد. در بانک انصار نیز ۷۰ میلیون سهم به ارزش کمتر از ۱۴ میلیارد تومان با معاملات کد به کد از سوی سهامدار عمده همراه بود. همچنین کمتر از ۱۶ میلیون سهم سرمایه‌گذاری بوعلی با ارزش بیش از یک و نیم میلیارد تومان به کدهای درون گروهی سهامدار عمده انتقال یافت و کمتر از ۱۵ میلیون سهم گسترش نفت و گاز پارسین به ارزش بیش از ۳ میلیارد تومان کد به کد شد. در عین حال ۱۲ میلیون سهم ریل‌سیر کوثر به ارزش بیش از ۲،۵ میلیارد تومان کد به کد شد و ۸،۵ میلیون سهم سیمان کرمان به ارزش بیش از ۹،۵ میلیارد تومان به کدهای درون گروهی سهامدار عمده انتقال یافت. در کشت و صنعت شهداب ناب خراسان، اما بیش از ۵ میلیون سهم

بالاترین حجم معاملاتی را به میزان ۳۳ میلیون سهم در اختیار گرفت. همچنین این نماد همانند دیروز در صدر نمادهای پربازدید قرار گرفت با این تفاوت که معاملات را با رشد قیمت پایانی خاتمه داد. همچنین در جریان بازار چند توقف و بازگشایی نماد نیز رقم خورد. بدین ترتیب نمادهای معاملات شرکت‌های فراورده‌های غذایی و قند چهارمحال، فولاد هرمزگان جنوب و صنایع پتروشیمی زنجان بازگشایی و در مقابل نماد شرکت‌های بیمه آرمان و صنایع فولاد آلیاژی پرد متوقف شدند. در ادامه سبزپوشی آیفکس نیز شاهد رشد شاخص کل به میزان ۳ واحد بودیم که عمده این افزایش از جانب نمادهای «میدکو»، «دوب»، «مپنا» و «مارون» تا سطح حداکثر ۱،۵ واحد رقم خورد. بدین ترتیب آیفکس با رشد دیروز در ارتفاع ۹۷۲ واحدی یعنی بالاترین ارتفاع از آغاز فعالیت خود قرار گرفت. نگاهی به معاملات بازار پایه فرابورس در هر سه تابلو معاملاتی در این بازار نشان می‌دهد سهامداران اقدام به خریدوفروش ۱۳۱ میلیون سهم به ارزش بیش از ۲۲۷ میلیارد ریال کردند و نماد «لکما» و «کپسون» به ترتیب بالاترین حجم و ارزش معاملاتی را در بازار تجربه کردند. سبزپوشی‌ها در بازار آوراق با درآمد ثابت فرابورس نیز شاهد جابه‌جایی بیش از یک میلیون ورقه به ارزش یک‌هزار و ۳۴۲ میلیارد ریال بودند. پس از چندین روز صدرنشینی اسناد خزانه در این بازار، روز جاری اوراق مشارکت نفت و گاز پرشیا افزایش یافت. در دادوستدهای روز سه‌شنبه ۹ آبان‌ماه بیش از ۲۶۱ میلیون ورقه به ارزش حدود ۲ هزار و ۱۰ میلیارد ریال در بازارها دست به دست شد که از کاهش حجم معاملات در مقابل ارزش آن حکایت داشت. سهامداران در مجموع دو بازار اول و دوم نیز بیش از ۱۲۶ میلیون سهم به ارزش ۳۵۶ میلیارد ریال را خریدوفروش کردند که برای چندمین روز متوالی نماد معاملاتی ذوب‌آهن اصفهان

به ارزش بیش از یک میلیارد تومان کد به کد شد. همچنین ۴،۵ میلیون سهم پالایش نفت بندرعباس به ارزش بیش از ۲،۵ میلیارد تومان کد به کد شد. **تداوم رشد نماگرهای فرابورسی** معاملات فرابورس ایران روز جاری در حالی پایان یافت که شاخص کل به سبزپوشی خود ادامه داد و ارزش معاملات افزایش یافت. در دادوستدهای روز سه‌شنبه ۹ آبان‌ماه بیش از ۲۶۱ میلیون ورقه به ارزش حدود ۲ هزار و ۱۰ میلیارد ریال در بازارها دست به دست شد که از کاهش حجم معاملات در مقابل ارزش آن حکایت داشت. سهامداران در مجموع دو بازار اول و دوم نیز بیش از ۱۲۶ میلیون سهم به ارزش ۳۵۶ میلیارد ریال را خریدوفروش کردند که برای چندمین روز متوالی نماد معاملاتی ذوب‌آهن اصفهان

بورس کالا

امضای تفاهم‌نامه همکاری میان بورس کالای ایران و هند

تفاهم‌نامه همکاری میان بورس کالای ایران و بورس کالای هند و مشتقه ملی هند در حاشیه کیش اینوکس ۲۰۱۷ به امضا رسید که برای نخستین بار یک هزار تن قیر تولیدی شرکت نفت جی از طریق وب سرویس که مقدمه راه‌اندازی سکوی مشترک معاملاتی بین دو بورس است، مورد مبادله قرار گرفت. این تفاهم‌نامه جهت تسهیل معاملات کالایی بین دو کشور از طریق سکوی مشترک معاملاتی بین بورس کالای ایران و هند منعقد شد که در مرحله نخست این تفاهم‌نامه، امکانی ایجاد شده است تا تجار دو کشور از طریق وب سرویس به طور مستقیم قیمت‌های کشف شده قیصر را روی تابلوی بورس‌های خود ببینند. در همین راستا دیروز ۲ هزار تن قیر تولیدی شرکت نفت جی از طریق این وب سرویس در مقابل دیدگان معامله‌گران و تجار هندی قرار گرفت و در استقبال آنها یک هزار تن از محصول ایرانی توسط تجار هندی خریداری شد. حامد سلطانی‌نژاد، مدیرعامل بورس کالای ایران در مراسم امضای تفاهم‌نامه با اظهار کالایی و مشتقه ملی هند گفت: ایده همکاری مشترک با بورس کالای هند ریشه در شکایاتی دارد که تجار بزرگ هندی از دریافت قیر بی‌کیفیت از بازار ایران را داشتند، این در حالی است که قیر تولید شده در ایران به‌خصوص در دو شرکت نفت جی و پاسارگاد از بالاترین کیفیت در سطح جهانی برخوردار است. وی افزود: در این راستا و در طول چند ماه گذشته مذاکراتی بین این دو بورس صورت گرفت و مقرر شد دو تیم نرم‌افزاری از بخش آی‌تی هر دو بورس، کارگروهی تشکیل دهند تا زیرساخت‌های لازم برای شکل‌گیری سکوی معاملاتی مشترک ایجاد شود. سلطانی‌نژاد اظهار داشت: دستاورد این کارگروه به وجود آمدن وب سرویس است که کالاهای هر دو بورس به‌صورت جداگانه روی صفحه وب برای هر دو بورس به نمایش درآورد. مدیرعامل بورس کالای ایران گفت: به واسطه وجود این وب سرویس تجارن هندی و ایرانی می‌توانند به شکل مستقیم در فضای کیمت عادلانه‌تر کشف شده و کیفیت تضمین می‌شود به تبادل کالایی بپردازند. در ادامه این مراسم نیز ارجح سینها، مدیرعامل بورس الکترونیک کالایی هند گفت: این تفاهم‌نامه آغاز راه ارتباط با بورس کالای ایران است و پس از عملیاتی شدن این وب سرویس، در مسیر راه‌اندازی کامل سکوی مشترک قدم برمی‌داریم.

آگهی فقدان سند مالکیت المثنی

آقای حسن محمدپور و کالتا از طرف آقایان هدایت خدیاری و حسین مالکی برابر و کالتنامه شماره ۵۱۶۷-۹۲/۰۲/۱۷-۱۳۵۰ دفترخانه تهران با اعلام گم شدن اسناد مالکیت ملک مورد آگهی با تسلیم استشهادیه گواهی امضاء شده ذیل شماره ۱۰۳۳۸ الی ۱۰۳۴۱ مورخ ۹۶/۰۴/۰۳ دفترخانه ۱۳۵۰ تهران طی درخواست وارده ۷۳۴۱ مورخ ۹۶/۰۳/۲۷ تقاضای صدور المثنی اسناد مالکیت ملک مذکور را نموده که مراتب در اجرای ماده ۱۲۰ آیین‌نامه قانون ثبت به شرح زیر آگهی می‌گردد: ۱- نام و نام خانوادگی مالکین: آقایان هدایت خدیاری و حسین مالکی هر یک مالک سه دانگ مشاع از شش‌دانگ ۲- شماره پلاک ۴۷۲۳/۱/۳۲۹۳ واقع در بخش ۶ تهران ۳- علت گم شدن: جابه‌جایی ۴- خلاصه وضعیت مالکیت: اسناد مالکیت شش‌دانگ عرصه و اعیان زمین به شماره ۴۷۲۳/۱/۳۲۹۳ واقع در بخش ۶ تهران به مساحت ۱۳۵/۲۰ مترمربع ذیل ثبت ۱۴۹۶۵ و ۸۲۸۰۰۹ صفحه ۳۵۶ و ۳۸۸ دفتر ۱۳۳ و ۵۹۰ به شماره چاپی ۱۳۹۴۹۲ و ۱۳۹۴۹۳ به نام آقایان هدایت خدیاری و حسین مالکی هر یک مالک سه دانگ مشاع از شش‌دانگ صادر و تسلیم گردیده است و شش‌دانگ در قید رهن و بازداشت نمی‌باشد. لذا با توجه به اعلام فقدان اسناد مالکیت ملک فوق‌الذکر و درخواست صدور اسناد مالکیت المثنی آن مراتب اعلام تا هر کس نسبت به ملک مورد آگهی معامله کرده که در قسمت چهارم این آگهی ذکر نشده یا مدعی وجود آن نزد خود می‌باشد باید ظرف ده روز پس از انتشار آگهی به ثبت محل مراجعه و اعتراض خود را ضمن ارائه اصل اسناد مالکیت یا سند معامله تسلیم نماید و اگر ظرف مهلت مقرر اعتراض نرسد و یا در صورت اعتراض اصل اسناد مالکیت یا سند معامله ارائه نشود اداره ثبت المثنی سند مالکیت را طبق مقررات صادر و به متقاضی تسلیم خواهد کرد.

رئیس ثبت اسناد و املاک مولوی تهران از طرف محمدی - امید ملک ۱۶۸۶۱

آگهی فقدان سند مالکیت المثنی

آقای حسن محمدپور و کالتا از طرف آقایان هدایت خدیاری و حسین مالکی برابر و کالتنامه شماره ۵۱۶۷-۹۲/۰۲/۱۷-۱۳۵۰ دفترخانه تهران با اعلام گم شدن اسناد مالکیت ملک مورد آگهی با تسلیم استشهادیه گواهی امضاء شده ذیل شماره ۱۰۳۴۲ الی ۱۰۳۴۵ مورخ ۹۶/۰۴/۰۳ دفترخانه ۱۳۵۰ تهران طی درخواست وارده ۸۰۴۰ مورخ ۹۶/۰۳/۲۷ تقاضای صدور المثنی اسناد مالکیت ملک مذکور را نموده که مراتب در اجرای ماده ۱۲۰ آیین‌نامه قانون ثبت به شرح زیر آگهی می‌گردد: ۱- نام و نام خانوادگی مالکین: آقایان هدایت خدیاری و حسین مالکی هر یک مالک سه دانگ مشاع از شش‌دانگ ۲- شماره پلاک ۴۷۲۳/۱/۳۲۹۳ واقع در بخش ۶ تهران ۳- علت گم شدن: جابه‌جایی ۴- خلاصه وضعیت مالکیت: اسناد مالکیت شش‌دانگ عرصه و اعیان زمین به شماره ۴۷۲۳/۱/۳۲۹۳ واقع در بخش ۶ تهران به مساحت ۶۰/۱۷ مترمربع ذیل ثبت ۸۲۸۱۰۶ و ۱۸۳۶۹ صفحه ۲۸۱ و ۲۲۷ دفتر ۵۹۱ و ۱۵۵ به شماره چاپی ۸۵۰۰۵۵ و ۸۵۰۰۵۶ به نام آقایان هدایت خدیاری و حسین مالکی هر یک مالک سه دانگ مشاع از شش‌دانگ صادر و تسلیم گردیده است و شش‌دانگ در قید رهن و بازداشت نمی‌باشد. لذا با توجه به اعلام فقدان اسناد مالکیت ملک فوق‌الذکر و درخواست صدور اسناد مالکیت المثنی آن مراتب اعلام تا هر کس نسبت به ملک مورد آگهی معامله کرده که در قسمت چهارم این آگهی ذکر نشده یا مدعی وجود آن نزد خود می‌باشد باید ظرف ده روز پس از انتشار آگهی به ثبت محل مراجعه و اعتراض خود را ضمن ارائه اصل اسناد مالکیت یا سند معامله تسلیم نماید و اگر ظرف مهلت مقرر اعتراض نرسد و یا در صورت اعتراض اصل اسناد مالکیت یا سند معامله ارائه نشود اداره ثبت المثنی سند مالکیت را طبق مقررات صادر و به متقاضی تسلیم خواهد کرد.

رئیس ثبت اسناد و املاک مولوی تهران از طرف محمدی - امید ملک ۱۶۸۶۰

آگهی فقدان سند مالکیت از پلاک ثبتی تهران

آقای مهدی خوشاب اصالتا طی برگ تقاضا به واره شماره ۳۶۶۹۲ مورخ ۹۶/۸/۶ با تسلیم دو برگ استشهادیه محلی مصدق که گواهی امضای شهود ان طی شماره ۴۹۵۷ مورخ ۹۶/۸/۴ دفترخانه ۸۹۲ تهران ثبت گردیده است با اعلام مفقود شدن سند مالکیت ملک مورد آگهی تقاضای صدور المثنی سند مالکیت را نموده است که مراتب در اجرای ماده ۱۲۰ آیین‌نامه ثبت به شرح ذیل گواهی می‌گردد: سه دانگ مشاع از شش‌دانگ یک دستگاه آپارتمان قطعه ۹ تفکیکی واقع در طبقه چهارم به مساحت ۱۰۸/۶۲ مترمربع بانضمام پارکینگ قطعه ۸ تفکیکی به مساحت ۱۰/۸۵ مترمربع و انباری قطعه ۷ به مساحت ۲/۹۲ مترمربع پلاک ثبتی ۴۰۶۳۵/۲۳۹۷/۴ به نام طیبه تیریزی ثبت و سند مالکیت به شماره چاپی ۳۷۳۰۹۶ صادر و تسلیم گردیده است و طی سند شماره ۱۵۱۱۱ مورخ ۹۶/۷/۱۲ دفترخانه ۸۹۲ تهران به مهدی خوشاب منتقل 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 بدیهی است چنانچه در مهلت مقرر اعتراضی واصل نگردد المثنی سند مالکیت پلاک مرقوم صادر و به متقاضی تسلیم می‌گردد.

۱۶۸۶۵ رئیس اداره ثبت اسناد و املاک رودکی - عبدالرضا شاکری

آگهی اخطار ماده ۱۰ آیین‌نامه اجرای اسناد رسمی

بدینوسیله به شرکت صنایع سلولزی سپید موج به نشانی تهران خیابان شهید مطهری بعد از چهارراه سه‌رودی پلاک ۷۸ طبقه اول - بدهکار/ راهن پرونده اجرایی کلاسه ش-۱۳-۱۶۶۰ (۸۷۰۲۵۷۳) ابلاغ می‌گردد ملک مورد وثیقه پرونده اجرایی مذکور به پلاک ثبتی شماره ۲۳۹۵ اصلی از ۴۲۲۱۵ فرعی فرورز از پلاک ۳۸۰۴۵ واقع در بخش ۱۰ تهران (با منضمات و ملحقات آن) به مبلغ ۷۷۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال ارزیابی گردیده که نظریه کارشناس مذکور در آدرس مندرج در متن سند رهنی جهت ابلاغ ارسال که طبق گزارش مورخ ۹۶/۵/۱۱ واحد ابلاغ ثبت اسناد (منطقه ۱۶ پستی) آدرس مذکور مورد شناسایی واقع نگردیده لذا مراتب به شرح فوق به شما ابلاغ می‌گردد چنانچه به مبلغ ارزیابی پلاک مذکور معترض می‌باشید می‌توانید اعتراض کتبی خود را ظرف مدت ۵ روز از تاریخ انتشار این آگهی ضمیمه فیش بانکی دستمزد کارشناس تجدیدنظر به مبلغ ۱۳۲۰۲۵۰۰۰ ریال، واریز به حساب سنیبا ۰۰۱۳۱۳۴۸۰۰۰ نزد بانک ملی به نام کانون کارشناسان رسمی دادگستری به دفتر این اداره واقع در چهارراه جهان کودک ساختمان معاونت اجرای اسناد رسمی طبقه دوم تسلیم و ضمناً به اعتراضی که خارج از موعد و یا فاقد فیش بانکی دستمزد کارشناس تجدیدنظر باشد ترتیب اثر داده نخواهد شد.

۱۶۷۷۸ رئیس اداره سوم اجرای اسناد رسمی - تقیبی

آگهی فقدان سند مالکیت

آقای نقی رحیمی طبق و کالتنامه شماره ۴۹۹۲۶ مورخه ۱۳۹۶/۸/۲ دفترخانه ۱۶۷ تهران به وکالت از آقای محمد کمان گری با تسلیم استشهادیه گواهی امضاء شده ذیل شماره ۸۵۹۶ مورخه ۱۳۹۶/۶/۱۴ دفتر ۱۶۷ تهران طی درخواست وارده ۱۶۲۵۵ مورخه ۱۳۹۶/۷/۱۴ تقاضای صدور المثنی سند مالکیت خود را نموده‌اند که مراتب در اجرای ماده ۱۲۰ آیین‌نامه قانون ثبت به شرح زیر آگهی می‌گردد ۱- نام و نام خانوادگی آقای محمد کمانگری مالکسه دانگ مشاع از شش دانگ ۲- شماره پلاک ۲۴۶ فرعی از ۵۱۴۰ اصلی واقع در بخش ۵ تهران ۳- علت گم شدن: جابه‌جایی ۴- خلاصه وضعیت المثنی سند مالکیت: سند مالکیت دانگ یک قطعه زمین محصور با بنای احداثی در آن به مساحت ۲۳۹/۸۰ مترمربع به شماره ۲۴۶ فرعی از ۵۱۴۰ اصلی واقع در بخش ۵ تهران ذیل ثبت ۱۷۱۰۴ صفحه ۴۱۵ دفتر ۱۴۷ املاک به شماره چاپی ۴۸۰۷۶۸ به نام خانم رضوان صدوقیان صادر و تسلیم شده است و طبق سند قطعی شماره ۴۹۳۴۶ مورخه ۱۳۴۹/۱/۱۲ دفترخانه ۱۳۱ تهران به آقایان محمد کمان گری و منوچهر عطائی بالمنافسه منتقل شده است که نسبت به سه دانگ سهمی آقای منوچهر عطائی سند مالکیت جداگانه صادر و تسلیم و مورد نقل و انتقال واقع شده است ضمناً رای عدم اقرار به شماره ۱۱۲۸۱ مورخه ۱۳۹۲/۳/۱۹ صادر شده است و شعبه ۳۲ دادگاه شهید مدنی طبق رای شماره ۹۳۰۹۹۷۰۲۲۹۲۰۱۱۱ مورخه ۱۳۹۳/۱/۲۶ رای به فروش ملک مشاع صادر نموده است که طبق نامه شماره ۱۰۱۶۷۹۰۰۱۳۹۶۴۶۸۰ مورخه ۱۳۹۶/۸/۷ اجرای احکام شعبه ۳۲ دادگاه شهید مدنی تاکنون به فروش نرفته است. لذا با توجه به اعلام فقدان سند مالکیت ملک فوق‌الذکر و درخواست صدور المثنی آن مراتب اعلام تا هر کس نسبت به ملک مورد آگهی معامله کرده که در قسمت چهارم این آگهی ذکر نشده یا مدعی وجود آن نزد خود می‌باشد باید ظرف ده روز پس از انتشار آگهی به ثبت محل مراجعه و اعتراض خود را ضمن ارائه اصل سند مالکیت یا سند معامله تسلیم نماید و اگر ظرف مهلت مقرر اعتراض نرسد و یا در صورت اعتراض اصل سند مالکیت یا سند معامله ارائه نشود اداره ثبت المثنی سند مالکیت را طبق مقررات صادر و به متقاضی تسلیم خواهد کرد.

۱۶۸۶۶ رئیس ثبت اسناد و املاک مولوی تهران از طرف محمدی - امید ملک

مفقودی

سند کمیانی و برگ سبزی سواری پژو ۴۰۵ جی ال ایکس، رنگ نوک صدایی - متالیک، مدل ۱۳۷۸ به شماره موتور: ۲۲۵۲۷۸۰۰۳۰۷ و شماره شاسی: ۷۸۳۰۱۵۲۲ و شماره پلاک: ایران ۱۶ - ۲۷۷ ب ۶۱ مفقود گردیده و از درجه اعتبار ساقط می‌باشد.

قم

مفقودی

سند کمیانی و برگ سبزی سواری پژو پارس مدل ۱۳۸۳ رنگ نقره ای - متالیک، به شماره موتور: ۲۷۵۸۰۰۲۷۶۸۲ و شماره شاسی: ۸۲۸۲۱۴۸۵ و به شماره پلاک: ایران ۱۱ - ۸۱۹ ب ۳۷ مفقود گردیده و از درجه اعتبار ساقط می‌باشد.

قم

مفقودی

اصل پروانه بهینه بهره برداری ازچاه آب کشاورزی به شماره: ۲۵۴/۱۳۰/۴۳۴ مورخ ۸۸/۷/۲ متعلق به آقای علی اسدی واقع در اراضی روستای عباس آباد ابگرم برای آب با دبی ۶ش لیتر بر ثانیه مفقود گردیده است ازباینده تقاضا میگردد اصل پروانه را به شرکت سهیلی آب منطقه ای قزوین تحویل نمایدوباشماره تلفن ۰۹۱۲۳۸۱۱۷۶۶ تماس حاصل نماید.

قزوین

یادداشت

نکاتی کلیدی درباره مالیات

مهدی یازوکی

استاد دانشگاه علامه طباطبائی

یکی از مهم‌ترین منابع درآمد دولت‌ها مالیات است. براساس قانون برنامه توسعه چهارم، پنجم و ششم بودجه جاری کشور باید از محل مالیات تأمین شود نه نفت و درآمدهای نفتی. باید برای مسائل زیربنایی و بین نسلی مثل بندرگاه و راه‌آهن، جاده و پل‌ها و مسائل مربوط به منابع آب و محیط‌زیست سرمایه‌گذاری شود، اما در حال حاضر نسبت درآمدهای مالیاتی به تولید ناخالص ملی در ایران ۷٫۵ درصد است. این نسبت در حالی کسب شده که در ترکیه در همسایگی ما آن را به ۲۰ درصد رسانده است. در کشورهای اسکاندیناوی مثل سوئد، نروژ و فنلاند، نسبت درآمدهای مالیاتی به تولید ناخالص ملی ۵۰ درصد است. چرا این نسبت در ایران پایین است؟ دلیل اصلی تعداد زیاد فرارهای مالیاتی و معافیت‌های مالیاتی قابل توجه است. براساس برآوردهای کارشناسی تنها ۴۰ درصد اقتصاد ایران مالیات می‌دهد، ۲۰ درصد از اقتصاد از مالیات معاف است و ۴۰ درصد دیگر مالیات نمی‌دهد. راهکار افزایش نسبت مالیات و تولید ناخالص ملی چیست؟ طراحی یک سیستم مالیاتی کارآمد با کمک گرفتن از تجربه کشورهای توسعه‌یافته برای طراحی یک سیستم جامع مالیاتی به اداره منطقه کشور کمک می‌کند. مالیات ابزاری برای تحقق عدالت اجتماعی است. کسانی که درآمد بیشتری دارند مالیات بیشتری می‌دهند و در کنار ایجاد یک سیستم تأمین اجتماعی کارآمد می‌توان به افشار نیازمند با باز توزیع پول در کشور کمک کرد. جریان یافتن سیستم کارآمد مالیاتی و تأمین اجتماعی به کاهش ضریب جینی و در نهایت متعادل شدن توزیع درآمد و ثروت در جامعه می‌انجامد؛ تجربه‌ای که کشورهای اسکاندیناوی از آن امروز به‌خوبی نفع می‌برند. مردم‌سالاری و تحکیم دموکراسی یکی از آثار مثبت اجرای سیستم کارآمد مالیاتی است. اگر خودروی یک شهروند ایرانی خراب شود، پلیس هم آن خودرو را هل می‌دهد چراکه بخشی از حقوق آن پلیس از مالیات مردم است که تأمین می‌شود. باید در مورد اجرای سیستم جامع مالیاتی در ایران به چند نکته مهم توجه کرد. نکته اول فاصله گرفتن از روش‌های سنتی و اتکالی بیشتر به تکنولوژی اطلاعات است. نکته دیگر هماهنگی مجموعه حاکمیت برای دریافت مالیات است. در این زمینه به همکاری جدی مجلس، قوه قضاییه و دولت نیاز داریم تا به هدف غایی اخذ مالیات یعنی عدالت اجتماعی برسیم و البته به نظر من نقش قوه قضاییه به دلیل مقابله با فرارهای مالیاتی پررنگ‌تر است. در اقتصاد آمریکا ضرب‌المثلی است که می‌گوید از مرگ می‌شود فرار کرد اما از مالیات هرگز. این نشان می‌دهد که یک سیستم مالیاتی کارآمد تا چه اندازه می‌تواند جلوی فرار مالیاتی را بگیرد.

این در حالی است که در ایران در بعضی زمینه‌ها هیچ تعادلی بین درآمدها و مالیات‌ها وجود ندارد. برای مثال هزاران میلیارد هزینه درمان خانوارهای متکی به بخش خصوصی در ایران است درحالی که مالیات دریافتی از پزشکان هیچ تناسبی با این میزان هزینه ندارد و بسیار اندک است.

مشکلات توسعه روابط تجاری ایران با روسیه



امروز چهارشنبه ولادیمیر پوتین، رئیس‌جمهوری روسیه و الهام علی‌اف، رئیس‌جمهوری آذربایجان به تهران سفر می‌کنند. بهانه این سفر، حضور در نشست سه‌جانبه تهران، مسکو و باکو برای بررسی فرصت‌های همکاری سه‌جانبه است. ایران و روسیه تعامل تجاری خوبی باهم دارند. اسدالله عسگراولادی، رئیس اتاق مشترک ایران و روسیه در گفت‌وگو با پایگاه خبری اتاق ایران از اهمیت روابط ایران و روسیه می‌گوید: رابطه ایران و روسیه، رابطه قابل‌قبولی است اما حجم مبادلات از نظر صادرات خیلی پایین است. ما سال گذشته حدود ۴۰۰ میلیون دلار صادرات به روسیه داشتیم و حجم واردات ما از این کشور حدود یک میلیارد و ۵۰۰ میلیون دلار است؛ این نسبت یعنی ۲۰ درصد از حجم مبادلات ما سهم صادرات و ۸۰ درصد آن سهم واردات است که این رقم اصلاً رقم قابل‌قبولی نیست.

عسگراولادی می‌گوید: روسیه در اروپای شرقی بزرگ‌ترین کشور مصرف‌کننده مواد غذایی است و از نقاط مختلف دنیا واردات دارد، اما ایران در این زمینه جایگاه خوبی ندارد. مبادلات ما با روسیه در مقایسه با کشورهای همسایه از همه کمتر است. رئیس اتاق مشترک ایران و روسیه در مورد مشکلات توسعه روابط تجاری با روسیه گفت: شرایط بانکی، مالی، حمل‌ونقل و همچنین مشکلات صدور روادید بر سر راه توسعه روابط تجاری دو کشور است؛ به‌ویژه صدور روادید تجاری که بارها این مشکلات را در حضور وزرای روسی گفته‌ایم اما حل نشده است. عسگراولادی عضو هیأت نمایندگان اتاق تهران از چهار مشکل اصلی تجاری با روسیه می‌گوید: مشکل بانکی، مشکل مالی، سیستم حمل‌ونقل و ویزا همچنان مهم‌ترین مشکل تجاری ایرانی با این کشور است.

به گفته عسگراولادی، تجار ایرانی با شهرهای جنوبی روسیه در ارتباط هستند؛ شهرهایی چون آستراخان، ساراتوف، لنینگراد، کالینینگراد، ولگوگراد و مسکو بازار کالای ایرانی هستند. البته اکثر شرق روسیه شامل جنوب شرقی هم باشد، شهر آستراخان در آنجا در این محدوده برای ما مهم است. او می‌گوید: ما معتقدیم باید به کارآفرینان و تجار ایرانی ویزای یک‌ساله

اتاق شهرستان

نشست بررسی افزایش تعامل و بهبود فضای کسب‌وکار در اراک



در نشست بررسی افزایش تعامل و بهبود فضای کسب‌وکار که با حضور رئیس، هیأت رئیسه و هیأت نمایندگان اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی اراک با نمایندگان مردم استان در مجلس شورای اسلامی علی‌اکبر کریمی و سیدمهدی مقدسی و جمعی از فعالان اقتصادی استان صورت گرفت، منوچهر توسل‌پور، رئیس اتاق بازرگانی اراک با اشاره به مزیت صنعتی بودن استان گفت: با توجه به شرایط اقتصادی کشور، صنایع و کارخانجات ما دچار مشکل شده‌اند و این مشکلات فقط با یک سیاست و استراتژی کلی در زمینه توسعه صنعتی و اقتصادی رفع خواهد شد که این سیاست کلی نیز باید در مجلس تدوین شود، لذا باید با تدوین قوانین خوب در اجرای آن هم نظارت دقیق وجود داشته باشد و اجازه انحراف یا توقف در اجرای قوانین به دستگاه‌های اجرایی داده نشود. منوچهر توسل‌پور ضمن اشاره به انتخابات میان دوره‌ای اتاق بازرگانی اراک گفت: در راستای تعالی و سرفرازی نظام مقدس جمهوری اسلامی ایران و به‌ویژه رشد و توسعه اقتصادی در حوزه استان با تمام توان و پتانسیلی که در اتاق بازرگانی وجود دارد تلاش می‌کنیم زیرا توسعه صادرات غیرنفتی بدون حمایت از تولید داخلی و افزایش آن صورت نخواهد پذیرفت، لذا به‌عنوان پارلمان بخش خصوصی و مشاور سه قوه از توان و پتانسیل کلیه دستگاه‌های اجرایی و مرتبط بهره خواهیم برد.

سپس سیدمهدی مقدسی، نماینده مردم اراک در مجلس شورای اسلامی گفت: سطح انتظارات از این اتاق بسیار بالاست و همه ما باید در امر نقش آفرینی و ارتقای جایگاه آن نهایت تلاش خود را به کار گیریم و در همه عرصه‌ها حضور بهتر و برجسته‌تری داشته باشیم. وی گفت: با توجه به شرایط سیاسی و اقتصادی حاکم بر کشور نقش بخش خصوصی در همه عرصه‌ها یک ضرورت اجتناب‌ناپذیر بوده و باید با افزایش مبادلات تجاری و تحکیم روابط، خاصیت و اثربخشی خود را بیش از پیش نمایان کند. علی‌اکبر کریمی، نماینده مردم اراک در مجلس شورای اسلامی نیز در ادامه گفت: حضور اتاق بازرگانی در جلسات، شوراها و در کنار مدیریت استان در فرآیند توسعه و پیشرفت و سرمایه‌گذاری می‌تواند بسیار مؤثر باشد، چراکه اعضای این اتاق موانع، مشکلات و مسائل را از نزدیک لمس کرده‌اند. سپس حمیدرضا مهدی‌نیا، نایب رئیس اول اتاق بازرگانی اراک ضمن ارائه گزارش مختصری از عملکرد اتاق گفت: برای مدت زمان باقی‌مانده از این دوره برنامه‌ای تدوین کردیم و تمام ابعاد کار و فعالیت‌هایی را که در رسالت اتاق‌های بازرگانی است در نظر گرفتیم. وی گفت: تقویت امور بین‌المللی یکی از اهداف اصلی ما است که تصمیم داریم برای جلوگیری از پراکنده کاری کمیته مشترک امور بین‌الملل با محوریت اتاق بازرگانی با هدف افزایش فعالیت‌های خارجی، توسعه تجارت و جذب سرمایه‌گذاری خارجی را تشکیل دهیم.

صنعت

بهره‌برداری ۱۱۶۶ طرح صنعتی در سال ۹۶

معاون برنامه‌ریزی سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی ایران گفت از ابتدای سال جاری تاکنون، ۱۱۶۶ طرح صنعتی به بهره‌برداری رسیده‌اند. به گزارش روابط عمومی شرکت شهرک‌های صنعتی خوزستان، فرهاد مقیمی در حاشیه گردهمایی معاونان برنامه‌ریزی شرکت شهرک‌های صنعتی سراسر کشور در خوزستان، با اشاره به پروژه‌هایی که در مسیر تحقق اهداف اقتصاد مقاومتی با مشارکت سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی ایران با وزارت صنعت، معدن و تجارت در دست اجرا هستند، اظهار کرد: پروژه‌های مذکور شامل پیگیری طرح رونق تولید و راه‌اندازی واحدهای صنعتی در حال ساخت و ساز است که به همین منظور از طرح‌ها و واحدهای صنعتی سراسر کشور که از ویژگی مذکور برخوردار هستند قریب به ۲ هزار بازدید به عمل آمده است و ۱۱۶۶ طرح صنعتی نیز از ابتدای سال جاری تاکنون به بهره‌برداری رسیده است. وی شناسایی واحدهای مستعد را کد شدن و پیشگیری از بروز چنین اتفاقی را حائز اهمیت برشمرد و افزود: چنانچه موانع و چالش‌ها شناسایی شده و راهکارهایی برای پیشگیری از توقف تولید واحدها اتخاذ شود، مدیریت منابع و زمان به نحو مطلوب‌تری صورت می‌گیرد زیرا راه‌اندازی مجدد واحدهای راکد به مراتب مستلزم صرف زمان و هزینه بیشتری است به‌خصوص که ۲۰ درصد از واحدها در سراسر کشور کاملاً متوقف هستند و حتی بیش از ۱۰ سال از توقف تیمی از این ۲۰ درصد می‌گذرد.

هوایی ما مشکلاتی دارد. از طرفی ایران هوایی باری به روسیه ندارد و هواپیمای مسافربری هم فقط به مسکو پرواز می‌کند درحالی‌که تجارت با روسیه فقط در شهر مسکو انجام نمی‌شود. ما باید بتوانیم به شهر آستراخان و جنوب روسیه پرواز مستقیم داشته باشیم. او تصریح می‌کند: درحالی‌که حجم مناسبات ما با کشورهای همسایه جنوبی، عراق و افغانستان بیشتر از روسیه است، اعتماد بهتری میان ما با آنها وجود دارد اما هنوز در گمرکات استان‌های مختلف روسیه به تجارت ایرانی اعتماد نمی‌شود. عسگراولادی خواستار تعامل و رفع موانع شد و افزود: باید تلاش کنیم که حجم مناسبات بین ایران و روسیه نه تنها بیشتر شود بلکه در مقایسه با کشورهای مانند چین و اروپا به رقم بالاتری از هدف‌گذاری انجام‌شده برسیم. او به سفر ولادیمیر پوتین به تهران اشاره می‌کند و می‌گوید: قرار بود در دیدارهای پوتین با مقامات ایرانی از بخش خصوصی هم حضور داشته باشند، اما هنوز رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران دعوت نشده است. حتماً باید در جلسه دیدار با بخش خصوصی طراحی شود.

بدهند ولی هنوز روس‌ها هیچ کاری انجام نداده‌اند. البته آنها ویزای توریستی را راحت می‌دهند ولی ویزای تجاری دشوار است. عضو هیأت نمایندگان اتاق ایران مهم‌ترین چالش تجار را سیاست‌های گمرکی روسیه می‌داند و معتقد است مهم‌ترین این چالش‌ها عبارتند از سیستم ارزش‌گذاری بالای کالاهای ایرانی در گمرک روسیه، ضعف در بازاریابی و شناسایی ظرفیت‌های بازاری روسیه، فقدان استانداردهای بهداشتی مشترک، مشکلات مربوط به اخذ روادید، تنش تقاضای مصرف‌کنندگان روسی به کالاهای اروپایی و عدم اعتماد دوسویه بین تجار دو کشور.

به گفته عسگراولادی در چهار نوع سیستم حمل‌ونقل یعنی سیستم هوایی، دریایی، ریلی و کامیونی ایرانیان برای سفر به روسیه مشکل دارند. خط کشتیرانی ایران از انزلی به آستراخان ممکن است و تجار باید کالای خود را به انزلی منتقل کرده و بعد به روسیه صادر کنند. راننده کامیون‌ها مشکل دریافت ویزا دارند. خطوط ریلی در ایران در خدمت تجارت نیست و سیستم

کرباسیان در چهارمین کنفرانس ای مارک

سنگ آهن، برشمرده شد. مدیرعامل FMG در دیدار درباره نحوه سرمایه‌گذاری در حوزه سنگ آهن ایران با کرباسیان گفت‌وگو کرد. در روز نخست این رویداد بین‌المللی، رئیس هیأت عامل ایمیدرو همچنین از نمایشگاه جانبی این کنفرانس دیدن کرد و گفت‌وگویی نیز با صاحبان شرکت‌های ایرانی و خارجی در بخش‌های تولیدی، صادراتی، خدماتی و بخش ماشین‌آلات و مالی انجام داد. مهدی کرباسیان و سیدحسین هاشمی عضو هیأت عامل ایمیدرو، همچنین با حضور در جمع وزرا و مقامات پارلمان دولت محلی ویکتوریا، دیداری نیز درباره فرصت‌های همکاری معدنی دو کشور با

رئیس هیأت عامل ایمیدرو در نخستین روز از کنفرانس بین‌المللی معدن و منابع در استرالیا، با مدیران شرکت‌های بزرگ معدنی دنیا دیدار کرد. مهدی کرباسیان که برای ارائه فرصت‌های مالی و سرمایه‌گذاری بخش معدن و صنایع معدنی ایران در چهارمین کنفرانس IMARC حضور یافته، صبح دیروز به وقت ملبورن - مرکز ایالت ویکتوریا - با مدیرعامل شرکت فورتسکیو متال گروپ (اف.ام.جی) که از بزرگ‌ترین شرکت‌های سنگ آهن استرالیا و جهان است، دیدار کرد. در دیدار کرباسیان و نوبیل پاور (NevillePower)، برنامه‌های توسعه‌ای زنجیره فولاد ایران به‌ویژه بخش

۲۲۰ شرکت در چهارمین نمایشگاه کیش اینوکس ۲۰۱۷

کشورهای آلمان، سوئیس، ژاپن، فرانسه، مالزی، روسیه، هنگ کنگ، انگلستان، یونان، ترکیه، هند، عمان و قزاقستان حضور دارند. سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران به همراه شرکت‌های تابعه خود در این نمایشگاه برای عرضه توانمندی‌های

چهارمین نمایشگاه بین‌المللی بورس، بانک، بیمه و خصوصی‌سازی و نهمین نمایشگاه فرصت‌های سرمایه‌گذاری کشور در آیینی در مرکز همایش‌های بین‌المللی کیش فعالیت خود را آغاز کرد. در آیین افتتاحیه این نمایشگاه

تولیدات داخلی در بازار قطعات بی کیفیت سهمی ندارند

سختگویی اتحادیه صنف فروشندگان لوازم یدکی اتومبیل و ماشین آلات می گوید بخش زیادی از قطعات بی کیفیت در بازار قطعات یدکی، وارداتی است و در داخل تولید نمی شوند.

سیدمهدی کاظمی با توجه به سهم ۲۰ درصدی قطعات بی کیفیت در بازار، اظهار داشت: البته عمده قطعات یدکی بی کیفیت در بازار، غیرقابل استفاده نیست بلکه عمر این قطعات نسبت به سایر قطعات در خودروها، بسیار پایین است. وی با اشاره به خطرات ناشی از عرضه و استفاده از قطعات خاص بی کیفیت در خودروها تاکید کرد: متأسفانه عرضه و استفاده از قطعات فوق فاقد کیفیت و استاندارد لازم در خودروها خطرات جانی را برای خریداران به همراه دارند، از این رو مقابله با عرضه این قطعات در بازار از اهمیت بیشتری نسبت به سایر قطعات یدکی که چنین شرایطی را ندارند، برخوردار است.

وی با اشاره به آمادگی اتحادیه لوازم یدکی جهت برخورد با عرضه کنندگان این نوع قطعات گفت: کمیسیون شکایات اتحادیه لوازم یدکی آماده دریافت شکایات شهروندان از عرضه کنندگان قطعات بی کیفیت در بازار است و این مسئله در اغلب مصاحبه‌ها به طور مرتب به مردم اطلاع رسانی شده که در صورت بروز مشاهده هر گونه مشکل به اتحادیه مراجعه کنند.

وی افزود: متأسفانه روزانه شکایاتی در خصوص عرضه قطعات بی کیفیت به اتحادیه اجراع می شود و اتحادیه نیز در این زمینه با عرضه کنندگان این قطعات برخورد لازم را داشته و جرایمی را در این راستا برای متخلفان در نظر گرفته است.

وی با اشاره به تلاش اتحادیه در کسب رضایت مصرف کنندگان قطعات یدکی، اظهار داشت: خوشبختانه با اقدامات به موقع اتحادیه در برخورد با متخلفان و تلاش در جهت کسب رضایت خریداران، امروز بخش زیادی از مصرف کنندگان بدون دغدغه نسبت به خرید قطعات به بازار مراجعه می کنند.

سختگویی اتحادیه صنف فروشندگان لوازم یدکی اتومبیل و ماشین آلات تاکید کرد: البته همواره مشکلات موجود در قطعات یدکی، مربوط به عرضه کنندگان قطعات در بازار نیست بلکه برخی از تعمیرکاران به دلیل اشتباه در نصب قطعات و خرابی زودرس قطعه، مشتریان را با مشکل مواجه می کنند.

کاظمی در ادامه با اشاره به اهمیت اجرای طرح کد رهگیری روی قطعات پرمصرف در بازار، گفت: با وجود تلاش‌های صورت گرفته در تدوین طرح نصب کد رهگیری روی قطعات پرمصرف در وزارت صنعت و معدن، تاکنون این طرح اجرایی نشده است و دلیل این امر در حال حاضر مشخص نیست.

وی در ادامه در خصوص تغییر قیمت قطعات یدکی اظهار داشت: به دلیل افزایش عرضه و افت تقاضا، در سال جاری، قیمت قطعات در بازار تغییری نداشته و گاهی در برخی قطعات نیز شاهد افت قیمت نیز بوده ایم.

کمیته‌های مامور به بررسی افزایش قیمت خودرو و شد

به‌رغم آنکه خودروسازان امید داشتند در دولت جدید، شورای اقتصاد، خودرو را از انحصار خارج کرده و دست شورای رقابت را از قیمت گذاری خودرو کوتاه کند، اما حالا دولت با تشکیل کمیته‌ای حتی به قیمت خودروهای بالای ۴۵ میلیون تومان نیز ورود کرده است.

به گزارش کارپرس، افزایش بیش از دو برابری قیمت خودروهای تولید داخلی در دوره تشدید تحریم‌های بین‌المللی یعنی از اواخر سال ۹۱ منجر به ورود شورای رقابت به قیمت‌گذاری محصولات زیر ۴۵ میلیون تومان شد. هرچند نظارت شورای رقابت بر قیمت محصولات شرکت‌های خودروساز از طریق دستورالعمل قیمت‌گذاری صورت می‌گیرد و سلاله میزان افزایش قیمت خودرو تعیین می‌شود، اما به‌طور متوسط شاهد افزایش قیمت برخی از محصولات خودروسازان خارج از چارچوب نظارت شورای رقابت هستیم.

بر همین اساس نیز محمود نوایی، رئیس سازمان حمایت از مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان از تشکیل کمیته‌ای برای بررسی افزایش قیمت خودرو خبر داده است. از آنجا که افزایش قیمت خودروهای زیر ۴۵ میلیون براساس مجوز شورای رقابت صورت گرفته و رئیس سازمان حمایت نیز از قانونی بودن این موضوع سخن به میان آورده است، بنابراین به نظر می‌رسد این کمیته قصد دارد به افزایش قیمت خودروهای بالای ۴۵ میلیون تومان ورود کند.

این موضوع در حالی است که خودروسازان امید داشتند در دوره پساتحریم به‌دنبال تغییر چهره بازار خودرو، شورای اقتصاد خودرو را از شمول انحصار خارج کند و بر این اساس قیمت‌گذاری نیز به‌عنوان یکی از عوامل محدودکننده فعالیت تولیدکنندگان در بازار از بین برود تا بازار تعیین‌کننده قیمت خودرو باشد. در شرایطی این موضوع مطرح شده است که خودروسازان بیم آن را دارند که این کمیته به نحوه تعیین قیمت خودروهای پساجامی نیز ورود کند. از آنجا که یکی از مهم‌ترین چالش‌های صنعت خودروی ایران برای جذب سرمایه‌گذار خارجی در پساتحریم بحث قیمت‌گذاری عنوان شده است، بنابراین بسیاری از کارشناسان ورود این کمیته به بحث قیمت خودروها را ناشی از بی‌توجهی به بازار رقابتی عنوان می‌کنند.

دخالت‌های احتمالی دولت در قرارداد رنو، دلیل حضور مستقل رنو در ایران، محدوده قیمتی خودروهای جدید رنو، رقابت با پژو و همچنین نقش سیاست‌های دولت آمریکا در سرنوشت قرارداد رنو، از جمله پرسش‌ها و چالش‌هایی به‌شمار می‌روند که خودروساز فرانسوی برای فعالیت در ایران با آنها روبه‌رواست.

به گزارش پرسشین خودرو، قرارداد رنو و سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران (ایدرو) تابستان امسال در شرایطی به امضا رسید که این خودروساز فرانسوی قصد دارد اوایل سال ۲۰۱۸ میلادی (زمستان امسال)، وارد فاز اجرایی و تولید محصولات جدید در کشور شود. از آنجا که قرارداد رنو شرایط خاص خود را داشته و به‌نوعی حکم حضور مستقل این خودروساز را در ایران دارد، چند پرسش و ابهام در مورد فعالیت جدید این شرکت در کشور ایجاد شده و برخی از این موارد حتی نگرانی‌هایی را مبنی بر درستی اجرا نشدن قرارداد موردنظر پدید آورده است. از همین رو گفت‌وگویی کوتاه را با پاسکال فلتن، مدیر منطقه‌ای رنو در ایران، انجام داده و ابهامات و پرسش‌های موردنظر را با وی در میان گذاشته ایم.

فلتن در این گفت‌وگو پاسخ‌هایی کلی داده و چندان وارد جزئیات نشده است، با این حال می‌توان از اظهاراتش این‌طور نتیجه گرفت که رنویی‌ها برنامه‌ای گسترده

چالش‌های پیش روی «رنو» برای فعالیت در ایران



برای بازار ایران در نظر گرفته و قصد دارند ضمن رقابت در آن، محصولاتی در رده‌های قیمتی مختلف تولید و در اختیار مشتریان ایرانی قرار دهند. اما در بین پرسش‌ها و ابهامات مطرح‌شده، مسئله دخالت‌های احتمالی دولت در روند اجرایی قرارداد رنو، نگرانی‌هایی را مبنی بر پیاده نشدن سیاست‌ها و فرهنگ جهانی خودروساز فرانسوی در ایران، ایجاد کرده است. این نگرانی‌ها از این جهت است که بیم آن می‌رود با توجه به سهم ایدرو در قرارداد رنو، اجرای آن در مسیری نامناسب پیش برود. به‌عبارت بهتر، چون قرار است رنو به‌عنوان رقیب خودروسازان داخلی در ایران فعالیت کند و ایدرو یکی از سهامداران آنها است، این نگرانی وجود دارد که در صورت اوج‌گیری خودروساز فرانسوی، ترمز آن از سوی دولت کشیده شود.

کارشناسان بر این باورند که اگر رنو بتواند این موضوع را کنترل کرده و استقلال خود را در شرایط مختلف حفظ کند، می‌تواند به‌عنوان یک قطب جدید در خودروسازی و بازار ایران مطرح و سهم قابل‌توجهی از تقاضا را به‌دست بیاورد. البته قطعا رنویی‌ها کار سختی در رند اجرایی قرارداد رنو، در روند اجرایی قرارداد رنو، نگرانی‌هایی را مبنی بر پیاده نشدن سیاست‌ها و فرهنگ جهانی خودروساز فرانسوی در ایران، ایجاد کرده است. این نگرانی‌ها از این جهت است که بیم آن می‌رود با توجه به سهم ایدرو در قرارداد رنو، اجرای آن در مسیری نامناسب پیش برود. به‌عبارت بهتر، چون قرار است رنو به‌عنوان رقیب خودروسازان داخلی در ایران فعالیت کند و ایدرو یکی از سهامداران آنها است، این نگرانی وجود دارد که در صورت اوج‌گیری خودروساز فرانسوی، ترمز آن از سوی دولت کشیده شود.

از فروش محصولات جدیدش را در کشور خود به‌دست گیرد. در واقع مدلی که رنو برای دور جدید فعالیت‌های خود در ایران لحاظ کرده، «حضور جدید در خودروسازی و بازار ایران مطرح و سهم قابل‌توجهی از تقاضا را به‌دست بیاورد. البته قطعا رنویی‌ها کار سختی در رند اجرایی قرارداد رنو، در روند اجرایی قرارداد رنو، نگرانی‌هایی را مبنی بر پیاده نشدن سیاست‌ها و فرهنگ جهانی خودروساز فرانسوی در ایران، ایجاد کرده است. این نگرانی‌ها از این جهت است که بیم آن می‌رود با توجه به سهم ایدرو در قرارداد رنو، اجرای آن در مسیری نامناسب پیش برود. به‌عبارت بهتر، چون قرار است رنو به‌عنوان رقیب خودروسازان داخلی در ایران فعالیت کند و ایدرو یکی از سهامداران آنها است، این نگرانی وجود دارد که در صورت اوج‌گیری خودروساز فرانسوی، ترمز آن از سوی دولت کشیده شود.

خود را به‌صورت مستقل پیش می‌برند. حالا رنو می‌خواهد به‌واسطه قراردادی که با سازمان گسترش منعقد کرده و با تکیه بر استقلال مدیریتی، تجربه‌های موفق خود در کشورهای مانند ترکیه، برزیل و رومانی را در ایران نیز تکرار کند.

اما از استقلال رنو که بگذریم، مسئله دیگر به محدوده قیمتی محصولات جدید این شرکت در ایران مربوط می‌شود. آن‌طور که رنویی‌ها اعلام کرده‌اند، این شرکت قصد دارد در محدوده‌های قیمتی مختلف، محصولاتی را به بازار ایران عرضه کند. بر این اساس، تا به امروز تولید و عرضه سه محصول رنو شامل سیمبول، داستر و کوئید به ایران تقریباً قطعی شده و در این بین، کوئید می‌تواند برگ برنده خودروساز فرانسوی در بازار خودروی کشور باشد.

این محصول به‌ظاهر با قیمتی زیر ۴۰ میلیون تومان روانه بازار ایران خواهد شد و رنو امیدوار است بتواند آن را با مشارکت یکی از دو خودروساز بزرگ کشور به تولید برساند. در مورد داستر و سیمبول نیز مسئولان رنو عنوان کرده‌اند که مدل‌های جدید این دو خودرو را در ایران به‌صورت اختصاصی تولید و عرضه خواهند کرد. به‌عبارت بهتر، سیمبول و داستر تولیدی در ایران، در هیچ سایت دیگر رنو تولید نخواهند شد و بنابراین می‌توان روی صادرات آنها به بازارهای جهانی رنو امیدوار بود.

تاثیر مدیریت عرضه توسط خودروسازان بر افزایش حاشیه قیمت در بازار صحت ندارد

از تغییرات قیمتی در خودروها را ناشی از افزایش نرخ جهانی برخی مواد اولیه اساسی دانست و گفت: در شرایطی که نرخ فولاد در بازار جهانی به ازای هر تن ۱۵۰ دلار افزایش قیمت داشته است و در ایران نیز استفاده می‌شود و گاهی قطعات برخی از خودروها به‌صورت سسی کی دی وارد می‌شود بالطبع بر قیمت خودرو در بازار نیز تاثیر می‌گذارد. ملکی همچنین با اشاره به تاثیر مدیریت عرضه توسط خودروسازان بر ایجاد حاشیه قیمت در بازار گفت: اینکه عنوان می‌شود خودروسازان با عرضه کم به بازار تلاش می‌کنند قیمت را در بازار مدیریت کنند، صحت ندارد چرا که خودروسازان به جهت فشار تقنینگی خواستار انباشت خودرو در

عضو ناظر شورای رقابت با توجه به افزایش حاشیه قیمت در بازار برخی از خودروهای داخلی گفت: امروز شاهد افزایش دلالی و ایجاد حاشیه قیمت در بازار برخی از خودروها هستیم؛ این موضوع ارتباطی به وظایف شورای رقابت نداشته و ناشی از برهم خوردن تعادل بازار است. ولی ملکی اظهار داشت: شورای رقابت در راستای رقابت‌پذیری در بازار به وظایف خود عمل کرده و با نظرات درست، میزان افزایش قیمت‌ها را اعلام کرده است. به گزارش خبر خودرو، وی گفت: در صورتی که شرکت‌های خودروساز از قیمت‌های مصوب عدول کنند و قیمت‌ها را افزایش دهند تخلف از مصوبه شورای رقابت کرده‌اند و شورا موظف به برخورد لازم با این

پارکینگ‌ها نیستند و تلاش می‌کنند با عرضه بیشتر، نقدینگی مورد نیاز را تامین کنند. وی افزود: عدم تعادل در بازار عرضه و تقاضا شرایط موجود در بازار قیمت برخی از خودروها را دامن زده است. مسلماً هر کجا قانون عرضه و تقاضا حاکم نباشد این اتفاق رخ خواهد داد. وی همچنین با انتقاد از جریان قیمت‌گذاری خودرو، اظهار داشت: چرا باید در این جریان‌اتی مثل بازار خودرو موضوع نظارت دولت مطرح شود در حالی که این مسئله به قانون عرضه و تقاضا بازمی‌گردد. وی افزود: امروز یکی از مشکلات کشور نوسانات نرخ ارز است و تا این شرایط حاکم است امیدوی به بهبود اوضاع بازار نیست.

عضو ناظر شورای رقابت با توجه به افزایش حاشیه قیمت در بازار برخی از خودروهای داخلی گفت: امروز شاهد افزایش دلالی و ایجاد حاشیه قیمت در بازار برخی از خودروها هستیم؛ این موضوع ارتباطی به وظایف شورای رقابت نداشته و ناشی از برهم خوردن تعادل بازار است. ولی ملکی اظهار داشت: شورای رقابت در راستای رقابت‌پذیری در بازار به وظایف خود عمل کرده و با نظرات درست، میزان افزایش قیمت‌ها را اعلام کرده است. به گزارش خبر خودرو، وی گفت: در صورتی که شرکت‌های خودروساز از قیمت‌های مصوب عدول کنند و قیمت‌ها را افزایش دهند تخلف از مصوبه شورای رقابت کرده‌اند و شورا موظف به برخورد لازم با این

تازه‌های خودرو



شاسی بلند کانسپت «میتسوبیشی» در توکیو رونمایی شد.

چابهار، قطب سوم خودروسازی با مدیریت بخش خصوصی

بعد از آنکه محمد شریعتمداری، وزیر صنعت، معدن و تجارت در جمع اعضای اتاق بازرگانی ایران اعلام کرد که «فقط ایران خودرو و سایپا در عالم خلق نشده‌اند، بلکه بخش خصوصی اتاق بازرگانی با تجمیع سرمایه‌های خود می‌تواند یک شرکت خودروسازی ایجاد کند و سومین آن باشد که بنده نیز از آن حمایت می‌کنم».

به گزارش پدال‌نیز، این سخنان واکنش‌های بسیاری را به‌دنبال داشت و هر کسی از ظن خود، نسبت به تحلیل این سخنان پرداخت. این در حالی است که برخی معتقدند منظور وزیر این نبوده است که اتاق بازرگانی ایران به‌عنوان پارلمان بخش خصوصی، خود خودروسازی ایجاد کند، بلکه اتاق با توجه به جایگاهی که در ساختار ایران دارد، باید در این باره دعوت از سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی و ایجاد جوینت‌نچرهای قوی و کارآمد و بزرگ با خودروسازان بزرگ جهان، تسهیل فضا و ایجاد شرایط برای جذب سرمایه‌گذاری خارجی را سرلوحه کار خود قرار دهد.

از سویی ایجاد قطب سوم همراه با انتقال دانش، تکنولوژی و سرمایه‌گذاری خارجی خواهد بود که با مدیریت بخش خصوصی همراه است و با نگاه افزایش توان صادراتی، متنوع کردن محصولات، کم‌کردن هزینه‌های سربار تولید و افزایش نگاه به‌رهور همراه خواهد شد.

از سویی یکی از مزیت‌های مدیریت بخش خصوصی افزایش بهره‌وری خواهد بود.

براساس این گزارش، حال فارغ از این موضوع که بخش خصوصی عهده‌دار مدیریت قطب سوم خودروسازی شود، موضوع ایجاد مکان قطب سوم خودروسازی چهار سالی است که از سوی اکبر ترکان مطرح شده است.

وی که در دولت گذشته عهده‌دار مسئولیت دبیری شورای عالی مناطق آزاد و ویژه اقتصادی بود، چابهار را با توجه به موقعیت جغرافیایی، منطقه آزاد بودن، زیرساخت‌های موجود و نیروی کار ارزان، واجد شرایط برای احداث قطب سوم دانست. حال در همین رابطه مرتضی بانک، مشاور رئیس‌جمهور و دبیر شورای عالی مناطق آزاد و ویژه اقتصادی در گفت‌وگو با «دنیای



خودرو» با اشاره به اینکه ما به‌عنوان مناطق آزاد از پیشنهاد وزیر صنعت، معدن و تجارت در رابطه با احداث قطب سوم خودروسازی استقبال می‌کنیم، اظهار داشت: «چابهار با توجه به مزایا و زیرساخت‌هایی که دارد، مکانی مناسب برای احداث قطب سوم خودروسازی است و ما آمادگی انجام این کار را داریم»

یکی از موضوعاتی که در این بین وجود خودروی وجود جوینت‌نچر برای ایجاد قطب سوم خودروسازی است، چراکه از یکسو باید تولیدات قطب سوم خودروسازی توان رقابت صادراتی را دارا باشد و از سوی دیگر قیمت تمام‌شده تولید خودرو نیز اقتصادی باشد، که این موضوع فقط با مشارکت خودروسازان معتبر خارجی میسر خواهد شد. حال باید به انتظار نشست و مشاهده کرد در آینده چه اتفاقاتی پیرامون ایجاد قطب سوم خودروسازی با محوریت بخش خصوصی و مکانی که برای این امر در نظر گرفته می‌شود، خواهد افتاد. ذکر این نکته ضروری است که این کار باید با یک برنامه‌ریزی درست و اصولی اجرایی شود.

خودروسازی ایران نیازمند همکاری با مجموعه‌های بزرگ

مدیرعامل سابق شرکت سایپا با بیان اینکه درست کردن بدنه خودرو، ایجاد خط رنگ و خطوط مونتاژ به منزله خودروساز بودن ایران نیست، گفت: ساختار فعلی، ایران را خودروساز نمی‌کند و البته دردی از دردهای ما هم دوا نمی‌شود.

ایران نیازمند همکاری با مجموعه‌های بزرگ در طراحی، موتور، گیربکس و... به منظور خودروساز شدن است.

سعید مدنی با بیان اینکه اگر پایشی در قراردادهای خودرویی صورت نگیرد، رنو و پژو هم الزامی به اجرایی کردن داخلی‌سازی ۴۰ درصد و صادرات ۳۰ درصد نمی‌بینند، اظهار کرد: در سایر کشورها زمانی که قراردادی امضا می‌شود مرتباً مورد رصد قرار می‌گیرد تا تعهدات اجرایی شود. اگر به هر دلیلی آن تعهد به مرحله اجرا نرسد جلوی آن گرفته می‌شود.



دانشجویان با نحوه راه‌اندازی کسب‌وکارهای نوین آشنا شدند

همایش «خلاقیت و نوآوری با رویکرد تولید و اشتغال جوان ایرانی» توسط سازمان دانشجویان جهاد دانشگاهی واحد صنعتی امیرکبیر برگزار شد. به گزارش مهر به نقل از دانشگاه صنعتی امیرکبیر، در راستای ارتقای روحیه خلاقیت، نوآوری و کارآفرینی در دانشجویان، همایش «خلاقیت و نوآوری با رویکرد تولید و اشتغال جوان ایرانی» از سوی سازمان دانشجویان جهاد دانشگاهی واحد صنعتی امیرکبیر برگزار شد. در این همایش، دانشجویان با نحوه راه‌اندازی کسب‌وکار با بهره‌گیری از نگرش متفاوت و خلق ایده‌های کاربردی آشنا شدند. همچنین بر نقش کار گروهی در تبدیل ایده‌های کاربردی به یک کسبوکار ارزان و مقرون به صرفه تاکید شد.

نگاه

چرا مدیران باید زمان بیشتری را به مربیگری اختصاص دهند؟

نویسنده گان: (tnuH .M semaj .buartnieW .R hpeso) مترجم:سیدساجدهتوفان

مدیرانی وجود دارند که در کنار مدیریت، مربی (Coach) نیز هستند و برخی از مدیران این نقش را بر عهده ن‌دارند. نمی‌توان گفت مدیران دسته دوم لژیوم مدیران بدی هستند، اما آنها عملاً خود را از یک ابزار کارآمد برای پرورش استعدادها در سازمان‌شان محروم کرده‌اند. ما در پژوهش‌های خود مدیرانی را مورد مطالعه قرار دادیم که به مربیگری کارکنان خود نیز می‌پرداختند و به دنبال آن بودیم تا دریابیم چه چیزی این مدیران را از بقیه متمایز می‌سازد. از ماحصل صدها مصاحبه‌ای که با مدیران مربی انجام دادیم به این نتیجه رسیدیم که عامل تمایزبخش این مدیران مدل ذهنی (Mindset) آنها است، آنها اهمیت مربیگری (Coaching) را باور دارند و نگرش آنها به جایگاه خود به‌عنوان یک مدیر به‌گونه‌ای است که مربیگری را تریدها، استنباطات و موفقیت‌هایشان را بدون نگرانی از مربی در از این افراد، مربیان حرفه‌ای با آموزش‌های تخصصی نبوده، بلکه مدیران صف و ستاد سازمان‌ها و انسان‌هایی پر کار و سختکوش بودند. اما چه چیزی باعث می‌شد که این مدیران مربیگری را جدی بگیرند و آن را در برنامه روزانه خودشان بگنجانند؟ در ادامه به نقل از ویوان نیوز، چهار دلیل اصلی استفاده از ابزار مربیگری از سوی مدیران مربی را آورده‌ایم.

۱- آنها به مربیگری به‌عنوان یک ابزار مهم برای دستیابی به اهداف کاری می‌نگرند: این مدیران صرفاً به این دلیل که آن‌هاهی خوبی بودند به مربیگری کارکنان‌شان نیز پرداختند، بلکه آنها پرورش استعدادهای کارکنان را به‌عنوان یک فعالیت کلیدی برای رسیدن به موفقیت در کارشان در نظر می‌گیرند. بسیاری از مدیران این پهنه را می‌آورند که وقت کافی برای برگزاری جلسات مربیگری با کارکنان را ندارند، اما اگر به مربیگری به‌عنوان یک «ضرورت» و نه به‌عنوان یک «تخفیه» بنگریم دیگر «وقت» پهنهٔ قابل قبولی نخواهد بود. مدیران مربی با اهداف مختلفی رویکرد مربیگری را برگزیده‌اند، از جمله اینکه در حال رقابت با دیگر سازمان‌ها برای جذب استعدادها هستند. در یک بازار به‌شدت متغیر و متلاطم فعالیت می‌کنند، در حال تلاش هستند تا همزمان نیازهای‌شان را در سازمان نگه دارند یا قصد دارند بازیگران قابل اعتماد (Solid Players) را در سازمان‌شان پرورش بدهند. دو فرضیه وجود دارد که باور مدیران مربی را پشتیبانی می‌کند:اول اینکه افراد بسیار بااستعداد را بسیار سخت می‌توان پیدا و جذب کرد. اگر شما به‌عنوان مدبری شناخته شوید که به بالندگی افراد کمک می‌کنید، آنها خود به‌خود به سوی شما جذب می‌شوند. دوم اینکه یک سازمان نمی‌تواند صرفاً به اتکالی تعدادی از افراد بااستعداد به موفقیت دست پیدا کند. شما علاوهبر ستاره‌ها به بازیگران قابل اعتماد نیز نیاز دارید و آنها نیز به مدبری نیاز دارند که به آنها کمک کند مهارت‌های‌شان را شکل بدهند و با واقعیات در حال تغییر بازار کنار بیایند.

۲- آنها از پرورش دادن افراد لذت می‌برند: مدیران مربی به هنرمندانی شباهت دارند که به چیزی نگاه می‌کنند و با خودشان فکر می‌کنند از درون آن چیز، می‌تواند چیزی بهتر، جالب‌تر، ارزشمندتر و بیشتر خلق شود. این مدیران با خود می‌اندیشند افرادی که برای آنها کار می‌کنند می‌خواهد پر سرکارشان حاضر نمی‌شوند که صرفاً وظایفشان را انجام بدهند، بلکه اغلب کارکنان دل‌شان می‌خواهد یاد بگیرند و رشد کنند تا هم به خوبی از عهده ایفای نقش‌های‌شان برآیند و هم خود را با



تصاویر پارک واقعیت مجازی میلیارد دلاری چین را ببینید

تصور کنید وارد محیطی می‌شوید که با پوششیدن یک کلاه، می‌توانید به آینده سفر کنید، یا ازدها بچنگید یا موجودات بیگانه فضایی را از نزدیک ببینید، چین قصد دارد این رؤیا را با ساخت پارک ویژه‌ای فراهم کند. مجموعه مذکور که قرار است بزودی افتتاح شود، تجربه واقعیت مجازی بی‌نظیری را برای بازدیدکنندگان فراهم خواهد اورد. به گزارش دیجیتا، این مجموعه پس از بازگشایی، می‌تواند برای طرفداران فیلم‌های علمی-تخیلی و نیز گیمرها بسیار هیجان‌انگیز باشد. این پارک که در جنوب غربی چین و در منطقه گویژو ساخته شده،



اقدامات وزارت علوم در تحقق اقتصاد دانش‌بنیان تشریح شد

رویدادهای استارت‌آپی ساماندهی می‌شوند

مشاور معاونت پژوهش و فناوری دفتر برنامه‌ریزی امور فناوری وزارت علوم با اشاره به گردش ۳ هزار میلیارد تومانی پارک‌های علم و فناوری گفت به منظور ساماندهی رویدادهای استارت‌آپی شیوه‌نامه‌ای در زمینه تدوین شده است.



به گزارش ایسنا، مهدی غلامی در نشست بررسی اجرایی شدن راهبرد کلان سه نقشه نوت ۷ به شکل پروژه، سرمایه‌گذاری در حوزه نوپایشتگر اوله و ترانه باعث شد این کمیته با تعدینظر در بازار گوشی‌های هوشمندش دوباره به روزهای خوب بازگردد. پس از انتشار گزارش مالی سامسونگ، ارزش سهام این کمپانی با افزایش ۱٫۹ درصدی همراه شد. جزئیات گزارش مالی سامسونگ نشان‌دهنده این است که سود عملیاتی ثبت‌شده توسط کسبوکار نیمه‌های‌های سامسونگ ۱٫۸ میلیارد دلار بود که عددی فوق‌العاده برای این کمپانی است. اصلی‌ترین عامل سوددهی بالای این بخش را باید در افزایش قیمت ترانه‌های حافظه NAND در سه‌ماهه تابستان جستجو کرد.

دوازده میلیارد دلار بود که هم‌را با رکوردشکنی است، اعلام کرد

کسب‌وکار امروز

رئیس دانشگاه علوم پزشکی کرمانشاه:

جامعه دانشگاهی باید به سمت ایده‌پردازی برای تولید ثروت حرکت کنند

رئیس دانشگاه علوم پزشکی کرمانشاه گفت جامعه دانشگاهی باید به جای روش‌های معمول کسب ثروت، به سمت ایده‌پردازی برای تولید ثروت حرکت کنند. محمودرضا مرادی در گفت‌وگو با مهر، اظهار داشت: علم و دانش باید منجر به تولید ثروت، کارآفرینی، رفاه و فناوری شود تا مطلوب واقع شود. مرادی در ادامه بیان کرد: جامعه دانشگاهی باید به جای روش‌های معمول کسب ثروت، به سمت ایده‌پردازی برای تولید ثروت حرکت کنند. وی با اشاره به اینکه حرکت به سمت دانشگاه نسل سه با فناوری میسر می‌شود، افزود: در مراکز تحقیقاتی مقالات بعضاً جای برای کاربرد ندارند و فقط برای ارتقای فرد و امتیاز دانشگاه مهم است و دیگر برای جامعه و مردم مفید نیست.

یادداشت

تنهایی کارآفرینان و راهکارهای غلبه بر آن

مآرال مختارزاده کارشناس ارشد کارآفرینی

هنگامی که به‌عنوان کارآفرین شروع به کار کردم، هرگز به مسئله «تنهایی» فکر نکرده بودم.

کارآفرینی تجربه‌ای هیجان‌انگیز است. همانطور که شادی و هیجان در کارآفرینی وجود دارد، چالش‌های مهمی هم به همراه دارد. یکی از این چالش‌ها «تنهایی» است؛ احساس مشترکی که در زندگی اغلب کارآفرینان تجربه می‌شود.

به گزارش مدیر اینفو، نخستین بار تنهایی کارآفرینانه را وقتی برای کارم به خارج از شهر رفته بودم، تجربه کردم.

تا دیروقت در هتل مانده بودم و پیشنهادهای طرح کسبوکار را برای راه‌اندازی شرکت جدید بررسی می‌کردم. کارآفرینی می‌تواند حس در فرطیبه بودن یا مجزا بودن از دیگران را به فرد القا کند. البته راه‌ایی برای غلبه بر تنهایی کارآفرینانه وجود دارد. در ادامه مطلب این روش‌ها را با هم مرور می‌کنیم.

۱- به جامعه‌ای از کارآفرینان بپیوندید
انجام اقدامات کارآفرینانه به‌تنهایی می‌تواند کارایی زیادی داشته باشد. یافتن جامعه‌ای از کارآفرینان، و تعامل و دوستی را در میان آنها تقویت می‌کند و می‌تواند راه‌حلی برای غلبه بر تنهایی کارآفرینانه باشد. کارآفرینان این احساس را در خوبی درک می‌کنند. شما می‌توانید دوستانی پیدا کنید که در کنار آنها سز تنهایی‌تان غلبه کنید و در عین حال به تعهد خود نسبت به کسبوکارتان نیز پایبند باشید.

۲- روابط‌تان را اولویت‌بندی کنید
روابط کارآفرین، درحالی که سعی در دوستی با افراد دارید، نمی‌توانید اهمیت تعادل در روابط را نادیده بگیرید. در روابطی که در جریان هستند برای‌تان ارزشمند هستند به خوبی مراقبت کنید. شما با حفظ گروهی ارزشمند از دوستان و سرمایه‌گذاری در حفظ این روابط، رضایت بیشتری خواهید داشت. برقراری مجدد روابطی که عمیقاً از دست رفته هستند فقط

«دره شرقی علمی و فانتزی» (East Valley of Science and Fantasy) نام دارد. مساحت مجموعه مذکور، ۱٫۳ کیلومتر مربع است. ساخت این پارک، یک میلیارد دلار هزینه در بر داشته است. البته در آینده بخشی از این سرمایه‌گذاری، صرف ساخت مرکز تحقیق و توسعه فناوری‌های مرتبط با رسانه‌ها، به منظور تولید فیلم‌های مبتنی بر واقعیت مجازی خواهد شد. فاز اول پارک مذکور، به نام «پایگاه بیگانه» (Alien Base) قرار است آذر تا دی ماه سال جاری افتتاح شود. در این پارک می‌توانید با ازدها بچنگید، به فضا سفر کنید، زندگی در



در راستای انعقاد یک تفاهنامه

شرکت‌های دانش‌بنیان حوزه چاپ حمایت می‌شوند

دانشکده مهندسی پلیمر و رنگ دانشگاه صنعتی امیرکبیر و انجمن علمی فناوری چاپ ایران در بیست و سومین نمایشگاه بین‌المللی مطبوعات تفاهنامه همکاری امضا کردند. به گزارش مهر به نقل از دانشگاه صنعتی امیرکبیر، ماسک و راهاندازی انستیتو چاپ ایران در دانشگاه صنعتی امیرکبیر، نوسه شرکت‌های دانش‌بنیان در حوزه چاپ و استقرار آنها در مرکز رشد فناوری دانشگاه صنعتی امیرکبیر با همکاری این چهار چاپ همکاری در زمینه توسعه دانش و علوم و فناوری توسعه سیستم‌های مدیریت و فرآیند نوآمنده‌سازی و توجه به موضوع صنعتی علوم و فناوری را از دیگر اقدامات این وزارتخانه نام برد و یادآور شد: علاوه بر آن نسبت به تدوین سند اساسی و شرکتهای فناوری پارک‌های علم و فناوری اقدام شد که تاکنون پیشرفت ۶۰ درصدی داشته است. مشلر معاونت برنامه‌ریزی وزارت علوم، تهیه و فناوری توسعه منطقه‌ای نوآوری، ساماندهی و تدوین مدل همکاری پارک‌های علم و فناوری در راستای ایجاد دانشگاه و نسل سوم را از دیگر اقدامات وزارت علوم در تحقق اقتصاد دانش‌بنیان



کرد و یادآور شد با وجود همه ظرفیته‌ها و توانمندی‌های صنعت چاپ در کشورمان، در چهار دهه گذشته با اینکه انعقاد تفاهنامه همکاری بین یک دانشگاه و یک شرکت علمی و فناوری کام مهمی برای توسعه صنعت چاپ در کشور است و هم صنعت از توجه به توسعه همه‌جانبه این صنعت غافل مانده است.



یادداشت

فرصت امروز

می‌تواند به کسبوکارتان آسیب بزند.
۲- «نه» گفتن را شروع کنید

سن تا به‌حال تعهدات اجتماعی زیادی داشتیم و سعی کردم به‌طور منظم در اجتماعات حضور داشته باشم، اما «بله» گفتن به هر چیز نشان می‌دهد مردم در زندگی شما اهمیت بیشتری دارند و در نتیجه فرصت‌های پیشرفت زیادی را از دست خواهید داد. **«نه» گفتن را یاد بگیرید** تا زمان کافی برای رشد و پیشرفت‌تان داشته باشید.

۴- با می‌توان کار کنید

هنگامی که به‌عنوان کارآفرین برای غلبه بر تنهایی‌تان، به کمک نیاز دارید، با مربی خود صحبت کنید. مربیان می‌توانند منبعی عالی برای موضوعات تکنیکی کارآفرینی باشند. به احتمال زیاد، آنها هم تنها بوده‌اند.

با مربیان‌تان درسه استراتژی‌هایی برای حفظ تعادل و سلامت زندگی کارآفرینانه‌تان در محل کار. خروج از آن صحبت کنید. سفر کارآفرینی می‌تواند به تنهایی صورت پذیرد، اما همیشه با یاد داشته باشید که ارزش‌هایی در این مسیر وجود دارد.

در زندگی کارآفرینانه بدون کمک باید طرز فکری را بازنگرینید که شما را به سمت ایجاد روابطی سالم، سرگرمی‌های مهیج، سلامت روانی و در نهایت برقراری تعادل در زندگی‌تان هدایت کند.

به این توجه کنید داشته باشید که روزهای تعطیلی که در دفتر کارتان هستند و زمان‌تان را صرف پیشرفت کسبوکارتان می‌کنید، ممکن است روزی تبدیل به ارزش شونده، ارزشی که دردی را از صنعتی دوا کند. نیاز میلیون‌ها نفر را پاسخ دهد و حتی زندگی‌ای را نجات بخشد.

در جریان کسب‌وکار، تنهایی نوعی بحران وجودی است. بسیاری از کارآفرینان این احساس را تجربه کرده‌اند. به آنچه انجام می‌دهید باور داشته باشید، تعادلی سالم را پیدا کنید و همیشه به یاد داشته باشید که «ساعت‌های تنهایی شما پیروده نیستند.»

بیست و سومین نمایشگاه مطبوعات تحت پوشش پرترین اپراتور اینترنت ثابت کشور

به گزارش روابط عمومی شرکت انتقال داده‌های آسیاتک، بیست و سومین نمایشگاه مطبوعات تحت پوشش اینترنت عمومی این شرکت قرار دارد. شرکت آسیاتک در این دوره از نمایشگاه اقدام به ارائه خدمات اینترنت جهت بهره‌برداری کنند.کنند دیگر آنکه پیش از یکمیلیون نفر کاربر شرکت آسیاتک می‌توانند با استفاده حرفه‌ها و خبرگزاری‌ان کرده

است و اینترنت اصلی نمایشگاه را تأمین می‌کند. ۳۰۰ مگابیت پهنای باند اینترنت ملی آسیاتک به ۱۵۰گرفه به صورت کابلی و ۲۰۰۰ اکثت کاربری برای ۵۰۰ نفرقادر روی بستر WiFi.

از جمله خدمات آسیاتک به شرکت‌کنندگان در بیست و سومین نمایشگاه است. تاکنون مطبوعات و خبرگزاری‌ها از اینترنت ارائه‌شده آسیاتک در بیست و سومین نمایشگاه مطبوعات، رضایت کامل داشته‌اند و این مهم تقریبی-جزای (از قبیل مکالم، کوئیز، مرکز تجارت جهانی فردوسی) می‌کند. شرکت آسیاتک در ارزیابی سازمان تنظیم ارتباطات و مقررات ارتباطی در سال ۱۳۹۵ موفق به کسب رتبه اپراتور برتر ارتباطات ثابت کشور شده است.

بیست و سومین نمایشگاه مطبوعات و ارتباطات در ۵ صه ۱۱مهر ۱۳۹۵ در محلان تهران آغاز شده است و تا روز ۱۲ آبان ادامه دارد.

^[1] به گزارش روابط عمومی شرکت انتقال داده‌های آسیاتک، بیست و سومین نمایشگاه مطبوعات تحت پوشش اینترنت عمومی این شرکت قرار دارد

^[2] به گزارش روابط عمومی شرکت انتقال داده‌های آسیاتک، بیست و سومین نمایشگاه مطبوعات تحت پوشش اینترنت عمومی این شرکت قرار دارد

کارگاه برندینگ



رابطه بین ارزش برند و مشتریان یک قدم در نورومارکتینگ

برندهایی وجود دارند که مشتریان به آنها اعتماد می‌کنند. برندهایی هم وجود دارند که مشتریان عاشق آن هستند. به دست آوردن این عشق به هیچ وجه ساده نیست. برای داشتن آن، باید محرک مثبتی را در مغز مشتری ایجاد کنید. این تصور که صرفاً با ایجاد برتری و تمایز برای مشتریان، می‌توانید برندان را در قلب آنان قرار دهید، کاملاً اشتباه است. با تأمین ترجیحات شخصی فرد، نمی‌توانید آنها را مجبور کنید تا برندان را دوست داشته‌باشند.

به گزارش imarketer احساس عشق در انسان‌ها با منافع شخصی منافات دارد. برعکس، عشق کاملاً هم‌تراز از خودگذشتگی است. مدل سابقه که با ایجاد منافع شخصی برای مشتری بنا شده بود، هیچ وقت قادر به توضیح این امر نبود که چرا انسان‌ها تصمیم می‌گیرند بچه‌دار شوند و چگونه برای فرزندان‌شان این همه از خودگذشتگی انجام می‌دهند. عشق یک انگیزه‌دهنده ناخودآگاه است که بسیار بیشتر از منافع شخصی، انسان‌ها را به سوی آگاهی اجتماعی و انتخاب‌های‌شان در زندگی هل می‌دهد.

جایزه نوبل اقتصاد، در فرضیه خود مفهوم حقیقی رفتار و هویت اقتصادی را زیر سوال بردند. آنها متوجه شدند که متعلقات و ارزش‌های یک جامعه، هسته اصلی هویت انسان‌هاست. در واقع وقتی به قوانین و ارزش‌های درونی کسی تجاوز شود، شخص دچار اضطراب زیادی می‌شود. این مسئله به این معنی است که مغز انسان اگر در موقعیتی قرار گیرد که به ارزش‌ها و اهداف درونی او خدشه وارد شود، نگرانی بیشتری را در خود حس می‌کند. این ارزش‌های اصلی مستقیماً با قدرتمندترین انگیزه‌دهنده در مغز انسان مرتبط هستند، یعنی عشق!

بباید با مثال صحبت کنیم: چطور در صنعت اتومبیل‌سازی، ما می‌توانیم از این نکات استفاده کنیم؟ برای مشتری، ارزش‌های کارخانه سازنده اتومبیل از خصوصیات و مزایای آن مهم‌تر است. افراد عملاً عمده نیازهای خود را در مقاومت و ایمنی آن ماشین در برابر تصادفات نمی‌بینند، هرچند این مسئله بسیار مهم است، ولی کارخانجات خودروسازی برای افزایش ارزش برند خود، حتماً باید این نکته را مدنظر قرار دهند.

شاید به نظر شما خنده‌دار باشد که یک برند، عشق بی‌شائبه‌ای را به مشتریان خود نشان دهد. برای مثال تبلیغ کمپانی Subaru را در نظر بگیرید. در این تبلیغ، وقتی یک نوجوان بعد از تصادف با ماشین مادرش را می‌بیند، از او عذرخواهی می‌کند و مادر در یک جمله می‌گوید: «حالت خوبه؟ فقط همین برای من مهمه»

وقتی Subaru امنیت ماشین را در قالب یک عشق بی‌حد و حصر نشان داد، لذا گفتن این جمله از سوی این برند، چیز چندان عجیبی نیست: «عشق همان چیزی است که Subaru را به Subaru تبدیل کرده‌است.»

نیم‌کره‌چپ مغز انسان با احساسات درگیر است و به خوبی آن را درک می‌کند. به همین دلیل، یک برند نمی‌تواند ارزش‌های غیرواقعی را تبلیغ کند. اگر Subaru به این امر اشاره می‌کرد که این ماشین و این کمپانی بچه‌های شما را دوست دارد، آیا باز هم توجه مشتریان را به خود جلب می‌کرد؟ اما در این تبلیغ، Subaru با نشان دادن عشق خانواده به فرزند و احتیاط این کمپانی در ساخت ماشین‌هایی که حتی در صورت تصادف نیز فرزندان را سالم به خانه بازمی‌گرداند، بهترین کار را انجام داد. در واقع مشتریان به دنبال پاسخگویی به بخش «چه می‌خواهم» مغز هستند، بدون اینکه به قسمت «چه کسی هستم» مغزشان آسیبی وارد شود. امروزه، بیش از هر زمان دیگری، برندها در حوزه‌های مسئولیت اجتماعی CSR و وظیفه غنا دادن و لباس پوشاندن به مشتریان نیازمند را برعهده دارند. برندهایی که به سرعت اعتبار خود را نزد مشتری افزایش دهند، بسیار قدرتمندتر در کنار سایر برندها ظاهر می‌شوند و مشتریان را با خود همراه می‌کنند.

این چهار نکته را حتماً در ذهن داشته باشید:

۱- راهنمای ارزش برند خود را مشخص کنید

(حداقل سه مورد)

تعدادی اصول و ارزش اخلاقی برای برندان تعریف کنید تا راهنمای کمپانی و کارمندان‌تان باشد، حتماً به این نکته دقت کنید که ارزش بسیار فراتر از اهداف است و این دو مورد را با هم اشتباه نگیرید. رعایت ارزش و اخلاقیات در برند، در این دوره که اکثر برندها تنها براساس پول تعریف شده‌اند، بسیار حائز اهمیت است.

۲- عشق را به عنوان بزرگ‌ترین ارزش در نظر بگیرید

عشق یک ارزش جهانی است که اگر شما تعریف از خودگذشتگی و عشق بی‌شائبه را در برندان در نظر بگیرید، به خوبی می‌توانید از آن استفاده کنید.

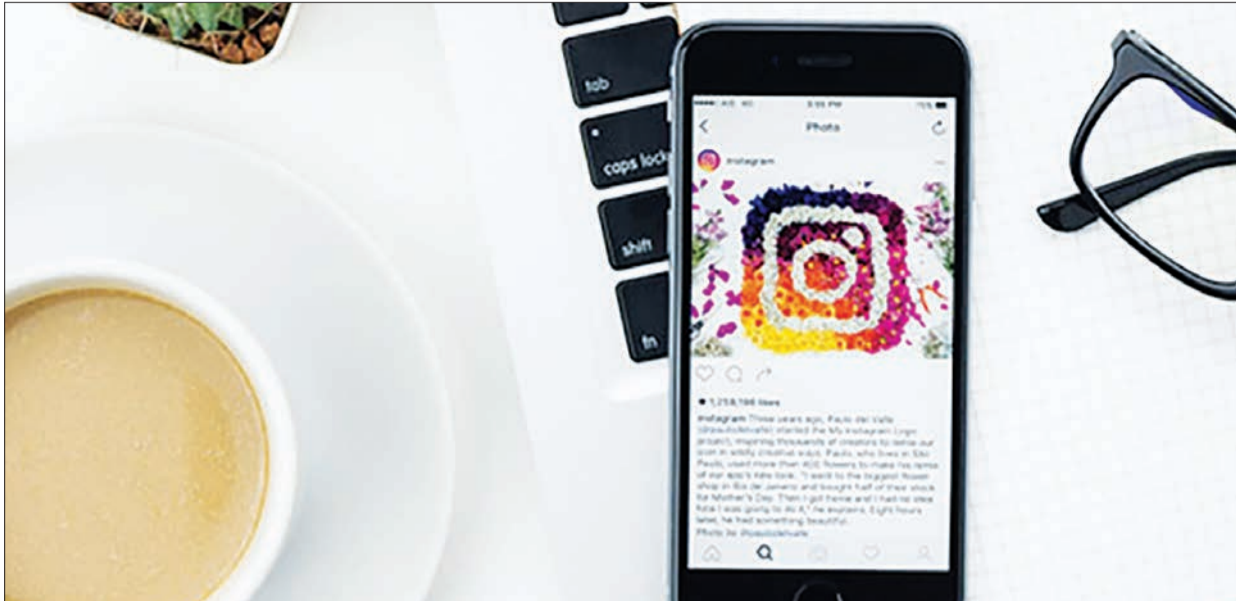
۳- سرویس‌های اجتماعی بر سرویس شخصی ارجحیت دارند

در مطالعات جدید، جایگاه برند با سرویس‌های اجتماعی ارتباط تنگاتنگی دارد. به همین دلیل مدت‌هاست اپلیکیشن‌های موبایل بسیار پرکاربرد هستند.

۴- عمل بالاتر از حرف است

این بدان معنی است که نشان دادن امکانات شما بسیار کاربردی‌تر از متن‌ها و اعلامیه‌هاست. پس تنها به صحبت در مورد برند خود در تبلیغات اکتفا نکنید و به مردم خصوصیات واقعی محصول را نشان دهید. برند شما چیزی جز تعهد نیست که بارها و بارها آن را ارائه می‌دهید.

برندسازی در اینستاگرام



مترجم: امیر آل علی

وجود میلیون‌ها کاربر فعال در اینستاگرام آن را به دومین شبکه اجتماعی محبوب (بعد از فیس‌بوک) تبدیل ساخته است. در همین راستا استفاده از آن در راستای کسب‌وکار تصمیمی هوشمند محسوب می‌شود. با این حال در این رابطه تنها ایجاد یک صفحه ملاک نبوده و باید به طریق حرفه‌ای عمل کرد. اگرچه امروزه شبکه‌های اجتماعی زیادی وجود دارند، با این حال میزان جذابیت و محبوبیت آن‌ها را در اینستاگرام می‌توانیم مقایسه کنیم. در واقع در حال حاضر فیس‌بوک صرفاً به علت قدمت طولانی‌تر خود در صدر قرار گرفته است و پیش‌بینی‌ها حاکی از آن است که تا چند سال آینده اینستاگرام به غول بی‌رقیب این عرصه تبدیل خواهد شد. در همین راستا ضروری است تا صفحه‌ای برای شرکت خود داشته باشید تا برند شما به بهترین شکل شناخته شود. با این حال فراموش نکنید که تقریباً تمامی رقبای شما نیز این کار را انجام خواهند داد و به همین خاطر لازم است تا به بهترین شکل ممکن در این رابطه عمل کنید تا بتوانید به شهرت لازم دست یابید. در این رابطه خانم لیزا ایلمان (از افراد مشهور در زمینه توسعه کسب‌وکار) هفت مرحله را برای رسیدن به شهرت در اینستاگرام مطرح کرده است که در ادامه به بررسی آنها خواهیم پرداخت.

۱- پروفایلی مشخص داشته باشید

در ابتدای کار خود لازم است یک شناسه کاربری برای خود تعریف کنید. در این رابطه بهتر است از عبارات طولانی همراه با جزئیات زیاد نظیر استفاده از نقطه و خط فاصله و مواردی نظیر آن خودداری کنید. با این اقدام کاربر قادر خواهد بود با حتی یک بار شنیدن به راحتی آن را به خاطر بسپارد. در ادامه نیاز است بخش توضیحات را

۲- سبک مخصوص خود را داشته باشید

یکی از موارد بسیار مهم این است که به هر طریقی که ممکن است خود را از سایرین متمایز سازید. این امر در رابطه با نوع تصاویر، ادبیات متن‌ها و همچنین تعداد و تنوع پست‌ها صدق می‌کند. در این رابطه بهتر است محصولات خود را با پس‌زمینه‌ای یکسان معرفی کنید

تبلیغات خلاق



پس کنید. در این رابطه توصیه می‌شود اطلاعات شما مختصر و در عین حال جامع باشد. همچنین لازم است آدرس سایت و سایر پل‌های ارتباطی در آخر بخش توضیحات اضافه شوند. توجه به این نکته ضروری است که در اینستاگرام امکان کپی‌برداری از متن وجود ندارد و به همین خاطر لازم است آدرس سایت به شکل تگ شده اضافه شود تا دسترسی کاربر به شکلی راحت‌تر انجام شود.

۲- از اهمیت عکاسان حرفه‌ای غافل نشوید

با توجه به این امر که تمرکز اصلی اینستاگرام روی ارسال عکس است، به همین خاطر لازم است که به بهترین شکل در این رابطه اقدام کنید. در واقع کاربران در ابتدا تصویر مطالب شما را مشاهده و سپس شرح شما را مطالعه می‌کنند. به همین خاطر لازم است تا از همان ابتدا با عکاسی حرفه‌ای قرارداد امضا کنید. فراموش نکنید که صفحه شما به نوعی اعتبار و شخصیت شرکت محسوب شده و ارسال مطالب با تصاویر بی‌کیفیت و معمولی بدون تردید مخاطب را تحت تأثیر قرار نخواهد داد. همچنین در رابطه با مدیریت صفحه خود، بهتر است از فردی حرفه‌ای در این رابطه استفاده کنید. اگرچه این اقدامات هزینه‌بر خواهد بود، با این حال نتایج آن کاملاً ارزش این کار را خواهد داشت. همچنین لازم است از تمامی امکانات این شبکه محبوب نظیر پست موقت و ارسال فیلم نیز در راستای شناساندن بهتر محصول و برند خود استفاده کنید.

۳- تعداد هشتگ‌های خود را بالا ببرید

استفاده از هشتگ در پایین توضیحات شما باعث خواهد شد تا مطلب ارسالی، در دست‌بندهای قرار گیرد که خود منجر به بیشتر دیده شدن شود. با این حال استفاده از هشتگ‌های نامرتب به بهانه افزایش تعداد آن، امری است که شخصیت برند شما را پایین خواهد آورد. به همین خاطر لازم است مجموعه‌ای از هشتگ‌های مورد نیاز را در اختیار داشته باشید تا در هر پست از آنها استفاده کنید. فراموش نکنید که بهتر است هشتگ‌های شما به ترتیب اهمیت باشد و نیز همواره از عناوینی یکسان استفاده کنید تا یکپارچگی و هماهنگی بهتری صورت گیرد.

۴- زمان‌بندی مناسبی برای ارسال پیام‌ها داشته باشید

ارسال مطالب بسیار در درازمدت مخاطب را خسته خواهد کرد، به همین خاطر لازم است تا در این رابطه طبق نظمی مشخص عمل کنید. با این حال در این رابطه الگوی یکسانی وجود ندارد و هر برند باید با توجه به نیازش تعداد مطالب ارسالی روزانه خود را مشخص کند. با این حال به‌طور معمول نباید پیام‌های شما بیش از دو عدد باشد. توجه داشته باشید که در این رابطه موارد استثنا هم وجود دارد. برای مثال برگزاری نشست مهم باید با پوششی مناسب همراه باشد و این امر بدین

مناسبت مناسبتی یکسان معرفی کنید

۵- زمان‌بندی مناسبی برای ارسال پیام‌ها داشته باشید

ارسال مطالب بسیار در درازمدت مخاطب را خسته خواهد کرد، به همین خاطر لازم است تا در این رابطه طبق نظمی مشخص عمل کنید. با این حال در این رابطه الگوی یکسانی وجود ندارد و هر برند باید با توجه به نیازش تعداد مطالب ارسالی روزانه خود را مشخص کند. با این حال به‌طور معمول نباید پیام‌های شما بیش از دو عدد باشد. توجه داشته باشید که در این رابطه موارد استثنا هم وجود دارد. برای مثال برگزاری نشست مهم باید با پوششی مناسب همراه باشد و این امر بدین

مناسبت مناسبتی یکسان معرفی کنید

منبع: www.forbes.com

ایستگاه تبلیغات



طراحی و خلق تبلیغ

فرآیند گام‌به‌گام طراحی و خلق تبلیغ به‌اختصار به نقل از هورموند بدین شرح است:

۱- با اجرای تحقیق بازاریابی، روی نیازها و شرایط بازار هدف مطالعه کنید.

۲- برای طراحی و خلق تبلیغ، استراتژی تبلیغات خود را با توجه به وضعیت بازار طراحی و مکتوب کنید.

۳- مزیت‌های خدمات یا محصولات خود را بررسی کرده، سپس با ارزش‌ترین آنها را از دید مشتریان به‌عنوان مزیت رقابتی خود تعریف کنید.

۴- با ابزار ایده‌پردازی ایده‌های منحصر‌به‌فرد و غیرمنتظره را برای تبلیغات خود بیابید و سپس بهترین آنها را انتخاب کنید. برای این اقدام بیش‌ازحد لازم زمان صرف نکنید. ایده‌های خلاقانه باید به‌سرعت پیاده‌سازی و اجرا شوند.

۵- برای آگاهی تبلیغاتی خود یک شعار یا تیترا اصلی تعریف کنید.

۶- افزون بر تیترا و شعار اصلی، واژگان و عبارات موردنیاز برای توضیح امتیازها و مزیت‌های استفاده از محصول خود را برای مشتریان تهیه کنید.

۷- رویکرد گرافیکی در نمایش ایده تبلیغاتی خود را شناسایی و طراحی کنید. برای این کار به کمک متخصص گرافیک و طراحی تبلیغات نیاز دارید.

۸- صدا یا موسیقی، یکی از عوامل تأثیرگذار بر پیام تبلیغ در میان مشتریان است. این عنصر را با یاری متخصصان تبلیغات به شیوه‌ای طراحی کنید که با هویت برند و سبک تبلیغات شما منطبق باشد. ۹- از ایده تبلیغات خود کپی‌برداری کنید و آن را در طرح‌های مختلف در کنار هم قرار داده و با یکدیگر مقایسه کنید.

۱۰- تمامی جزئیات تبلیغ را اصلاح کرده و آن را برای تحلیل و ارزیابی مشتریان آماده کنید.

۱۱- طرح و ایده نهایی تبلیغ خود را به دیگران، به‌ویژه به خریداران بالقوه نشان دهید. مشتریان بالقوه، هدف نهایی شما هستند. از این‌رو، ارزیابی آنان از تبلیغ برای شما کلیدی‌تر از ارزیابی متخصصان تبلیغات است.



۱۲- پس از ارزیابی مخاطبان، طرح و ایده به‌دست‌آمده را با استراتژی تبلیغاتی خود مقایسه کنید. این کار به شما کمک می‌کند تا در صورت وجود تضاد میان این دو، آن را شناسایی و برطرف کنید.

۱۳- طرح تبلیغاتی خود را در سطح کارکنان و سهامداران ارزیابی کنید. اجازه دهید اگر ذی‌نفعان شما ایده‌ای برای بهتر شدن طرح به ذهن‌شان خطور می‌کند، با شما در میان بگذارند.

۱۴- طرح نهایی تبلیغ را از سوی افراد و گروه‌های مستقل و خارج از صنعت فعالیت خود، ارزیابی و ایده آنها را در این زمینه شناسایی کنید.

۱۵- تمامی جزئیات تبلیغ، نظیر تیترا اصلی، تیتراهای فرعی، ایده گرافیکی یا صوتی را بهبود بخشید و نهایی سازید.

۱۶- نمایش تصویری و شیوه ارائه تبلیغ در رسانه هدف خود را با استفاده از متخصصان آن رسانه ارزیابی کنید و ارتقا دهید.

۱۷- پس از نهایی شدن تبلیغ، طرح گرافیکی آن را در یک مجله (برای نخستین بار) به تصویر بگذارید و احساسات و دیدگاه مخاطبان را نسبت به تبلیغ با توجه به محیط و شرایط بازار را شناسایی کنید.

۱۸- در صورت کسب پاسخ مثبت در گام‌های پیش، ایده خود را در سطح یک مبارزه تبلیغاتی گسترده توسعه دهید. تلاش کنید تا از طرح خود، تبلیغات تلویزیونی و رسانه‌ای تهیه کنید. برای این گام به برنامه‌ریزی و زمان‌بندی اجرای تبلیغ نیاز دارید.

۱۹- رسانه‌هایی را انتخاب کنید که بتوانند نزدیک‌ترین ارتباط را با مخاطبان هدف شما ایجاد کنند. بدین ترتیب، مطمئن می‌شوید که تبلیغ نهایی شده، به‌روشنی برای مخاطبان قابل درک خواهد بود.

۲۰- در تحلیل نقاط قوت و ضعف تبلیغات ارائه‌شده با خود صادق باشید. از دیدن ضعف‌ها چشم‌پوشی نکنید. بدانید که هدف نهایی شما از اجرای تمامی ۲۰ گام ذکرشده، خلق سودآوری است و با رودریاستی به آن دست نخواهید یافت.

ایستگاه بازاریابی

بازاریابی میکرو، نتایج ماگرو

با توجه به رشد فزاینده هزینه‌های تبلیغاتی بازاریابی میکرو اهمیت بیشتری پیدا کرده است. پیش‌بینی می‌شود تا سال ۲۰۱۸ هزینه‌های تبلیغاتی به ۶۶۲ میلیارد دلار برسد. متأسفانه بیشتر این هزینه هدر رفته است. به گزارش ibazaryabi، اغلب برندها برای افزایش آگاهی از برند خود روش‌های سوپرپرمان‌ها، پست‌های شبکه‌های اجتماعی و ترافیک بات‌ها استفاده می‌کنند. مثلاً نایکی ۳ میلیارد دلار سالانه برای «خلق تقاضا» هزینه می‌کند، این کار اما مؤثر نخواهد بود. کسب‌وکارهای هوشمند می‌بایست صمیمی باشند.

برای شرکت‌های چه کوچک و چه بزرگ که می‌خواهند رشد را تجربه کنند، بازاریابی میکرو بهترین گزینه است. مشتریان هدف را شکار کن و از تأثیرگذارها استفاده کن

امروزه باید برای یافتن گستره بزرگی از مشتریان از تکنولوژی‌های جدید استفاده کرده رسانه‌های هوشمند با مخاطبان گسترده.

استفاده از اوردز گولگ بدون استفاده از بخش‌بندی مشتریان چندلایه هدر دادن بودجه است. برای سلبریتی‌ها همین‌طور است.

هزینه‌های تبلیغات امروزه بیشتر به بازاریابی فوق متمرکز روی مشتریان با استفاده از شبکه‌های اجتماعی انجام می‌شود.

می‌توان از تکنیک کوپرنیک استفاده کنید و از بلاگرهای حرفه‌ای و تکنیک‌هایی مانند ویدئو در یوتیوب برای تأثیرگذاری بیشتر استفاده کنید.

اشباع کردن بازار

airbnb و Uber به شهرهای مختلف می‌روند و در هر کدام از شهرها برای خودشان غولی در صنعت خود می‌شوند.

روش فرامحلی آنها نیاز به اجرای دقیق و شناخت عمیق از بازار دارد.



برای uber این سیاست منجر به هدف‌گیری تأثیرگذارها و مشارکت‌های استراتژیک محلی می‌شود.

رسانه همچنین می‌تواند هر دوی برند و خرده‌فروشی برای برند را به خوبی به نتیجه برساند. یک راهکار ساخت و پخت با رسانه و کانال زدن با خبرنگاران و گرفتن مشاوره از آنان است.

داشتن گوشه بازار یا درست کردن آن

در سال ۲۰۰۸ Hubspot تقریباً یک استارت‌آپ ناشناخته بود. روش خاص این کمپانی بازاریابی داخلی بوده و به خاطر آن شناخته شده است.

پیغام‌های شرکت به خوبی در میان کسب‌وکارهای کوچک و متوسط شناخته می‌شود و احتیاج به هزینه‌های کلان برای تبلیغات نداشت. اعتبار فوق‌العاده کمپانی به بازاریابی داخلی آن بود.

انتشار کتاب، برقراری کنفرانس و توسعه یک محیط آکادمیک که تمرکزش روی بازاریابی داخلی بود.

Hubspot در این مورد فقط به گوشه بازاریابی موجود بسنده نکرد، بلکه یکی را برای خود ساخت. از طرف دیگر، بسیاری شرکت‌ها به موفقیت‌های خارق‌العاده از طریق واردشدن به جوامع آماده دست یافته‌اند.

مثلاً Newegg یک صفحه فعال در ردیت r/buildapc داشته و در آن شدیداً فعال بوده است. GoPro و RedBull در وقایع مهم و ورزشی شرکت فعالانه داشته‌اند. با این کار برند خود را به خوبی گسترش داده‌اند.

از طریق رهبری افکار و تولید محتوا، این شرکت‌ها به خوبی پیغام برند خود را در میان مخاطبان پخش کرده‌اند. با معروفیت در میان جوامع کوچک ولی با تبلیغات دهان به دهان، Newegg، RedBull، GoPro به‌خوبی توجه محیط بیرون خود را جذب کردند.

این به‌دلیل این است که وقتی از کسی در ردیت می‌پرسید سخت‌افزار کامپیوتر را از کجا تهیه می‌کند، می‌گوید Newegg.com.

کسب‌وکارهای نسبتاً کوچک به سمت بازاریابی تأثیرگذارها حرکت کرده‌اند. هدف‌گذاری فوق محلی و بازارهای گوشه‌وقتی بدانید مخاطبان اصلی شما چه کسانی هستند و کجا زندگی می‌کنند، می‌تواند برای شما راحت باشد.

منبع: entrepreneur

سرعت و قدرت در هزاره!

طرح «محدوده ۱۰۰۰» همراه اول زیر ذرهبین «فرصت امروز»



دقیقا این همان چیزی که همراه اول تمایل دارد مشتری به آن فکر کند. شرکت همراه اول در طرح «محدوده ۱۰۰۰» که از مرداد آغاز شد علاوه بر قرعه‌کشی موتور ۱۰۰۰ به مشتریان خود چهار پیشنهاد شگفت‌انگیز دیگر نیز می‌داد:

- ۱- مکالمه درون شبکه، دقیقه‌ای ۱۵ تا ۱۶ تومان همراه اول در طرح مکالمه همراهی، هماهنگ با الگوی مصرف هر یک از مشتریان سیم‌کارت‌های دائمی و اعتباری، بسته مکالمه یک ماهه شامل دقیق مشخصی از مکالمه درون شبکه با قیمت دقیقه‌ای ۱۵ تا ۱۶ تومان پیشنهاد می‌دهد. مشتریان سیم‌کارت‌های دائمی و اعتباری جدید و همکاران با شماره گیری #۱۰۰۰* بسته مکالمه

از زاویه بازاریابی نام این طرح بسیار مناسب و هماهنگ با ویژگی‌های طرح انتخاب شده است و قرار دادن موتور هزار نیز به‌عنوان یکی از جوایز این طرح زیرکانه بوده است

۲- بسته خوش آمد ۱۰۰۰ از تاریخ اول مرداد، ۱۰۰۰ دقیقه مکالمه داخل شبکه، ۱۰۰۰ عدد پیام کوتاه داخل شبکه و حجم نامحدود اینترنت به مدت اعتبار یک هفته به مشتریان سیم‌کارت‌های دائمی و اعتباری جدید و همکاران با شماره گیری #۱۰۰۰* بسته خوش آمد ۱۰۰۰ دقیقه

۳- تعویض سیم‌کارت به یوسیم از تاریخ اول مرداد، مشتریان می‌توانستند با تعویض سیم‌کارت خود به یوسیم، ۱۵ تا ۲۰ گیگابایت اینترنت هدیه دریافت کنند. همه مشتریان سیم‌کارت‌های دائمی و اعتباری همراه اول که دارای گوشی ۴G هستند و در حال حاضر اقدام به تعویض یوسیم نکرده‌اند، می‌توانند به مراجعه به دفاتر خدمات مشتریان یا فروشگاه‌های زنجیره‌ای همراه اول نسبت به تعویض سیم‌کارت خود اقدام کرده و ضمن استفاده از اینترنت پرسرعت ۴G و ۴.۵G مشتریان

همراهی خود را مشاهده و بعد از تأیید و فعال‌سازی، از تخفیف بیش از ۷۰ درصد در مکالمات خود استفاده کنند.

۲- قرعه‌کشی ۱۰۰۰ تلفن همراه هوشمند نسل ۴.۵ از تاریخ اول مرداد تا پایان مهر ماه سال ۱۳۹۶، تمامی مشتریان سیم‌کارت‌های دائمی و اعتباری جدید همراه اول و همچنین همه سیم‌کارت‌های غیرفعال که در این مدت زمان دوباره فعال می‌شدند، در قرعه‌کشی ۱۰۰۰ عدد گوشی تلفن همراه نسل ۴.۵ شرکت داده می‌شدند.

کلید

حمایت از حامیان مشتری در بازاریابی



«اولویت در همه جا با مشتریان است» این یک شعار بازاریابی نیست، بلکه واقعیتی است که غالب شرکت‌های بزرگ و برندهای موفق دنیا به آن پی برده‌اند و سرلوحه همه برنامه‌ریزی‌ها و اقدامات‌شان قرار داده‌اند.

به گزارش پارک بازاریابی ایران، مشتری‌مداری در تمام جنبه‌های مختلف بازاریابی یک شرکت باید نمود داشته باشد تا بتواند به‌عنوان عملکرد اصلی آن شرکت شناخته شود. از جمله این موارد می‌توان به حمایت از کارکنان و کارمندان حامیان مشتریان در درون شرکت‌ها یا بازاریابی داخلی اشاره کرد. ممکن است برخی کارکنان شما چه در اعتقاد و چه در عمل، افرادی مشتری‌مدار باشند که رعایت حقوق مشتریان را در اولویت کارها و عملکردشان قرار می‌دهند. این کارکنان نباید از دید شما مورد غفلت قرار بگیرند، زیرا آنها حامیان مشتریان شما هستند و می‌توانند سطح عملکرد سازمان یا شرکت شما را بالاتر ببرند. از آنجایی شناسایی این دسته از کارکنان بسیار حائز اهمیت است، به همین دلیل در ادامه این مقاله شما را با اقداماتی که جهت شناسایی این کارکنان می‌توان انجام داد آشنا خواهیم کرد.

۱- سنجش سطح عملکرد کارکنان

سعی کنید عملکرد کارکنان خود را همیشه مورد ارزیابی قرار دهید. ارزیابی مستمر عملکرد کارکنان به شما کمک دید دقیق و کلی درباره سطح عملکرد هر یک از افراد می‌دهد. این آگاهی به شما کمک می‌کند تا آن دسته از کارکنان خود را که فعالیت‌های مشتری‌مدارانه بیشتری دارند به راحتی تشخیص دهید و بتوانید از آنها به‌موقع تقدیر به عمل آورید تا رفتارهای مثبت آنها تقویت شود. این کار، نه تنها رفتارهای مثبت این کارکنان را تقویت می‌کند، بلکه سایر کارکنان نیز از این رفتارها الگوبرداری کرده و آنها را سرلوحه عملکرد خود قرار می‌دهند. بدین طریق، کم‌کم تمام فضای کاری شما تبدیل به شرکتی می‌شود که در تمامی جوانب آن مانند: برنامه‌ها، مدیران شرکت و کارکنان، مشتری‌مداری یکی از اصول مهم و اساسی آن در بازاریابی است.

۲- شناسایی نحوه عملکرد کارکنان مشتری‌مدار

پس از اینکه بخشی از کارکنان خود را که به‌عنوان کارکنان حامیان مشتری یا مشتری‌مدار شناسایی کردید، به شناسایی این عامل بپردازید که این افراد چگونه با مشتریان رفتار می‌کنند که می‌توانند نظر آنها را جلب کنند و به‌عنوان یک فرد مشتری‌مدار شناخته شوند. شناسایی نحوه عملکرد آنها با مشتریان می‌تواند این فرصت را ایجاد کند که از رفتارهای آنها الگو بگیرید و این رفتارها را در کل سازمان یا شرکت خود گسترش دهید تا بتوانید الگوهای رفتاری مناسبی را در شرکت خود رواج دهید که به هدف مشتری‌مداری خود نزدیک‌تر شوید.

۳- جلسه هم‌اندیشی برگزار کنید

با کارکنانی که عملکرد مناسبی در زمینه بازاریابی (مشتری‌مداری) دارند و به‌عنوان کارکنان حامیان مشتری در سازمان‌تان شناخته شده هستند، جلساتی را تشکیل دهید که به بیان تجربیات خود بپردازند. پرداختن به تجربیات این دسته از کارکنان به شما و دیگر کارکنان شرکت یا سازمان‌تان کمک می‌کند تا بتوانید از تجربیات آنها استفاده کرده و رفتار و عملکرد مناسبی را انتخاب کنید این خود بخشی از بازاریابی محتوایی محسوب می‌شود.





ارتباطات ارزشمند، برگ برنده پیشرفت کسب‌وکار

کیفیت روابط شما، هم روی سلامت شخصی تاثیر می‌گذارد و هم روند پیشرفت شغلی را تعیین می‌کند. چه انسان‌هایی را به زندگی شخصی و کاری خود راه داده‌اید؟ به گزارش زومیت، ارتباطات در همه کسب‌وکارها نقشی ضروری دارند. مسئله فقط روابط مشتریان و فروشندگان نیست، بلکه به‌طور کلی، ارتباطات و تماس‌های مستقیم می‌توانند یک کسب‌وکار را به موفقیت برسانند یا آن را از نقطه اوج به پایین بکشند. روابط سلاح مخفی شما هستند. افرادی که شما را احاطه کرده‌اند، می‌توانند به شما کمک کنند کارهای غیرممکنی انجام دهید. آنها می‌توانند الهام‌بخش شما باشند و دیدگاه‌تان را نسبت به مسائل عوض کنند. جیسن آلبانیز هم بنیانگذار و مدیرعامل شرکت سنتریک دیجیتال، معتقد است روابط موفق به سه گروه تقسیم می‌شوند:

روابط شخصی

مزایای روابط محکم و قوی در زندگی شخصی، قابل ارزش گذاری نیست. طبق مطالعات موسسه گالوپ، افرادی که می‌گویند بین خانواده و آشنایان‌شان دوستانی دارند که در مواقع سختی می‌توانند روی آنها حساب کنند، از سلامت شخصی بهتری برخوردارند. دکتر لیزا برکمن، استاد دانشگاه هاروارد نیز می‌گوید: افرادی که به لحاظ اجتماعی منزوی هستند، بیشتر استرس‌های فیزیولوژیک را تجربه می‌کنند، عملکرد سیستم ایمنی بدن‌شان ضعیف است و با ریسک‌های بیولوژیک بیشتری مواجهند. اگر به استرس شدید مبتلا باشید یا احساس کسالت و ناخوشی کنید، چطور می‌توانید در کسب‌وکار‌تان به موفقیت برسید؟ به همین دلیل است که ایجاد روابط شخصی قوی، بسیار مهم است؛ زیرا می‌تواند به‌طور مستقیم روی زندگی کاری شما تاثیر بگذارد. (البته به‌عکس این قضیه هم صادق است و در مقالات دیگری به آن پرداخته می‌شود). طرف مقابل شما در این روابط ممکن است همسر، یکی از اعضای خانواده، دوستان یا همکلاسی‌های سابق‌تان باشند. مهم نیست با چه کسی دوستی‌پایداری ایجاد می‌کنید، بلکه کیفیت این روابط اهمیت دارد.

به روابط شخصی زندگی خود نگاهی بیندازید. آیا افرادی را که برای معاشرت نزدیک و صمیمی انتخاب کرده‌اید، شما را به چالش می‌کشند؟ الهام‌بخش شما هستند؟ شما را صادقانه تشویق می‌کنند؟ زمانی که در روابط شخصی‌مان شاد و خشنودیم، می‌توانیم انرژی و اشتیاق‌مان را روی کسب‌وکارمان متمرکز کنیم، اما وقتی این روابط خوب پیش نمی‌روند، این ناامیدی و اضطراب به‌طور مستقیم روی کار ما اثر می‌گذارد.

روابط حرفه‌ای

روابط حرفه‌ای زندگی کاری، به‌طور مستقیم شانس موفقیت‌تان را تحت تاثیر قرار می‌دهند. جیسن آلبانیز می‌گوید: من و هم‌بنیانگذار دیگر شرکت، همیشه تعامل با شرکت‌های رقیب را بین خودمان تقسیم می‌کنیم. وقتی تازه سنتریک دیجیتال را تاسیس کرده بودیم، یک هفته برای استخدام کارمندان وقت گذاشتیم و یک هفته هم به آنها آموزش دادیم. آن زمان یک قرارداد ۴ میلیون دلاری امضا کرده بودیم. ما فهرست کارها را تقسیم کردیم و در مدتی کوتاه موفق شدیم یک تیم فوق‌العاده بسازیم که به‌خوبی پروژه قرارداد را به انجام رساندند. موفقیت‌مان باعث شد شرکت را مقیاس دهی کنیم. این تجربه، اهمیت یک مشارکت قابل اعتماد و همچنین تکیه کردن به تخصص و مهارت دیگران را به من ثابت کرد. اگر از چنین روابط حرفه‌ای خوبی بی‌بهره بودیم، سنتریک دیجیتال هرگز به چنین رشدی دست نمی‌یافت. این مفهوم باید در کل سازمان شما اعمال شود. آیا نوع روابط حرفه‌ای شما با همه اعضای تیم یکسان است؟ آیا می‌توانید به بازیکنان کلیدی خود اعتماد کنید که با تمام مهارت‌شان، آنچه شما نیاز دارید، با همان کیفیتی که می‌خواهید، انجام دهند؟ اگر این‌طور نیست، شاید وقت رسیده است که روابط حرفه‌ای جدیدی را شروع کنید و روی برخی از اعضای تیم، تجدید نظر داشته باشید.

روابط مشاوره‌ای

برای موفقیت یک کسب‌وکار، ارتباط با افرادی نظیر مشاوران، مربیان، منتورها یا تیمی از افرادی که می‌توانند حرکت و پیشرفت شغلی شما را هدایت کنند، ضروری است. اگر مسئولیت بالایی در یک شرکت یا سازمان به عهده دارید، باید از راهنمایی افرادی که از شما باتجربه‌تر و آگاه‌تر هستند استفاده کنید و ایده‌ها و استراتژی‌های خود را ارتقا دهید. اگر این افراد خارج از سازمان‌تان هستند باید با آنها رابطه برقرار کنید، در غیر این صورت هرگز رشد نمی‌کنید، چیزی یاد نمی‌گیرید و به اشتباهات‌تان ادامه می‌دهید. به‌علاوه ارتباط با مشاورانی که در صنایع دیگر کار می‌کنند، به شما کمک می‌کند آفق دید خود را در مورد مسائل، گسترش دهید. آنها می‌توانند راه‌حل‌های منحصربه‌فردی برای چالش‌های فعلی به شما پیشنهاد دهند.

حرف آخر

جیم راهن، کارآفرین و سخنران انگیزشی، می‌گوید شما معمولاً با پنج نفر بیش از دیگران معاشرت دارید. پس بهتر است نگاهی دوباره به روابط شخصی، حرفه‌ای و مشاوره‌ای خود داشته باشید. آیا این روابط به شما کمک می‌کنند رشد کنید و بهترین خودتان باشید؟ آیا به شما قدرت می‌دهند؟ آیا با افرادی در ارتباط هستید که احترامی عمیق و متقابل برای شما قائلند؟ اگر پاسخ‌تان منفی است، باید به رازی که پشت این سلاح مخفی، یعنی ارتباطات، وجود دارد رجوع کنید: شبکه‌سازی. اگر می‌خواهید اطراف‌تان با افراد شگفت‌انگیز، با استعداد و قابل اعتماد احاطه شده باشد، باید از انزوا بیرون بیایید و با ذهنی باز شبکه‌سازی را شروع کنید؛ چراکه شما هرگز نمی‌دانید ارتباطات ارزشمند، از کجا و چه زمانی شروع می‌شوند. منبع: INC

رضایت شغلی کارمندان با ۶ راهکار ساده و موثر



مترجم: امیر آل علی

موفقیت در کسب‌وکار امری است که به عوامل بسیاری بستگی دارد و همین امر باعث می‌شود هیچ مدیری نتواند صرفاً با تکیه بر یک اقدام، در مسیر پیشرفت گام بردارد. با این حال این امر یک واقعیت است که نمی‌توانید همواره چند اقدام را به‌طور همزمان و با کیفیت عالی انجام دهید. به همین خاطر توصیه می‌شود همواره تمرکز خود را روی یک بخش قرار داده و با به‌سروسامان رسیدن آن اقدام به بهبود ضعف‌های دیگر کنید. بدون تردید رضایت شغلی امری است که باعث خواهد شد افراد از تمامی توانایی‌های خود استفاده کنند. این امر به قدری مهم است که نبود آن همواره عامل اصلی ترک شرکت محسوب می‌شود. نتایج در این رابطه حاکی از آن است که تیم کاری شما تنها زمانی می‌تواند تعامل درستی با یکدیگر داشته باشند که هر یک از شرایط خود رضایت کفای را داشته باشند. در غیر این صورت تصور رقابت با سایر شرکت‌ها و قدم نهادن در مسیر پیشرفت امری کاملاً دور از ذهن و غیرممکن به نظر می‌رسد. در همین راستا در ادامه به معرفی و بررسی راهکارهایی در رابطه با این موضوع خواهیم پرداخت.

۱- نحوه انجام وظایف و برعهده خود کارمندان قرار دهید

این امر که همه افراد باید به یک شکل عمل کنند، اگرچه منجر به ایجاد یکپارچگی در شرکت خواهد شد با این حال این امر در صورتی که بر عملکرد افراد تاثیر منفی داشته باشد، اقدامی هوشمندانه محسوب نخواهد شد. برای مثال ممکن است کارمندی خواهان آن باشد

پیشنهاد کسب‌وکار



در یک فروشگاه اینترنتی جنس بفروشید - شما می‌توانید هر چیز و همه‌چیز را با کمک بازارهای اینترنتی بفروشید. شما می‌توانید با مقدار اندکی از یک محصول شروع کنید و آن را تحت برند خودتان مجدداً بفروشید. اجناسی را انتخاب کنید که حمل و نقل آسانی داشته باشند مانند عینک آفتابی، لباس، لوازم التحریر و اقلام زینتی.

تا برخی از کارهای خود را از راه دور و زمانی که در شرکت حضور ندارد انجام دهد. تحت این شرایط نباید مخالفتی از خود نشان دهید. در واقع لازم است به کارمندان خود اعتماد داشته باشید و آنها را در نحوه انجام کارهایی که از آنها می‌خواهید، آزاد بگذارید. در بسیاری از شرایط نیز احتمال دارد شرایطی به وجود بیاید که فرد خواهان ترک زود هنگام محل کار خود باشد. برای مثال تولد فرزند بدون تردید کارمند شما را درگیر شرایط جدیدی خواهد ساخت که لازم است به نحوی نشان دهید که شرایط وی را درک می‌کنید. فراموش نکنید که لازم است ارتباط خوبی با پرسنل خود داشته باشید تا در آنها احساس خوبی شکل گیرد. اگرچه در گذشته با کارمندان برخورد خشک و صرفاً مطابق قوانین می‌شد، با این حال فراموش نکنید که روش‌های قدیمی دیگر پاسخگو نخواهند بود و لازم است در شیوه‌های مدیریتی خود تغییراتی اعمال کرده و خود را بروز کنید.

به هر میزان که توجه بیشتری نسبت به کارمندان خود نشان دهید به همان میزان نیز تعهد و میل به سخت‌کوشی را در آنها بالاتر خواهید برد، کافی است این نکته را به اثبات برسانید که آنها مورد توجه شما قرار دارند، این خود به تنهایی رضایت شغلی افراد را در پی خواهد داشت

۲- شرایط پیشرفت را مهیا سازید

بدون تردید همه افراد خواهان پیشرفت هستند و تصور این امر که تا آخر در یک موقعیت فعلی درازمدت از آنها خواهد گرفت. در این راستا لازم است برای افرادی که خواهان موفقیت و ترقی هستند، مسیر را هموار سازید. این امر نه تنها منجر به هرج و مرج در شرکت نخواهد شد، بلکه باعث به وجود آمدن رقابت نیز می‌شود که خود باعث بالاتر رفتن سطح کار افراد خواهد شد. در این راستا لازم است جایگاه افراد براساس

۳- تبعیض‌های بیجا را کنار بگذارید

همواره این احتمال وجود دارد که فردی را استخدام کنید که نسبتی با شما داشته باشد. این امر اگرچه چندان توصیه نمی‌شود اما ارتباط خوبی با پرسنل خود داشته باشید تا در آنها احساس خوبی شکل گیرد. اگرچه در گذشته با کارمندان برخورد خشک و صرفاً مطابق قوانین می‌شد، با این حال فراموش نکنید که روش‌های قدیمی دیگر پاسخگو نخواهند بود و لازم است در شیوه‌های مدیریتی خود تغییراتی اعمال کرده و خود را بروز کنید.

به هر میزان که توجه بیشتری نسبت به کارمندان خود نشان دهید به همان میزان نیز تعهد و میل به سخت‌کوشی را در آنها بالاتر خواهید برد، کافی است این نکته را به اثبات برسانید که آنها مورد توجه شما قرار دارند، این خود به تنهایی رضایت شغلی افراد را در پی خواهد داشت

با این حال در صورتی که باعث تغییر در رفتار شما و اعطای امتیازات ویژه به فرد مذکور نشود، بلا مانع است. همچنین لازم است به نحوی عمل کنید همه پرسنل بدانند که اقدامات غیراخلاقی و خودشیوایی آنها تاثیری بر تصمیم‌گیری‌های شما نخواهد داشت. توصیه می‌شود به افرادی که از شما انتقاد درستی می‌کنند پاداش بدهید. در واقع این گفته‌ها به شما کمک خواهند کرد ضمن ساختن. در واقع این امر که افراد ندانند در آینده چه می‌شود، خود منجر به استرس در آنها خواهد شد که خود روح و جسم آنها را به‌شدت تضعیف خواهد کرد. به همین خاطر پس از استخدام لازم

۴- استراحت‌های بیشتر و کارمندان بالاتری را در اختیار دهید

این امر یک واقعیت است که تمامی کارکنان شما از یک سطح چرخشی در نهایت به شما تیمی همه‌فن‌حریف خواهد داد که خود به ارتقای سطح شرکت کمک خواهد شد انتظارات بیش از حد منجر به ناراضی‌ت شدید شود. در همین راستا امروزه بیشتر شرکت‌ها ورزش را در ساعات کار افسرد قرار می‌دهند تا توانایی بدنی و اعتماد به نفس کارکنان در سطح مطلوبی قرار گیرد. با این حال این امر به تنهایی کافی نبوده و لازم است زمان‌های مشخصی برای استراحت افراد داشته باشید. مقدار و مدت‌زمان آن نیز برای هر بخش با توجه به حجم کاری آنها متفاوت بوده با این حال تمامی بخش‌ها باید از آن برخوردار باشند. همچنین بهتر است نحوه استراحت را نیز با خلاقیت‌هایی همراه سازید. برای مثال پخش موزیک همراه با سرو قهوه اگرچه هزینه خاصی را دربر نخواهد داشت با این حال حس فوق‌العاده‌ای را در آنها به وجود خواهد آورد. در واقع نباید کارکنان خود را برده خود دانستند و همواره باید این دید را که آنها همراهمان شما در مسیر موفقیت هستند، داشته باشید.

۵- اهداف شرکت را برای کارکنان خود تشریح کنید

مهم‌ترین عاملی که تیم را خسته می‌کند، عدم وجود برنامه نبوده و بدون شک آگاهی نداشتن نسبت به دلیل کارها در نهایت فرد را در نقطه‌ای متوقف خواهد ساخت. در واقع این امر که افراد ندانند در آینده چه می‌شود، خود منجر به استرس در آنها خواهد شد که خود روح و جسم آنها را به‌شدت تضعیف خواهد کرد. به همین خاطر پس از استخدام لازم

است نسبت به کارهایی که قرار است انجام دهید و اهدافی که در سر دارید. کارکنان خود را به خوبی تفهیم کنید تا با به دست آوردن چارچوبی منطقی، خارج از محدوده‌ای که باید عمل نکنند.

۶- انجام کار مربوط به محیط کار نیست

بدون تردید کارمندی تنها نقش افسرد نبوده و تصور این امر که می‌توانند ساعات بیشتری به کار خود بپردازند، امری است که دیر یا زود با اعتراض افراد همراه خواهد شد. اگرچه راهکار مدیران در این رابطه تهدید به اخراج کردن است، با این حال جایگزین کردن، امری زمان‌بر بوده و همواره راهکار آخر شما باید محسوب شود. همچنین رفتار نادرست با حتی یک نفر این تصور را در سایر افراد به وجود خواهد آورد که نفر بعدی بوده و این خود منجر به ایجاد تنش خواهد شد. در همین راستا لازم است ضمن احترام به ساعات غیراداری افراد، در صورتی که نیاز به فعالیت بیشتر دارید، خواسته خود را دوستانه مطرح کرده و برای آن امتیازاتی قائل شوید. با این حال تحت هیچ شرایطی نباید این تصور به وجود بیاید که مجبور به قبول آن هستید.

۷- زمان سخنرانی خود را تنظیم کنید

بهترین ارائه‌ها در ۱۰ تا ۲۰ دقیقه تمام می‌شوند، اگر صحبت‌های شما بیش از این زمان طول می‌کشد، خلاصه‌گویی را تمرین کنید. اگر باز هم هیچ راهی برای کاهش زمان سخنرانی‌تان نباشد، می‌توانید به مخاطبان، فرصت استراحت دهید و پس از آن، مجدداً ادامه دهید.

۸- با ترس‌های خود روبه‌رو شوید

روبه‌رو شدن با ترس‌های‌تان می‌تواند وحشتناک باشد! ولی در نهایت به شما کمک می‌کند. به‌عنوان مثال، پیش از رفتن روی صحنه سخنرانی، به این فکر کنید که چطور می‌خواهید صحبت‌های خود را شروع کنید و چگونه در نخستین ملاقات با حضار، خود را کنترل می‌کنید؟ یا حتی اگر مخاطبان خود را از قبل می‌شناسید، می‌توانید از بدترین آنها بنویسید و بدین ترتیب بخشی از نگرانی‌های فکری خود را تخلیه کنید.

۹- به پرسش‌های ذهنی خود پاسخ دهید

آیا افکار‌تان به شما می‌گویند «تو نمی‌توانی»، «تو عصبی به نظر می‌رسی» یا «به محض اینکه برای سخنرانی، مقابل دیگران قرار بگیری، همه‌چیز خراب می‌شود». در این صورت راه‌حل ساده است. با خود‌تان صحبت کنید و جواب افکار منفی‌تان را با جملات مثبت بدهید.

۱۰- مخاطبان را با خود همراه کنید

اگر اشتباهی را در حین صحبت‌ها مرتکب شدید، نهراسید. کافی است حضار را با خود همراه کنید. به‌عنوان مثال اسلایدها درست نمایش داده نمی‌شود و کامپیوترتان هنگ کرده؛ به جای نگرانی، بگویید «بیباید یک بار دیگر با هم امتحان کنیم». با این کار به نظر می‌رسد که مخاطبان را با خودتان در یک تیم قرار داده‌اید.

۱۱- خودتان باشید

نیازی نیست برای اینکه دیگران را به صحبت‌های خود جذب کنید، ادای فرد دیگری را در بیاورید؛ بلکه کافی است خودتان باشید و سعی کنید رفتارهای بدنی جذاب مخصوص به خود را داشته باشید.

ارتباط

راهکارهایی ساده برای غلبه بر ترس از سخنرانی در جمع

سخنرانی مقابل جمع، برای بسیاری از ما ترسناک و طاقت‌فرسا است. براساس آمارها از هر چهار انسان، سه نفر از این موضوع هراس دارند. خوشبختانه روانشناسان راهکارهایی برای غلبه بر این ترس ارائه داده‌اند. در ادامه به نقل از دیجیاتو، ۱۲ راهنمایی را ارائه می‌دهیم که به لطف آنها می‌توانید سخنرانی بعدی‌تان را در کمال آرامش و به بهترین نحو برگزار کنید:

۱- به زبان بدن خود توجه کنید

همواره به حرکات بدن‌تان که در نحوه ارتباط شما با دیگران تاثیر می‌گذارد، توجه کنید. برای بهبود زبان بدن، نفس عمیق پیش از آغاز صحبت، صاف ایستادن و بالا نگه داشتن سر، به افزایش میزان اعتماد به نفس‌تان کمک می‌کند.

۲- به جای استفاده از ضمائر اول شخص، مخاطبان را خطاب قرار دهید

هرچه شما بیشتر تاکیدتان را روی مخاطبان قرار دهید، تاکید بر خودتان را کمتر کرده‌اید و توجه‌ها به اینکه صدای‌تان چگونه است یا ظاهر‌تان چطور به نظر می‌آید را کاهش می‌دهید و در نتیجه استرس‌تان کاهش می‌یابد.

۳- آماده پاسخ باشید

همواره به یاد داشته باشید که شما روی صحنه می‌روید و در مقابل دیگران سخنرانی می‌کنید تا در نهایت مخاطبان از شما سوالاتی بپرسند. پس، از قبل برای این موارد آماده باشید تا دستپاچه نشوید.

۴- عدم استفاده زیاد از حد از اسلاید

با نمایش اسلایدهای بیش از حد، مخاطبان خود را گیج کنید. زیرا این مسئله در نهایت موجب می‌شود به واسطه واکنش‌های آنها، شما نیز دچار استرس شوید.

۵- در مورد سخنرانی موفق خود رو بیاوردی کنید

در مورد سخنرانی پرشور و جذاب خود تخیل کنید؛ ولی به یاد داشته باشید که به آنچه قرار است بگویید، فکر کنید؛ نه آن مواردی که نباید از آنها صحبت کنید. این رو بیاوردی مثبت، به اجرای راحت‌تر شما کمک می‌کند.

۶- عمل‌های بدنی ناشی از استرس خود را اصلاح کنید

عکس‌العمل‌های بدنی خود به استرس را بررسی و اصلاح کنید. به‌عنوان مثال، اگر هنگام استرس ناگهان تن صدای‌تان عوض می‌شود، سعی کنید تاثیر تنش‌ها بر صدای‌تان را اصلاح کنید.

۷- زمان سخنرانی خود را تنظیم کنید

بهترین ارائه‌ها در ۱۰ تا ۲۰ دقیقه تمام می‌شوند، اگر صحبت‌های شما بیش از این زمان طول می‌کشد، خلاصه‌گویی را تمرین کنید. اگر باز هم هیچ راهی برای کاهش زمان سخنرانی‌تان نباشد، می‌توانید به مخاطبان، فرصت استراحت دهید و پس از آن، مجدداً ادامه دهید.

۸- با ترس‌های خود روبه‌رو شوید

روبه‌رو شدن با ترس‌های‌تان می‌تواند وحشتناک باشد! ولی در نهایت به شما کمک می‌کند. به‌عنوان مثال، پیش از رفتن روی صحنه سخنرانی، به این فکر کنید که چطور می‌خواهید صحبت‌های خود را شروع کنید و چگونه در نخستین ملاقات با حضار، خود را کنترل می‌کنید؟ یا حتی اگر مخاطبان خود را از قبل می‌شناسید، می‌توانید از بدترین آنها بنویسید و بدین ترتیب بخشی از نگرانی‌های فکری خود را تخلیه کنید.

۹- به پرسش‌های ذهنی خود پاسخ دهید

آیا افکار‌تان به شما می‌گویند «تو نمی‌توانی»، «تو عصبی به نظر می‌رسی» یا «به محض اینکه برای سخنرانی، مقابل دیگران قرار بگیری، همه‌چیز خراب می‌شود». در این صورت راه‌حل ساده است. با خود‌تان صحبت کنید و جواب افکار منفی‌تان را با جملات مثبت بدهید.

۱۰- مخاطبان را با خود همراه کنید

اگر اشتباهی را در حین صحبت‌ها مرتکب شدید، نهراسید. کافی است حضار را با خود همراه کنید. به‌عنوان مثال اسلایدها درست نمایش داده نمی‌شود و کامپیوترتان هنگ کرده؛ به جای نگرانی، بگویید «بیباید یک بار دیگر با هم امتحان کنیم». با این کار به نظر می‌رسد که مخاطبان را با خودتان در یک تیم قرار داده‌اید.

۱۱- خودتان باشید

نیازی نیست برای اینکه دیگران را به صحبت‌های خود جذب کنید، ادای فرد دیگری را در بیاورید؛ بلکه کافی است خودتان باشید و سعی کنید رفتارهای بدنی جذاب مخصوص به خود را داشته باشید.

۱۲- در صورت از دست رفتن تمرکز، به کلمات کلیدی یا هدف نهایی‌تان فکر کنید

اگر حین صحبت، تمرکز خود را از دست می‌دهید، به یاد کلمات کلیدی بیفتید یا می‌توانید در ذهن‌تان در خصوص هدف نهایی‌تان تصویرسازی کنید. مثلاً در حال سخنرانی در مورد گزارش مالی اخیر شرکت هستید که ناگهان پرواز برنده‌ای از کنار پنجره، تمرکزتان را به هم می‌زند. کافی است از قبل تمرین کرده باشید که در صورت وقوع چنین حواس‌پرتی‌هایی، به آینده پرسود شرکت‌تان فکر کنید یا به یاد کلمه کلیدی «گزارش مالی» بیفتید.

اخبار

در جلسه اختتامیه ارزیابی شرکت گاز استان در جایزه تعالی و بهبود مستمر شرکت ملی گاز عنوان شد
شرکت گاز استان سمنان؛ سازمانی پویا، خلاق و چابک است



سمنان - خبرنگار فرصت امروز - مدیر تعالی شرکت گاز استان سمنان گفت: شرکت گاز استان سمنان با هدف ارتقای سطح کیفیت خدمات خود و در راستای انجام هرچه بهتر مأموریت‌های مورد نظر، چندین سال است که با تعریف و اجرای پروژه‌های بهبود، در مسیر تعالی گام برداشته و طی سال جاری نیز حرکت در این مسیر را با حضور در اولین دوره جایزه تعالی و بهبود مستمر شرکت ملی گاز، پیگیری نمود. جعفر شعبانی با اشاره به اقدامات شایسته شرکت گاز استان برای کسب موفقیت در این جایزه گفت: از آنجایی که حرکت در مسیر تعالی یک فعالیت تیمی است که می‌بایست جامعیت آن به اندازه کل سازمان باشد، لذا نزدیک به نیمی از کارکنان در کارکن و لایه‌های مختلف شرکت در چارچوب کارگروه‌های تعریف شده بصورت مستقیم در آماده‌سازی و تدوین اظهارنامه و انعکاس عملکرد شرکت به تیم‌های ارزیابی نقش داشته و سایر کارکنان نیز در قالب تیم‌های پشتیبان و در بخش‌های وظیفه‌ای نقش آفرین بوده‌اند.

مصاحبه مدیر عامل شرکت آب منطقه‌ای قزوین در خصوص اقدامات صورت گرفته توسط گروه مدیریت بحران و پدافند غیرعامل این شرکت



قزوین - خبرنگار فرصت امروز - مدیر عامل شرکت آب منطقه‌ای قزوین، همزمان با آغاز هفته مدیریت بحران و پدافند غیرعامل عملکرد این شرکت در حوزه یاد شده را تشریح کرد. به گزارش روابط عمومی شرکت آب منطقه‌ای قزوین، در ابتدای این مصاحبه مهندس پویا پدافند غیرعامل را ظرفیتی مهم در ارتقاء توان لازم برای مدیریت بحران برشمرد و عنوان داشت: مهمترین ابزار جهت فرهنگ سازی بحث پدافند غیرعامل در جامعه، آموزش و آگاهی بخشی می‌باشد که در این راستا حرفه‌ای‌گری و افزایش تعامل با سازمان‌های امدادی نظیر هلال احمر و آتش نشانی می‌تواند کارایی و توان شرکت برای مقابله با حوادث را از تقه بخشد. ایشان در بخش دیگری از صحبت‌های خود رعایت اصول پدافند غیرعامل را در جهت اجرای سیاست‌های کلی نظام در حوزه پدافند زیستی کشور در حفظ امنیت تاسیسات و زیرساخت‌های طرح‌های آبی استان ضروری دانست و آموزش کارشناسان و دست‌اندرکاران طرح‌های در دست اجرا را به عنوان نخستین و مهم‌ترین گام در رسیدن به اهداف مدیریت بحران و پدافند غیرعامل در شرکت برشمرد.

۴۸۳ واحد در شهرک های صنعتی استان گلستان در حال فعالیت است

گرگان - خبرنگار فرصت امروز - مدیر عامل شهرک های صنعتی استان گلستان گفت: در حال حاضر از ۶۸۸ واحد صنعتی به بهره برداری رسیده، ۴۸۳ واحد صنعتی در شهرک‌ها و نواحی صنعتی این استان در حال فعالیت است. به گزارش روابط عمومی شرکت شهرک های صنعتی استان، حجت‌الله خلیل زاده اظهار داشت: اشتغال این تعداد واحد صنعتی فعال ۸۳۲ نفر و سرمایه‌گذاری انجام شده ۵۴۹۳ میلیارد ریال است. وی افزود: این بدین معنی است که در زمان حاضر حدود ۷۰ درصد واحدهای بهره‌برداري رسیده شهرک‌ها و نواحی صنعتی استان گلستان در حال فعالیت می‌باشند. وی همچنین از تعداد ۲۳۶ طرح صنعتی در حال ساخت و ساز در شهرک‌ها و نواحی صنعتی ۱۹۸ طرح بصورت فعال در حال تکمیل ساخت و ساز بوده که پیش‌بینی می‌شود در صورت بهره‌برداری رسیدن ۳۴۱۲ نفر اشتغال با سرمایه‌گذاری ۸۸۲۰ میلیارد ریال ایجاد کند. خلیل زاده ادامه داد: ۱۸ طرح صنعتی نیز بصورت غیرفعال یا نیمه‌فعال بوده که در صدد هسیتیم تا با پایش مستمر و حمایت از سرمایه‌گذاری نسبت به فعالسازی آن اقدام کنیم.

مانور امدادرسانی جاده ای در استان گلستان برگزار می شود

گرگان - خبرنگار فرصت امروز - سرپرست اداره کل راه و شهرسازی استان گلستان از برگزاری مانور امداد جاده ای در استان گلستان در راستای هماهنگی بیشتر سایر دستگاه‌های عضو کمیسیون اجرایی مدیریت ایمنی حمل و نقل جاده ای خبر داد. به گزارش اداره روابط عمومی اداره کل راه و شهرسازی استان گلستان: «حسین مجبویی» سرپرست اداره کل راه و شهرسازی استان گلستان گفت: هدف از برگزاری مانور امداد جاده ای از ارزیابی توان و قابلیت‌های دستگاه‌های امدادی در آیتیم‌های مختلف اطلاع رسانی، هماهنگی، سرعت عمل، تجهیزات، امکانات و نیروی انسانی مجرب و آماده عنوان نمود و افزود: از دیگر اهداف اجرایی این مانور تدوین معیار و شاخص‌های معین برای بررسی آسیب‌ها و چالش‌های موجود، مدیریت صحنه تصادف و در نهایت افزایش هماهنگی بین دستگاه‌های امداد رسان در جهت کاهش صدمات مالی و جانی در سطح راه‌های استان گلستان می‌باشد.

اجرای دموکراسی اقتصادی در منطقه آزاد قشم اعضای هیات مدیره جامعه فعالان اقتصادی جزیره انتخاب شدند

بندرعباس - خبرنگار فرصت امروز - انتخابات هیات مدیره جامعه فعالان اقتصادی در منطقه آزاد قشم با حضور ۱۱۰ تن از اعضای مجمع نمایندگان این جامعه اقتصادی در سالن مرکز بین‌المللی رشد با معرفی ۹ عضو اصلی و ۲ عضو علی‌البدل برگزار شد. به گزارش روابط عمومی سازمان منطقه آزاد قشم، امیرسلکی نماینده سازمان منطقه آزاد قشم و رئیس هیات نظارت جامعه فعالان اقتصادی طی سخنانی گفت: این انتخابات در حقیقت آموگ دموکراسی اقتصادی در منطقه آزاد قشم است. وی ادامه داد: این انتخابات در راستای تحقق دستورالعمل مدیرعامل سازمان منطقه آزاد قشم برای مشارکت جدی بخش خصوصی و استفاده از ظرفیت‌های اقتصادی موجود در حوزه‌های گردشگری، صنعت، تولید و بازرگانی پس از شش ماه برنامه‌ریزی و تهیه اساسنامه و اخذ مجوزات قانونی برگزار شده است. پس از ارائه این گزارش و تقدیر از هیات موسس جامعه فعالان اقتصادی قشم، انتخابات آغاز و در نهایت ۹ نفر با بالاترین رای به عنوان اعضای اصلی هیات مدیره جامعه فعالان اقتصادی و ۲ نفر هم به عنوان عضو علی‌البدل برای مدت دو سال انتخاب شدند.

مدیر امور بهره برداری ناحیه جنوب شرق شرکت برق منطقه ای خوزستان خبر داد اتمام پوشش عایقی پست برق ۴۰۰ کیلوولت اصلی ماهشهر

اهواز - شبنم قجوانند: مدیر امور بهره برداری ناحیه جنوب شرق معاونت بهره برداری شرکت برق منطقه ای خوزستان گفت: عملیات پوشش عایقی پست برق ۴۰۰ کیلوولت اصلی ماهشهر که در شرایط سخت آب و هوایی شروع شده بود با موفقیت به پایان رسید. حمیدرضا زرین جویی اظهار کرد: با توجه به شرایط بهره برداری بسیار سخت به لحاظ دمای محیط، پدیده‌های شرعی و گرد و خاک که بطور مستمر در این ناحیه حاکم است و به جهت جلوگیری از بروز حوادث گسترده شبکه برق، عملیات پوشش عایقی پست برق ۴۰۰ کیلوولت اصلی ماهشهر از تیر ماه سال جاری در منطقه شروع و در مهرماه به پایان رسید. وی ادامه داد: انجام پوشش عایقی (RTV) ایستگاه‌ها و پست‌ها به لحاظ پایداری شبکه برق ناحیه و همچنین رینگ ۴۰۰ کیلوولت استان از اهمیت بسیار زیادی برخوردار است که این عملیات بدون هیچ‌گونه حادثه تجهیزاتی و با اشتباه عملیاتی در ایمنی کامل با موفقیت خاتمه یافت.

کسب رتبه اول مخا برات منطقه مرکزی در تریارد پذیری

اراک - خبرنگار فرصت امروز - مخابرات منطقه مرکزی در ارزیابی شرکت ارتباطات سیار در تریارد مشترکین اپراتورهای رقیب موفق به کسب رتبه اول کشوری گردید. برپایه این گزارش در طبق ارزیابی شرکت ارتباطات سیار، مخابرات منطقه مرکزی در ارزیابی شش ماهه اول سال ۹۶ در تریارد پذیری موفق به کسب رتبه اول کشوری گردید.

دوره آموزشی مدیریت استرس در ستاد شرکت بهره برداری نفت و گاز غرب برگزار شد

کرمانشاه - دشتی - با تلاش و توجه خاص مدیریت منابع انسانی جناب آقای کرمان بر لزوم برگزاری دوره‌های آموزشی هدفمند در جهت ارتقاء انگیزش و ایجاد محیط کاری با نشاط و با همت واحد آموزش شرکت، دوره آموزشی مدیریت استرس به مدت دو روز در سالن کنفرانس و آمفی تئاتر جهت رؤسا و کارشناسان برگزار شد. آقای کامران چقازردی گفت: با رویکرد دانش محور مدیریت شرکت دوره‌های آموزشی گروه روانشناسی در ستاد و مناطق عملیاتی در حوزه‌های مختلف خصوصاً منابع انسانی برنامه‌ریزی شده و انشالله با تداوم این حمایت‌ها و استقبال همکاران برگزاری این دوره‌ها نیز ادامه خواهد داشت. وی گفت: مدیریت استرس در مدیریت رفتار سازمانی از اهمیت و جایگاه ویژه‌ای برخوردار است و از آن جایی که شرایط کار دائماً در حال تغییر است، این بحث همواره با درجات مشخصی در رابطه با مسائل مرتبط با کار در سازمان‌ها وجود دارد. از طرف دیگر در چند دهه اخیر آهنگ حرکت زندگی شتاب بیشتری گرفته و تحولات در دنیای کار به صورت جدی‌تری خود نمایان شده است، بنابراین با توجه به شاخصه‌های مذکور، شرایط فعلی سازمان‌ها و خصوصاً شرکت‌های نفتی، یکی از چالش‌های مدیران سازمان است که تا حدود زیادی بازدهی و بهره‌وری را کاهش داده و سبب مشکلات رفتاری کارکنان در سطوح مختلف شده است.

پس از بازگشت از مسافرت هنگامی که قصد دارید شیر اصلی گاز (بعد از کنتور) را باز کنید در ابتدا لازم است اطمینان حاصل نمایید که کلیه شیرهای مصرف وسایل گازسوز بسته است، در غیر این صورت حتی اگر شیر مصرف یک وسیله باز باشد امکان بروز خطر وجود دارد

روابط عمومی شرکت گاز استان آذربایجان شرقی

به همت خانه مطبوعات آذربایجان شرقی و با همکاری شرکت آب و فاضلاب استان

ویژه برنامه نشست تخصصی «نقش رسانه در مدیریت مصرف آب» در نمایشگاه مطبوعات برگزار شد



صاحب آب از هدر رفت بیشتر مایه حیات جلوگیری نمایند وی بر نقش رسانه‌ها در زمینه فرهنگ سازی مصرف صحیح آب تأکید و خواستار آگاهی‌رسانی عمومی در این زمینه شد. در پایان این نشست مهندس باقرزاده از رئیس هیئت مدیره و دیگر ارکان و اعضای خانه مطبوعات استان که باعث ایجاد فرصت مناسب برای شرکت آب و فاضلاب استان شدند تا مسئولان شرکت آبفا استان بتوانند در این محیط فرهنگی با خبرنگاران رسانه‌ها و مردم سخن بگویند، تشکر و قدردانی کرد. لازم به ذکر است در حاشیه برگزاری این ویژه برنامه، روابط عمومی شرکت آبفا استان نسبت به توزیع اقلام فرهنگی و آموزشی در راستای ترویج فرهنگ صحیح مصرف آب در بین مراجعان اقدام کرد که با استقبال شایان توجه همراه بود.



مدول دوم تصفیه خانه فاضلاب کلانشهر تبریز نیز در خصوص احداث مدول دوم تصفیه خانه فاضلاب تبریز و مشخصات آن به ایراد سخن پرداخت و مأموریت این تصفیه خانه را برای اطلاع بیشتر خبرنگاران و حضاران در نشست بیان کرد. در این نشست، همچنین مهندس محمدباقرزاده مدیر روابط عمومی شرکت آب و فاضلاب استان اظهار کرد: با توجه به اینکه منابع آب در کشور ما محدود می‌باشد ضروری است از این نعمت الهی به درستی استفاده کنیم، از این رو آموزش و ترویج فرهنگ صحیح آب در جامعه از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است. مدیر روابط عمومی و آموزش همگانی شرکت آبفا آذربایجان شرقی افزود: شرکت آب و فاضلاب استان، سعی دارد تا نگاه جامعه و مردم را به موضوع حیاتی آب معطوف کند و امیدواریم شهروندان با مصرف

به مناسبت هفته پدافند غیر عامل

مصاحبه رئیس کارگروه انرژی پدافند غیرعامل استان اصفهان



اصفهان - قاسم اسد - مهندس موسی رضایی مدیر عامل شرکت برق منطقه‌ای اصفهان و رئیس کارگروه انرژی پدافند غیرعامل استان اصفهان در یک گفت‌وگوی خبری با صدا و سیما به جایگاه و اهمیت پدافند غیرعامل در صنعت برق پرداخت. به گزارش روابط عمومی شرکت برق منطقه‌ای اصفهان در این گفت‌وگو مهندس موسی رضایی به اهمیت پدافند غیرعامل اشاره نمود که برخی از سیاست‌های کل کشور عبارتند از: ۱- سیاست‌های کلی نظام در حوزه پدافند غیرعامل ابراهیمی مقام معظم رهبری (مدظله‌العالی)-۲- چشم انداز ۲۰ ساله جمهوری اسلامی ایران در افق ۲۰۴۴-۳- سیاست‌های کلی نظام در تدوین برنامه‌های ۵ ساله توسعه جمهوری اسلامی ایران، ۴- مواد ۱۹۸، ۱۹۹، ۲۰۱، ۲۱۵ و ۲۳۱ قانون برنامه ۵ ساله توسعه جمهوری اسلامی ایران-۵- بند ۱۵ ماده ۱۱۱ (سند ملی آمایش سرزمینی کشور) - اطلاع‌رسانی به حالت عادی در مواقع بحرانی از قبیل سیل، زلزله و سایر حوادث غیر مترقبه، بالابردن ضرب ایمنی و کاهش آسیب پذیری مراکز مهم صنعت برق، افزایش پایداری شبکه در جهت تأمین انرژی الکتریکی پایدار و مطمئن در شرایط اضطراری و بحران، تهیه

طی سال جاری انجام شد

نشت یابی بیش از ۸۱۰۰ کیلومتر از خطوط گاز استان بوشهر



بوشهر - خبرنگار فرصت امروز - شرکت گاز استان بوشهر بیش از هشت هزار و ۱۰۰ کیلومتر از خطوط گازرسانی این استان را طی سال جاری نشت یابی کرده است. مدیرعامل شرکت گاز استان بوشهر در گفت‌وگو با خبرنگار این شرکت، مهم‌ترین هدف از نشت یابی این خطوط را جلوگیری از به وجود آمدن سوانح، بهره‌برداری ایمن از گاز طبیعی و کاهش آلودگی‌های زیست محیطی عنوان و اظهار کرد: پارسل با ارائه آموزش‌های صحیح و برخورداری از نیروی انسانی کارآمد و دستگاه‌های پیشرفته، سعی کردیم این مهم با دقت و کیفیت بالا انجام شود. غلامعباس حسینی افزود: مطابق با برنامه ریزی‌های صورت گرفته، کلیه خطوط گازرسانی شهرها و روستاهای استان طی سال‌های جاری با دقت مورد بازرسی و نشت یابی قرار گرفته‌اند که این فرآیند همزمان با برنامه زمان بندی شده اجرا گردیده است. وی اضافه نمود: نشست در خطوط لوله و تاسیسات گازی به دلایل مختلفی شامل خوردگی، سایش، آسیب‌های مکانیکی، عیبهای باقیمانده

در نشست مشترک مدیران شرکت گاز و اداره کل فنی و حرفه ای استان عنوان شد

آموزش‌های مهارتی در توانمندسازی و کارایی نیروی انسانی بسیار مهم است



تبریز - ماهان فلاح - در پی ابلاغیه تفاهم‌نامه همکاری آموزشی بین شرکت ملی گاز ایران و سازمان فنی و حرفه‌ای کشور بررسی همکاری‌های آموزشی شرکت گاز استان آذربایجان شرقی با اداره کل فنی و حرفه‌ای استان مورد بحث و تبادل نظر قرار گرفت. به گزارش خبرنگار مسا در تبریز، در پی ابلاغیه تفاهم‌نامه همکاری آموزشی بین شرکت ملی گاز ایران و سازمان فنی و حرفه‌ای کشور، جلسه بررسی همکاری‌های آموزشی و عملیاتی سازی این تفاهم‌نامه در استان آذربایجان شرقی با حضور مدیرعامل شرکت گاز استان، مدیرکل سازمان فنی و حرفه‌ای استان و کارشناسان هر دو طرف در شرکت گاز استان آذربایجان شرقی تشکیل یافت. مدیرعامل شرکت گاز استان در این خصوص گفت: با توجه به نقش و اهمیت آموزش‌های مهارتی و حرفه‌ای در توانمندسازی نیروهای کارآمد

بازدید مدیر عامل شرکت انتقال گاز ایران از منطقه ۹ عملیات انتقال گاز



ساری - دهقان - مدیرعامل شرکت انتقال گاز ایران با بیان اینکه خط لوله دامغان - نکا گذار شده است، افزود: باید از این خط به بهترین نحو ممکن بهره‌برداری شود. به گزارش خبرنگار مازندران، مهندس سعید توکی مدیرعامل شرکت انتقال گاز ایران و هیئت همراه طی جلسه‌ای با هیئت رئیسه منطقه ۹ دیدار کردند. توکی در این جلسه با اشاره به سرمایه‌های شدید زمستان سال گذشته اظهار کرد: توانستیم با همت مضاعف و تدابیر اندیشیده شده از این وضعیت سربلند بیرون آییم. وی به تزیق گاز به استان‌های شمالی از طریق خط لوله دامغان - کیاسر - نکا اشاره کرد و گفت: با این حال باز هم باید تلاش لازم در این زمینه انجام شود تا شرایط اسال گازرسانی وضعیت خوبی داشته باشد. مدیرعامل انتقال گاز ایران با بیان اینکه

تجهیزات کلیدی با هدف استمرار خدمات از جمله خرید مولدهای برق اضطراری، پست‌های کمپکت (سیار) و...، حفاظت هوشمند مراکز مهم، توسعه نیروگاه‌های تولید پراکنده (شامل خورشیدی، DG و...)، مدیریت مصرف، برگزاری دوره‌ها و کارگاه‌های آموزشی و همایش‌های تخصصی مدیریت بحران و پدافند غیرعامل، برگزاری مانورهای پدافند غیرعامل و مدیریت بحران متناسب با تهدیدات است. مهندس موسی رضایی در پایان افزود: صنعت برق در مواقع بحران از حساسیت‌های خاصی برخوردار است چرا که پایداری برق، امنیت، آرامش و امید به آینده را به ارمغان می‌آورد. بنابراین همه فعالیت‌هایی که در راستای پایداری هر چه بیشتر شبکه برق و کاهش خاموشی‌ها در این صنعت انجام می‌شود باید منطبق با راهکارهای برای پیش‌بینی، پیشگیری، مقابله و آمادگی متناسب با تهدیدات باشند و به قول فرمایش مقام معظم رهبری (مدظله‌العالی) "باید کاری کنیم مصونیت در صنعت به وجود آوریم و این با پدافند غیرعامل تحقق پیدا می‌کند" و تمام تلاش بنده و همکارانم در مجموعه شرکت برق منطقه‌ای اصفهان و کارگروه انرژی پدافند غیرعامل استان در راستای تحقق مطلوب این هدف است.

این سرمایه ملی نیز جلوگیری می‌شود. مدیرعامل شرکت گاز استان بوشهر در همین رابطه از تسریع در فرآیند عملیات بازرسی خطوط گازرسانی خبر داده و افزود: یکی از اقدامات قابل توجه در این زمینه کاهش زمان نشست یابی خطوط گازرسانی استان با توجه به حجم بالای پروژه‌های اجرا شده و در دست اجرا می‌باشد که در این زمینه علاوه بر سرعت بخشی به امور، تمام توان خود را به منظور انجام عملیاتی دقیق و با کیفیت بکار گرفته ایم. وی اضافه نمود: علاوه بر اقدامات یادشده، بازرسی از کلیه ایستگاه‌های تقویت فشار گاز استان و نیز کنترل کیفی تمامی اقلام پروژه‌ای با هدف ارزیابی کیفیت و نیز بررسی رعایت استانداردهای لازم در اجرای پروژه‌ها انجام شده است. به گفته حسینی، در این بررسی و بازدیدها، با هدف ارتقا و اطمینان از صحت تجهیزات فنی بکار گرفته شده در لوله‌های انتقال و توزیع گاز استان ضمن برگزاری جلسه با پیمانکاران، نیازهای موجود را به سرعت بررسی و پیگیری می‌کنیم.

در نشست مشترک مدیران شرکت گاز و اداره کل فنی و حرفه ای استان عنوان شد

آموزش‌های مهارتی در توانمندسازی و کارایی نیروی انسانی بسیار مهم است

رهنمای توحیدی افزود: تدوین استانداردهای آموزش مصوب سازمان در حرفه‌های مورد نیاز صنعت گاز بر اساس نیازسنجی، ارائه خدمات آموزشی مهارتی بر اساس استانداردهای بین‌المللی مصوب سازمان، برگزاری آزمون و صدور گواهینامه مهارت در خصوص استانداردهای آموزش مصوب سازمان در حرفه‌های مورد نیاز صنعت گاز از جمله اقداماتی است که این دو دستگاه باید در راستای این تفاهم‌نامه از اول آذر ماه اسام عملیاتی نمایند. وی در خاتمه آموزش‌های مهارتی را در توانمندسازی و کارایی نیروی انسانی بسیار مهم ذکر کرد و افزود: توانمندسازی نیروی انسانی می‌تواند در تحقق اهداف شرکت گاز نقش بسزایی داشته باشد و با به کارگیری امکانات و افزایش تعاملات بیشتر، می‌تواند آذربایجان شرقی را به قطب مرکز آموزش شمال غرب در حوزه صنعت گاز تبدیل کرد.

بازدید مدیر عامل شرکت انتقال گاز ایران از منطقه ۹ عملیات انتقال گاز

لازم در ارتباط با ایستگاه شیر در تاکام انجام شود. داوودی نژاد با اشاره به پروژه‌های در دست اقدام منطقه ۹ اظهار کرد: برای اولین بار در کشور تعمیرات اساسی توسط نیروهای منطقه ۹ در تاسیسات تقویت فشار گاز نکا صورت گرفته است. مدیر منطقه ۹ عملیات انتقال گاز با بیان اینکه برخی از پروژه‌ها در مراحل پایانی قرار دارند و ۹۰ درصد پیشرفت داشته‌اند بیان کرد: ۲۰۵ مورد رودخانه‌های غیرمجاز در محدوده منطقه ۹ در استان شمالی داریم که ایمن‌سازی در بحث رودخانه‌ها توسط منطقه صورت می‌پذیرد و در صورت لزوم و شرایط سخت پیمان‌سپاری انجام می‌شود. در این جلسه معاونین و روسای ادارات منطقه ۹ نیز به بیان گزارشات و عملکردها پرداخته و نقطه نظرات مدیرعامل انتقال گاز ایران و هیئت همراه اخذ شد.

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

چهارشنبه | ۱۰ آبان ۱۳۹۶ | شماره ۹۲۰ | 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: ۸۸۸۵۳۹۱۹

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۹۳۶۶۸۱

امور مشترکین: ۸۸۹۳۵۳۴۹

آیین نامه اخلاق حرفه ای روزنامه:

WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

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

WWW.FORSATNET.IR

INFO@FORSATNET.IR

نوشدارو

چگونه با اطمینان خاطر ایده استارت آپی خود را به دیگران بگوییم؟

شما به عنوان صاحب یک ایده استارت آپی، باید محتاطانه عمل کنید. در این مطلب به چهار نکته ضروری که پیش از به اشتراک گذاشتن ایده خود باید در نظر داشته باشید می پردازیم. قبل از اشتراک گذاری ایده استارت آپ خود با دیگران باید چه کار کنیم؟ این موضوع شاید سوال بسیاری از افرادی است که می خواهند کسب و کار نوینی را راه اندازی کنند. شاید نخستین پاسخی که به ذهن می رسد جست و جوی راه حل مناسب در سایتهی به نام کورا (Quora) باشد. این سایت محلی برای کسب و به اشتراک گذاشتن دانش، توانمند ساختن مردم برای یادگیری از دیگران و درک بهتر جهان است. به گزارش نوپانا، احمد راد (Raad Ahmed)، مدیرعامل شرکت لائو تریدس (LawTrades)، در سایت (Quora) به سوالی که در ابتدای مطلب عنوان شد، پاسخ می دهد: «قبل از اشتراک گذاشتن ایده استارت آپ خود با دیگران باید چه کار کنیم؟» این، یک سوال بسیار عالی و البته مهم است. در حال حاضر ایده شما تحت یک مفهوم معروف به نام مالکیت معنوی قرار دارد. بسته به ایده ای که در ذهن تان دارید، برخی از موارد قانونی وجود دارد که می توانید آنها را انجام دهید. ممکن است شما درباره علامت تجاری، حق ثبت اختراع یا حق نسخه برداری فکر کنید. با این حال تمامی این موارد از لحاظ مالی مهم هستند و برای دریافت آنها باید سایر معیارها را نیز رعایت کنید، بنابراین پاسخ من حول راه حل هایی می چرخد که هر کسی می تواند آنها را انجام دهد:

تمام جزئیات ایده خود را فاش نکنید

رعایت این نکته یکی از بهترین راههای محافظت از ایده محسوب می شود. ممکن است شما ایده کلی خود را با کسی در میان بگذارید اما قطعاً مایل نیستید گام به گام، به او تمام جزئیات را ارائه دهید. البته اگر شما با سرمایه گذاران یا وام دهندگان در تعامل بودید، مطمئن باشید که آنها جزئیات ایده را از شما می خواهند و این کار کاملاً درست است. با این حال، اگر شما فقط در مرحله طرح ایده هستید، باید از شیوه اجرای آن محافظت کنید.

استفاده از توافق نامه عدم افشا (NDA)

این توافق نامه با منع دیگران برای به اشتراک گذاری ایده طی مدت زمانی معین، در حفظ آن، به شما کمک می کند. به یاد داشته باشید که این توافق نامه باید با قوانین کشور مطابقت داشته باشد. اگر در این مسیر گام برمی دارید، مطمئن شوید که وکیل مدافع شما این توافق نامه را جهت امکان اجرا، بررسی می کند.

با شهادت و جدیت ادامه دهید

به بصیرت و آگاهی خود اعتماد کنید. اگر قصد دارید درباره ایده خود با کسی صحبت کنید اما احساس می کنید که ممکن است اتفاق ناگواری رخ دهد، بهتر است دست نگه دارید. وقتی صحبت حفاظت از ایده استارت آپی به میان می آید، بهترین دوست شما خودتان هستید.

کلام آخر

گزینهش گر باشید

ایده استارت آپ شما باید براساس دانستن و خودآگاهی باشند. من می دانم که شما هیجان زده هستید. در واقع این موضوع تنها چیزی است که شما می توانید درباره آن صحبت کنید، اما فراموش نکنید شما باید گزینهش گر باشید. این موضوع، نخستین درس در مشارکت استراتژیک است.

منبع: forbes

معرفی استارت آپ

بار خود را آسان جابه جا کنید

نام استارت آپ: آسان بار

وب سایت: asanbar.ir

سال تأسیس: ۱۳۹۵

موضوع: تکنولوژی و حمل و نقل

توضیح بیشتر: با استفاده از آسان بار به راحتی

می توانید بار خود را جابه جا کنید. بدین صورت دیگر نیازی نخواهد بود که به صورت سنتی و حضوری اقدامات لازم را برای جابه جایی بار انجام دهید. از بزرگ ترین مزایای استفاده از آسان بار می توان به صرفه جویی در وقت و زمان، سهولت استفاده از آن، امکان ارسال بار به سراسر کشور، امنیت بالا به دلیل عضویت رانندگان دارای کسب و کاری از اتحادیه و همچنین پیگیری آنلاین وضعیت بار از مبدا تا مقصد اشاره کرد.

بسته بندی خلاق



برای مطالعه ۸۲۳ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

کلینیک کسب و کار

پرسش: جوانی ۲۵ ساله ام و درصدد راه اندازی یک استارت آپ در زمینه اشیای گمشده هستم. به نظر شما می توانم موفق شوم؟

استارت آپ اشیای گمشده

پاسخ کارشناس: از اینکه به فکر کسب و کار اینترنتی هستید بسیار عالی است و نشان می دهد که برای آینده خود هدف گذاری مشخصی دارید. بی تردید دنیای آینده از آن کسب و کار اینترنتی است و کسانی که بتوانند در این زمینه فعالیت کنند موفق خواهند بود.

اما موفقیت فقط مرهون کسب و کار نیست یعنی نمی توان گفت چون کسب و کار اینترنتی راه اندازی کردید موفق هستید یا نیستید یا چون شما ایده خوبی در زمینه اشیای گمشده دارید موفق می شوید یا نمی شوید. موفقیت در کسب و کار

عوامل مختلفی بستگی دارد. قبل از هر چیز به علاقه خود به موضوع کسب و کار و لذت خوشی که از پیدا کردن اشیاء و رساندن آن به دست صاحبان آنها دارید فکر کنید و این لذت را درونی کنید، در این صورت هر گام خود را با شوق و علاقه بر می دارید و سعی می کنید روزانه دهها و صدها اشیای گمشده را به دست صاحبان آنها برسانید.

اشیای گمشده موضوع خوبی برای یک کسب و کار اینترنتی است و قطعاً شما قبل از راه اندازی، مدل کسب و کار را برای خود طراحی کردید که از کجا آغاز و به کجا ختم شود و طبعاً مدل درآمدی آن هم برای شما مشخص است. اما برای اینکه در این کار موفق شوید باید سازوکارهای کسب و کارهای

اینترنتی را هم رعایت کنید و از افراد توانا در کارتان استفاده کنید

موضوع شما تکراری نیست و افراد زیادی در این زمینه کار نمی کنند، اما باید همه فرصت ها و تهدیدها را کاملاً آنالیز کنید تا فرمای کسب و کارتان کاملاً روشن و آفتابی باشد.

بی تردید مطالعات بازار شما در زمینه اشیای گمشده می تواند به شما در رسیدن به هدف غایی بسیار کمک کند. در مطالعات بازار شما فرصت های مناسب در این کسب و کار را دیدید و احیاناً تهدیدها را شناسایی کردید، بنابراین می توانید با اعتماد به نفس بالا گام بردارید و آرام آرام به سمت موفقیت بروید.

مدرسسه مدیریت

چه زمانی و چگونه از روابط عمومی استفاده کنیم؟

دولتی اجازه تبلیغات مستقیم را ندهد، مثل اطلاع رسانی در مورد سیگار در ایران.

- حالت ۲: در مواقعی که ماهیت کالا به گونه ای باشد که تبلیغات مستقیم در مورد آن موفق نباشد، مثل اطلاع رسانی در مورد یک نوع داروی جدید.

- حالت ۳: در صورتی که اخلاق و ارزش های حاکم بر جامعه با اطلاع رسانی در مورد یک کالا یا خدمات تعارض داشته باشد، مانند اطلاع رسانی در مورد قرص های جلوگیری از بارداری یا لباس های شب.

- حالت ۴: وقتی که بنگاه بخواهد ذهنیت و عقیده رایج در مورد یک کالا یا بنگاه را عوض کند یا بهبود بخشد.

- حالت ۵: در شرایطی که فقط فروش مطرح نیست بلکه اعتبار بنگاه و بالا بردن منزلت و موقعیت آن در سطح ملی مطرح است.

چگونه از روابط عمومی استفاده می کنیم؟

در این شرایط با اجرای برنامه هایی مانند موارد زیر، می توان ذهنیت افراد جامعه را نسبت به کالا یا خدمت خاصی تغییر داد و شهرت و معروفیت برای آن کالا یا خدمات ایجاد کرد.

- ایراد سخنرانی های علمی

- برگزاری سمینارها

- برگزاری کنگره ها

- انتشار گزارش های تحقیقی

- انتشار نشریات مخصوص (بولتن ها)

- حمایت از مسابقات ورزشی به صورت پرداخت هزینه های آنها

- توجه به امور خیریه

- توجه به امور اجتماعی

- ...

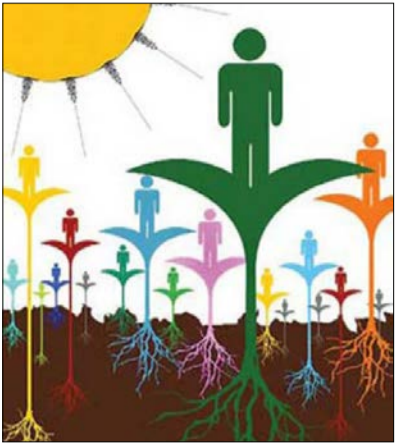
همچنین می توان با خلق زمینه های مناسب فکری و عاطفی نسبت به یک بنگاه یا کالا امکان موفقیت آن را در آینده فراهم کرد.

تخته سیاه

دانشته های یک کارآفرین (۵۵)

باور و نوع شغل

پارسا امیری



تو الان به فکر کسب و کاری و نمی دانی چه کسب و کاری راه اندازی کنی که بتوانی در مدتی معین به سودآوری برسی. این دغدغه همه کسانی است که در ابتدای راه هستند و مایلند کسب و کاری راه اندازی کنند و بتوانند به موفقیت مالی برسند.

بی تردید نوع کسب و کار در موفقیت و کسب ثروت شما هیچ تأثیری ندارد. بنابراین تو نباید چشم و گوش و حواست به کار و کاسبی دیگران باشد که آنها چه می کنند و اگر آنها موفق شدند تو هم همان کار را راه بیندازی. جواد دوست من است و از دوره دبیرستان به کار علاقه داشت و حتی تابستان ها هم کار می کرد. یکی از تابستان های گرم سال های دور او به فکر فروش یخ در سواحل شمالی افتاد. بعضی از دوستان و آشنایان به او اعتراض کردند که یخ سودی ندارد و اگر نتوانی بفروشی همه آب روان می شود و تو سرمایه ات را هم از دست می دهی اما می گفت مردم در تابستان به یخ نیاز دارند و من فکر می کنم اگر واقعا به دنبال کسب درآمد باشم این شغل هم درآمد خوبی دارد. او چندین سال تابستان ها یخ می فروخت و در سال های آخر دبیرستان یخ بسیاری از رستوران ها و فروشگاه ها را تأمین می کرد و تقریباً درآمد خوبی هم داشت. او الان همچنان یک یخ فروش است اما با دستگاه های بزرگ و مکانیزه انواع یخ ها را در قالب های مختلف طراحی و تولید می کند و دهها نفر برای او کار می کنند. اما دوست مشترک دیگر ما علیرضا تمام تابستان ها دنبال این بود که کدام شغل مناسب تر است تا آن کار را انجام دهد و الان هم تقریباً هر دو سال یک بار شغل عوض می کند.

اگر تو به کسب و کارت باور داشته باشی مهم نیست که چه کسب و کاری را راه اندازی می کنی. برای اینکه برکت را خدا باید به کارت بدهد و خدا به هر کسی که خوب و درست کار می کند برکت می دهد. اگر نگاهی به بازار و کسانی که کار می کنند بیندازی متوجه می شوی که در همه شغل ها یک سری افراد موفق و یک سری افراد ناموفق هستند و این موفقیت و عدم موفقیت ربطی به نوع شغل ندارد. یک دامدار می تواند موفق باشد و یک دامدار دیگر ناموفق. یک فرش فروش می تواند موفق باشد و یک فرش فروش ناموفق. یکی می شود احد عظیم زاده و یکی می شود آقا رضا فرش فروش که هنوز مغازه استیجاری دارد. زندگی افراد موفق را بخوان تا بدانی عامل اصلی موفقیت باور درونی خودت به کسب و کار است. اگر احد عظیم زاده به کارش باور نداشت نمی توانست سال ها فرش به دوش پای پیاده از این محله به آن شهر و روستا برود تا بزرگ ترین تاجر فرش ایران شود.

بنابراین نوع کسب و کار در موفقیت مالی شما هیچ نقش مؤثری ندارد. تو می توانی با تکیه بر ذوق و سلیقه و علاقه و توانایی خودت کسب و کاری را راه اندازی کنی و با باور درونی به موفقیت برسی. وقتی به فرش فروش یا طلافروشی باور قلبی نداشته باشی و همواره باورت به تو بگوید تو در این کسب و کار موفق نیستی، حتی اگر صدها شمس طلا هم داشته باشی در بازار موفق نیستی و بر عکس اگر یک کتاب فروشی راه بیندازی و به کارت باور داشته باشی شک نکن که در مدت کوتاهی به موفقیت مالی دست می یابی، پس مهم نوع کسب و کار نیست. چون اگر کسب و کار مهم بود طبعاً برخی از کسب و کارها باید رونق می گرفت و برخی کسب و کارها هیچ وقت رونق نمی گرفت.

تو باید به دنبال خلق فرصت از دل کسب و کارت باشی و وقتی به کارت باور داری ایده های نو به سراغ تو می آیند و راه های جدید کسب درآمد خودشان را به تو نشان می دهند. تاریخ بازار نشان می دهد که تمامی شغل ها برای موفقیت مالی مناسب هستند زیرا در هر شغل و کسب و کاری عده ای از افراد بسیار موفقند و عده ای در وضعیت متوسط قرار دارند و عده ای بسیار وضعیت مالی بدی دارند. اینها نشان می دهد که شغل نمی تواند عامل تعیین کننده ای برای موفقیت مالی تو باشد. تو باید راه خود را براساس باور درونی ات تعیین کنی. یک ویژگی رستوران ساده در خیابان های تهران امروز به بزرگ ترین پخش کننده مواد غذایی تبدیل شده و فروشگاه های زنجیره ای راه انداخته است. یک بستنی فروش دوره گرد خیابان های تهران در دهه ۴۰ امروز صاحب بزرگ ترین برند بستنی است. اگر قبول نداشتی لطفاً زندگی نامه ایوب پایداری، مالک بستنی میهن را بخوانید که چگونه به کار خود باور داشت و توانست از یک بستنی فروش دوره گرد خیابان های تهران به بزرگ ترین تولید کننده و برترین برند بستنی در ایران تبدیل شود. آن چیزی که تو را به موفقیت می رساند و می تواند آینده مالی خوب را برای تو فراهم کند نوع کسب و کار نیست بلکه باور تو به موفقیت در آن کسب و کار است. تو به کارت باور داشته باش آن وقت همه چیز برای رشد و توسعه کسب و کارت به باری خدا فراهم می شود و هیچ چیز نمی تواند مانع رشد و موفقیت تو شود. کاری را که دوست داری همین امروز شروع کن و با تکیه بر باور درونی ات محکم و استوار به سوی موفقیت گام بردار.