

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

شرایط فروش ارز گردشگران و سرمایه‌گذاران خارجی به بانک‌ها

بانک‌ها ارز می‌خرند

فرصت امروز: بانک مرکزی اعلام کرد که بانک‌ها می‌توانند ارز گردشگران خارجی، رانندگان ترانزیت خارجی، سرمایه‌گذاران خارجی، نمایندگان‌های سیاسی مقیم ایران و همچنین دفاتر نمایندگی بانک‌های...



۴

دورنمای تجارت ایران و اروپا با برجام بدون آمریکا

نقشه راه اروپا برای نجات برجام

فرصت امروز: دو هفته پیش از آنکه دونالد ترامپ رسماً خروج آمریکا از برجام را اعلام کند، امانوئل مکران رئیس‌جمهور فرانسه تلاش می‌کند آمریکا را در برجام نگه دارد. او به ترامپ گفته بود اگر برجام سقوط کند دیگر هیچ «پلن B» یا جایگزینی برای آن وجود نخواهد داشت. دقیقاً نمی‌توان برآورد کرد که هدف مکران از این...

۲

توصیه‌های ده‌گانه اساتید دانشگاه هاروارد درباره خروج آمریکا از برجام

هدیه ترامپ به ایران

۳

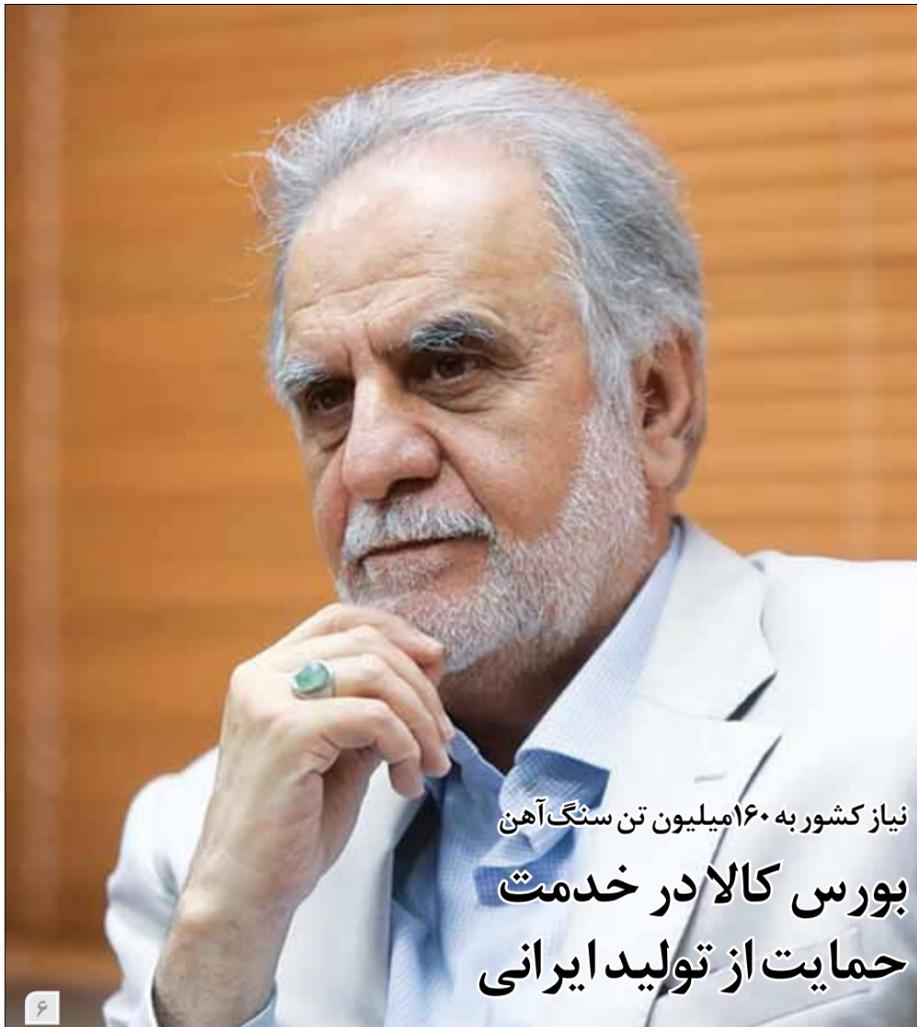
مدیریت و کسب‌وکار



گفته‌های تازه مدیر عامل اوپو

- چک لیست سئو برای راه‌اندازی سایت‌های جدید
- ۵ روش برای کسب مزیت رقابتی در کسب‌وکار
- چالش‌های مشترک کسب‌وکارهای کوچک و بزرگ
- خدمات اومنی چنل چیست؟
- اشتباه مشترک تمام برندها در بازاریابی محتوا
- دو صورت تبلیغات

۸ تا ۱۶



نیاز کشور به ۱۶۰ میلیون تن سنگ آهن بورس کالا در خدمت حمایت از تولید ایرانی

۶

یادداشت

چرا باید برجام حفظ شود؟



پدرام سلطانی
نایب‌رئیس اتاق ایران

تجربه تلخ سال‌ها تحریم، به بخش خصوصی و فعالان اقتصادی کشور نشان داد که آنها نخستین قربانیان این شرایط هستند. در حالی که فشارهای تحریم از سال ۱۳۸۸ به این طرف هر سال بیشتر و بیشتر می‌شد و به موازات آن، درآمد دولت از محل فروش نفت کاهش می‌یافت، دولت برای تأمین منابع خود و اداره کشور، هم‌ساله درآمدهای مالیاتی را در بودجه افزایش می‌داد و مجلس هم همواره با دولت همراهی می‌کرد، حتی در سال‌هایی که بیشتر هم می‌کرد. بخش خصوصی که خود در تنگنای تحریم گرفتار آمده بود و برای خرید مواد اولیه، صادرات کالا و دریافت پول به محض افتاده بود، هم‌زمان مجبور بود که مالیات بیشتری هم به دولت بپردازد. علاوه بر این دولت بخشی از امورات و کسری بودجه خود را با عدم پرداخت مطالبات پیمانکاران بخش خصوصی پوشش می‌داد. بارهای مضاعفی که سال‌های تحریم به...

۲

قهرمان اصلاحات در مالزی بازگشت

پیروزی توسعه با شعار دموکراسی

نتایج رسمی کمیته ملی انتخابات مالزی نشان داد ائتلاف «امیده» به رهبری ماهاتیر محمد پیروز انتخابات سراسری در این کشور شده است. ائتلاف این چهره اپوزیسیون توانسته اکثر کرسی‌های پارلمانی را در انتخابات سراسری که روز چهارشنبه برگزار شد، از آن خود کند. به گزارش ایسنا، به نقل از خبرگزاری آسوشیتدپرس، کمیته انتخابات ملی مالزی اعلام کرد ائتلاف ماهاتیر محمد، نخست‌وزیر سابق مالزی، توانست ۱۲۱ کرسی (۵۰ درصد +۱) را در مقابل ائتلاف جبهه ملی (ائتلاف حاکم) به دست آورد. محمد درباره این پیروزی گفت که انتظار دارد نخست‌وزیر جدید (که نامی از آن نبرد)، در ۲۴ ساعت آینده سوگند یاد کند. با پیروزی ماهاتیر محمد، حکومت حزب ائتلاف جبهه ملی به ریاست نجیب عبدالرزاق، نخست‌وزیر کنونی این کشور که از ۶۰ سال پیش ادامه داشته، پایان می‌یابد.

ماهاتیر که به‌عنوان رهبری قدرت‌مند ۲۲ سال اداره مالزی، کشوری در جنوب‌شرق آسیا را در دست دانت زمامی از «ائتلاف پارسیان ناسیونال» خارج شد که نام این ائتلاف با فساد گره خورده بود. ماهاتیر در سن بازنشستگی و وقتی فساد در این کشور با نام این ائتلاف و نجیب عبدالرزاق گره خورد، کوشید تا در چهاردهمین انتخابات عمومی نخست‌وزیر را به جانش بکشد. ائتلاف سیاسی ماهاتیر که به ائتلاف مخالفان معروف است موفق شد ۱۲۱ کرسی از مجموع ۲۲۲ کرسی را در انتخابات پارلمانی ۱۹ اردیبهشت ماه به‌دست آورد؛ این آمار بیش از حد نصاب لازم برای تشکیل دولت است. به عبارت دیگر، این آرا برای تشکیل دولت اکثریت کافی است. «پارسیان ناسیونال» که از زمان استقلال مالزی در سال ۱۹۵۷ بر این کشور حاکم بوده، تنها ۷۹ کرسی به‌دست آورد؛ این درحالی است که در سال ۲۰۱۳ این ائتلاف ۱۳۳ کرسی به‌دست آورده بود. ائتلاف مخالفان به رهبری ماهاتیر محمد توانست حزب حاکم در مالزی را (حزبی که شخص ماهاتیر باعث و بانی تأسیس آن بود) پس از ۶۰ سال از قدرت براند.

ماهاتیر محمد، نخست‌وزیر ۹۲ ساله مالزی، پس از یک پیروزی عجیب و شوک‌برانگیز در انتخابات مالزی، به نخست‌وزیری این کشور انتخاب شد. او شنبه ۲۲ اردیبهشت‌ماه کابینه خود را اعلام کرد؛ سیاست‌های اولیه او شامل تحقق وعده‌های انتخاباتی از جمله حذف مالیات خدمات و کالاهاست.

او به مرد اصلاحات در مالزی معروف است و شهرت او با فساد نجیب عبدالرزاق گره خورده

جایگاه بازاری کارشناسی و اجرایی این کمیته قرار گرفت. سابقه برنامه‌ریزی توسعه در مالزی به سال ۱۹۵۰ یعنی حتی قبل از استقلال آن از انگلیس برمی‌گردد. در دهه ۵۰ میلادی یک برنامه‌مقدماتی و یک برنامه پنج‌ساله توسعه در فدراسیون مالایا به اجرا درآمد و در دهه ۶۰ میلادی نیز دومین برنامه پنج‌ساله توسعه در فدراسیون مالایا (که از سال ۱۹۶۳ به فدراسیون مالزی تغییر نام داد) تدوین و اجرا شد؛ اما آنچه امروز در مالزی به‌عنوان سلسله برنامه‌های پنج‌ساله توسعه شناخته می‌شود، از ابتدای سال ۱۹۶۶ (چند ماه بعد از جدایی سنگاپور از فدراسیون مالزی) آغاز شده و اکنون یازدهمین برنامه پنج‌ساله توسعه این کشور در حال اجرا است. در دهه ۶۰ میلادی اقتصاد مالزی یک اقتصاد سنتی و غیرمتنوع بود به‌طوری ۳۶ درصد از فرصت‌های شغلی موجود در این کشور مستقیماً وابسته به تولید کائوچو طبیعی و قلع بودند؛ دو محصولی که مجموعاً ۷۰ درصد از صادرات مالزی را تشکیل می‌دادند. طبق آمارهای بانک جهانی، در آغاز دهه ۱۹۶۰ میلادی بیش از نیمی از جمعیت مالزی زیر خط فقر مطلق زندگی می‌کرده‌اند و اقتصاد سنتی مبتنی بر محصولات خام حتی پاسخگوی ساده‌ترین نیازهای معیشتی جمعیت تنها ۸ میلیون نفری مالزی نیز نبوده است. در آن شرایط دولت مالزی به‌عنوان یک دولت نوپا از طریق نهاد برنامه‌ریزی تازه تأسیس خود یعنی شورای برنامه‌ریزی اقتصاد اقدام به تدوین برنامه‌هایی جهت اصلاح ساختار اقتصاد این کشور کرد؛ برنامه‌هایی که نه‌تنها هدف اولیه مدرن‌سازی کشاورزی و توسعه روستایی را دنبال می‌کردند، بلکه استراتژی جایگزینی واردات و توسعه صنعتی را نیز مد نظر داشتند.

در چارچوب برنامه اصلاح ساختار اقتصاد مالزی، ابتدا متنوع‌سازی بخش کشاورزی در دستور کار قرار گرفت، به‌طوری‌که ظرف کمتر از یک دهه، سطح زیر کشت نخل روغنی (درختی که روغن پالم از مغز میوه آن استخراج می‌شود) بیش از سه برابر افزایش یافت و بدین ترتیب روغن پالم نیز به محصولات صادراتی مالزی اضافه شد. در زمینه جذب سرمایه‌گذاری برای توسعه صنعتی نیز دولت مالزی در سال ۱۹۶۵ طرح تأسیس یک نهاد تخصصی دیگر به نام مرجع توسعه سرمایه‌گذاری مالزی (MIDA) را مطرح کرد و با آغاز به کار رسمی آن در سال ۱۹۶۷ گام بسیار بزرگی در راستای صنعتی کردن مالزی برداشته شد.

تجربه توسعه در مالزی

کشور مالزی در سال ۱۹۶۱ یعنی تنها چهار سال پس از اعلام استقلال از انگلیس (اوت ۱۹۵۷) در راستای غلبه بر ضعف‌های ساختاری اقتصاد نوپای خود از طریق برنامه‌ریزی میان‌مدت و بلندمدت، اقدام به تأسیس یک نهاد تخصصی برنامه‌ریزی توسعه به نام واحد برنامه‌ریزی اقتصادی (EPU) نمود؛ نهادی که اولین آزمون جدی آن برنامه‌ریزی برای مدرن‌سازی اقتصاد کشاورزی مالزی و بهبود وضعیت رفاهی جمعیت روستایی مالزی - که تولیدات آنها به‌ویژه کائوچو طبیعی مهم‌ترین منبع رشد اقتصاد مالزی محسوب می‌شد - بود. به فاصله کمی از تأسیس واحد برنامه‌ریزی اقتصادی، یعنی در همان سال ۱۹۶۱، کمیته برنامه‌ریزی توسعه ملی نیز در فدراسیون مالایا تأسیس شد و واحد برنامه‌ریزی اقتصادی در

سازمان امور اقتصادی و توسعه منابع
بانک ایران

حرکت پایدار در مسیر موفقیت

بانک برتر ایران، برای سومین سال متوالی، بر اساس ارزیابی مؤسسه معتبر یورومانی

www.bpi.ir

یادداشت



چرا باید برجام حفظ شود؟



پدرام سلطانی نایب‌رئیس اتاق ایران

تجربه تلخ سال‌ها تحریم، به بخش خصوصی و فعالان اقتصادی کشور نشان داد که آنها نخستین قربانیان این شرایط هستند. درحالی که فشارهای تحریم از سال ۱۳۸۸ به این طرف هر سال بیشتر و بیشتر می‌شد و به موازات آن، درآمد دولت از محل فروش نفت کاهش می‌یافت، دولت برای تأمین منابع خود و اداره کشور، همه‌ساله درآمدهای مالیاتی را در بودجه افزایش می‌داد و مجلس هم همواره با دولت همراهی می‌کرد، حتی در سال‌هایی آن را بیشتر هم می‌کرد. بخش خصوصی که خود در تنگنای تحریم گرفتار آمده بود و برای خرید مواد اولیه، صادرات کالا و دریافت پول به مخمصه افتاده بود، هم‌زمان مجبور بود که مالیات بیشتری هم به دولت بپردازد. علاوه بر این دولت بخشی از امورات و کسری بودجه خود را با عدم پرداخت مطالبات پیمانکاران بخش خصوصی پوشش می‌داد.

بارهای مضاعفی که سال‌های تحریم به دوش بخش خصوصی و اقتصاد کشور گذاشت، موجب زیان‌دهی و تعطیلی واحدهای زیادی شد و توسعه اقتصادی را بسیار کند کرد. عملاً می‌توان گفت بار مالی تحریم را نه دولت، بلکه بخش خصوصی برداشته بود. در این میان، کسانی که همواره از تحریم‌ها به‌عنوان نعمت یاد می‌کردند و مخالف مذاکرات ایران با گروه ۱+۵ بودند، همگی به خزانه کشور متصل بودند. یعنی حقوق و مزایای خود را از منابع و محل‌هایی می‌ستاندند که در بودجه پیش‌بینی شده بود و در تمامی این مدت اثرات مالی تحریم به ردیف‌های مرتبط با این بخش‌ها بار نشد. یعنی احدی از مخالفین مذاکرات برجام تاوان مالی بابت تحریم‌ها ندادند.

از زاویه دیگر به این قضیه نگاه کنیم! با بررسی آمار اشتغال کشور درمی‌یابیم که از مجموع حدود ۲۵ میلیون نیروی کار کشور، نزدیک به دو و نیم میلیون در دستگاه‌های دولتی و کمی بیش از یک‌میلیون در دستگاه‌های عمومی غیردولتی شاغل هستند. یعنی حدود ۱۵ درصد از اشتغال در بخش دولتی و عمومی است و حدود ۸۵ درصد از اشتغال در بخش خصوصی (و تعاونی). تحریم در اشتغال بخش عمومی و دولتی تأثیر مشهودی نداشت و نیروی کار دولتی و عمومی از بودجه ارتزاق می‌نمود. اما بخش خصوصی از محل تحریم بسیار تحت فشار بود. برخی کارگاه‌ها مجبور به تعطیلی و تعدیل کارکنان شدند و بسیاری با مصرف سرمایه و منابع خود تلاش در حفظ کارکنان‌شان کردند اما به دلیل کاهش فروش و تولید، عملاً حفظ کارکنان به هزینه کاهشی سود یا زیان‌دهی آنها تمام شد. بنابراین در دوران تحریم و پس از آن، بار حفظ ۸۵ درصد از اشتغال کشور هم از جیب دولت و بخش عمومی داده نشد

از سوی دیگر بخش خصوصی به دلیل نیاز به تعاملات تجاری بین‌المللی مرتباً به سایر کشورها سفر می‌کرد. این سفرها به‌واسطه تنگنایان نقل‌وانتقال پول و به‌قصد یافتن راه‌هایی برای این نیاز مبرم، بیشتر نیز شده بود. بخش خصوصی از انتظارهای طولانی برای ویزا، متوقف شدن پروازهای بین‌المللی بسیاری از خطوط، برخورد‌های خشک و بعضاً نامحترمانه در برخی کشورها، با پس کشیدن طرف‌های خارجی و مانند اینها به ستوه آمده بود. او خود را مستحق این‌گونه رفتارها نمی‌دید.

هنگامی که تحریم‌ها رو به تشدید گذاشتند و مسیرهای نقل‌وانتقال ارز معدود و مشکل‌تر شدند، بخش خصوصی در زیر تمام فشارهای تحریم، مجبور بود درصدهای هنگفتی به عده‌ای دلال ارز برای انتقال پول صادرات یا وارداتش بدهد. او می‌دید که عده‌ای تازه از راه رسیده چگونه در مدت کوتاهی ثروت‌های افسانه‌ای می‌سازند. آنان بخشی از همان «کاسبان تحریم» بودند.

آری، بخش خصوصی و فعالان اقتصادی در سال‌های تحریم بیش از دولت، پیش از بخش عمومی، بیش از مخالفان برجام زیر فشار و متأثر از آثار تحریم بوده‌اند. آنانی که برجام را خطا می‌پندارند و از بلندگوهای خود شعار زیبای «به ظرفیت‌های داخلی اتکا کنیم» را می‌دهند خوب است اعلام کنند که خودشان چه بخشی از این «ظرفیت‌های داخلی» هستند و چقدر از بار مالی تحریم را خواهند پذیرفت؟ آیا آنها بودجه خود را به جبران آثار تحریم بر روی بخش خصوصی و کارگزارش اختصاص خواهند داد؟

فراموش نشود که هیچ صنعتی بدون تعامل با اقتصاد جهانی امکان فعالیت ندارد، صنعت مواد اولیه می‌خواهد، بازار می‌خواهد، فناوری می‌خواهد و بسیار چیزهای دیگری که تأمین آنها بدون ارتباط با دنیا میسر نیست. مخالفان بدانند بخش خصوصی هم، باور به این ندارد که دیگر کشورها دلسوز ما هستند. اصولاً در یک سیاست درست، هیچ کشوری نباید دایه مهریان‌تر از مادر برای کشوری دیگر باشد. دولت‌های هوشمند همواره به دنبال منافع ملت خویش هستند و به این دلیل باهم مذاکره می‌کنند. ما نیز می‌گوییم: به هیچ کشوری اعتماد نکنیم اما با همه مذاکره کنیم. ... بخش خصوصی به کنار، نگران ۸۵ درصد از اشتغال کشور باشیم!

منبع: اتاق ایران

دورنمای تجارت ایران و اروپا با برجام بدون آمریکا

نقشه راه اروپا برای نجات برجام



این بسته پیشنهادی تنها در تک‌تک اجزای تشکیل‌دهنده آن خلاصه نمی‌شود، بلکه نفس ارائه یک بسته پیشنهادی قابل‌قبول و عملیاتی برای ایران می‌کرد آمریکا را در برجام نگه دارد. او به ترامپ گفته بود اگر برجام سقوط کند دیگر هیچ «پلن B» یا جایگزینی برای آن وجود نخواهد داشت. دقیقاً نمی‌توان برآورد کرد که هدف مکررون از این گفته چه بوده است؟ آیا او به‌دنبال این بوده که به همتای آمریکایی خود درباره عواقب خروج از برجام هشداری جدی بدهد، یا اینکه واقعاً باور داشته درصورت خروج آمریکا از برجام و برقراری مجدد تحریم‌های یکجانبه علیه ایران، اروپا نمی‌تواند کاری برای حفظ برجام انجام دهد؟

در هر صورت تلاش مکررون و دیگر رهبران اروپایی به جای نرسید و دونالد ترامپ حتی چهار روز زودتر از ضرب‌الاجل تعیین‌شده، از برجام خارج شد. اکنون وقت آن است که دولت‌های اروپایی متوجه خود را به طرف دیگر ماجرا مطلق کنند و برای نگه داشتن ایران در برجام چاره‌ای ببیندشند. اما دقایقی پس از پایان سخنرانی دونالد ترامپ و اعلام خبر خروج آمریکا از برجام، حسن روحانی رئیس‌جمهور ایران در یک پیام زنده تلویزیونی به صراحت اعلام کرد که باقی ماندن ایران در برجام مشروط به آن است که بین‌المللی تأمین نشود، تا همگان بدانند که ایران حاضر نیست به هر قیمتی در برجام بماند.

حال که آمریکا از برجام خارج شده، سه قدرت بزرگ اروپایی باید همراه با چین و روسیه به این مسیر ادامه دهند. در این شرایط حداقل کاری که سه قدرت بزرگ اروپایی (انگلیس، آلمان و فرانسه) باید برای حفظ برجام انجام دهند این است که یک بسته سیاسی-اقتصادی مناسب را به ایران ارائه کنند؛ بسته‌ای که حداقلست منافع برجام برای ایران تضمین کند. به گزارش اتاق ایران، اگرچه هیچ زاهی وجود ندارد که بتوان اقتصاد ایران را به‌طور کامل از ترکش‌های خروج آمریکا از برجام مصون نگه داشت اما بسته پیشنهادی اروپایی‌ها برای ایران می‌تواند به‌گونه‌ای طراحی شود که ارزش سیاسی - اقتصادی کل آن بیش از ارزش مجموع مؤلفه‌های آن باشد. به‌عبارت دیگر، ارزش

مذاکره شوند؛ قراردادی که به‌موجب آن ایران انتقال گاز به اتحادیه اروپا را از طریق خطوط لوله موجود یا خطوط جدید در بلندمدت تضمین می‌کند و در عوض اتحادیه اروپا نیز متعهد می‌شود که ایران را به آخرین فناوری‌های موجود در حوزه انرژی‌های تجدیدپذیر مجهز سازد.

اتحادیه اروپا و ایران می‌توانند از تأسیس یک اتاق بازرگانی مشترک حمایت کنند. ضمن اینکه می‌توانند همکاری‌های خود را در حوزه‌های صلح‌آمیز هسته‌ای توسعه بخشند. مثلاً اتحادیه اروپا می‌تواند راکتورهای هسته‌ای جدید برای ایران احداث کند و در عوض از ایران بخواهد که تأسیسات غنی‌سازی هسته‌ای خود را که در بازار آمریکا حضور کمرنگی دارند تحت حمایت قرار دهد تا بتوانند همچنان به خرید نفت و گاز از ایران ادامه دهند.

همچنین باید تمهیداتی اندیشیده شود که بانک‌های اروپایی بتوانند ترانکش‌های مربوط به خرید نفت را از ایران پردازش کنند. البته بهتر است نقل‌وانتقال وجه بین ایران و کشورهای اروپایی به‌صورت خالص انجام شود، یعنی ایران وجه مورد نیاز برای واردات کالا را از اروپا از محل وجوه حاصل از فروش نفت خود - که در بانک‌های اروپایی سپرده‌گذاری شده است - برداشت و درصورت تمایل مابه‌التفاوت آن را نیز به طرق مختلف دریافت کند. اتحادیه اروپا می‌تواند یک استاندارد حقوقی قابل‌قبول را برای شرکت‌هایی که قصد تجارت با اروپایی‌ها بتوانند اتفاق نظر کنند. این استاندارد به منزله یک سپر قانونی برای محافظت از شرکت‌های اروپایی در برابر تحریم‌های ثانویه آمریکا خواهد بود. علاوه بر این، مقامات بروکسل می‌توانند با وزارت خزانه‌داری آمریکا مذاکره کرده و آنها را به تداوم صدور مجوز عمومی H رضی کنند؛ مجوزی که امکان برخی معاملات خاص مرتبط با ایران را برای شرکت‌های غیرآمریکایی تحت مالکیت یا کنترل آمریکایی‌ها فراهم می‌کند.

اتحادیه اروپا می‌تواند با دولت آمریکا وارد مذاکره شود و از آن بخواهد که برای مجموعه مشخصی از صنایع و شرکت‌های اروپایی که با ایران مرادوات تجاری دارند، معافیت ویژه درنظر بگیرد. شاید تهدید کردن آمریکا به وضع تعرفه بر کالاهای صادراتی این کشور به کشورهای اروپایی، اهرم فشار مناسبی برای راضی کردن آن به پذیرش خواسته‌های اتحادیه اروپا در مورد بازگشت برجام باشد. اروپا در مورد تسهیل تجارت با ایران باشد.
اجرای این کند، باز هم این امید برای حامیان برجام وجود خواهد داشت که دو سال بعد در آمریکا دولتی زمام امور را در دست گیرد که موافق بازگشت برجام باشد.
اتحادیه اروپا می‌تواند برای تقویت مواضع حامیان برجام در ایران و نیز رفع بخشی از نگرانی‌های حقوقی شرکت‌های اروپایی متمایل به حضور در بازار ایران، اتحادیه اروپا می‌تواند این اقدامات را در کنار همکاری‌های خود با اروپایی‌ها به‌منظور حداقل‌سازی اثر تحریم‌های ثانویه آمریکا بر ظرفیت صادرات نفت ایران و انتقال وجوه حاصل از فروش دادگاه‌های بین‌المللی یا اتاق بازرگانی بین‌المللی (ICC)، از آنها حمایت کند.
به‌منظور تسکین شرکت‌های درصورت شکایت شرکت‌های اروپایی از دولت آمریکا در دادگاه‌های بین‌المللی یا اتاق بازرگانی بین‌المللی (ICC)، از آنها حمایت کند.
سه قدرت بزرگ اروپایی پیش از اینکه ایران تصمیم به خروج از برجام بگیرد و تأسیسات هسته‌ای پلمپ‌شده خود را بازگشایی کند (مانند اتفاقی که در سال ۱۳۸۴ شمسی رخ داد)، اقدامات عملی کوتاه‌مدت و میان‌مدت لازم را برای جلب رضایت ایران آغاز کنند و صرفاً به‌دنبال این نباشند که کار خود را با وعده و وعید پیش ببرند.
نگه داشتن ایران در برجام مستلزم این است که کشورهای اروپایی یک بسته انگیزشی مناسب را به ایران پیشنهاد دهند؛ بسته‌ای که ایران را قانع کند که ادامه حضور در برجام بهتر از ترک آن است.
اگر اروپایی‌ها بتوانند اتفاق نظر کنونی خود را در مورد برجام کم‌اکن حفظ و حتی درصورت لزوم، برای محافظت از برجام راه خود را از آمریکا کاملاً جدا کنند، آنگاه خطر آغاز یک بحران هسته‌ای در خاورمیانه‌ای که امروز جای‌جای آن اسیر تنش و بحران است، رفع خواهد شد.
از طرفی اروپایی‌ها می‌توانند با ایستادگی خود در حفظ برجام، راه را برای بازگشت آمریکا به آن هموار نگه دارند، زیرا آمریکای تحت رهبری ترامپ، در موارد دیگر نشان داده برای بازگشت به توافقنامه‌هایی که از آنها خارج شده است، آمادگی دارد. علاوه بر این، حتی اگر دولت ترامپ به برجام بازنگردد و تحریم‌های یکجانبه خود را علیه ایران

اجرای این کند، باز هم این امید برای حامیان برجام وجود خواهد داشت که دو سال بعد در آمریکا دولتی زمام امور را در دست گیرد که موافق بازگشت برجام باشد.

اقدامات کوتاه‌مدت

برای تقویت مواضع حامیان برجام در ایران و نیز رفع بخشی از نگرانی‌های حقوقی شرکت‌های اروپایی متمایل به حضور در بازار ایران، اتحادیه اروپا می‌تواند این اقدامات را در کنار همکاری‌های خود را در حوزه‌های صلح‌آمیز هسته‌ای توسعه بخشند. مثلاً اتحادیه اروپا می‌تواند راکتورهای هسته‌ای جدید برای ایران احداث کند و در عوض از ایران بخواهد که تأسیسات غنی‌سازی هسته‌ای خود را که در بازار آمریکا حضور کمرنگی دارند تحت حمایت قرار دهد تا بتوانند همچنان به خرید نفت و گاز از ایران ادامه دهند.

همچنین باید تمهیداتی اندیشیده شود که بانک‌های اروپایی بتوانند ترانکش‌های مربوط به خرید نفت را از ایران پردازش کنند. البته بهتر است نقل‌وانتقال وجه بین ایران و کشورهای اروپایی به‌صورت خالص انجام شود، یعنی ایران وجه مورد نیاز برای واردات کالا را از اروپا از محل وجوه حاصل از فروش نفت خود - که در بانک‌های اروپایی سپرده‌گذاری شده است - برداشت و درصورت تمایل مابه‌التفاوت آن را نیز به طرق مختلف دریافت کند. اتحادیه اروپا می‌تواند یک استاندارد حقوقی قابل‌قبول را برای شرکت‌هایی که قصد تجارت با اروپایی‌ها بتوانند اتفاق نظر کنند. این استاندارد به منزله یک سپر قانونی برای محافظت از شرکت‌های اروپایی در برابر تحریم‌های ثانویه آمریکا خواهد بود. علاوه بر این، مقامات بروکسل می‌توانند با وزارت خزانه‌داری آمریکا مذاکره کرده و آنها را به تداوم صدور مجوز عمومی H رضی کنند؛ مجوزی که امکان برخی معاملات خاص مرتبط با ایران را برای شرکت‌های غیرآمریکایی تحت مالکیت یا کنترل آمریکایی‌ها فراهم می‌کند.

اتحادیه اروپا می‌تواند با دولت آمریکا وارد مذاکره شود و از آن بخواهد که برای مجموعه مشخصی از صنایع و شرکت‌های اروپایی که با ایران مرادوات تجاری دارند، معافیت ویژه درنظر بگیرد. شاید تهدید کردن آمریکا به وضع تعرفه بر کالاهای صادراتی این کشور به کشورهای اروپایی، اهرم فشار مناسبی برای راضی کردن آن به پذیرش خواسته‌های اتحادیه اروپا در مورد بازگشت برجام باشد. اروپا در مورد تسهیل تجارت با ایران باشد.
اجرای این کند، باز هم این امید برای حامیان برجام وجود خواهد داشت که دو سال بعد در آمریکا دولتی زمام امور را در دست گیرد که موافق بازگشت برجام باشد.
اتحادیه اروپا می‌تواند برای تقویت مواضع حامیان برجام در ایران و نیز رفع بخشی از نگرانی‌های حقوقی شرکت‌های اروپایی متمایل به حضور در بازار ایران، اتحادیه اروپا می‌تواند این اقدامات را در کنار همکاری‌های خود با اروپایی‌ها به‌منظور حداقل‌سازی اثر تحریم‌های ثانویه آمریکا بر ظرفیت صادرات نفت ایران و انتقال وجوه حاصل از فروش دادگاه‌های بین‌المللی یا اتاق بازرگانی بین‌المللی (ICC)، از آنها حمایت کند.
به‌منظور تسکین شرکت‌های درصورت شکایت شرکت‌های اروپایی از دولت آمریکا در دادگاه‌های بین‌المللی یا اتاق بازرگانی بین‌المللی (ICC)، از آنها حمایت کند.
سه قدرت بزرگ اروپایی پیش از اینکه ایران تصمیم به خروج از برجام بگیرد و تأسیسات هسته‌ای پلمپ‌شده خود را بازگشایی کند (مانند اتفاقی که در سال ۱۳۸۴ شمسی رخ داد)، اقدامات عملی کوتاه‌مدت و میان‌مدت لازم را برای جلب رضایت ایران آغاز کنند و صرفاً به‌دنبال این نباشند که کار خود را با وعده و وعید پیش ببرند.
نگه داشتن ایران در برجام مستلزم این است که کشورهای اروپایی یک بسته انگیزشی مناسب را به ایران پیشنهاد دهند؛ بسته‌ای که ایران را قانع کند که ادامه حضور در برجام بهتر از ترک آن است.
اگر اروپایی‌ها بتوانند اتفاق نظر کنونی خود را در مورد برجام کم‌اکن حفظ و حتی درصورت لزوم، برای محافظت از برجام راه خود را از آمریکا کاملاً جدا کنند، آنگاه خطر آغاز یک بحران هسته‌ای در خاورمیانه‌ای که امروز جای‌جای آن اسیر تنش و بحران است، رفع خواهد شد.
از طرفی اروپایی‌ها می‌توانند با ایستادگی خود در حفظ برجام، راه را برای بازگشت آمریکا به آن هموار نگه دارند، زیرا آمریکای تحت رهبری ترامپ، در موارد دیگر نشان داده برای بازگشت به توافقنامه‌هایی که از آنها خارج شده است، آمادگی دارد. علاوه بر این، حتی اگر دولت ترامپ به برجام بازنگردد و تحریم‌های یکجانبه خود را علیه ایران

فرصت امروز



دریچه

مذاکره با روسیه برای ساخت هواپیمای ملی

بویینگ نه، ایرباس شاید

فرصت امروز: درحالی‌که ایران در سایه برجام موفق شده بود قرارداد خرید هواپیما را با شرکت‌های بویینگ و ایرباس منعقد کند، اما حالا با تصمیم ترامپ به خروج آمریکا از برجام، بحث خرید هواپیماهای غربی از سوی ایران در هاله‌ای از ابهام قرار گرفته و برخی از شرکت‌های ایرانی به دنبال خرید هواپیمای سوخو از روسیه هستند، در همین حال رئیس مرکز ملی فضایی ایران نیز از مذاکره با روسیه برای ساخت هواپیمای ملی خبر داده است.

یکی از مسائل مهمی که با حضور آمریکا در برجام معنا پیدا کرد، بحث خرید هواپیمای مسافرتی از سوی ایران بود. طبق محدودیتی که از سوی آمریکا به وجود آمده بود، هر هواپیمای مسافربری که لااقل ۱۰ درصد از قطعاتش را شرکت‌های آمریکایی ساخته‌اند، برای فروش به ایران باید مجوز رسمی وزارت خزانه‌داری آمریکا یا اوفک را دریافت کند.

اما به دنبال امضای برجام، اوفک مجبور شده بود که با وجود مخالفت‌هایی که از سوی کنگره آمریکا وجود داشت، در چند مورد برای فروش هواپیما به ایران مجوزهایی صادر کند که در این میان مجوز فروش ۱۰۰ فروند ایرباس و ۸۰ فروند بویینگ به ایران ایر بخشی از این مجوز بود؛ مجوزی که با خروج آمریکا از برجام اعتبار خود را از دست می‌دهد و طبق اعلام اوفک در دو دوره ۹۰ و ۱۸۰ روزه امکان انتقال مجوز به این قرارداده‌ا بین خواهد رفت.

به گزارش ایسنا، پس از این اتفاق شرکت هواپیمایی ایرباس اعلام کرد که به دو هفته زمان احتیاج دارد تا با بررسی دوباره شرایط تکلیف آینده قرارداد خود را با ایران ایر را مشخص کند. با توجه به اینکه بویینگ به عنوان یک شرکت آمریکایی با ایران قرارداد امضا کرده بود، به نظر می‌رسد شانس این شرکت برای باقی ماندن در ایران کمتر خواهد بود اما ایرباس هنوز گزینه‌هایی خواهد داشت.

ایرباس در جریان قراردادی که زمستان سال ۹۵ با ایران ایر نهایی کرد، باید ۱۰۰ فروند هواپیمای مسافربری در یک قرارداد ۱۰ ساله تحویل می‌داد که تاکنون تنها سه فروند آن وارد ایران شده‌اند. با توجه به اینکه ارزش این قرارداد ۱۰ میلیارد دلار تخمین زده می‌شود، گزینه خروج این شرکت هواپیماساز به‌طور کامل از قرارداد با ایران ایر بخش قابل توجهی از درآمدهای احتمالی این شرکت در سال‌های آینده را از بین خواهد برد.

طبق برآوردهای صورت گرفته تعدادی از خط‌های تولید ایرباس نیاز به توفات جدید برای سربا باقی ماندن دارند و از این رو پایان دادن به قرارداد با ایران قطعاً برای این شرکت اروپایی چندان به صرفه نخواهد بود.

اما با تصمیم ترامپ و طبق بیانیه اوفک، قراردادهای ایران در دو بازه زمانی سه و شش ماهه متوقف خواهد شد. از این رو ایرباس و ایران ایر این چند ماه را زمان دارند تا با سرعت دادن به برخی بخش‌های اجرایی قراردادهای خود، تعداد بیشتری هواپیمای جدید به ایران برسانند. این راه‌حل موفق که بعید است جز مسکن کارایی دیگری داشته باشد، یک ابهام مهم خواهد داشت و آن نبود منابع مالی لازم برای وارد شدن این هواپیماهاست. بر اساس قراردادی که میان دو طرف بسته شده، باید ۸۵ درصد از منابع مالی مورد نظر برای ورود هواپیماهای جدید به ناوگان ایران از طریق فاینانس تأمین شود و این در حالی است که تاکنون هیچ یک از بانک‌های بین‌المللی قراردادی نهایی برای تأمین این فاینانس‌ها ارائه نکرده‌اند. از این رو در بازه زمانی کوتاه باقیمانده و در شرایطی که در طول تمام این ماه‌ها هیچ توافقی برای این فاینانس‌ها نهایی نشده، شاید تصور آنکه در این مدت تعداد قابل توجهی هواپیما به ایران داده شود، خلاف واقع است.

ولی برخلاف بویینگ که به عنوان یک شرکت آمریکایی در موارد اینچنینی شانس چندانی برای دور زدن سیاست‌های کشورش ندارد، ایرباس می‌تواند گزینه‌های دیگری را نیز پیگیری کند که یکی از اصلی‌ترین آنها خرید شدن از زیر سایه شرکت‌های آمریکایی است. ایرباس به عنوان یک شرکت اروپایی و در شرایطی که اتحادیه اروپا اعلام کرده در برجام باقی می‌ماند مشکلی برای تداوم حضور در ایران ندارد تنها به شرطی که میزان قطعات و تجهیزات خود را که از آمریکا وارد می‌شود به کمتر از ۱۰ درصد کاهش دهد. هر چند این برنامه حتی در صورت برنامه‌ریزی از سوی ایرباس نیز طرحی طولانی‌مدت قلمداد می‌شود اما شاید برای بازگشت این شرکت اروپایی به ایران در سال‌های آینده و در شرایطی که آمریکا مجوزی برای حضور در این بازار ارائه نکرده، تنها و معقول‌ترین گزینه باشد.

همچنین رئیس مرکز ملی فضایی ایران گفته که برای اجرای طرح بهینه‌سازی هواپیمای ایران ۱۴۰ نیاز به بودجه ۵۰ تا ۷۰ میلیون دلاری داریم و با روسیه برای ساخت قطعات هواپیمای ۱۰۰ نفره وارد مذاکره شده‌ایم.

منوچهر منتظری در گفت‌وگو با ایلنا و در پاسخ به این سؤال که آیا برای ادامه پروژه ساخت هواپیمای ملی با شرکت‌های سازنده خارجی وارد مذاکره شده‌اید و این پروژه به چه مرحله‌ای رسیده است؟ گفت: برای ساخت هواپیمای با ظرفیت حدود ۱۰۰ نفر با ۱۰ شرکت خارجی در حال توافق هستیم.

مسکن



بانک مرکزی اعلام کرد

اجاره مسکن در تمام کشور افزایش یافت

شاخص بهای اجاره مسکن در سه ماهه چهارم سال ۱۳۹۶ براساس سال پایه ۱۳۹۵ نسبت به سه ماهه مشابه سال قبل ۹.۳ درصد افزایش یافت. به گزارش تسنیم، شاخص بهای اجاره مسکن در مناطق شهری ایران در سه ماهه چهارم سال ۱۳۹۶ به عدد ۱۱۲.۶ رسید که نسبت به سه ماهه قبل معادل ۲.۷ درصد و نسبت به سه ماهه مشابه سال قبل ۹.۳ درصد افزایش یافت. متوسط شاخص بهای مسکن اجاری در سال ۱۳۹۶ نسبت به متوسط سال قبل ۸.۳ درصد افزایش نشان می‌دهد.

شهرهای بزرگ: شاخص بهای اجاره مسکن در شهرهای بزرگ شامل اراک، اردبیل، ارومیه، اصفهان، اهواز، بندرعباس، تبریز، تهران، خرم‌آباد، رشت، زاهدان، زنجان، ساری، سمنان، شیراز، قزوین، قم، کرج، کرمان، کرمانشاه، گرگان، مشهد، همدان و یزد در سه‌ماهه چهارم سال ۱۳۹۶ به عدد ۱۱۲.۵ رسید که نسبت به سه ماهه قبل ۲.۵ درصد و نسبت به سه ماهه مشابه سال قبل ۹.۳ درصد افزایش داشته است. متوسط شاخص مذکور در شهرهای متوسط در سال ۱۳۹۶ نسبت به سال قبل معادل ۸.۸ درصد افزایش نشان می‌دهد.

شهرهای کوچک: شاخص بهای اجاره مسکن در شهرهای کوچک شامل ایهر، اردکان یزد، اقلید، الیگودرز، اهر، بروجن، بم، بهبهان، بهشهر، تاکستان، تنکابن، تویسرکان، خراسان، ختلان، داراب، دامغان، دوگنبدان، دهلران، سرباب، سنقر، شیروان، قائن، گلیایگان، ماکو، میناب و لاهیجان در سه ماهه چهارم سال ۱۳۹۶ به عدد ۱۱۴.۷ رسید که نسبت به سه ماهه قبل معادل ۳.۵ درصد و نسبت به سه ماهه مشابه سال قبل ۱۰.۶ درصد افزایش یافت. متوسط شاخص مذکور در شهرهای کوچک در سال ۱۳۹۶ نسبت به سال قبل معادل ۹.۵ درصد افزایش نشان می‌دهد.

استان‌های مختلف: شاخص بهای اجاره مسکن در سه ماهه چهارم سال ۱۳۹۶ نسبت به سه ماهه قبل، در تمامی استان‌های کشور افزایش یافت. بیشترین میزان افزایش متعلق به استان کهگیلویه و بویراحمد معادل ۹.۵ درصد بود و استان زنجان با ۴.۴ درصد افزایش در رده بعدی قرار گرفت. کمترین میزان افزایش مربوط به آذربایجان غربی با ۱.۴ درصد بود و استان اردبیل با ۱.۷ درصد در رده بعدی قرار گرفت. شاخص فوق در استان تهران معادل ۳.۱ درصد افزایش داشته است.

مدیرعامل بیمه پاسارگاد اعلام کرد

دریافت حق بیمه اتکایی به ارز

مدیرعامل بیمه پاسارگاد اعلام کرد از نظر مقررات ارزی، صنعت بیمه تابع دریافت ارز مبادله‌ای است و نیازهای خود را از بانک مرکزی و با تأیید بیمه مرکزی دریافت می‌کنند. به گزارش ایبنا، معصوم ضمیری، مدیرعامل بیمه پاسارگاد در نشست بررسی نوسانات نرخ ارز بر صنعت بیمه که در سندیکی بیمه‌گران برگزار شد، گفت: از نظر مقررات ارزی، صنعت بیمه تابع دریافت ارز مبادله‌ای است و نیازهای خود را از بانک مرکزی و با تأیید بیمه مرکزی دریافت می‌کنند. ضمیری ادامه داد: شرکت‌هایی که دارایی یا منابع ارزی دارند از تسعیر ارز بهره‌مند می‌شوند ولی شرکت‌هایی که باید خسارت به ارز پرداخت کنند، بدهی آنها افزایش می‌یابد. ضمیری خاطر نشان کرد: حق بیمه اتکایی باید به ارز پرداخت شود و به همین دلیل حق بیمه دریافتی نیز افزایش می‌یابد. مدیرعامل بیمه پاسارگاد توضیح داد: اگر شرکت‌های بیمه در زمان عقد قرارداد، افزایش نرخ ارز را پیش‌بینی نکرده باشند باید با نرخ بالاتر خسارت بپردازند. وی افزود: شرکت‌های بیمه تلاش می‌کنند تا در زمان عقد قرارداد یک نرخ ارز ثابت را لحاظ کرده و آن را ملاک قرار دهند. همچنین محمد آسوده، مدیرعامل بیمه اتکایی ایرانیان نیز به عنوان دیگر سخنران این نشست اظهار داشت: افزایش نرخ ارز در صورت‌های مالی شاید مثبت باشد، اما نقدینگی برای شرکت‌ها به همراه نخواهد داشت زیرا دارایی ۳۷۰۰ تومانی آنها به ۴۲۰۰ تومان افزایش می‌یابد ولی نقدینگی به همراه ندارد. آسوده با اشاره به قاعده نسبی و ماده ۱۰ قانون بیمه گفت: در صورتی که دارایی به کمتر از ارزش واقعی بیمه‌شده باشد، به تناسب خسارت کمتری دریافت می‌کند. وی بیمه‌نامه‌های داخلی را به سه دسته بیمه‌نامه‌های ریالی، بیمه‌نامه‌های ارزی و بیمه‌نامه‌های با نرخ ثابت ارز تقسیم کرد و افزود: حق بیمه برخی از این بیمه‌نامه‌ها زودتر و برخی دیرتر به افزایش نرخ ارز حساس هستند.

شرایط فروش ارز گردشگران و سرمایه‌گذاران خارجی به بانک‌ها

بانک‌ها ارز می‌خرند



فرصت امروز: بانک مرکزی اعلام کرد که بانک‌ها می‌توانند ارز گردشگران خارجی، رانندگان ترانزیت خارجی، سرمایه‌گذاران خارجی، نمایندگی‌های سیاسی مقیم ایران و همچنین دفاتر نمایندگی بانک‌های خارجی را خریداری کنند.

بانک مرکزی در این بخش‌نامه به تمام بانک‌ها و موسسات اعتباری ابلاغ کرده که می‌توانند نسبت به خرید ارز از گردشگران خارجی، رانندگان ترانزیت خارجی، سرمایه‌گذاران خارجی با تأیید سازمان سرمایه‌گذاری و کمک‌های اقتصادی و فنی ایران، نمایندگی‌های سیاسی مقیم ایران و همچنین دفاتر نمایندگی بانک‌های خارجی با درخواست کتبی به نرخ روز اعلامی بانک مرکزی اقدام کنند و ارز خریداری‌شده را در چارچوب مقررات ارزی به فروش رسانند.

اجرای شدن سیاست جدید ارزی بانک مرکزی، اتباع خارجی برای تبدیل ارز با مشکلاتی مواجه شده‌اند که بانک مرکزی دستورالعمل نحوه خرید ارز از این گروه را طبق شرایطی تعیین کرده است.

است و بانک‌ها ملزم هستند براساس آن ارز اتباع خارجی را خریداری کنند.

به گزارش ایسنا، حدود یک ماه از جریان تک‌نرخ شدن ارز و مجموعه سیاست‌های ارزی بانک مرکزی برای ساماندهی بازار و در مجموع چرخش ارز در اقتصاد ایران گذشته است. در کنار تمامی مسائلی که در این مدت مطرح بود و گروه‌های مختلفی که برای تأمین و با فروش ارز خود با چالش‌هایی مواجه بودند، گردشگران و اتباع خارجی از جمله گروه‌هایی هستند که برای تبدیل ارز خود به دلیل قطع فعالیت صرافی‌ها در بازار با موانعی مواجه شدند. این در حالی است که تا پیش از این با توجه به اینکه صرافی‌ها در بازار ارز فعال بودند، خارجی‌ها نیز به راحتی با مراجعه به آنها می‌توانستند تبدیل ارز انجام داده و یا ریال مورد نظر خود را تهیه کنند، اما در این مدت از این کار منع شده و در این فضا برخی از فراهم‌نبودن سازوکار لازم برای خرید ارز خارجی‌ها در مواردی سوءاستفاده‌هایی نیز داشتند.

اما در سیاست بانک مرکزی با توجه به ممنوعیت فعالیت صرافی‌ها برای خرید و فروش ارز و بانک‌ها باید براساس نرخ‌های تعیین‌شده و تحت شرایطی نسبت به خرید ارز و همچنین فروش آن اقدام کنند. براساس دستورالعمل بانک مرکزی بانک‌ها می‌توانند ارز گردشگران خارجی، رانندگان ترانزیت خارجی و همچنین سرمایه‌گذاران خارجی را با تأیید سازمان سرمایه‌گذاری و کمک‌های اقتصادی و فنی ایران، نمایندگی‌های سیاسی مقیم ایران و همچنین دفاتر نمایندگی بانک‌های خارجی با درخواست کتبی به نرخ روز اعلامی بانک مرکزی خریداری و در چارچوب مقررات ارزی به فروش برسانند.

بانک‌ها روزانه نرخ ارز را براساس نرخ مرجع اعلامی بانک مرکزی و با دریافت کارمزد آن خریداری و می‌فروشند. در حال حاضر قیمت دلار حدود ۲۰ روزی است که در نرخ ۴۲۰۰ تومان ثابت باقی مانده و تغییری نکرده است، اما با این حال نرخ خرید آن از مشتری ۴۱۷۹ تومان و نرخ فروش همراه با کارمزد به ۴۲۲۱ تومان می‌رسد. همچنین پوند

با نرخ مرجع ۵۶۸۷ تومان، حدود ۵۶۵۹ تومان خرید و همراه با کارمزد ۵۷۱۶ تومان فروخته می‌شود. یورو نیز با نرخ مرجع ۵۰۱۶ تومان، ۴۹۹۱ تومان خرید و به اضافه کارمزد ۵۰۴۱ تومان فروش می‌رود.

مقتضیان ارز برای جام جهانی فوتبال چه کنند؟

اما از ۲۱ فروردین‌ماه امسال که دولت ارز را تک‌نرخ کرده است تاکنون، برخی تغییرات در شیوه تخصیص ارز کشور صورت گرفته که از جمله آن، تغییر در شرایط پرداخت ارز مسافرتی و ارائه ارز مورد نیاز برای واردکنندگان است. بر این اساس بانک مرکزی تلاش کرده تا ارز دو گروه مذکور را با شرایط خاصی که وضع کرده است، تأمین کند. بر این اساس، قرار بر این شده که واردات کالا تنها با ثبت سفارش خریداری و می‌فروشند. در تضمین کرده تمام نیازهای ارزی کشور را برای واردات تأمین کند.

به گزارش مهر، درباره ارز مسافرتی نیز مقتضیان براساس دستورالعمل‌های بانک مرکزی، می‌توانند تنها یک بار در سال آن هم به میزان ۱۰۰۰ یورو ارز

نرخنامه



نرخ سکه و طلا

عنوان	قیمت (تومان)	نوسان
مثقال طلا	۸۷۰,۲۰۰	▼
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۲۰۱,۳۶۰	▼
سکه بهار آزادی	۱,۹۷۹,۰۰۰	▲
سکه طرح جدید	۲,۱۱۵,۵۰۰	▲
نیم سکه	۱,۰۲۰,۰۰۰	▲
ربع سکه	۶۰۰,۰۰۰	▲
سکه گرمی	۳۶۵,۰۰۰	▲

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت (پول)	نوسان
دلار آمریکا	۴,۲۰۰	
یورو اروپا	۷,۹۸۰	
پوند انگلیس	۹,۱۲۸	▲
درهم امارات	۱,۸۳۵	▲

دریچه



راهی برای تشخیص شکاف جنسیتی

حساب بانکی مردم دنیا بیشتر شد

مشارکت مالی در سطح جهانی در حال فزایش است. بانک جهانی نسخه سوم - Glo al Index را منتشر کرده است. طبق این گزارش، در سراسر جهان ۱.۲ میلیارد بزرگسال از سال ۲۰۱۱ یک حساب مالی داشته‌اند. نسبت بزرگسالانی که یک حساب در موسسه مالی یا سرویس پولی تلفن همراه داشته‌اند از ۶۲ درصد به ۶۹ درصد افزایش یافته است.

اما چرا داشتن حساب مالی کارشناسان و بانک جهانی مهم است؟ به این دلیل که داشتن حساب مالی یک قدم بسیار مهم برای فرار از فقر است. این باعث می‌شود که سرمایه‌گذاری در بهداشت و آموزش و پرورش یا شروع کار و رشد کسب و کار راحت‌تر شود. حساب مالی می‌تواند به یک خانواده برای جلوگیری از شکست مالی کمک کند. پژوهش‌ها نشان می‌دهد که حساب شخصی می‌تواند به کاهش فقر و تقویت اقتصادی زنان در خانواده کمک کند.

به گزارش اتاق تهران، با این حال، زنان کمتر از مردان حساب مالی دارند. این شکاف جنسیتی در کشورهای توسعه‌یافته بدون تغییر از سال ۲۰۱۱ که داده‌ها جمع‌آوری شده، روی ۹ درصد باقی مانده است.

در ترکیه مشارکت مالی بهبود پیدا کرده است و از ۵۷ درصد در سال ۲۰۱۴ به ۶۹ درصد بزرگسالانی رسیده است که حساب مالی دارند. اکثر مردم از حساب‌های خود استفاده می‌کنند، اما با این حال در مقایسه با مردان که آمار مالکیت حساب مالی‌شان ۸۳ درصد است، برای زنان ترکیه ۵۴ درصد است. این شکاف جنسیتی ۲۹ درصدی تقریباً سه برابر بزرگ‌تر از میانگین شکاف جنسیتی در اقتصادهای نوظهور است.

با اینکه بسیاری از اقتصادهای نوظهور بزرگ شکاف جنسیتی دارند، اما چنین فاصله‌هایی در فدراسیون روسیه یا آفریقای جنوبی دیده نمی‌شود. در واقع در اندونزی، زنان کمی بیشتر از مردان حساب مالی دارند.

در حقیقت، ترکیه یکی از بزرگ‌ترین شکاف‌های جنسیتی در مشارکت مالی جهان را دارد. البته طی این مدت بهبودی در کاهش این شکاف صورت گرفته است، چراکه در سال ۲۰۱۱ این رقم نزدیک به ۵۰ درصد بود.

بانک جهانی بعضی از موانع برای مشارکت مالی را بیان کرده است: در ترکیه ۷۲ درصد از زنانی که حساب بانکی ندارند گفته‌اند دلیل نداشتن حساب بانکی این بوده که یکی از اعضای خانواده دارای حساب بانکی بوده است، اما تحقیقات نشان می‌دهد داشتن حساب شخصی حتی مشترک با شخص دیگر برای توانمندسازی فرد مهم است. در این زمینه ممکن است سوادآموزی مالی یا کمپین‌های آگاهی‌سازی کمک کنند.

در کل کشورهای در حال توسعه، یک چهارم کسانی که حساب بانکی ندارند، چه زن و چه مرد، حداقل یک دلیل را برای نداشتن حساب عنوان کرده‌اند.

در ترکیه، ۱۹ درصد از بزرگسالانی که حسابی در موسسه‌های مالی ندارند، نگرانی‌های مذهبی را به عنوان دلیل ذکر کرده‌اند، اما این دلیل هم در کل رقم بالایی را شامل نمی‌شود.

یک چالش برای بستن شکاف جنسیتی این است که ۸۹ درصد از زنانی که حساب بانکی ندارند، مشارکتی هم در نیروی کار ندارند. همانطور که ۶۵ درصد از مردان بدون حساب بانکی اینگونه هستند.

غفلت از بازار طلا

دغدغهای جدید به نام خروج ذخایر طلا!

فعالان و دست‌اندرکاران صنعت طلا و جواهر از خروج طلا از ایران از ابعاد گسترده خبر می‌دهند و ضمن اظهار نگرانی از این اتفاق، معتقدند که باید تدبیری برای این وضعیت به پس از نوسانات بازار ارز ایجاد شده، اندیشید. در واقع، یکی از عواملی که در مورد نوسانات بازار ارز و به‌ریختگی قیمت‌ها می‌شد موضوع خروج ارز از کشور در ابعاد گسترده بود که باعث ایجاد شرایط نابسامان در بازار ارز شد که نهایتاً دولت دلار را تک‌نرخ و ۴۲۰۰ تومان اعلام کرد. پس از این شرایط به گفته دست‌اندرکاران بازار طلا، این بازار دستخوش نوسانات و حباب قیمتی شده و خریدار و فروشنده چندان ندارند، اما مهم‌تر از آن خروج طلا از کشور است که آنها را نگران کرده است.

در این زمینه حسین پنداروند، دبیر انجمن طلا و جواهر در گفت‌وگو با ایسنا، اظهار کرد: موضوع تک‌نرخ شدن ارز، امری واجب و ضروری بود و هیچ ایرادی نمی‌توان به آن گرفت چون تک‌نرخ شدن ارز باعث ثبات در بازار

فروشی داشته باشد. وی معتقد است که اگر بازار ارز کنترل می‌شود در کنار آن قیمت‌ها هم باید کنترل شود چون آرمش قیمت مهم است. دولت می‌تواند صرافی‌ها را رصد کند و نیروی انتظامی با دلالت برخورد کنند، اما از بازار طلا غافل است که هر چه زودتر تدبیری اندیشده شود. موضوع ذخایر طلا خیلی مهم است. در شرایط فعلی هر عددی که ارز متقاضی دارد برابر آن طلا خارج می‌شود. اگر مسئولان از این موضوع بی‌خبرند باید اطلاع پیدا کنند.

دبیر انجمن طلا و جواهر اضافه کرد: البته خارج‌شدن طلا قبلاً هم اتفاق می‌افتاده است. اگر طلا در داخل گران‌تر از خارج باشد این روند معکوس می‌شود و طلا وارد می‌شود اما امروز خروج طلا در حال اتفاق افتادن است.

جلوی خروج طلا را بگیرد تا ثبات به بازار برگردد

همچنین ابراهیم محمدولی، رئیس اتحادیه طلا و جواهر تهران در این باره معتقد است: احتمال دارد که در نوسانات فعلی بازار، خارج‌شدن طلا اتفاق بیفتد،

عملکرد تعاون روستایی

صادرکنندگان زعفران را به زمین زد

نایبرئیس شورای ملی زعفران گفت: سازمان تعاون روستایی ۷۰ تن زعفران را از بازار جمع‌آوری کرده و به جای تنظیم بازار سبب افزایش قیمت یکمیلیون تومان در هر کیلو شده است. کجای دنیا دولت در مقابل صادرکننده می‌ایستد.

غلامرضا میری در گفت‌وگو با خبرگزاری فارس در مورد خرید توافقی زعفران که طی سال گذشته از سوی سازمان تعاون روستایی کشور انجام شد، گفت: این طرح، طرح خوبی بود و قرار بود تا با هدف ثبات و تنظیم بازار زعفران انجام شود و به‌گونه‌ای حمایت از کشاورزانی بود که زعفران می‌کاشتند و در کنار آن حمایت از من صادرکننده‌ای که به پشتوانه دپوی ۷۰ تن ذخیره زعفران بتوانم در دنیا بازاریابی و صادرات انجام دهم. وی با انتقاد از عملکرد سازمان تعاون روستایی در این حوزه تصریح کرد: اما متأسفانه تعاون روستایی به عنوان بازوی اجرایی دولتی مقابل صادرکنندگان قرار گرفت و آنها را به خاک سیاه نشانند و اکنون هر صادرکننده‌ای که ۲۰ روز پیش زعفران خود را فروخته باید یک میلیون تومان بالاتر از نرخ قبلی زعفران را خریداری کند. رئیس اتحادیه صادرکنندگان زعفران با اشاره به اینکه سازمان تعاون روستایی بیشتر زعفران کشاورزان را خریداری و دپو کرده است، گفت: نه‌تنها زعفران را به بازار عرضه نکرده‌اند، بلکه سبب افزایش قیمت شده‌اند تا حدی که در بازار کمبود به وجود آمد و باید پرسید کجای دنیا دولت مقابل صادرکننده می‌ایستد تا آن را به زمین بزند؟

خبرنگار فارس پرسید اما ظاهراً زعفران از طریق بورس برای تنظیم بازار عرضه می‌شود که میری در پاسخ گفت: زعفران کیلویی ۴ میلیون و ۵۰۰ هزار تومانی را در بورس ۶ میلیون و ۵۰ هزار تومانی عرضه می‌کنند و به من صادرکننده می‌گویند از این محل زعفران را بخر و در ازای آن هم وثیقه بانکی بده در صورتی که صادرکننده پیش از این به‌راحتی زعفران موردنیاز خود را با قیمتی پایین‌تر از کشاورزان می‌خرید.

وی گفت: بهتر بود وزارت جهاد کشاورزی برای حمایت از کشت زعفران روش قیمت تضمینی را اجرا می‌کرد تا اگر می‌خواستند محصول کشاورز را به بهایی اندک بخرند، بگوید با این قیمت مشخص زعفران را خریداری می‌کنم. به گزارش فارس، به دلیل مشکلاتی که زعفران‌کاران طی چند سال گذشته برای فروش محصول خود به بهایی اندک داشتند، طرح خرید توافقی زعفران توسط سازمان تعاون روستایی به اجرا درآمد اما در عمل مشکلاتی به وجود آمد.

گفته می‌شود یکی از دلایل تغییر علی اوسط

هاشمی، مدیرعامل سابق سازمان تعاون روستایی

اختلاف بر سر نحوه خرید توافقی زعفران با آقای وزیر

بوده است.

صادرات کشور یک‌ماهه ۳.۱ میلیارد دلار شد

واردات ۲.۵ میلیارد دلار

رئیس کل گمرک ایران از رشد ۱۵ درصدی صادرات کشور پس از راه‌اندازی سامانه نیما خبر داد و گفت حجم صادرات کشور در فروردین ماه امسال به ۳.۱ میلیارد دلار رسید.

به گزارش مهر به نقل از پژوهشکده پولی و بانکی، فرود عسگری درباره وضعیت تجاری کشور پس از راه‌اندازی سامانه نیما (نظام یکپارچه معاملات ارزی)، اظهار داشت: براساس آمار دریافتی از فعالیت حوزه تجارت خارجی در یک ماهه فروردین به میزان ۳.۱ میلیارد دلار صادرات با رشد ۱۵ درصدی به ثبت رسید.

وی افزود: همچنین در زمینه ورود کالا به کشور نیز رقم ۲ میلیارد و ۵۰۰ میلیون دلار به ثبت رسید که رشد ۱۷ درصدی داشته است. رئیس کل گمرک ایران ادامه داد: در حوزه صادرات به غیر از دو حوزه پتروشیمی و میعانات گازی در بخش سایر کالاها با افزایش ۴۰ درصدی مواجه بودیم که همه این آمار و ارقام نشان‌دهنده ادامه فعالیت‌ها پس از راه‌اندازی سامانه نیما و با سرعتی بیش از گذشته است.

عسگری در ادامه با اشاره به اینکه میدوارم این روند مثبت ادامه داشته باشد، گفت: براساس اعلام بانک مرکزی نیز سامانه در حال فعالیت است و تاکنون در این سامانه حدود ۵ میلیارد دلار ارز تخصیص داده شده است.

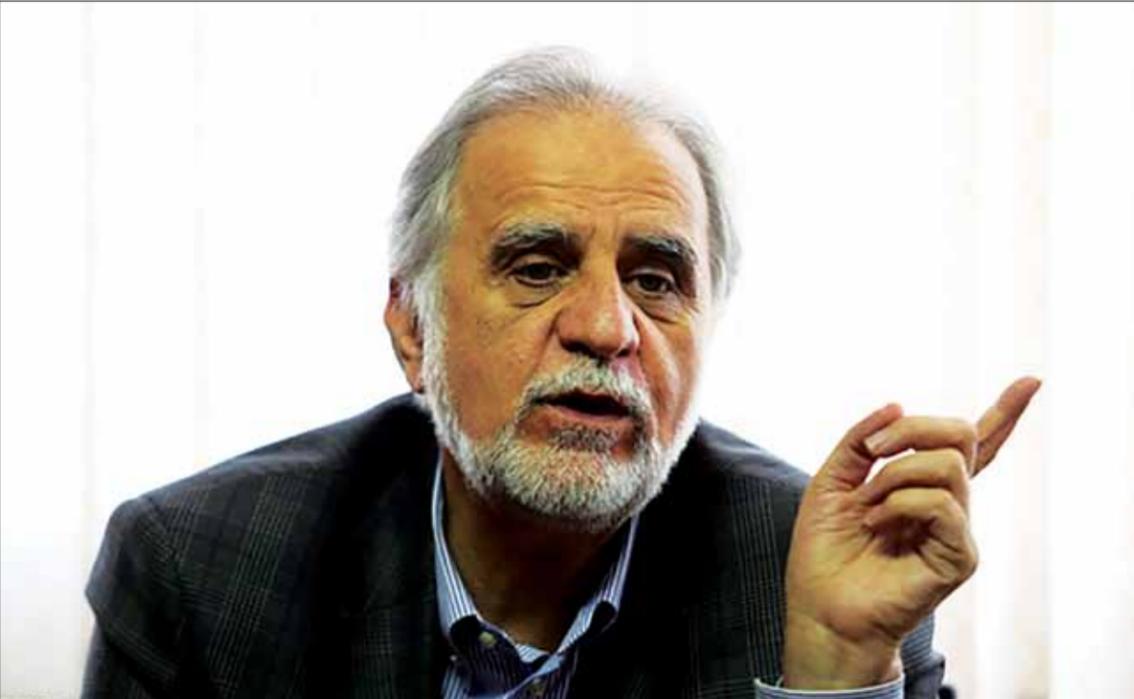
وی درباره روند ترخیص کالاها نیز اظهار داشت: براساس گزارش دریافت‌شده از بندر امام خمینی (ره) و بندر شهید رجایی که دو مبادی مهم برای ترخیص کالاها اساسی است، روند ترخیص کالاها به آسانی در حال انجام است.

به گزارش ایبنا، سامانه «نیما» یا «نظام یکپارچه معاملات ارزی» با هدف تسهیل تأمین ارز، ایجاد فضای امن برای خریداران و فروشندگان ارز و امکان ایجاد فضای رقابت صرافان برای تأمین ارز متقاضیان راه‌اندازی شد.

در این سامانه واردکنندگان کالا و خدمات به عنوان متقاضیان ارز، صادرکنندگان کالا و خدمات به عنوان عرضه‌کننده ارز، واسطه‌گران شامل بانکها و صرافی‌ها که منابع را از سمت عرضه‌کنندگان به متقاضیان هدایت می‌کنند و نقش سیاستگذار ارزی حضور دارند.

نیاز کشور به ۱۶۰میلیون تن سنگ آهن

بورس کالا در خدمت حمایت از تولید ایرانی



سنگ‌آهن برای تولید فولاد نیاز داریم که این ظرفیت اینک حدود ۷۰ میلیون تن است و باید به بیش از دو برابر افزایش یابد. وی تأکید کرد: نگرانی درباره کمبود سنگ‌آهن مورد نیاز به تدریج کمتر می‌شود، زیرا دولت به دنبال حمایت از معدن کوچک و متوسط بوده و کشور از نظر اکتشافات معدنی بکر مانده است. این مقام مسئول با اشاره به معدن طلای موته یادآوری کرد: با پشتیبانی از معدن کوچک، تولید این معدن از سالانه ۲۰۰ کیلوگرم در سال‌های گذشته به بیش از ۶۰۰ کیلوگرم در سال ۱۳۹۶ افزایش یافت.

در اکتشاف معدن زیرزمینی

عقب‌ماندگی داریم

کرباسیان تصریح کرد: در سال‌های گذشته معدن جزو اولویت‌های اقتصادی کشور نبود، اما ایمیدرو برنامه اکتشاف در پهنه‌ای به وسعت ۲۵۰ هزار کیلومتر مربع را کلید زد و ۱۵ محدوده معدنی

حمایت می‌کند.

کرباسیان ادامه داد: متأسفانه حقوق دولتی معادن در زیرساخت‌های مورد نیاز این حوزه هزینه نمی‌شود، درحالی‌که توسعه زیرساخت‌ها و تأمین ماشین‌آلات معدنی بسیار مهم است.

حمایت می‌کند.

کرباسیان ادامه داد: متأسفانه حقوق دولتی معادن در زیرساخت‌های مورد نیاز این حوزه هزینه نمی‌شود، درحالی‌که توسعه زیرساخت‌ها و تأمین ماشین‌آلات معدنی بسیار مهم است.

برخی نگرانند که اروپا فضای مانور چندانی در زمینه مخالفت با تحریم‌ها نداشته باشد. پیتر بیر، کمیسونر روابط فرآتلاتتیکی آلمان در این باره گفت: «روپایاها در موضع ضعیف‌تری قرار دارند، زیرا متحد نیستند.» وی افزود، نقطه قوت ترامپ این است که وی برای اقدامات خود به اتحاد نیاز ندارد.

پیتر آلتمایر، وزیر امور اقتصادی و انرژی آلمان گفت: «ما آماده گفت‌وگو با تمام شرکت‌های مربوطه در مورد این مسئله هستیم که برای به حداقل رساندن تبعات منفی اقدام آمریکا چه کاری می‌توانیم انجام دهیم.»

وزاری دارایی فرانسه و آلمان نیز در گفت‌وگو با

استیون منوچین، وزیر خزانه‌داری آمریکا از وی

خواسته‌اند تا معافیت‌ها یا تعویق‌هایی را برای اجرای

تحریم‌ها علیه شرکت‌های فعال در ایران در نظر

بگیرند. له مایر افزود، وی به دنبال معافیت‌هایی

واقعی برای شرکت‌هایی نظیر رنو، توتال، سانوفی،

دانون و پژو است که در ایران حضور دارند. وزیر

دارایی آلمان هم خواستار اقدامات قاطع برای کمک

به شرکت‌های آلمانی فعال در ایران شده است.

ایران گفته، از شرکت اروپایی ایرباس خواسته تا

اعمال کند که آیا به قرارداد فروش هواپیما که بعد

از آمریکا ژاندارم اقتصادی کره زمین باشد؟» پاسخ

نه است. «آیا ما بندی اروپا در مسائل تجاری را می‌پذیریم؟ پاسخ نه است.»

تزار می، نخست‌وزیر انگلیس و دونالد ترامپ

رئیس‌جمهوری آمریکا در گفت‌وگویی تلفنی خود

توافق کردند که برای بحث در مورد چگونگی

تأثیرپذیری شرکت‌های خارجی فعال در ایران از

تحریم‌های آمریکا باید مذاکراتی صورت گیرد.

سخنگوی تریزا می گفته، وی به ترامپ گفته که

انگلیس و شرکای اروپایی‌اش همچنان «به‌طور قاطع

متعهد» به اجرای برجام هستند.

وزاری دارایی فرانسه و آلمان نیز در گفت‌وگو با

استیون منوچین، وزیر خزانه‌داری آمریکا از وی

خواسته‌اند تا معافیت‌ها یا تعویق‌هایی را برای اجرای

تحریم‌ها علیه شرکت‌های فعال در ایران در نظر

بگیرند. له مایر افزود، وی به دنبال معافیت‌هایی

واقعی برای شرکت‌هایی نظیر رنو، توتال، سانوفی،

دانون و پژو است که در ایران حضور دارند. وزیر

دارایی آلمان هم خواستار اقدامات قاطع برای کمک

به شرکت‌های آلمانی فعال در ایران شده است.

ایران گفته، از شرکت اروپایی ایرباس خواسته تا

اعمال کند که آیا به قرارداد فروش هواپیما که بعد

شرایط حفظ تجارت خارجی پس از خروج آمریکا از برجام

دولت باید شرایط شکست برجام

را پیش‌بینی کند

رئیس کنفدراسیون صادرات ایران گفت که باید در شرایط جدید برجام از خودتخریمی جلوگیری شود و نظرات بخش خصوصی که قابلیت اجرا دارد در تصمیمات لحاظ شود.

محمد لاهوتی در گفت‌وگو با خبرگزاری فارس، درخصوص تأثیر خروج آمریکا از برجام بر روابط اقتصادی و اقداماتی که باید دولت در راستای جلوگیری از آسیب به روابط تجاری کشورمان انجام دهد، گفت: درباره شرایط پیش آمده برای برجام، به‌رغم پیش‌بینی‌ها باورپذیر نبود که کشوری با وجود تعهد و توافقی که در شورای امنیت سازمان ملل به تصویب رسیده با تصمیم فردی رئیس‌جمهور یک کشور از توافق خارج شود.

وی افزود: اما باید این را در نظر گرفت که کشورهای طرف قرارداد ایران در برجام کشورهای بزرگی هستند که از نظر اقتصادی در دنیا تأثیرگذارند و حتی می‌توان گفت که این کشورها اقتصاد دنیا را اداره می‌کنند.

رئیس کنفدراسیون صادرات ایران تصریح کرد: گرچه خروج آمریکا می‌تواند مزاحمت‌ها و مشکلاتی را در بحث‌های سرمایه‌گذاری خارجی، مراودات بانکی و حتی خرید هواپیما و خریدهایی که تولیدات آمریکایی در آن استفاده شده ایجاد کند، اما فارغ از این مسئله می‌توان در نظر گرفت که کشورهای بزرگی مثل فرانسه، آلمان، چین، انگلیس و حتی روسیه نقش کمی در تجارت جهانی و روابط سیاسی ندارند و اینها به صورت متفق بر پایبندی برجام اصرار دارند.

لاهوئی اظهار داشت: کشورهای مذکور اعلام کرده‌اند که شرایط را به نوعی ادامه خواهند داد تا لطمه‌ای بر توافق برجام وارد نشود و به دنبال راه‌حلی هستند تا بتوانند مشکلات را برطرف کنند و مزاحمت‌هایی که آمریکایی‌ها ایجاد می‌کنند را برطرف سازند.

وی افزود: حتی اعلام کرده‌اند که در صورت مزاحمت آمریکا به سازمان تجارت جهانی شکایت می‌کنند.

رئیس کنفدراسیون صادرات ایران گفت: در داخل هم مقام معظم رهبری تأکید فرموده‌اند و رئیس‌جمهور ادامه گفته است که با پنج کشور دیگر در قرارداد برجام هم فعالیت خواهیم داد و در برجام می‌مانیم مشروط بر اینکه اروپایی‌ها تضمین کامل را بدهند.

لاهوئی افزود: بنابراین با تحركات اخیر اروپا به نظر می‌رسد آنها موافق این قضیه هستند که به نوعی اعتماد ایران را حفظ کنند تا بتوانند برجام را حفظ کنند.

وی اظهار داشت: اما باید به این نکته توجه داشت که آیا با ضمانت‌ها و تعهدات که قرار است طرف سه هفته آینده بین ایران و کشورهای اروپایی برای ادامه برجام مطرح شود امکان ادامه وجود خواهد داشت و آنها اعتماد لازم برای ادامه برجام را به ایران می‌دهند.

رئیس کنفدراسیون صادرات ایران گفت: در داخل کشور هم در شرایط جدید باید به دو نکته توجه کرد که یکی این است که دولت و حاکمیت باید شرایط شکست برجام را پیش‌بینی کند تا در صورت وقوع بتوانند با پیش‌بینی‌های لازم شرایط را مدیریت کنند. لاهوتی بیان داشت: همچنین تصمیم‌گیری‌ها باید براساس واقعیت‌ها باشد و تصمیم‌گیری‌ها نباید تبدیل به خودتخریمی شود.

وی افزود: ما تجربه تلخ خودتخریمی‌ها را در دولت گذشته داشتیم، به‌طوری‌که وقتی به ایران شرایط سخت تحریم‌های ظالمانه تحمیل شد یکسری تصمیمات در داخل از جمله ممنوعیت‌های صادراتی و عوارض صادراتی منجر به خودتخریمی شد.

خودکفایی در تولید انواع

مفتول‌های صنعتی

رئیس هیأت‌مدیره فولاد نطنز از خودکفایی در تولید انواع مفتول‌های صنعتی و جلوگیری از خروج ارز در این بخش خبر داد.

به گزارش فارس به نقل از روابط عمومی فولاد نطنز، جواد توکلی‌طرقی اظهار داشت: آزمایش‌ها و تحقیقات انجام‌شده در شرکت‌های فولاد و ذوب‌آهن نطنز در نهایت منجر به تولید انبوه انواع مفتول‌های مصرفی در صنایع الکتروسازی با مارک‌های SG1 و RSD7 و USD7 و امثال آن، مفتول‌های مصرفی در صنایع فنرسازی و سیم‌مصرفی در لاستیک خودرو و سیم‌های پیش‌تنیده با مارک‌های فولادی SWRH 62B و C62، C67، SWRH 72B و

مفتول‌های مصرفی تولیدکنندگان در صنایع پیچ و مهره، صنایع اوتومبیل‌سازی از گروه فولادی CHQ، مفتول‌های مصرفی تولیدکنندگان میخ و پرچ و پیچ و مهره‌های مصرفی عمومی و صنایع کشتنی با مارک‌های فولادی RST34-2 مفتول‌های مصرفی تولیدکنندگان مشش و توری و خرپا با مارک‌های فولادی RST37-2 و RST34-2 شد.

رئیس هیأت‌مدیره فولاد نطنز گفت: به این ترتیب با تولید مفتول‌های صنعتی مذکور که مواد اولیه بسیاری از کارخانجات داخلی بوده و تا امروز عمدتاً از خارج از کشور وارد می‌شده‌اند، شاهد خودکفایی در این عرصه خواهیم بود و نتیجه قطعی آن جلوگیری از خروج قابل ملاحظه ارز از کشور خواهد بود.

سیاست‌گذاری‌ها قرار گیرد، تصریح کرد: بازار امروز دچار نوسانات متعددی است، ما باید این مشکل را برطرف کنیم تا فعالیت تولیدکنندگان به روال منطقی برسد.

وی خطاب به مسئولان کشور گفت:

ببایید واقعیت‌ها را به مردم بگوییم.

هرچند این واقعیت‌ها تلخ است، اما وقتی مردم در جریان اوضاع قرار بگیرند به‌طور حتم شرایط را درک کرده و همراهی لازم را انجام خواهند داد.

سیاست‌گذاران اختلافات را کنار بگذارند و به تولید فکر کنند

یک پارچه اروپا از پایبندی به برجام است که همین موضوع باعث می‌شود در آینده اتفاقات بزرگی در جامعه بین‌المللی به‌وجود آید.

وی با بیان اینکه باید تمام سیاستمداران اختلاف سلیقه را کنار

بگذارند و به منافع ملی کشور توجه

کنند، افزود: امروز باید تمرکز ویژه‌ای

به رفع مشکلات کشور داشته باشیم

تا با حمایت از بخش تولید ضمن

جوابگویی به نیازها، وابستگی خود را

یک کارشناس اقتصادی با اشاره به اینکه امروز تولیدکنندگان داخلی با مشکلات متعددی دست و پنجه نرم می‌کنند، گفت: باید تمام سیاستمداران اختلاف سلیقه را کنار گذاشته و به منافع ملی کشور توجه کنند، افزود: امروز باید تمرکز ویژه‌ای به رفع مشکلات کشور داشته باشیم تا با حمایت از بخش تولید ضمن جوابگویی به نیازها، وابستگی خود را

یک کارشناس اقتصادی با اشاره به اینکه امروز تولیدکنندگان داخلی با مشکلات متعددی دست و پنجه نرم می‌کنند، گفت: باید تمام سیاستمداران اختلاف سلیقه را کنار گذاشته و به منافع ملی کشور توجه کنند، افزود: امروز باید تمرکز ویژه‌ای به رفع مشکلات کشور داشته باشیم تا با حمایت از بخش تولید ضمن جوابگویی به نیازها، وابستگی خود را

یک کارشناس اقتصادی با اشاره به اینکه امروز تولیدکنندگان داخلی با مشکلات متعددی دست و پنجه نرم می‌کنند، گفت: باید تمام سیاستمداران اختلاف سلیقه را کنار گذاشته و به منافع ملی کشور توجه کنند.

ابراهیم جمیلی در گفت‌وگو با خبرگزاری تسنیم، با اشاره به اینکه رفتار ترامپ در مورد برجام قابل پیش‌بینی بود و از آن شوکه نشده‌ایم، اظهار داشت: نکته جالب حمایت



قراردادهای جدید شرکتهای فرانسوی با رعایت منافع مشترک منعقد شده است

قراردادهای جدید با شرکتهای فرانسوی با رعایت منافع مشترک منعقد شده و وزارت صنعت، معدن و تجارت ضمن اعلام پایبندی به قراردادهای همکاری مشترک، در راستای تأمین منافع ملی، هرگونه نقض تعهدات را با دقت و به سرعت پیگیری خواهد کرد. به گزارش عصرخودرو، در پی انتشار یادداشتی در خبرگزاری میزان با عنوان «سکوت بی‌ثمر وزارت صنعت در مقابل زیادخواهی فرانسوی‌ها»، مرکز روابط عمومی و اطلاع‌رسانی وزارت صنعت، معدن و تجارت توضیحاتی به شرح زیر ارائه داد: تمایل مشتریان داخلی به خودروهای فرانسوی و حضور شرکتهای خودروساز فرانسوی در ایران به دلیل کیفیت مناسب محصولات فرانسوی و خدمات قابل قبول این خودروسازان بین‌المللی در بازار ایران بوده است و این موضوع به وضوح به گزارشات کیفی منتشر شده از سوی شرکتهای ارزیابی‌کننده محصولات و خدمات خودرویی در کشور مستند شده است.

قراردادهای جدید با شرکتهای فرانسوی با رعایت اصول حفظ منافع مشترک منعقد شده و در صورت نقض قرارداد از سوی هر یک از طرفین موضوع در محاکم داخلی و بین‌المللی قابل پیگیری است. وزارت صنعت، معدن و تجارت همگام با سایر ارکان نظام مقدس جمهوری اسلامی ایران ضمن اعلام پایبندی به قراردادهای همکاری مشترک با کشورهای مختلف در راستای تأمین منافع ملی هرگونه نقض تعهدات را با دقت و به سرعت پیگیری خواهد کرد. در پایان امیدواریم با عزم مسئولان نظام مقدس جمهوری اسلامی در کنار همت مردم در راستای توسعه ایران اسلامی و بهبود وضع اقتصادی کشور گام‌های مؤثری برداریم.

نابسامانی بازار خودرو و لزوم اصلاح قانون شورای رقابت

عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس گفت نابسامانی‌های بازار خودرو و افزایش تا ۱۰ میلیون تومانی قیمت انواع خودرو توسط ایران خودرو و سایپا و سایر شرکتهای خودروساز ایجاب می‌کند قانون شورای رقابت اصلاح شود تا این شورا بتواند به مسئله قیمت‌گذاری خودروهای بالای ۵۰ میلیون تومان ورود کند. به گزارش خبرگزاری خانه ملت، سیدمهدی مقدسی گفت: سقف اختیار شورای رقابت برای تعیین قیمت، ۴۵ میلیون تومان است یعنی این شورا برای خودروهایی که بیش از ۴۵ میلیون تومان قیمت دارند نمی‌تواند سیاست‌گذاری کند. به گفته نماینده مردم اراک در مجلس، حمایت از خودروسازان از طریق گران کردن قیمت‌ها بدترین نوع حمایت از صنایع خودروسازی است. این عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس تأکید کرد: حمایت از صنایع داخلی باید انجام شود اما نه به شکلی که خودروسازان به جای کاهش قیمت و افزایش کیفیت با گران کردن انواع خودرو زمینه تداوم انحسار در بازار خودرویی کشور را به وجود آورند. بنده به شدت با این شیوه حمایت از خودروسازان مخالفم. مقدسی برای به‌صرفه شدن تولید خودرو در کشور راهکارهایی را به شرح زیر پیشنهاد داد: صنایع خودروسازی با اصلاح ساختارهای مالی و اداری باید هزینه‌های سربراری تولید خودرو را کاهش دهند تا با کاهش قیمت هزینه تمام‌شده تولید هر دستگاه تا افزایش تیراژ تولید هم انگیزه مصرف‌کنندگان برای خرید خودروهای ایمن و با قیمت مناسب را به وجود آورند و هم قیمت محصولات خود را افزایش ندهند. همچنین تقویت بخش تحقیق و توسعه و به اجرا در آمدن قراردادهای خارجی در بهبود وضعیت صنعت خودروسازی کشور تأثیر بسزایی دارد.

نماینده مردم اراک در مجلس هشدار داد که افزایش قیمت خودرو در شرایط تورمی اصلاً به صلاح نیست. این عضو کمیسیون صنایع و معادن همچنین از ورود کمیسیون متبوعش به آثار نوسانات نرخ ارز بر صنایع کشور به ویژه صنعت خودروسازی کشور خبر داد.

تکذیب دریافت هزینه یک میلیونی از معلولان طرح ترافیک

مدیر مرکز صدور آرم طرح ترافیک شهرداری تهران ضمن تأکید بر اینکه معلولان نیز همانند گروه‌های خاص تنها ۱۰۰ هزار تومان بابت خدمات طرح ترافیک پرداخت می‌کنند، گفت دریافت هزینه یک میلیونی از معلولان برای ثبت نام طرح ترافیک صحت ندارد. به گزارش تسنیم، مصطفی قنبرنژاد، مدیر مرکز صدور آرم طرح ترافیک شهرداری تهران ضمن تأکید بر اینکه سامانه my.tehran.ir همچنان باز بوده و متقاضیان ورود به طرح می‌توانند به آن مراجعه کنند، اظهار کرد: با توجه به برنامه‌ریزی صورت گرفته این سامانه تا پایان سال باز است و متقاضیانی که می‌خواهند وارد طرح شوند باید بامداد همان روز مشخصات خود را ثبت و در صورتی که تعداد سهمیه ۴۰ هزار خودرو به محدوده طرح نرسیده مجاز به ورود به محدوده طرح خواهد شد.

وی تصریح کرد: کاربران ابتدا باید مشخصات خودروی خود را ثبت کنند و پس از آن مبلغ ورود به طرح از حساب شهروندی کسر خواهد شد.

یک کارشناس صنعت خودرو گفت تنها اثر منفی تحریم صنعت خودروی ایران پس از خروج آمریکا از برجام متوجه قطعات خودروهای پرمصرف خواهد شد که لازم است راهکارهایی برای آن اندیشیده شود.

فرید زاوه در گفت‌وگو با عصر خودرو در پاسخ به سرنوشت شرکای خارجی صنعت خودرو پس از اعمال تحریم‌های جدید صنعت خودرو اظهار کرد: به‌طور قطع ماندگاری جدید صنعت خودرو اظهار کرد: به‌طور قطع ماندگاری خودروسازان خارجی در ایران به رویکرد اتحادیه اروپا در قبال خودروسازان اروپایی و شرکای ایران بازمی‌گردد. وی ادامه داد: اگر قراردادهای خودروسازان نیز تحت تأثیر قرار نگیرد، به‌طور قطع بحث نقل و انتقال پول از این وضعیت متاثر خواهد شد، چراکه مهم‌ترین محدودیت، جابه‌جایی ارز است که در صورت اجرایی شدن تحریم‌ها و پیدایش نگردهن‌ها برای حل این مشکل، قراردادهای شرکای خارجی با صنعت

خودروی ایران وارد فاز اجرایی شده و به‌طور کلی اجرایی شدن آن زیر سؤال می‌رود. این کارشناس صنعت خودرو با تأکید بر این‌که باید در انتظار برای رفتار اتحادیه اروپا در قبال تصمیم اخیر آمریکا باشیم، تصریح کرد: باید دید اروپا زورگویی‌ها را رفتار غریبانه‌های آمریکا را می‌پذیرد یا دست به اقدامات جدیدی می‌زند که به‌طور قطع این حرکت‌ها به دلیل حجم بازار اقتصادی ایران نخواهد بود بلکه اتحادیه اروپا بیشتر به دنبال حفظ پرستیژ خود است چراکه شش کشور وارد یک تفاهم‌نامه شده‌اند و حال یکی از این شرکت‌ها از آن خارج شده که با این شرایط احتمال زیر سؤال رفتن باقی کشورها نیز وجود دارد. زاوه ادامه داد: همه این موارد نشان می‌دهد که باید منتظر ماند و دید رفتار اتحادیه اروپا در قبال آمریکا چگونه خواهد بود، اما به‌طور قطع اروپا نیز روش‌هایی برای محفوظ نگه داشتن این قراردادهای خودروسازی و از سوی دیگر نیز

شرکت‌ها باید دستاوردهای حقوقی داشته باشند تا مشخص شود تبعات این رفتار، اثری ایجاد نمی‌کند. به گفته وی، در حال حاضر پژو در آمریکا حضور ندارد اما اوپل را در این بازار دارد و از آنجا که این شرکت زیرشاخه آمریکایی است و هنوز وابستگی زیادی به جنرال موتورز دارد، برای قطع این وابستگی نیاز به ۱۰ تا ۱۵ سال زمان خواهد داشت که در این فاصله زمانی در صورت تحریم پژو از سوی آمریکا، زبان بزرگی به این شرکت وارد خواهد آمد. این کارشناس صنعت خودرو یادآور شد: رنو نیز سهامدار نیسان است و در بازار آمریکا حضور پررنگی دارد و در عین حال نیز سهامدار میتسوبیسی بوده و این شرکت نیز در بازار آمریکا حضور پررنگی دارد، بنابراین برای هر دو شرکتهای اروپایی و همچنین قرارداد هیوندای با کرمان موتور خطر توقف فعالیت وجود خواهد داشت. زاوه درخصوص چگونگی حضور شرکای ژاپنی در بازار ایران نیز اظهار کرد: در حال

حاضر شریک ژاپنی در بازار تولید و همچنین واردات ایران حضور تأثیرگذاری ندارد و درصد زیادی از سهم بازار را به خود اختصاص نمی‌دهند، بنابراین حضور شریک ژاپنی در ایران اهمیتی برای صنعت خودروی ایران ندارد و اگر اظهاراتی مبنی بر تولید در ایران نیز از سوی آنها مطرح شده به دلیل سیاست و اصرار وزارت صنعت، معدن و تجارت بوده است. وی با بیان این‌که به‌طور کلی واردات سی بی‌یو پرمیتی است که دولت ایران اعمال می‌کند، تصریح کرد: در صورت اعمال نشدن این منبیت، به‌طور قطع واردات حتی در سخت‌ترین شرایط تحریمی همچنان برقرار خواهد بود و تنها مشکلی که ایجاد می‌شود، قطعات منفرجه و سی‌کی‌دی است که می‌تواند سیستم صنعت خودرو را فلج کند. این کارشناس صنعت خودرو ادامه داد: بر این اساس اصل نگرانی از تحریم صنعت خودروی ایران حتی سی‌کی‌دی خودروهای پسابرجامی

نیست، زیرا این خودروها هم‌اکنون تیراژ بالایی ندارند و تأثیری در اقتصاد ایران نخواهد داشت اما کمبود و نبود قطعات خودروهای پرمصرف مانند ۲۰۶ خطر اعمال تحریم‌های دوباره است که می‌تواند مشکل‌زا باشد و لازم است راهکاری برای حل این مشکل در نظر گرفته شود. بر اساس این گزارش، بنا بر اخبار رسیده، پس از طی ضرب‌الاجل سه ماهه، ایالات‌متحده آمریکا تحریم علیه خودروسازی ایران را از سر خواهد گرفت این تعجیل آمریکایی‌ها برای تحریم خودروسازی نشان می‌دهد که آنها دقیقاً یکی از صنایع اصلی کشور را برای وارد کردن فشارهای اقتصادی هدف گرفته‌اند. گفته می‌شود دلیل نخست این اقدام به حجم سرمایه‌گذاری خارجی در صنعت خودرو مربوط می‌شود، نکته دوم به تأثیر غیرقابل‌انکار خودروسازی در رشد اقتصادی کشور و سهم آن در تولید ناخالص داخلی مربوط می‌شود.

واردات بیش از ۵۰ درصد قطعات منفصله خودرو از چین

هم‌طی ماه‌های آینده خواهد بود و اگر اقدام درستی در این زمینه انجام نشود شاهد افزایش قیمت مجدد خودروهای وارداتی خواهیم بود، همانطور که در سال گذشته بیش از ۵۰ درصد رشد قیمت خودروهای وارداتی داشتیم، البته امیدواریم این تجربه امسال تکرار نشود. وی گفت: بررسی سبایقه ۴۰ سال گذشته که دیوار تعرفه‌های عامل تشویق‌کننده خودروسازان داخلی برای تولید خودروهای با کیفیت‌تر بوده نشان می‌دهد که با شرایط خوب پیش رفتیم، احتشام زاد افزود: اگر به صورت آماری هم بخواهیم مقایسه کنیم در سال‌های نه‌چندان دور، ارزش صادرات خودروهای ما حدود ۴۰۰ میلیون دلار بود درحالی‌که سال گذشته این عدد به ۲۰ میلیون دلار رسیده است. متأسفانه خودروهای سواری که تولید می‌کنیم حتی مشتری خارجی هم ندارد یعنی قابلیت صادرات به جای دیگر را هم نداریم و فقط در داخل کشور است که می‌توانیم مردم را مجبور کنیم این خودروها را با بستن مرزها و جلوگیری از واردات خودروهای باکیفیت خریداری کنند.

تاکسون هیچ‌گونه ثبت سفارش جدید برای خودروها انجام نشده است زیرا سامانه ثبت سفارش به سامانه جامع تجارت انتقال پیدا کرده است و علت آن هم ایرادها و تخلفاتی بود که در سامانه ثبت سفارش وجود داشت که اطلاعات آن بارها و بارها به مراجع ذی‌ربط داده شده است و خوشبختانه بخشی از آنها شناسایی شده و فرآیند در حال تکمیل شدن است. وی با بیان اینکه سامانه جامع تجارت در ظاهر، آن ایرادها را نخواهد داشت، افزود: مشکلی که وجود دارد این است که گماکان در حوزه خودرو وارداتی هیچ شرکتی موفق نشده ثبت سفارش جدید انجام دهد. در خصوص شرکت‌های غیرنماینده هم دوباره بر اساس تصمیم تجربه شده غلط دولت، ثبت سفارش آنها متوقف شده است. ترکیب این عوامل باعث می‌شود کم‌کم در این بازار ریسک بالای تصمیم‌گیری وجود داشته باشد، از این رو فعالان اقتصادی کم‌کم دارند از این بازار خارج می‌شوند. احتشام‌زاد ادامه داد: در کنار کمبود عرضه، افزایش هزینه را داریم که این افزایش هزینه و کمبود ارز تشدیدکننده

به گفته رئیس انجمن واردکنندگان خودرو، بیش از ۵۰ درصد قطعات منفصله وارداتی خودرو برای خودروسازان از کشور چین وارد می‌شود که ارزش آنها حدود دو برابر ارزش خودروهای وارداتی در سال گذشته ۱۲ درصد از نظر ارزش دلاری و ریالی کاهش داشته است که همه اینها به علت دخالت بیش از حد دولت در این فرآیند است. احتشام‌زاد افزود: سال گذشته سهم واردات خودرو از کل واردات، حدود چهار و هشت دهم درصد بوده که از این میزان هم حدود یک درصد مربوط به خود خودروسازان است ضمن اینکه ۹۱ درصد این بازار هم در اختیار شرکت‌های بزرگ تولیدی شبه‌دولتی است. وی با بیان اینکه در حق مصرف‌کننده اجحاف شده است، اضافه کرد: درحالی‌که مصرف‌کننده هزینه را برای خودروهای باکیفیت پرداخت می‌کند اما در عمل از آن محروم است. حتی منبیم خودروهای داخلی نیز افزایش قیمت داشته است و همه اینها ناشی از تصدی‌گری‌های دولتی است که در حوزه خودرو اتفاق افتاده است. احتشام‌زاد گفت: از ابتدای امسال



ترامپ چه بر سر صنعت خودروی ایران می‌آورد؟

طبق گفته گاردین، تعدادی از همکاری‌های مشترک ایران با خودروسازان اروپایی از جمله گروه‌های فرانسوی با مشکل همراه خواهد شد و تأثیرات مختلفی روی آنها گذاشته می‌شود. در ابتدا گروه خودروسازی رنو و PSA هستند که در همان روز خروج آمریکا از برجام سهامشان سقوط کرد و تحت تأثیر این موضوع قرار گرفتند. بعد از خروج آمریکا از برجام چه بر سر خودروسازی ایران می‌آید؟ این سؤالی است که این روزها در ذهن بسیاری از مردم شکل گرفته است. چند روز پیش آمریکا به‌طور صریح اعلام کرد که از برجام خارج شده و قصد دارد تحریم‌های جدیدی را علیه ایران وضع کند. با این وضعیت بسیاری از صنایع ایران با مشکلاتی همراه می‌شوند که از جمله آنها صنعت خودروسازی است. در همین زمینه گاردین مطلبی را درج کرده است که در ادامه به بررسی آن خواهیم پرداخت. طبق گفته گاردین، تعدادی از همکاری‌های مشترک ایران با خودروسازان اروپایی از جمله گروه‌های فرانسوی با مشکل همراه خواهد شد و تأثیرات مختلفی روی آنها گذاشته می‌شود. در ابتدا گروه خودروسازی رنو و PSA هستند که در همان روز خروج آمریکا از برجام سهامشان سقوط کرد و تحت تأثیر این موضوع قرار گرفتند. بعد از برداشته شدن تحریم‌ها، رنو بود که با بستن قراردادی ۷۷۸ میلیون دلاری برای تولید ۱۵۰ هزار دستگاه خودرو به‌طور سالانه وارد بازار ایران شد. همچنین گروه خودروسازی پژو سیتروئن نیز قراردادی برای تولید صدها هزار خودرو در ایران به امضا رسانده است. PSA که فروش خوبی در این منطقه دارد اعلام کرده که امیدوار است اتحادیه اروپا تصمیم درستی بعد از اظهارات اخیر ترامپ بگیرد ولی اشاره به موضوع دلخواه خود نکرده است. به غیر از فرانسوی‌ها، ایران با بخش کامیون‌سازی مرسدس بنز برای تولید ماشین‌های سنگین و تجاری به توافق رسیده بود. این بخش از مرسدس بنز توسط دامپلر هدایت می‌شود و تولیدات آنها از امسال شروع می‌شود. همچنین فولکس‌واگن آلمانی نیز به تازگی صادرات خود به ایران را از سر گرفته است و همگی این موارد اکنون در حال‌های از ابهام فرورفته است و معلوم نیست چه اتفاقی در آینده نزدیک رخ می‌دهد.

تشریح جزئیاتی از واردات

غیرقانونی ۱۰۰۰ خودرو به کشور

رئیس کل گمرک ایران در مصاحبه‌ای با فارس به تشریح جزئیاتی از واردات غیرقانونی هزاران خودرو به کشور پرداخت. در این گفت‌وگو وی بار دیگر بر عملکرد قانونی گمرک در واردات خودروهای مذکور تأکید و بر تخلفات سازمان یافته در ثبت‌سفارش این خودروها صحنه گذاشته است. به گزارش پدال‌نیز، رئیس کل گمرک ایران در این مصاحبه به تشریح جزئیاتی از واردات غیرقانونی هزاران خودرو به کشور پرداخت. وی بار دیگر بر عملکرد قانونی گمرک در واردات خودروهای مذکور تأکید و بر تخلفات سازمان یافته در ثبت‌سفارش این خودروها صحنه گذاشته است. فرود عسگری همچنین گفته است که خودرو کالایی نیست که با سادگی بتوان آن را قاچاق کرد چون قبل از آن ضوابط فنی خودرو باید رعایت شود و کمیته‌ای در وزارت صنعت، معدن و تجارت وجود دارد که برای واردات خودرو تصمیم‌گیری می‌کند و بحث استاندارد، میزان مصرف سوخت و موارد محیط‌زیستی و دیگر موارد را در نظر می‌گیرند. وی با تشریح ورود غیرقانونی ۶۴۰۰ خودرو مطرح شده عنوان کرده که واردکننده، خودرو را به گمرک اظهار کرده و ما در سامانه فراخوان ثبت‌سفارش را انجام می‌دهیم و عوارض محاسبه شده و کنترل مجدد از نظر تأیید مجوزها صورت می‌گیرد. مجدداً مجوز ثبت‌سفارش به‌صورت فایل اکسل به سازمان توسعه تجارت ارسال می‌شود و آنها نیز مجدداً بررسی و تأیید آن را به‌صورت کامنت در سامانه اعلام می‌کنند و سیستم اجازه ترخیص را براساس ثبت‌سفارش می‌دهد و این اتفاق برای کل خودروها افتاده است و از نظر ما هیچ مشکلی ندارد. وی در مورد اینکه گفته شد ثبت‌سفارش این خودروها جعلی بوده است، عنوان کرد: برای این ۶۴۰۰ خودرو در سامانه گمرک، ثبت‌سفارش وجود دارد و ما نمی‌توانیم آن را تشخیص دهیم که جعلی هست یا نیست. فعلاً ادعا مبنی بر جعل مطرح شده است. اساساً متولی تأیید یا عدم تأیید اصالت ثبت‌سفارش گمرک نیست. معاون وزیر اقتصاد به ابعاد و جزئیات ماجرای خودروها اشاره کرد و افزود: سازمان توسعه تجارت در نامه‌ای به ما اعلام کرد که ثبت‌سفارش ۶۴۸۱ دستگاه خودرو ابهام دارد و صراحتاً اعلام کرد که صدور مجوز ثبت‌سفارش این تعداد خودرو در این سازمان غیرقانونی یا شبه‌قانونی بوده و از این تاریخ تا اطلاع بعدی با ثبت‌سفارش‌های اعلامی خودروسازی ترخیص نشود. رئیس کل گمرک بیان کرد: مجبوریم طبق اطلاع آنها در راستای ماده ۱۰۵ امور گمرکی اقداماتی اعمال کنیم و به استناد نامه آنها پیگیری‌هایی انجام دهیم، اما انجام تشریفات گمرکی طبق مقررات بوده است. بنابراین به گمرک ابلاغ کردیم از محل ثبت‌سفارش‌هایی که مورد ادعای سازمان توسعه تجارت است خودرویی ترخیص نشود که بیش از ۴ هزار خودرو وجود دارد که یا به گمرک اظهار نشده یا اقدامی برای ترخیص نکرده‌اند و در گمرک متوقف هستند.



برگزاری «استارتاپ تریگر ۸» در دانشگاه صنعتی شریف

به گزارش خبرگزاری صداوسیما، دبیر برگزاری «استارتاپ تریگر ۸» گفت: «استارتاپ تریگر ۸» یک رویداد آموزشی-رقابتی فشرده به مدت شش روز با هدف ایجاد یک محیط سازنده برای خلق و پرورش ایده‌های کارآفرینانه است و در این رویداد آموزش‌های ضروری برای تبدیل ایده به یک استارتاپ در کارگاه‌های آموزشی به شرکت‌کنندگان ارائه می‌شود. رکسانا معمر افزود: در چهار روز ابتدایی رویداد، چهار کارگاه برای شرکت‌کنندگان تدارک دیده شده بود و در این مدت آنها فرصت داشتند با افراد توانمند و ایده‌های دیگران آشنا شوند و در پایان چهار روزه شرکت‌کنندگان همراه با متخصصان کسب و کار در فضایی ویژه دور هم جمع می‌شوند و فرصت برای مشورت بحث‌های سازنده و تیم‌سازی فراهم می‌کردند.

دریچه

ارتباط تأثیرگذار یک مهارت اکتسابی است

روابط و تعاملات مؤثر، نقشی حیاتی در پیشرفت حرفه‌ای شما دارند. این مهارت‌ها نه با تکرار کلیشه‌ها، بلکه با تمرین‌های هدفمند و اصولی به دست می‌آیند. سخنوران ماهر شبیه جادوگران حرفه‌ای هستند. آنها صحنه را در دست می‌گیرند و نگاه همه را به خود خیره می‌کنند. آنها متریال برگزیده (یا موضوع موردنظر) خود را به شیوه‌ای ارائه می‌کنند که ذهن مخاطبان را درگیر و تحریک کنند. آنها می‌دانند که چگونه باید با قلب مردم رابطه برقرار کنند. زیرا در این صورت می‌توانند تخیل مخاطبان را برانگیزند؛ احساس آنها را تغییر دهند و الهام‌بخش اعمال و اقدامات دیگران شوند.

اما آنها از یک نکته مهم دیگر نیز باخبرند: اینکه ارتباطات مؤثر، مجموعه‌ای مهارت‌های قابل‌دستیابی است که هر کسی در طول زمان قادر به یادگیری آنهاست. بسیاری از مردم، به‌اشتباه فکر می‌کنند مهارت‌های ارتباطی روی DNA افراد ثبت‌شده است. درواقع شاید برخی افراد راحت‌تر و سریع‌تر در این حوزه پیشرفت کنند، اما حتی بهترین سخنوران جهان نیز تنها با تلاش و تمرین زیاد به این جایگاه رسیده‌اند. اگر از هر سخنران حرفه‌ای سوال کنید، به شما خواهد گفت که جادوی واقعی، همان تمرین و تلاش جدی و سرسختانه‌ای است که قبل از جلسات دارند. همانطور که نویسنده و سخنران، جیمز سی هیومس می‌گوید: «هنر ارتباطات، زبان رهبری است.» استادان این هنر می‌توانند دیگران را متقاعد کنند که حتی کوه‌ها را نیز جابه‌جا کنند.

اگر می‌خواهید مهارت‌های معاشرتی و ارتباطی خود را ارتقا دهید و به‌عنوان یک رهبر، نفوذ بیشتری داشته باشید، برای تمرین‌های زیر وقت بگذارید:

ایده اصلی را مطرح کنید

پیام‌های کلیشه‌ای و شعارهای تکراری، برای مدتی شما را در شبکه‌های اجتماعی مطرح می‌کنند، اما اگر به فکر تغییرات مؤثر هستید، این روش کمک زیادی به شما نمی‌کند. واقعیت این است که مردم از شنیدن ایده‌های قدیمی بیزارند. رهبران هوشمند می‌دانند که باید از خلاقیت خود برای ارائه پیام‌های پرمفهوم و نفوذ در صنعت استفاده کنند. ارتباطات مؤثر در صورتی خلق می‌شود که شما به‌جای تصدیق وضعیت موجود، با تصمیمی آگاهانه کلیشه‌ها را رها کنید. از ایده‌های اصیل خودتان حرف بزنید. هر زمان که ایده‌ای ساختارشکن به ذهن‌تان رسید، آن را نفی نکنید. برعکس، روی آن تمرکز کنید و ببینید این ایده، شما را به کجا می‌برد. ایده‌های الهام‌بخش و نافذ، به همین ترتیب پرورش پیدا می‌کنند.

ارائه قدرتمند و تأثیرگذاری داشته باشید

هنگامی که ایده جدید و اصلی به ذهن‌تان رسید، باید پیام خود را سازماندهی کرده و به شیوه مناسبی ارائه دهید. چگونه می‌توانیم شروع و پایان خیره‌کننده‌ای داشته باشیم؟ چگونه می‌توانیم مطالب را به‌صورت مختصر، به‌یادماندنی و به دور از کلیشه بیان کنیم؟ برای متقاعد کردن دیگران به چه جزئیات و شواهدی نیاز داریم؟ آیا داستان سرایی روش مناسبی است؟ به خاطر داشته باشید که شیوه ارسال و ارائه پیام (شامل واژه‌ها، ادبیات، ارتباطات غیرکلامی و زبان بدن) موفقیت کار شما را تضمین می‌کند.

وینستون چرچیل، برای هر دقیقه از سخنرانی‌هایش، یک ساعت تمرین می‌کرد. یک ارائه تمیز، صرفاً کار هم قرار دادن کلمات زیبا و تکرار روایت‌وار آنها نیست. همه‌چیز به برخورد صادقانه و اعتمادبه‌نفس شما برمی‌گردد. به میزان کافی وقت بگذارید و قالب پیام‌تان را مشخص کنید. صحبت شما در زمان ارائه پیام، باید کاملاً طبیعی به نظر برسد. زمانی که سخنرانی خود را با صدای بلند تمرین می‌کنید، احتمالاً درمی‌یابید که محتوای شما به ویرایش نیاز دارد. این بدان معنی است که شما در مسیر درستی قدم برمی‌دارید، پس پیام‌تان را طوری ویرایش و تنظیم کنید که بهتر توجه دیگران را جلب کند.

پیشنهاد می‌کنیم مطالب را برای یک شخص مورد اعتماد ارسال کنید و بازخورد صادقانه و سازنده‌ای از او بخواهید. پس از ویرایش نهایی محتوا، آن را برای فردی



آشنا با موضوع مورد بحث، بخوانید. حالت تدافعی به خود نگیرید و هرچه را که می‌آموزید، در بهبود مهارت‌های ارتباطی به کار بگیرید.

گوش دادن فعال را به مزیت‌های خود اضافه کنید

جرج برناردشوا، نقل‌قول مشهوری دارد: «بزرگ‌ترین و تنها مشکل در رابطه، این توهم است که ارتباط صورت گرفته است.» مهارت‌های شنیداری ضعیف، ارتباطات را مختل می‌کند. به‌ویژه هنگامی که هدف نهایی ذهنی سخنران باید شنیده شود. سیکل «دادن و گرفتن»، یکی از الزامات هر تعامل است که اینجا به معنی شنیدن، یاد گرفتن و ارائه یک ارزش ملموس است.

یک سخنران زمانی بهترین تأثیرگذاری را خواهد داشت که به‌خوبی به حرف دیگران گوش دهد. تنها در این صورت می‌تواند به نیازها و خواسته‌های مخاطبان پاسخ بدهد. اگر فکر کنید تنها کسی که در میان جمع، ایده قابل تأمل و مفیدی دارد خود شما هستید، فرصت وضوح بخشیدن به صحبت‌ها و مثال آوردن را از دست می‌دهید. درنتیجه نمی‌توانید مخاطب را به چالش بکشید و مفاهیم ارزشمند خود را با او به اشتراک بگذارید. ارتباطات واقعی به معنی تعاملات متقابل بین همه طرفین است. اگر فقط خودتان حرف بزنید، شانس درک متقابل و گسترش رهبری فکری را از بین می‌برید.

با گفتن واقعی، محدوده توافقات را گسترش دهید

اکثر مردم می‌دانند چه زمانی در یک مکالمه واقعی شرکت دارند و چه زمانی فقط به‌عنوان هدف شنیداری دیده می‌شوند. مورد دوم، همه انگیزه آنان را نابود می‌کند. رهبرانی که به‌جای مونولوگ، گفت‌وگوهایی پویا و تعاملی ایجاد می‌کنند، اعتماد و همدلی مخاطبان را به دست می‌آورند.

همه ما در سخنرانی‌هایی که بر محوریت پاورپوینت و تکرار نوشته‌های آن می‌گذرد، شرکت کرده‌ایم. این جلسات احساس ناخوشایند و خسته‌کننده‌ای در ما به وجود می‌آورند. اگر روی یک گفت‌وگو واقعی و متقابل تمرکز نکنید، فقط زمان را هدر داده‌اید و تلاش‌هایتان به‌جایی نمی‌رسد.

درحالی‌که ارتباطات مهم‌ترین پایه توسعه کسب‌وکار هستند، معاشرت‌های بی‌هدف، یک‌طرفه و غیراصولی، تنها به کاهش اعتبار شما منجر می‌شود. به یاد داشته باشید که ارتباط با مخاطبان، به معنی وقت گذاشتن برای تعامل و معاشرت واقعی و معنی‌دار با آنهاست.

پیگیری درک مخاطبین

در آخرین مرحله، شما باید مطمئن شوید که مردم، موضوع مطرح‌شده را درک کرده‌اند. اغلب کارشناسان این مرحله را مهم‌ترین رکن ارتباطات می‌دانند. شما باید در طول همان جلسه، از ادراک مخاطبان خود اطمینان حاصل کنید. یکی از راه‌ها این است که در طول سخنرانی، چندین بار روی نکات مهم تأکید کنید و در آخر کار، یک جمع‌بندی و بازنگری استراتژیک داشته باشید. البته به‌هیچ‌وجه نباید جمع‌بندی و بازنگری خود را نکته به نکته، از روی یک فهرست بخوانید؛ خلاق باشید. برای مثال از حضار بخواهید به‌صورت عملی بعضی موضوعات را اجرا کنند.

یکی دیگر از روش‌های خوب، بازخورد گرفتن از مخاطبان است. از آنها بخواهید سوالات‌شان را بپرسند و نظرشان را بیان کنند. به‌این‌ترتیب مطمئن می‌شوید هیچ‌گونه سوءبرداشتی از صحبت‌های شما پیش نیامده است. اگر ادامه پرسش و پاسخ امکان‌پذیر نیست، مکانیسمی را پیشنهاد دهید که نظر مخاطبان را به‌صورت ناشناس جمع‌آوری کند. شما باید بفهمید کجا موفق عمل کرده‌اید و کجا نه.

پس از اتمام تعاملات، نقد و نظرها را مرور و بررسی کنید. از بازخوردهای سازنده کمک بگیرید و عملکردهای خود را برای سخنرانی‌های بعدی بهبود دهید. عملکردهای ناکارای خود را اصلاح کنید. در طول زمان، آنالیزها و ارزیابی‌های بیشتر، مهارت‌های شما را به‌شدت تقویت می‌کند.

منبع [ENTREPRENEUR/zoomit](#)



خسروشاهی از

گفته‌های

دارا خسروشاهی، مدیرعامل اوپو، در برنامه‌های آتی این شرکت در زمینه مدیریت‌عامل اوپو، در دومین روز از گردهمایی این شرکت در مسکو، صحنه آمد تا در مصاحبه‌ای با برد استیونز، مدیرعامل شرکت هواپیمایی آسمان، تصادف مرگبار خودروی خودران این شرکت را تحویل کالا به وسیله پهپادها صحبت کند. چندین پیش‌طی حادثه‌ای مرگبار، اوپو را با یک عابر پیاده برخورد کرد که خسروشاهی در پاسخ به این سوال که چه درسی گرفته، اظهار داشت که «ما پس از اشاره به این مسئله که در ماه‌های خودروهای اوپو در خیابان‌ها خواهیم پدید آید، اشاره کرد که اوپو از نزدیک با ستاد متحده همکاری می‌کند.

وی اعلام کرد که تنها پس از انجام بردهای خودروهای خودران اوپو به خیابان‌ها با اوپو هیچ جزئیاتی درباره این حادثه نکرده؛ از جمله گزارش‌هایی که نشان‌دهنده حسگرهای موجود در این خودرو تنظیمات نرم‌افزاری، به این مسئله توجه صرفاً به گفتن این مسئله بسنده کرد که

به کمک شبکه هوافضای مدارس و پژوهش‌سراهای دانش‌آموزی

فرصت‌های پایدار کسب‌وکار هوایی در کشور فراهم می‌شود

بین دانش‌آموزان در سطح مدارس آموزش و پرورش، به‌عنوان مرجع پژوهشگران و صنعتگران آینده، «به‌کارگیری فناوری شرکت‌های دانش‌بنیان برای ارائه محصولات»، «انتقال فناوری» و «ایجاد فرصت‌های پایدار کسب‌وکار» اشاره کرد.

منوچهر منطقی، دبیر ستاد توسعه صنایع دانش‌بنیان هوایی و هوانوردی معاونت علمی در این زمینه می‌گوید: «در صورت اجرای سراسری این طرح و با توجه به ظرفیت عظیم مدارس و پژوهش‌سراهای دانش‌آموزی در سراسر کشور، با مشارکت فارغ‌التحصیلان رشته‌های فنی و مهندسی و همچنین علاقه‌مندان به ساخت و پرواز هواپیما مدل، حدود ۲ هزار فرصت شغلی پیش‌بینی می‌شود.»

وی افزود: «این امر تنها در صورتی محقق می‌شود که جوانان و نخبگان با تغییر دیدگاه حاکم بر جامعه مبنی بر تلاش برای استخدام دولتی و تبدیل‌شدن به کارمند، به دانش و توانمندی‌های خود باور داشته باشند و در راستای تخصص خود فعالیت کنند.»

فرصت‌های پایدار کسب‌وکار در حوزه هوایی و هوانوردی با توسعه شبکه هوافضای مدارس و پژوهش‌سراهای دانش‌آموزی فراهم می‌شود.

به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، یکی از اقدامات ستاد توسعه صنایع دانش‌بنیان هوایی و هوانوردی معاونت علمی، توسعه شبکه هوافضای مدارس و پژوهش‌سراهای دانش‌آموزی است که در چند سال اخیر تعداد آنها گسترش یافته است. باشگاه هوافضای جوان با هدف به‌کارگیری دانش و فناوری روز برای ارتقای سطح علمی و پژوهشی دانش‌آموزان، اقدام به «تجهیز پژوهش‌سراها و برگزاری کارگاه‌ها» و «برگزاری هم‌اندیشی‌های علمی-تخصصی و دوره‌های آموزشی برای فارغ‌التحصیلان و دانشجویان رشته‌های هوافضا و سایر رشته‌های فنی و مهندسی» کرده است.

از اهداف این طرح می‌توان به «تأکید بر توسعه زیرساخت‌های موردنیاز برای ترویج و نهاده‌سازی فناوری‌های راهبردی و اولویت‌دار ملی مطرح در نقشه جامع علمی کشور»، «ارتقای ابزارهای آموزشی و پژوهشی در



ستاری در آیین گشایش پارک ملی علوم و فناوری‌های نرم و صنایع فرهنگی:

زیست‌بوم کارآفرینی و نوآوری هموارکننده مسیر توسعه صنایع خلاق و فرهنگی است

به اعتقاد معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری، ایجاد زیست‌بوم مساعد کارآفرینی و بستری مناسب جوانان خلاق مهم‌ترین ضرورت توسعه صنایع خلاق و فرهنگی به عنوان مزیت بومی کشور است.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، سئورنا ستاری، معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری در آیین گشایش پارک ملی علوم و فناوری‌های نرم و صنایع فرهنگی، که با حمایت ستاد توسعه فناوری‌های نرم و هویت‌ساز معاونت علمی و جهاد دانشگاهی افتتاح شد، با اشاره به اهمیت صنایع خلاق و فرهنگی به عنوان مزیت بومی و زمینه‌ساز توسعه کشور گفت: صنایع فرهنگی محاصل تاریخ بیش از ۵ هزار ساله کشور ما است و اقوام گوناگون با تولید انواع گوناگون محصولات فرهنگی، عشق و نوع‌دوستی خود را نشان داده‌اند، اما در سال‌های اخیر بخش قابل توجهی از این میراث ارزشمند را به واسطه تکیه به اقتصاد نفتی و منبع‌محور



از بین برده‌ایم. ستاری با اشاره به ضرورت ایجاد زیست‌بوم صنایع فرهنگی و خلاق با حمایت زیرساختی و اصلاح نگرش‌ها به سوی اقتصاد دانش‌بنیان گفت: در این سال‌ها بیش از هر زمان دیگری در حوزه آموزش هزینه شده است و با بیش از ۴ میلیون و ۸۰۰ هزار دانشجو، وضعیت مناسبی داریم اما در پرورش و شکوفایی دانشمندان برجسته‌های مانند ابن هیثم، فارابی، سعدی و حافظ و نمونه‌های موفق اینچنینی موفق نبودیم، چراکه زیست‌بوم مساعد برای بروز چنین افرادی وجود ندارد. وی با بیان اینکه زیست‌بوم کارآفرینی با پول دولت شکل نمی‌گیرد و سرمایه دولتی مخرب این زیست‌بوم است، افزود: اگر سرمایه

دولتی راهکار تحقق نوآوری و شکوفایی بود کشورها حاشیه خلیج‌فارس که مبالغ هنگفتی را برای راه‌اندازی این زیست‌بوم هزینه کردند به نتیجه می‌رسیدند اما چنین نشد.



اپل با همکاری گلدمن ساکس کارت اعتباری ارائه می کند

اپل در نظر دارد با همکاری گلدمن ساکس، کارت اعتباری اختصاصی خود را بر پایه سرویس اپل پی (Apple Pay) ارائه کند. براساس گزارش نشریه وال استریت ژورنال، اپل در نظر دارد با همکاری موسسه خدمات مالی و بانکداری گلدمن ساکس، ارائه کارت اعتباری را شروع کند. همکاری اپل با گلدمن ساکس به معنی پایان همکاری اهالی کوپرتینو با موسسه بانکداری و سرمایه گذاری بار کلیز است. این کارت‌های اعتباری از برند Apple Pay استفاده می کنند و عرضه آنها احتمالاً از اوایل سال آینده میلادی شروع خواهد شد. موسسه مالی گلدمن ساکس نیز وام‌های فروشگاهی را به دارندگان این کارت‌ها اعطا خواهد کرد.

استارتاپ



الزامات حمایت از ایده‌های استارت‌آپی کدامند؟

نوپا پرداخت وام نیست، چراکه معتقدیم استارت‌آپی که با تسهیلات شکل بگیرد به ویژه در حوزه مشاغل فناوری اطلاعات عاقبت خوبی نخواهد داشت.

ابطحی افزود: به دلیل اینکه سیاست‌های مداخله‌ای غیرمالی در نظام برنامه‌ریزی کشور اتخاذ نشده است، این جهت‌گیری کمی زمانبر است تا سایر مدل‌ها و سیاست‌ها از جمله نهادهای پشتیبان کسب‌وکار و توسعه مراکز هدایتگر پیاده‌سازی شود.

وی با تأکید بر اینکه متأسفانه غالب پارک‌های علم و فناوری و مراکز رشد، دولتی هستند، گفت: پارک‌ها و مراکز رشد بخشی از اکوسیستم توسعه کسب‌وکار و کارآفرینی هستند اما به دلیل اینکه ماهیت دولتی پیدا کردند کمی از رسالت خود دور شدند و تعهدی که این پارک‌ها باید نسبت به افراد برای رسیدن به موفقیت داشته باشند، وجود ندارد.

این مقام مسئول در وزارت کار با تأکید بر لزوم حمایت از تأسیس صندوق‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر (VC) و شتاب‌دهنده‌ها ادامه داد: موضوع فعالیت شتاب‌دهنده‌ها و صندوق‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر همچون پارک‌ها و مراکز رشد است با این تفاوت که به

دلیل ماهیت خصوصی به صاحبان ایده در کسب‌وکارهای نوپا دو نوع خدمات مالی و هدایتگری ارائه می‌دهند. در مقابل شتاب‌دهنده‌ها درصدی از سهام استارت‌آپ را در اختیار می‌گیرند که با توسعه دامنه فعالیت کسب‌وکار، علاوه بر حمایت از صاحب مشاغل، ارزش سهام شتاب‌دهنده نیز افزایش می‌یابد. برای توسعه کسب‌وکارهای نوپا ایجاد می‌شود.

سرمایه‌گذاری برای صاحبان ایده با توسعه «شتاب‌دهنده‌ها» وی با بیان اینکه تأسیس و توسعه صندوق‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر و شتاب‌دهنده‌ها به سرمایه‌گذاری در ایده‌های جدید

در کسب‌وکارهای نوپا کمک می‌کند، درباره راهکارهای توسعه این مشاغل و افزایش رقابت گفت: در حال حاضر صاحبان ایده‌های کسب‌وکارهای نوپا و تیم‌های استارت‌آپی غالباً دارای ایده هستند و با اصول کسب و کار، حضور در بازار و توسعه دامنه فعالیت آشنا نیستند به همین دلیل دولت برای رشد و شکل‌گیری کسب‌وکارهای نوپا از جنس بخش خصوصی باید مداخله کند که این مداخله‌گری گاهی به منابع غیرواری نیاز دارد.

مدیر رسته فناوری اطلاعات طرح تکاپو با اشاره به اینکه متأسفانه در حال حاضر ابزارهای کافی برای راه‌اندازی صندوق‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر (VC) و شتاب‌دهنده‌ها وجود ندارد، گفت: البته طی دو سال گذشته «وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی» و «وزارت فناوری اطلاعات و ارتباطات» اقداماتی در این زمینه انجام داده‌اند و امیدواریم امسال خروجی این تصمیمات را ببینیم.

رشد کسب‌وکارهای نوپا در حالی فرصتی را برای دولت و البته جویندگان کار فراهم کرده که متولیان امر باید با راه‌اندازی نهادهای تسهیلگر و هدایتگر این ایده‌ها را به ظرفیت‌های بالفعل تبدیل کنند.

به گزارش مهر، در شرایطی که بیکاری به یکی از چند ابرچالش اقتصادی دولت تبدیل شده، طی سال‌های اخیر کسب‌وکارهای نوپا فرصت جدیدی را برای ورود به بازار کار فراهم کرده‌اند و توسعه این نوع کسب‌وکارها طی چند سال اخیر قابل توجه بوده است.

همگام با رشد کسب‌وکارهای نوپا و توجه به استارت‌آپ‌ها، دولت باید با شناسایی چالش‌ها، ابزارهای حمایت از این کسب و کارها را شناسایی و اجرایی کند تا فرصت اشتغال‌زایی در این مشاغل به تهدید تبدیل نشود؛ در عین حال انگیزه جوانان متقاضی ورود به کسب‌وکارهای نوپا با موانع پیش رو و نبود نهادهای هدایتگر فروکش نکند.

با افزایش تقاضا برای ایجاد مشاغل نوپا قوه مجریه، مقننه و قضاییه باید به سهم خود در جهت رفع موانع پیش روی این مشاغل کمک کنند.

نهادهای تسهیلگر حامی صاحبان ایده یکی از الزامات حمایت از

متقاضیان راه‌اندازی کسب‌وکارهای نوپا است که دولت باید در این زمینه ورود کند.

از سوی دیگر مجلس نیز باید هر چه سریع‌تر نسبت به رفع موانع قانونی حمایت از کسب‌وکارهای نوپا و به‌روزرسانی قوانین مرتبط با کسب‌وکارهای سنتی متناسب با مشاغل جدید اقدام کند.

در عین حال صاحبان ایده‌های استارت‌آپی باید با اصول توسعه بازار و کسب‌وکار خود آشنا شوند، چراکه توسعه محصول و خدمات مهم‌ترین اصل در حفظ مشاغل و رشد کسب و کار است.

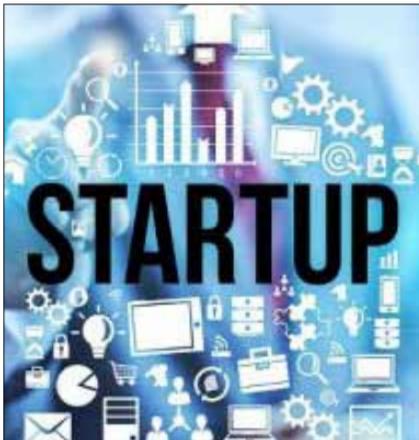
در همین زمینه محمد ابطحی، مدیر ملی رسته فناوری اطلاعات طرح تکاپو (توسعه کسب‌وکار و

اشتغال پایدار) با اشاره به موانع و البته الزامات توسعه کسب‌وکارهای نوپا گفت: برای توسعه این کسب‌وکارها دو رویکرد وجود دارد؛ یک رویکرد رفع موانع کسب‌وکارهای ایجاد شده در این حوزه است که باید با اصلاح قوانین و مقررات، مشاغل فعلی را توسعه داد.

وی ادامه داد: در رویکرد دوم نیز برای گسترش مشاغل نوظهور باید با کمک دولت، نهادهای پشتیبان و تسهیلگر تأسیس شوند که این رویکرد در قالب «سیاست مداخله‌ای» دولت باید تعریف شود.

«استارت‌آپی» که با تسهیلات آغاز شود عاقبت خوبی ندارد

مدیر رسته فناوری اطلاعات طرح تکاپو گفت: در برنامه اشتغال فراگیر هر دو رویکرد با تمرکز بر رویکرد سیاست مداخله‌ای پیش‌بینی شده است. البته متأسفانه در نظام برنامه‌ریزی دولت‌ها وقتی صحبت از مداخله و سیاست‌های حمایتی می‌شود، اذهان به سمت پرداخت تسهیلات می‌رود درحالی‌که اصولاً مبنای شکل‌گیری کسب‌وکارهای



درآمد بازاریابی دیجیتال سال ۲۰۱۷ بیشتر از بازاریابی تلویزیونی بود

براساس گزارش موسسه IAB، درآمد حاصل از بازاریابی دیجیتال در همین بازه زمانی ۸۸ میلیارد دلار برآورد کرده است. البته بازاریابی تلفنی همچنان مورد توجه شرکت‌ها و موسسات است. در سال ۲۰۱۷ نسبت به سال ۲۰۱۶ مجموع هزینه‌های

صرف‌شده برای بازاریابی دیجیتال حدود ۴۹.۹ میلیارد دلار رشد داشت که این رقم یعنی درآمد حاصل از تبلیغات سال ۲۰۱۷ نسبت به سال ۲۰۱۶، ۲۰ درصد افزایش یافته است. هر ساله درآمد حاصل از بازاریابی دیجیتال حدود ۳۶ درصد رشد می‌کند که سال ۲۰۱۷ این رشد به ۵۷ درصد رسید. در عین حال، درآمد حاصل از بازاریابی دیجیتال ویدئویی با ۳۳ درصد رشد به ۱۱.۹ میلیارد دلار، درآمد حاصل از بازاریابی در بخش ویدئوهای موبایل با ۵۴ درصد رشد به رقمی حدود ۶.۲ میلیارد دلار، درآمد حاصل از بازاریابی شبکه‌های اجتماعی با ۳۶ درصد رشد به ۲۲.۲ میلیارد دلار و درآمد



براساس گزارش موسسه IAB، درآمد حاصل از بازاریابی دیجیتال در مقایسه با بازاریابی تلویزیونی، از سال ۲۰۱۶ تا ۲۰۱۷ رشد چشمگیری داشته است. براساس آخرین گزارش مربوط به درآمد بازاریابی دیجیتال از موسسه

IAB، بازاریابی دیجیتال در سال ۲۰۱۷ رشد خوبی داشته است و با افزایش ۲۱ درصدی نسبت به سال ۲۰۱۶، درآمد حاصل از بازاریابی دیجیتال حدود ۸۸ میلیارد دلار تخمین زده می‌شود. به گزارش رومیت، این گزارش توسط PricewaterhouseCoopers و به سفارش موسسه IAB تهیه شده است. به نظر می‌رسد هر سال شاهد رکورد جدیدی از درآمدهای مالی ناشی از بازاریابی دیجیتال هستیم. بعد از یک دهه بحران‌های مالی، ظاهراً در دوران طلایی سرمایه‌گذاری در این بخش قرار داریم و بازاریابی دیجیتال به نقطه عطفی رسیده است و می‌توان به‌عنوان بازاری تجاری و درآمدزا روی آن حساب کرد. براساس گزارش IAB، برای اولین بار در طول تاریخ، درآمد حاصل از بازاریابی دیجیتال از درآمد بازاریابی تلویزیونی بیشتر شده است. IAB مجموع هزینه‌های بخش بازاریابی تلویزیونی و تلویزیون کابلی را حدود ۷۰.۱ میلیارد دلار

همکاری با سایر شرکت‌ها و خودروهایی خودران می‌گوید

تازه مدیرعامل اوبر

آزمایشات خودروهایی خودران و دیگر پروژه‌های اوبر آگاه است. به گفته وی، اوبر همچون پلی است بین دنیای دیجیتال و دنیای واقعی؛ تجربه فناوری اوبر تنها به نرم‌افزار مربوط نمی‌شود، بلکه خودروهایی که قرار است مسافران را به مقصد برسانند باید با مشکلات دنیای واقعی، همچون ترافیک دست و پنجه نرم کنند.

علاوه بر خودروهایی خودران، تاکسی‌های پرنده اوبر نیز قرار است پروازهای آزمایشی خود را از سال ۲۰۲۰ شروع کنند. به‌علاوه، اوبر یکی از شرکت‌هایی است که در برنامه وزارت حمل و نقل ایالات متحده برای یکپارچه‌سازی استفاده از پهپادها حضور دارد؛ این شرکت در حال حاضر نیز تحویل غذا با پهپادها را به‌طور آزمایشی در شهر سن‌دیگو شروع کرده است.

در مصاحبه خسروشاهی با استون، به همکاری اوبر با گوگل نیز اشاره شد. در این رابطه، استون به همکاری اوبر با شرکت کیتی‌هاوک اشاره کرد؛ این شرکت که تحت حمایت لری پیچ به فعالیت می‌پردازد، در حال کار روی تاکسی‌های پرنده است. خسروشاهی اعلام کرد که پس از حل و فصل منازعات مرتبط با سرقت اطلاعات تجاری با ویمو (که یکی از زیرمجموعه‌های آلفابت است)، توانسته با سیاستمدان ترون، مدیرعامل کیتی‌هاوک صحبت کند. به ادعای خسروشاهی، این دو شرکت «در ابتدای یک گفت‌وگو» قرار دارند، اما آینده همکاری اوبر و دیگر شرکت‌هایی که زیر چتر آلفابت قرار دارند، بسیار متفاوت از گذشته خواهد بود.

فکردهایی Uber Elevate از

بل و نقل گفته است. دهه‌ای Uber Elevate به عنوان درباره مواردی همچون سرت، رابطه اوبر با گوگل و

یکی از خودروهایی خودران پنجر به مرگ عابر پیاده شد. شرکت متبوعش از این حادثه بمنتی باید اولویت اول باشد. های آینده شاهد ترده مجدد

؛ خسروشاهی به این مسئله ملی ایمنی حمل و نقل ایالات

رسی ایمنی دقیق و کامل، ز خواهند گشت. مدیرعامل تحقیقات انجام‌شده مطرح می‌دهند عابر پیاده توسط بناسایی شده، اما به دلیل نه نشده است. خسروشاهی از «پیامدهای ناخواسته» در



مدیرکل بازرسی استاندارد فارس:

جزیره‌های کارکردن مانع کسب و کار شده است

مدیرکل دفتر بازرسی، مدیریت عملکرد و امور حقوقی استانداری فارس یکی از موانع فراهم‌نشدن زمینه رونق فضای کسب و کار در فارس را جزیره‌های عمل کردن دستگاه‌های اجرایی دانست و گفت: قطعاً

اگر دستگاه‌های اجرایی هماهنگ‌تر عمل می‌کردند زمینه برای رونق فضای کسب و کار فراهم بود.

به گزارش ایرنا، دارا کیانی، شنبه در نشست خبری با خبرنگاران در شیراز افزود: امسال بنا داریم مدیرانی را که در زمینه فضای کسب و کار عملکرد خوبی داشته‌اند تشویق و با مدیرانی که مانع‌تراشی می‌کنند برخورد کنیم

وی ضمن اشاره به پیگیری عملکرد مدیران فارس توسط حوزه بازرسی و مدیریت عملکرد دفتر بازرسی استانداری گفت: سال گذشته به دستور رئیس جمهوری، استانداران مسئول

ارزیابی عملکرد مدیران شدند و ۳۰ درصد از نمره مدیران را استانداران براساس اطلاعاتی که از ارزیابی دفتر بازرسی به دست می‌آورند لحاظ می‌کنند

کیانی اظهار کرد: سال گذشته بازرسی‌های انجام‌شده از دستگاه‌های اجرایی منجر به توییح و جابه‌جایی تعدادی از مدیران استان شد. کیانی ادامه داد: هدف ما در دفتر بازرسی رضایتمندی مردم است و

تأکید داریم که در اتاق مدیران به روی تمام مراجعان و مردم باز باشد و مدیران پاسخگوی مردم باشند.

کیانی درباره مسائل مطرح‌شده در مورد دستگیری شهردار و چند عضو شورای شهرهای مردودت و صدرا هم گفت: منکر مسائل و اتفاقات پیش آمده در این زمینه نیستیم، اما کار هنوز در مراحل بررسی قرار دارد و پس از قطعی شدن تمام موارد مطرح‌شده موضوع اطلاع‌رسانی خواهد شد.

سامانه سامد مدیرکل دفتر بازرسی، مدیریت عملکرد و امور حقوقی استانداری فارس همچنین گفت: فعالیت سامانه سامد (سامانه الکترونیکی مردم و دولت) با شماره ۱۱۱ از میزان مراجعه حضوری مردم به دستگاه‌های اجرایی و خدمات‌رسان کاسته است.



ارتباط



نحوه خلق ایده‌های خلاقانه در آژانس روابط عمومی

شاید برخی نظرشان بر این باشد که روابط عمومی کار خیلی تخصصی نیست و بسیاری از افراد به‌صورت شخصی می‌توانند از پس آن برآیند و نیازی به تحصیلات، دانش یا پیش‌زمینه خاصی احساس نمی‌شود. شاید تعجب کنید که ما هم با این افراد تا حدودی اتفاق نظر داشته باشیم؛ بدیهی است در صورتی که هدف از به‌کارگیری رسانه مشخص باشد (اهداف تعیین شده در مارکتینگ پلن) افراد با داشتن دو ویژگی و مهارت «شناخت اصول کلی» و «تفکر خلاق» به‌خوبی به موفقیت دست خواهند یافت. هرچند برخی افراد از استعداد ذاتی در حوزه روابط عمومی، تبلیغات و حتی مارکتینگ برخوردار هستند، اما دیگران نیز نباید از تلاش در رسیدن به موفقیت دست بردارند و به‌راحتی می‌توانند به خلق ایده‌های روابط عمومی موفق بپردازند. این درست همان کاری است که یک آژانس روابط عمومی و پرسنل آن برایش برنامه‌ریزی می‌کنند. در ادامه به هشت مرحله خلق ایده‌های خلاقانه در آژانس روابط عمومی می‌پردازیم.

قدم اول: مشخص کردن مشکل؛ قدم اول در حل مشکل دانستن مشکل است، اما بسیاری از مدیران روابط عمومی به‌سرعت در مسیر خود حرکت می‌کنند، بدون اینکه بدانند برای چه چیزی تلاش می‌کنند و هدف اصلی‌شان چیست. قبل از هر چیزی زمان مناسبی را به تعیین مشکل اختصاص دهید و سپس اقدام به حل قضیه کنید. باید توانایی این موضوع را داشته باشید تا اهداف مارکتینگ را در یک جمله بیان و به بهترین شکل ممکن در راستای اهداف روابط عمومی خود بیکارچه کنید.

قدم دوم: قرار دادن اطلاعات مرتبط در کنار هم؛ متخصصان در هر زمینه‌ای از اهمیت جمع‌آوری اطلاعات ویژه آگاه‌اند. قبل از اینکه تصمیمی برای حل مشکل بگیرید باید اطلاعات کافی در این زمینه داشته باشید. درست مانند کارآگاهان جنایی که بیشترین زمان خود را صرف گردآوری آثار جرم خواهند کرد عمل کنید. پرونده سازمان‌یافته از مطالبی تهیه کنید که در زمینه پروژه گردآوری می‌کنید و قبل از اقدام به تنظیم راه‌حل خود، آن پرونده را بازبینی کنید. یادداشت‌ها را به‌درستی بررسی و تایپ کنید، مطالب زیاد را در قالب خلاصه‌ای تمیز به‌گونه‌ای تدوین کنید که در یک نگاه تمام حقایق مشخص شود.

قدم سوم: انجام گردآوری عمومی اطلاعات؛ اطلاعات عمومی باید مربوط به مهارت‌هایی باشد که شما در زندگی خود به دست آورده‌اید و تا حد بسیاری شامل آرشو اطلاعات شما در ارتباط با وقایع، افراد، رسانه‌ها، فرهنگ، مدیریت، دانش فناوری باشد. در کسب‌وکار حرفه‌ای باید اطلاعات ویژه پروژه در دسترس باشند. اطلاعاتی همچون بودجه، برنامه، منابع قابل دسترسی، مشخصات مشتری، اطلاعات محصول، اجزا و روش‌های تکمیل پروژه و... فراموش نکنید که متخصصان موفق به جمع‌آوری اطلاعات بسیار علاقه‌مند هستند.

قدم چهارم: ترکیبات خلاقانه؛ هنگام بررسی حقایق، به دنبال ترکیبات هم‌خوانه بگردید. ببینید که چه تبلیغی در راستای اهداف مارکتینگ پروژه به ذهن‌تان خطور می‌کند و مهم‌تر از آن پیام‌تان را به‌روشنی و خلاقانه نمایش دهد. اگر فکر می‌کنید چیز جدیدی در دنیا وجود ندارد و همه‌چیز قبلاً خلق شده کملاً در اشتباهید. یک ایده لزوماً نباید چیزی کاملاً جدید باشد. بسیاری از ایده‌ها تنها ترکیبی از عناصر موجود هستند. با جست‌وجو در این ترکیبات می‌توانید به روش دست‌رسی خاص خودتان دست یابید.

قدم پنجم: فرصتی برای فکر کردن؛ قبل از تصمیم‌گیری در مورد روشی که می‌خواهید به کار ببرید، به خودتان برای تفکر بیشتر فرصت دهید. درست همان موقع که احساس می‌کنید استعداد خلاق شما خشک شده است، کنار گذاشتن موضوع برای زمانی مشخص به شما در تجدید قوای ایده‌پردازی‌تان راهگشا خواهد بود. البته نباید بعد از پنج دقیقه آشفتنگی زود به فکر استفاده از این روش بیفتید. ابتدا تمام اطلاعاتی را که می‌توانید گرد آورید، سپس بارها و بارها اطلاعات را مرور کنید. زمان استراحت درست زمانی است که پس از این تلاش‌ها به نقطه اول می‌رسید. زمانی که کنار بگذارید، قبل از تصمیم‌گیری به خود فرصتی برای تفکر بیشتر بدهید و بگذارید ذهن ناخودآگاه شما کار را به‌پیش براند.

قدم ششم: چک لیست را به کار بگیرید؛ فهرستی از تمام مواردی که می‌بایست به آنها پرداخته شود تهیه کنید. کاربرد این فهرست‌ها برانگیختن تفکر خلاقانه و سکوی پرتابی برای آغاز ایده‌های جدید است. بسیاری از مشاوران و انجمن‌ها این موارد را فهرست کرده‌اند، اما بهترین روش گردآوری مواردی است که در امور روزمره شما اتفاق می‌افتد. باید توجه داشت که هیچ فهرستی نمی‌تواند شامل ایده‌های متناسب با موقعیت‌های متفاوت باشد و از آنها به‌عنوان ابزاری برای تفکر خلاقانه استفاده می‌شود.

قدم هفتم: باز خورد بگیرید؛ برخی افراد ترجیح می‌دهند به تنهایی کار کنند و برخی در یک گروه، اما اگر عضوی از یک گروه نیستید پرسیدن نظرات دیگران می‌تواند به شما در متمرکز کردن افکار و تولید ایده‌هایی که تا به حال به ذهن‌تان خطور نکرده کمک کند. گرفتن بازخورد ارزشمند است، اگر احساس می‌کنید حق با شماست و انتقادها بی‌اساس است، به آنها توجهی نکنید، اما در اکثر مواقع اطلاعات مفیدی به دست خواهید آورد که شما را در رسیدن به بهترین ایده‌های روابط عمومی و تبلیغات یاری خواهد کرد.

قدم هشتم: انجام کار گروهی؛ کار را گروهی جلو ببرید، اما نه هر گروهی! یک گروه دو نفره ایده‌آل است. بیشتر از این تلاش‌تان نتیجه‌ای در بر نخواهد داشت. شخصی که با او تشکیل گروه می‌دهید باید واجد مهارت‌ها و فرآیندهای تفکری باشد که با تفکرات شما در تعادل باشد و آن را تکمیل کند.

منبع: hormond

چگونه به مخاطبان میلیونی در اینستاگرام دست پیدا کنیم؟



مترجم: امیرآلی علی

همواره در اختیار داشتن مخاطبان زیاد برای فعالان شبکه‌های اجتماعی از اهمیت بسیاری برخوردار است. این امر خصوصاً برای شرکت‌ها ضروری محسوب می‌شود. با این حال تنها برخی از صفحات موفق به جذب مخاطبان حداکثری شده و شهرت را برای خود به ارمان می‌آورند. ریشه این موضوع را باید در نحوه عملکرد آنها دانست. در همین راستا و در ادامه به بررسی برخی نکات مهم در راستای جذب مخاطب میلیونی خواهیم پرداخت.

۱- هدفی برای خود تعیین کنید و فرصت‌ها را دریابید
در ابتدای راه لازم است هدف‌تان را از ورود به شبکه اجتماعی نظیر اینستاگرام مشخص کنید. برای مثال در صورتی که به دنبال کسب شهرت برای خود باشید، اقدامات شما تفاوت‌هایی را با فردی که به دنبال معرفی محصولات خود است، خواهد داشت. توجه داشته باشید که هر شرکتی برای خود هدف منحصر به فرد و متفاوتی دارد به همین خاطر در این زمینه تنها توجه خود را به نیازهایی که قرار است از این طریق تأمین شود، متمرکز کنید. در گام بعدی الزامی است تا فرصت‌های پیش‌روی خود را جدی بگیرید. برای مثال در صورتی که فردی

به تازگی در میان جامعه مورد نظر به شهرت دست پیدا کرده است، می‌تواند بهترین گزینه برای مدل تبلیغاتی شما باشد. نباید برای کسب موفقیت، منتظر رسیدن فرصت‌ها باشید و فراموش نکنید که این امر تنها با گام‌های اولیه هرچند ساده میسر خواهد بود.

۲- برای اقدامات خود برنامه‌ای مشخص داشته باشید
جالب است بدانید که قبل از ورد به عرصه مدلینگ، تمامی نکات جانبی در این رابطه نظیر عکاسی و گریم را مورد مطالعه خود قرار داده و در زمینه‌های مرتبط با کار مورد علاقه خود به توانمندی‌هایی دست پیدا کنید. درواقع در راستای کسب شهرت ضروری است توانمندی‌های لازم را در خود تقویت کنید. در این رابطه تفاوتی ندارد که چه حوزه‌ای قصد فعالیت دارید، بلکه نکته مهم این است که سرمایه‌گذاری مناسبی روی خود داشته باشید. همچنین توجه به این نکته در چه زمان و به چه نحوی مطالب خود را ارسال کنید نیز نکته‌ای است که باید مورد توجه قرار گیرد. برای مثال حضور با لباس مخصوص جشن سال نو در تأثیرگذاری بیشتر روی مخاطب نقش چشم‌گیری خواهد داشت. به همین خاطر ضمن تنوع‌دهی به اقدامات خود زمان‌های مناسب و مناسب‌ها را نیز مدنظر قرار دهید.

۳- از تجربیات دیگران استفاده کنید
اینکه سایر افراد موفق را مورد توجه خود قرار دهید و از اقدامات آنها الگوبرداری کنید، تصمیمی بدون شک حرفه‌ای و سودمند خواهد بود. درواقع در اختیار داشتن ایده برای انجام بهتر کارها از جمله مواردی است که ممکن است به ذهن شما خطور نکند، با این حال توجه به اقدامات مشابهی می‌تواند به چارچوب فکری بهتر شما کمک شایانی کند.

۴- شخصیتی محبوب داشته باشید
اینکه جامعه شما را به خوبی یاد کند از جمله مواردی است که در کسب شهرت و احتمال دنبال شدن صفحه شما، تأثیر بسیاری خواهد داشت. همواره مشاهده شده است که برخی از افراد به رغم شهرت کافی، از طرفداران کمی در شبکه‌های اجتماعی برخوردارند که یکی از مهم‌ترین دلایل آن عدم رضایت جامعه از شخصیت وی است. در همین راستا لازم است تا ابتدا محبوبیت را در دل جامعه خود به دست آورید. تحت این شرایط به محض ورود به شبکه‌های اجتماعی با استقبال خوبی مواجه خواهید شد.

۵- به طرفداران خود توجه کافی نشان دهید
همواره باید دلیلی وجود داشته باشد که افراد حتی در درازمدت نیز تمایل به دنبال کردن مطالب ارسالی شما داشته باشند. بدون شک اینکه افراد حس کنند چیزی فراتر از یک رابطه یک طرفه با شما دارند، خود در افزایش تعداد مخاطب تأثیر چشمگیری خواهد داشت. برای مثال می‌توانید چالش‌ها و مسابقات و حتی زمان‌هایی را برای ارتباط مستقیم با افراد منتخب، تعیین کنید. درواقع موارد ذکر شده تنها چند نمونه رایج در این رابطه محسوب می‌شود و نباید خود را محدود به این موارد بدانید. در این زمینه خلاقیت و انجام کاری منحصر به فرد در کنار موارد رایج می‌تواند بهترین نتیجه ممکن را برای شما به همراه داشته باشد.

۶- شرکای خوبی برای خود بیابید
این یک واقعیت غیر قابل انکار است که در هیچ عرصه‌ای نمی‌توانید به تنهایی موفقیت چشمگیری به دست آورید. به همین خاطر لازم است تا در مسیری که برای خود مشخص کرده‌اید، زمینه را برای ایجاد تیمی قوی و مناسب فراهم آورید. ملاک تخصص در انتخاب افراد میزان راحتی شما در کنار آنهاست. درواقع شما باید از کاری که انجام می‌دهید لذت کافی ببرید تا پیشرفت کنید. به همین خاطر بسیار مهم است افرادی را در کنار خود داشته باشید که در انتقال این حس تأثیرگذار هستند.

منبع: entrepreneur

مدرسه تبلیغات



واقعیت تبلیغات (۲۲)

دو صورت تبلیغات

به قلم راسر ریوز

زمانی که دکتر جکیل معجونش را نوشید، یک دگرگونی رخ داد: شخصی که در آینه به او نگاه می‌کرد، دکتر جکیل نبود. کمپین‌های تبلیغاتی نیز به آینه نیاز دارند، چون به صورت ناگهانی و به دلایلی نامعلوم، چهره خود را تغییر می‌دهند. پیامی جدید صادر می‌شود، پیامی که به صورت کلامی نیست و این پیام جدید ممکن است با چیزی که از آنسوا مشتری در ذهن دارد کاملاً متفاوت باشد. این بخشی جذاب و هیجان‌انگیز از واقعیت تبلیغات است. ما این پدیده را با روشی عجیب کشف کردیم. چند سال پیش ما کمپینی برای سیگار کول طراحی کردیم که مردم را به این کار تشویق می‌کرد:

«عادت سیگار داغ را با کول بشکنید!»

این تبلیغ در ابتدای عرضه تلویزیون طراحی شد و حلقه‌های زنجیری آهنین و سنگین در صفحه به چشم می‌خورد. همزمان با اعلام جمله «عادت سیگار داغ را بشکنید!» زنجیر با صدایی بلند پاره و تصویر محصول نمایش داده می‌شد. پس از گذشت مدتی از شروع تبلیغ، ما تیمی را برای بررسی نفوذ اعزام کردیم تا از نظر مردم مطلع شویم. هیچ یک از مردم منظور تبلیغ را به درستی متوجه نشده بودند. برداشت آنها چنین بود:

«شما می‌توانید با کول سیگار را ترک کنید!»

ما در حال انجام کمپین متفاوتی بودیم. برداشت مردم کاملاً اشتباه بود. جکیل در سکوت کامل به هاید تبدیل شد و کمپین صورتی کاملاً عجیب و جدید را به مردم نشان می‌داد.

این برای ما زنگ خطر بود. البته، معنا قابل تغییر است. یو اس بی قابل تغییر و دگرگونی است. در واقع، حتی ممکن است که یک یو اس بی جدید و کاملاً ناشناخته ظهور کند. ما می‌دانستیم که در تمام کمپین‌های جدید با پول مشتری قمار خواهیم کرد، چون میزان نفوذ برداشت مردم تا چند ماه پس از انتشار و ارائه تبلیغات مشخص نخواهد شد.

پس یک مجموعه سؤال کاملاً جدید به وجود آمد:

آیا می‌توان از قبیل، برداشت مردم از تبلیغی را پیش‌بینی کرد؟ چنانچه دو تبلیغ داشته باشیم، آیا یکی از آنها بهتر از دیگری یو اس بی را منتشر می‌کند؟ آیا انواع خاصی از تبلیغات بهتر از سایرین هستند؟ پیام اصلی تبلیغات رقابتی چیست؟ تبلیغ، کدام نکات ثانویه متن را پوشش خواهد داد؟ آیا می‌توان از قبل میزان نفوذ را پیش‌بینی کرد؟

شرکت تدبیرش بلافاصله تاتاری در یکی از شلوغ‌ترین نقاط شهر نیویورک تأسیس کرد. ترافیک انسانی این منطقه به قدری سنگین بود که ما می‌توانستیم به صورت پایدار با مخاطبانی زنده کار کنیم. تجهیزات نصب شد و افراد تیم تحقیق آموزش دیدند. تکنیکی برای نمایش همزمان تبلیغ و آگهی‌های بازگانی، تحت شرایط کنترل شده، بر روی صفحه پیدا شد و ما می‌توانستیم پیش از انتشار کمپین بازناخت را ایجاد کنیم.

به دلیل نبود اصطلاح مناسب، ما نام این محل را

آزمایشگاه محتوا گذاشتیم.

۱۰ سال از زمان احداث آزمایشگاه گذشت و ما در طول این مدت نکات بسیار زیادی در مورد واقعیت تبلیغات یاد گرفتیم؛ بیشتر از چیزی که تصورش را می‌کردیم! اولین و دومین آزمایش واقعاً جذاب بودند و همزمان با ادامه یافتن تحقیقات، الگوهای جدیدی ظهور کردند و به اصل تبدیل شدند. این اصول در نهایت قوانین واقعیت تبلیغات را شکل دادند. این اولین اصل است: یک تبلیغ‌کننده می‌تواند به صورت همزمان دو کمپین متفاوت را مدیریت کند و از این موضوع اطلاعی نداشته باشد.

آیا شما تئوری دو صورت تبلیغات را قبول ندارید؟

پس به این داستان گوش کنید:

اخیراً ما مجبور شدیم که مقدمه تبلیغ یک دارو را تغییر دهیم. این یک تبلیغ معمولی دارو نبود و ما دارویی خاص، معروف و کلاسیک در اختیار داشتیم. این تبلیغ سال‌ها بدون هیچ تغییری پخش شده بود و برند سازنده به تدریج و با پیشرفتی ممتد به یکی از پرچمداران حوزه کاری خود تبدیل شد و حجم فروشی چند میلیون دلاری را به خود اختصاص داد.

این مقدمه تنها هفت ثانیه از یک تبلیغ ۶۰ثانیه‌ای را شامل می‌شود. هر تولیدکننده محتوایی به شما خواهد گفت که طراحی مقدمه‌ای جدید کاری ساده است. مقدمه‌ای جدید؟ و تنها هفت ثانیه؟ خوب این کار تنها یک روز زمان می‌برد!

واقعا؟

ما برای طراحی آن شش ماه وقت صرف کردیم. ما دریافتیم که مقدمه جدید هفت ثانیه‌ای یک یو اس بی پی طلایی را به یک اقتضاج تبدیل کرده است. گرچه پنجاه و سه ثانیه باقی مانده نیز به همین شکل بود و این تمام ماجرا نیست. این مقدمه جدید، علاوه بر تغییر یو اس بی، ایده جدیدی نیز در رابطه با ماهیت محصول ارائه می‌کرد: مردم تصور می‌کردند که این دارویی جدید است و باید برای دردی جدید از آن استفاده کنند!

چه درسی آموختیم؟

چنانچه مشتری دارای یک کمپین یا تبلیغی ساده و عالی است، تغییر آن، در صورتی که یک یو اس بی جدید به مصرف‌کننده ارائه شود، نتیجه‌ای مهلک در پی خواهد داشت.

و تغییر یو اس بی، در صورتی که به اندازه یو اس بی قبلی تأثیرگذار نباشد، نیز کاری اشتباه است.

ادامه دارد...

منبع: کتاب reality in advertising

تبلیغات خلاق



NESCAFÉ

استارتاپ



چالش‌های مشترک کسب‌وکارهای کوچک و بزرگ

کسب‌وکارهای کوچک معمولا انعطاف‌پذیری بالایی دارند و راحت‌تر با مشکلات کنار می‌آیند. در نتیجه هر چالش با مدیریت صحیح فرصتی برای رشد و موفقیت است.

اغلب این تصور به وجود می‌آید که کسب‌وکارهای کوچک دغدغه‌های کمتری نسبت به کسب‌وکارهای بزرگ و جا افتاده دارند. در صورتی که این تصور صحیح نیست و این کسب‌وکارها از همان ابتدای راه‌اندازی با چالش‌های بزرگی روبه‌رو می‌شوند. چالش‌هایی مانند استخدام نیروی جدید، استفاده از تکنولوژی و مدیریت زمان از جمله مشکلاتی هستند که تمام کسب‌وکارها از همان روزهای ابتدایی تجربه می‌کنند. مشکل کسب‌وکارهای کوچک این است که منابع کمتری نسبت به کسب‌وکارهای بزرگ در اختیار دارند و این موضوع کار را برای آنها دشوارتر می‌کند. اما انعطاف‌پذیری مزیتی است که به آنها کمک می‌کند چالش‌ها را راحت‌تر پشت سر بگذارند. این مدل کسب‌وکارها معمولا ارتباطات قوی در صنعت مربوطه دارند و این یکی دیگر از مزایای آنها به شمار می‌آید. در ادامه این مقاله به بررسی دقیق‌تر سه چالش بزرگ و راه‌حل رفع آن می‌پردازیم.

۱- چالش استخدام و نگهداری نیروی جدید
 استخدام و نگهداری نیروی‌های جدید یکی از بزرگ‌ترین چالش‌های هر کارآفرینی در دنیای پر رقابت کسب‌وکارها است. حدود ۲۰ درصد صاحبان کسب‌وکارهای جدید معتقدند عدم حضور کارمندان مناسب، یکی از اصلی‌ترین موانع رشد کسب‌وکار است. همه چیز با پیدا کردن استعدادها و استخدام آنها آغاز می‌شود و با تلاش برای نگهداری ادامه پیدا می‌کند. این افراد نه تنها باید مهارت‌های لازم برای شغل مورد نظر را داشته باشند بلکه باید عاشق کارشان باشند و فرهنگ سازمانی شرکت را بپذیرند. در نتیجه هر کارآفرینی باید برای جذب استعدادهای سخت‌کوش و نگهداری آنها تلاش کند. همانطور که می‌دانید هزینه استخدام کارمند جدید و آموزش دادن نکات اولیه به آنها بسیار زیاد است. برای کسب‌وکارهای کوچک بسیار مهم است که انرژی و زمان خود را صرف امور مهم‌تر کنند. در نتیجه کارآفرین بعد از استخدام نیروهای مورد نظر خود باید برای ماندگاری آنها تلاش کند. دادن پاداش به کارمندان، افزایش روزهای مرخصی و انعطاف‌پذیری ساعات کاری از جمله شرایطی است که ماندگاری کارمندان بااستعداد را افزایش می‌دهد.

۲- چالش استفاده از تکنولوژی جدید
 ۶۵ درصد صاحبان کسب‌وکارهای کوچک معتقدند استفاده از تکنولوژی‌های جدید و خلاقانه به رشد کسب‌وکارشان کمک کرده است. البته همانطور که می‌دانید پیاده‌سازی یک تکنولوژی جدید برای تمام کسب‌وکارها در هر اندازه‌ای سخت است. در چنین شرایطی انعطاف‌پذیری بار دیگر معنا پیدا می‌کند و این کار برای کسب‌وکارهای کوچک راحت‌تر است. به‌عنوان مثال اغلب کسب‌وکارها امروزه داده‌های خود را روی سرورهای متمرکز ذخیره می‌کنند و استفاده از تکنولوژی ابری برای‌شان سخت است. البته این موضوع برای کسب‌وکارهای کوچک راحت‌تر است و در درازمدت در هزینه‌های آنها صرفه‌جویی خواهد کرد. پیدا کردن تکنولوژی جدید برای انجام کارهای روزمره و تغییر مسیر به سمت آنها چالش بزرگی است، اما هر قدر زودتر انجام شود بهتر است.

۳- چالش مدیریت زمان
 مدیریت زمان یکی از رایج‌ترین مشکلات میان کسب‌وکارهای کوچک امروزی است. کارآفرینان تازه کار دغدغه‌های بسیار زیادی دارند و فرصت کافی برای به پایان رساندن تمام کارها را ندارند. هیچ کارآفرینی در سال‌های اول به سبک مدیران کار نمی‌کند. این افراد از صبح تا شب درگیر انجام کارهای مختلف می‌شوند و از آنجایی که کارمندان تجربه بالایی ندارند مجبورند اکثر کارها را خودشان انجام دهند. این موضوع به مرور زمان با آشنایی بیشتر کارمندان با کار از بین می‌رود و بار مسئولیت‌های‌شان سبک‌تر می‌شود. اما تا پیش از رسیدن به آن مرحله باید یاد بگیرند کارها را با اولویت‌بندی پیش ببرند. درست کردن لیست اهداف روزانه، هفتگی، ماهانه و سالانه اولویت‌ها را به کارآفرین یادآوری می‌کند و آنها را در مسیر درست پیش می‌برد. اهدافی که یادداشت نشوند بعد از گذشت مدتی در جریان سختی کار فراموش می‌شوند و دیگر هیچ فرصتی برای رسیدگی به آنها نمی‌ماند.

کارآفرینان در گذر زمان با چالش‌های زیادی روبه‌رو می‌شوند، اما شناختن چالش‌ها در مراحل اولیه و تلاش برای رفع آنها در همان روزهای ابتدایی رشد کسب‌وکار را تضمین می‌کند. کسب‌وکارهای کوچک در روزهای ابتدایی انعطاف‌پذیری بیشتری دارند و راحت‌تر با شرایط کنار می‌آیند. پس اگر هر چالشی به‌عنوان یک فرصت در نظر گرفته شود و با تدابیر صحیح همراه باشد، رشد و موفقیت کسب‌وکار را در آینده تضمین خواهد کرد.
 منبع: ENTREPRENEUR/zoomit

چک لیست سئو برای راه‌اندازی سایت‌های جدید



... در وب‌سایت خود استفاده می‌کنند، حتماً از متدهای معرفی شده Schema در وب‌سایت خود استفاده کنید. **چک لیست سئو پیش از راه‌اندازی یک سایت جدید با وردپرس**

۱- آخرین ورژن وردپرس و تمامی پلاگین‌ها را به روزرسانی کنید. به یاد داشته باشید که به روزرسانی باید در طول چرخه توسعه وجود داشته باشد و حتماً این مورد را چک کنید. ۲- از نسخه اولیه سایت بک‌آپ بگیرید. این کار این اطمینان را به شما می‌دهد که نسخه نصب شده قابل اطمینانی داشته باشید تا در صورتی که هک شدید یا مشکلی دیگری به‌وجود آمد بتوانید به آن رجوع کنید. ۳- افزونه مورد علاقه ما استفاده از پلاگین Duplicator است، هرچند افزونه‌های دیگری هم وجود دارد که می‌توانید آنها را نیز بررسی کنید.

۴- افزونه سئو وردپرس yoast seo را نصب و حتماً در تنظیمات آن دقت کنید. ۵- پیشنهاد می‌کنیم هیچ وقت گزینه‌ها را موتورهای جست‌وجو درخواست نکن تا محتوای سایت را بررسی نکنند یا Discourage Search Engines from indexing this site را فعال نکنید. چون تاثیر منفی روی سئو دارد، بهتر است از گزینه «تحت تنظیمات پیش‌فرض باشد» و برای جلوگیری از ایندکس زود هنگام از Robots.txt استفاده کنید.

برخی نکات که زندگی را آسان‌تر می‌کنند

۱- هاست و میزبانی وب‌سایت خود را دست کم نگیرید. هیچ چیزی برای مان عجیب‌تر از این نیست که افرادی را می‌بینیم که میلیون‌ها تومان خرج وب‌سایت جدید می‌کنند، اما یک هاست ارزان تهیه می‌کنند. این مثل این می‌ماند که خانه آرزوهای‌تان را روی باتلاق بسازید. اگر یک‌بار سایت‌تان هک یا آفلاین شود، حاضرید بهای بیشتری را بپردازید تا دوباره کارهای‌تان درست شوند؟ بنابراین حتماً به دنبال میزبان‌های قابل اطمینان باشید.

۲- نام‌های دامنه خود را روی تمدید خودکار تنظیم کنید و هداری را روی تقویم یا تلفن خود بگذارید تا از چند هفته قبل از تمدید مجدد به شما یادآوری کند. ۳- یک زنگ هشدار در GA تنظیم کنید که در یک نقاط داده مشخص مثلاً در N درصد افت ترافیک، پیام ارسال کنید.

منبع: belovedmarketing

کاربران ایرانی به این سرویس است که با نرم‌افزارهای تغییر آبی وب‌سایت مشکل برطرف شده و امکان استفاده از آن فراهم می‌شود. پس از نصب گوگل آنالیتیکس روی سایت‌تان حتماً از بخش Real Time چک کنید که آیا به‌درستی روی سایت شما نصب شده است یا خیر؟ یا می‌توانید از پلاگین گوگل کروم برای بررسی نصب صحیح گوگل آنالیتیکس Tag Assistant Plugin استفاده کنید.

چک کنید گوگل آنالیتیکس به گوگل وب‌مستر فارسی دارید و دامنه com. است، آن را روی کشور ایران تنظیم کنید. یک نقشه سایت با فرمت xml تهیه کنید و آن را در سرچ کنسول گوگل وب ثبت کنید. در نهایت دکمه Fetch as Google را بزنید. ابزار وب‌مستر سایت بینگ Bing Webmaster Tools هم روی سایت‌تان نصب کنید، این ابزار در سایت‌تان (محدودیت بررسی تا ۵۰۰ لینک) یا ابزار تجاری سئو پاورسویت PowerSuite یا ابزار تجاری سئو موز پرو MOZ PRO است، این ابزار در سایت‌تان می‌خزند یا به عبارتی به جست‌وجو و ذخیره اطلاعات سایت شما می‌پردازند و لینک‌های‌تان را چک می‌کنند. احتمالاً با تعداد زیادی لینک ناقص، شکسته یا صفحات ساختگی روبه‌رو می‌شوید که می‌توانید آنها را اصلاح یا حذف کنید.

آیا نصب گوگل آنالیتیکس را انجام داده‌اید؟

اگر می‌خواهید از روز اول بر ترافیک بازدید سایت خود نظارت داشته باشید و آن را اندازه‌گیری کنید، هیچ بهانه‌ای در عدم نصب گوگل آنالیتیکس (به اختصار GA) وجود ندارد. بعضی از طراحان سایت و توسعه‌دهندگان در ایران با بهانه‌های گوناگون مانند کاهش سرعت سایت و تداخل دکاها، از نصب این سرویس خودداری می‌کنند، اما این تصورات با توجه به پایداری سرورها و سرویس‌های گوگل غیرقابل باور است. تنها مشکل گوگل آنالیتیکس محدودیت دسترسی

Google سرعت سایت خود را چک کنید و براساس گزارش‌های آنها، اصلاحات لازم را انجام دهید. **دو سه بار فایل Robots.txt را چک کنید!** تعداد سایت‌های فعالی که توسط توسعه‌دهندگان و طراحان سایت در بخش User-agent: Disallow وجود دارند، باور نکردنی است، این کدی است که از خزش روبات‌های موتورهای جست‌وجو همچون گوگل جلوگیری می‌کند. robots.txt چیست؟ به زبان ساده روبات تکست فایلی است که اجازه دسترسی و خزش در برخی مسیرها را برای روبات‌های موتورهای جست‌وجو تعیین می‌کند. حال تصور کنید به‌خاطر فراموش کردن همین بخش ساده که برای تست اولیه پیش از راه‌اندازی نوشته شده است، شاید روزها یا هفته‌ها از ایندکس نشدن صفحات سایت گله‌مند باشید. هرچند دلایل دیگری هم می‌تواند وجود داشته باشد که سایت شما در گوگل ایندکس نشود، یا تجربه‌ای که داشته‌ایم «فراموشی» می‌دانیم!

حتماً فایل روبات تکست، سایت‌تان را چک و ساختار صحیحی برای دسترسی فلدرها، مسیرها، فایل‌ها تعریف کنید. **سرچ کنسول گوگل (گوگل وب‌مستر) و بینگ وب‌مستر برای سایت نصب شده است؟**

حالا نوبت نصب گوگل وب‌مستر یا سرچ کنسول Google Search Console است. این سرویس گوگل از مهم‌ترین ابزارهای سئو سایت است. بهترین و ساده‌ترین روش نصب سرچ کنسول، آپلود

یکی از هیجان‌انگیزتر کارها راه‌اندازی و طراحی وب‌سایت است که بعد از چندین هفته طراحی، کدنویسی و تلاش، یک سایت را به نقطه آغاز زندگی‌اش می‌رسانیم. این همان لحظه‌ای است که بالاخره همه فرزند جدیدمان را می‌بینند. در ادامه می‌خواهیم چک لیست سئو در مرحله قبل از راه‌اندازی و رونمایی سایت جدید را که ضروری به نظر می‌رسد برای علاقه‌مندان سئو و توسعه‌دهندگان و طراحان سایت ارائه کنیم.

پیش از آنکه دکمه راه‌اندازی سایت‌تان را فشار دهید باید مطمئن شوید که انتخاب سئو و بهینه‌سازی سایت شما در بهترین حالت ممکن است. راه‌اندازی‌هایی را دیده‌ایم که به دلیل اشتباه‌های ساده طراح سایت، یا عجله مدیران و سایت، بخشی از هزینه و وقت‌شان تلف شده است. بهینه‌سازی سایت توسط یک چک لیست سئو می‌تواند کارها را ساده‌تر کند. در مقاله سئو چیست با بسیاری از مفاهیم پایه سئو به‌صورت خلاصه آشنا خواهید شد. حالا وقت آن است که سئوی سایت را شروع کنیم. این فهرست بیشتر براساس ملزومات ساده سئو ساختاری در سال ۲۰۱۸ میلادی تهیه شده که بهتر است پیش از راه‌اندازی سایت از آنها استفاده کنید.

چک لیست سئو عمومی برای راه‌اندازی وب‌سایت جدیدتان

آیا گواهینامه SSL نصب کرده‌اید؟
 دریافت گواهینامه SSL گام نخست چک لیست سئو در سال ۲۰۱۸ است و بدون شک باید روی وب‌سایت شما نصب شود، شما می‌توانید از SSL رایگان یا تجاری استفاده کنید که از نظر سئو هیچ تفاوتی بین گواهینامه رایگان و تجاری وجود ندارد و تنها داشتن SSL مهم است، البته اگر برای‌تان اطلاعات و امنیت وب‌سایت بسیار اهمیت دارد شرکت‌های ارائه‌دهنده SSL به‌صورت تجاری، در صورت بروز هک یا نفوذ به وب‌سایت تا سقف مشخصی جبران خسارت می‌کنند.

آیا سرعت سایت را چک کرده‌اید؟
 سرعت لود وب‌سایت یکی از فاکتورهای تاثیرگذار روی سئو است. شما را با دو ابزار کاربردی بسیار قدرتمند و البته رایگان تست سرعت سایت آشنا می‌کنیم. با سایت جی تی متریکس Gtmetrix و ابزار تست سرعت صفحات اینسایتس گوگل Page Speed Tools Insights

کلید

هروش برای کسب مزیت رقابتی در کسب‌وکار

مترجم: مارال مختارزاده
 کارشناس ارشد کارآفرینی

چه چیزی شما را از دیگران متمایز می‌کند و چرا مردم باید شما و شرکت‌تان را به رقبای ترجیح دهند؟ اینها سوالاتی است که باید از خودتان بپرسید و به‌عنوان کارآفرین همیشه به‌دنبال راه‌هایی جهت افزایش اهرم‌های موثر برای تمایزتان نسبت به رقبای باشید.

انعطاف‌پذیری می‌تواند زندگی و کسب‌وکار‌تان را تغییر دهد، اما تنها در صورت استفاده کامل از آن به نتیجه می‌رسید. به‌دست آوردن مزیت رقابتی آسان نیست و هرچ‌ومرغ در آن تقریباً تضمین شده است، اما این سختی مقطعی بهتر از تجربه شکست ناشی از نداشتن مزیت منحصربه‌فرد است. در اینجا به پنج روشی اشاره می‌کنیم که به کارآفرینان در کسب مزیت رقابتی کمک می‌کند:

۱- تثبیت موقعیت کنونی بهتر از جست‌وجو و اکتشافات جدید است

همه به دنبال چشم‌انداز، مشتریان و مصرف‌کنندگان جدید هستند. این فرآیند بی‌وقفه در نهایت شما را ضعیف می‌کند و به سختی مقیاس‌پذیر است. راه ساده‌تر این است که خود را به‌عنوان متخصص یا مشاور مورد اعتماد، در بطن موضوع قرار دهید. این اقدامات به‌صورت استراتژیک و عمدی انجام می‌شود تا موجب تثبیت موقعیت کنونی‌تان شوند.

هنگامی که شما به‌عنوان متخصص در حوزه‌ای شناخته می‌شوید، ناخودآگاه افراد از شما پیروی می‌کنند. پس سعی کنید در حوزه حرفه‌ای‌تان نخیه و منحصربه‌فرد باشید و از این طریق مزیت کسب کنید.

۲- به طرح‌های شکست‌خورده امیدوار نباشید
 کسب‌وکار‌تان را تغییر دهید و آن را برای همه جذاب کنید. برای مثال والت‌دیزنی کمپانی مربوط به فیلم، کارتون یا پارک‌های تفریحی نیست، بلکه این شرکت جایی برای تحقق آرزوها است.



۳- روی شانه‌های غول بایستید

شما لازم نیست که چرخ را بازتولید کنید و حتی نیازی نیست که همه چیز را خودتان بسازید. چیزی را پیدا کنید که در حال حاضر کار می‌کند و می‌توانید آن را بهبود بخشید. فرد هوشمند از اشتباهات خود یاد می‌گیرد و این کاری است که همه افراد موفق انجام می‌دهند، اما کسانی که خواهان نتایجی در سطح جهانی هستند از اشتباهات دیگران یاد می‌گیرند تا بتوانند در عین حال که منحنی یادگیری‌شان را کوتاه می‌کنند، زمان را نیز از دست ندهند.

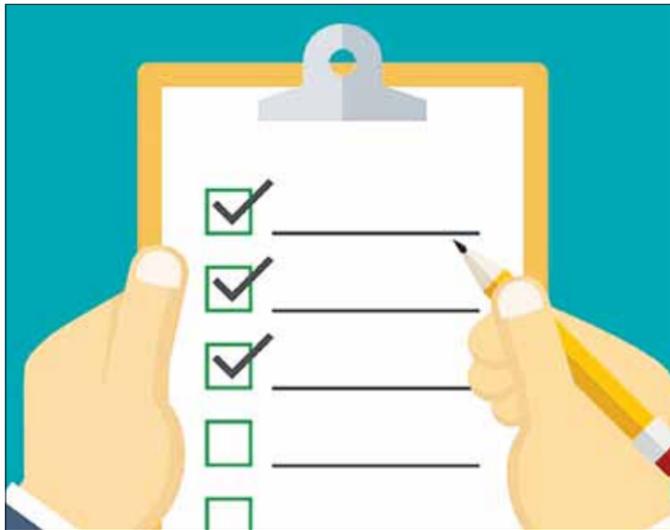
۴- تبدیل به فردی شوید که به رشد و پیشرفت دیگران کمک می‌کند

یکی از بزرگ‌ترین نکات در منحنی یادگیری که البته باید مورد توجه کارآفرینان قرار گیرد، این است که شما نمی‌توانید همه کارها را به‌تنهایی انجام دهید. در واقع شما نه‌تنها به تیمی جامع نیاز دارید، بلکه باید بدانید که چگونه تیم را توسعه دهید و هدایت کنید. به تیم‌های ورزشی و عملکردها توجه کنید، موفق‌ترین تیم‌ها به خوبی با هم فعالیت کرده، یکدیگر را تشویق می‌کنند و مهم‌تر از همه، روی موضوعی واحد یعنی برنده شدن تمرکز می‌کنند. همین امر برای کسب‌وکار و زندگی نیز صادق است. تیم شما افرادی هستند که در دایره درونی ارتباطات‌تان قرار دارند. چه کسی باید در تیم‌تان داشته باشید تا مطمئن شوید که تیمی «روایی» در اختیار دارید؟ همه افراد موفق در تیم‌هایی ساختار یافته قرار گرفته‌اند و افراد حمایت‌گری در اطراف آنها هستند که نقاط ضعف‌شان را پوشش داده و به این ترتیب موجب مزیت خواهند شد.

۵- طرفداران و حامیانی دلسوز و وفادار پیدا کنید

در مدیریت کسب‌وکار‌تان اگر بتوانید به طور مداوم محصولات موردنیاز مشتری را در زمان مناسب به بازار عرضه کنید و داتما مشتری را راضی نگه دارید، بازی را برده‌اید. باید توجه داشت که جذب مشتری جدید بسیار سخت‌تر و پرهزینه‌تر از حفظ مشتری کنونی‌تان است. هدف نهایی از کسب‌وکار این است که طرفداران وفاداری ایجاد کنید که خودشان برای‌تان تبلیغ کنند. نه به این دلیل که از آنها خواسته‌اید، بلکه به این دلیل که آنها خودشان می‌خواهند دیگران نیز تجربه چنین خریدی را داشته باشند. شما باید فرهنگی را ایجاد کنید که کارمندان‌تان برای خوشنودسازی مشتریان پرشور باشند.

منبع: entrepreneur/modirinfo



در کمیته توسعه زیرساخت و خدمات گردشگری مطرح شد

هدف گذاری جذب ۵۰۰ هزار گردشگر چینی در سال برای اصفهان

اصفهان - قاسم اسد- کمیته توسعه زیرساخت و خدمات گردشگری با حضور رییس کمیسیون گردشگری برییس دفتر نمایندگی وزارت امور خارجه و جمعی از آژانس های مسافرتی استان در تالار هیات نمایندگان اتاق بازرگانی اصفهان برگزار شد. محمدرضا جلالی رییس کمیسیون گردشگری و برندشهری اصفهان در این جلسه گفت: کمیته های تخصصی کمیسیون گردشگری با حضور فعالان این بخش تلاش می کنند مسایل و مشکلات پیش روی این صنعت را برطرف و با همراهی بخش دولتی

زمینه جذب گردشگران خارجی رو داخلی را به اصفهان فراهم می کنند. محسن یارمحمدیان معاون گردشگری اداره کل میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری استان اصفهان در این جلسه گفت: همراهی بخش خصوصی با بخش دولتی در توسعه صنعت گردشگری اصفهان نقش بسیار اثرگذار و تسهیل کننده ای دارد. مسوول کمیته توسعه زیرساخت و خدمات گردشگری کمیسیون از راه اندازی میز چین در سازمان میراث فرهنگی با هدف جذب گردشگران چینی به اصفهان خبر داد و گفت: کمیسیون گردشگری اتاق بازرگانی با همکاری میراث فرهنگی و وزارت امور خارجه می تواند زمینه جذب گردشگران خارجی را فراهم سازد. علیرضا سالاریان رییس دفتر نمایندگی وزارت امور خارجه استان اصفهان در این جلسه با تشریح جذابیت اصفهان برای گردشگران خارجی گفت: جذب گردشگران خارجی و توسعه روابط اقتصادی استان با سایر کشورها در اولویت فعالیت های دفتر نمایندگی وزارت امور خارجه در استان است. وی با اشاره به ظرفیت جذب گردشگر چینی برای اصفهان گفت: سالانه ۱۰۰ میلیون چینی سفر خارجی دارند که ۵۰ میلیون آنان به سمت غرب آسیا اروپا و آمریکا سفر می کنند و اصفهان می تواند بخش از این ظرفیت بالغفل را به خود جذب کند. وی خواستار برنامه ریزی استان اصفهان در جذب ۵۰۰ هزار گردشگر چینی در سال شدو گفت: چین بازار جدید گردشگری جهان به شمار می آید و به دلیل حجم بالای گردشگری می تواند یکی از مهمترین هدف های گردشگری استان اصفهان باشد. سالاریان هفته فرهنگی اصفهان را فرصتی بدیل برای جذب گردشگران خارجی بویژه چینی ها برشمرد و گفت: امیدواریم که شهرداری با هماهنگی سایر سازمان ها و ارگان ها برنامه مدونی برای جذب گردشگران خارجی در این هفته فرهنگی ایجاد کند. وی راه اندازی خطوط هوایی را عامل لازم نه کافی برای جذب گردشگر عنوان کرد و گفت: اگر بتوانیم گردشگر را جذب کنیم ایرلاین ها خطوط هوایی را راه اندازی می کنند و نباید در اندازی ایرلاین از مهمترین عامل در نظر گرفت. وی مهمترین اقدام برای جذب گردشگران خارجی بویژه چین ها را بازاریابی و تبلیغات دانست و گفت: ترکیه سالانه ۲۰۰ میلیون دلار برای معرفی کشورش در رسانه های گروهی و نمایشگاه ها هزینه می کند و استان اصفهان برای جذب گردشگر خارجی بایستی عمده بودجه خود را در بخش بازاریابی هزینه کند.

خراسان رضوی رکورددار گازرسانی روستایی در کشور

مشهد - صابر ابراهیم بای - مدیرعامل شرکت ملی گاز ایران با اشاره به طرح های اجرایی گازرسانی طی دو سال گذشته در خراسان رضوی گفت: این استان رکورد دار اجرای طرح های گازرسانی روستایی کشور است. حمید رضا عراقی گفت: شرکت گاز خراسان رضوی طی یک حرکت خلاقانه موفق شده در سال ۹۵ هر ۲ روز یک روستا را گازرسانی کرده و این رقم را با افزایش ۴ برابری ظرفیت کاری به هر ۱۲ ساعت یک روستا در سال گذشته برساند. وی افزود: آمار گازرسانی روستایی استان خراسان رضوی تا قبل از آغاز به کار دولت تدبیر و امید ۵۶ درصد بوده که در حال حاضر به ۸۳ ارتقا یافته است. معاون وزیرتفت و مدیرعامل شرکت ملی گاز ایران اضافه کرد: در سال ۹۷ هر روز یک روستا و ۲ مورد صنعت در خراسان رضوی گازرسانی می شود. صنعت هایی همانند گلخانه، مرغاری و در مجموع صنایع کوچک و بزرگ در این طرح قرار دارند. وی در ادامه به عملکرد گازرسانی دولت یازدهم و دوازدهم در کشور پرداخت و گفت: با توجه به بسترهایی که در دولت تدبیر و امید فراهم شده تا کنون ۱۱۵۰۰ روستا طی ۵ سال گذشته گازرسانی شده اند. به تعبیری ۹۹ هزار روستا در دولت یازدهم و ۲۵۰۰ روستا نیز در مدت زمان یک ساله اول دولت دوازدهم گازرسانی شد. عراقی اظهار امیدواری کرد: با توجه به منابع حاصل از محل صرفه جویی سوختهایمیان تقطیر که به عنوان (بند ق) مطرح است بتوانیم با تامین منابع مالی مورد نیاز، ۶۰۰۰ هزار روستا را که در حال حاضر طراحی شده و مقداری از آن نیز در حال اجراست به اتمام برسانیم. در حال حاضر ۲۵۰۰ روستا در سطح کشور گازرسانی شده و ۸۰۰ روستا واجد شرایط گازرسانی نیز وجود دارد که امیدواریم در سال آتی گازرسانی به آنها تمام شود.

مدیرعامل آب و فاضلاب شهری استان آذربایجان غربی:

حضور آب و فاضلاب شهری آذربایجان غربی در سومین جشنواره و نمایشگاه توانمندیهای بهره برداری و نگهداری صنعت آب و فاضلاب

ارومیه - خبرنگار فرصت امروز - مهندس رسول اکبری رئیس هیات مدیره و مدیرعامل آب و فاضلاب شهری استان اظهار کرد: آب و فاضلاب شهری آذربایجان غربی در سومین جشنواره و نمایشگاه توانمندی های بهره برداری و نگهداری در صنعت آب و فاضلاب کشور حضور فعال دارد. وی با اشاره به اینکه این جشنواره و نمایشگاه با حضور وزیر نیرو و مدیرعامل شرکت مهندسی آب و فاضلاب کشور و مهمانان خارجی در مورخ ۱۵ اردیبهشت ماه سالجاری در تهران افتتاح شده است، افزود: هدف از برپایی

این جشنواره و نمایشگاه توانمندی ها و تولیدات داخل و تبادل دستاوردهای علمی و فنی است. وی خاطرنشان کرد: این جشنواره در ۶ محور با رویکرد ارتقای تاباوری در محل نمایشگاه بین المللی شهر آفتاب تهران در حال برگزاری است. مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب شهری آذربایجان غربی یادآور شد: محورهای جشنواره و کارگاه های آموزشی شامل مدیریت شرایط اضطراری، مدیریت تقاضا و مصرف، کیفیت آب و فاضلاب، مدیریت هوشمند تاسیسات و شبکه توزیع آب و سرمایه گذاری و مدیریت تارایی های فیزیکی است. مهندس اکبری بیان کرد: آب و فاضلاب شهری آذربایجان غربی با ۲۵ اثر در حوزه بهره برداری ۲۰ فیلم مستند و یک فیلم موشن گرافی در این حوزه در غرفه مختص به خود حضور دارد. وی اضافه کرد: شرکت آب و فاضلاب شهری استان آذربایجان غربی بارالاه آثار خود در قالب این شش محور امید دارد بتواند حضوری پررنگ و مؤثر را در صنعت آب و فاضلاب کشور داشته باشد.

برگزاری مراسم گرامیداشت روز استاد در دانشگاه علوم پزشکی مازندران

ساری - دهقان - دکتر سید عباس موسوی، رییس دانشگاه علوم پزشکی مازندران در مراسم بزرگداشت روز استاد که با حضور پر شور اعضای هیات علمی این دانشگاه در بدله ساری برگزار شد به جایگاه و نقش ویژه اساتید در توسعه کشور اشاره کرد و گفت: معلمان و اساتید درس های زیادی را به ما اموختند و ما نیز به عنوان اساتید امروز باید آن را به نسل آینده انتقال دهیم. وی اساتید را سرمایه بزرگ دانشگاه علوم پزشکی مازندران دانست و افزود: اگر دانشگاه علوم پزشکی مازندران توانسته به عنوان یکی از دانشگاه های برتر در کشور مطرح باشد به دلیل توان و همت بلند شما اساتید ارزشمند است. رییس دانشگاه علوم پزشکی مازندران به رشد و توسعه علم در دنیا اشاره کرد و ادامه داد: در عصر حاضر تولید علم با سرعت بسیار زیادی در حرکت است که ما نیز همگام با آن باید دانش خود را ارتقا دهیم که این مسئله با کمک اساتید در دانشگاه ها اتفاق می افتد. دکتر غلامعلی گدازنده، معاون آموزشی دانشگاه علوم پزشکی مازندران نیز ضمن تشکر و قدردانی از اساتید دانشگاه، گفت: رشد و پیشرفت دانشگاه علوم پزشکی مازندران مرهون این اساتید بزرگوار است. معاون آموزشی بیان کرد: طی چند ماه اخیر از جمع اعضای هیات علمی دانشگاه علوم پزشکی مازندران ۱۲ نفر به درجه استادی و ۱۲ نفر به درجه دانشیاری ارتقا پیدا کردند. دکتر گدازنده به نحوه انتخاب اساتید نمونه اشاره کرد و ادامه داد: فرم هایی جهت انتخاب اساتید نمونه در اختیار دانشگاه قرار گرفت که براساس آن اساتید نمونه انتخاب شدند. در پایان این مراسم از اساتید نمونه تقدیر به عمل آمد و همچنین از اساتیدی که اندیشمندانی را در حوزه های مختلف علوم پزشکی تربیت کردند که امروزه از اساتید بزرگ دانشگاه هستند تقدیر شد.

مدیرساخت و توسعه راه های استان مرکزی:

عملیات اجرایی انفجار تراشه سنگی در پروژه احداث تقاطع غیر همسطح سنجان

اراک - مینورستمی - احمد مرزبان گفت: پروژه تقاطع غیر همسطح سنجان با هدف رفع یکی دیگر از نقاط پر حادثه استان مرکزی از سال ۹۳ با قراردادی بالغ بر ۱۰۰ میلیارد ریال آغاز شده که در تقاطع مذکور ۱۵ دهانه شامل ۱۳ دهانه ۲۴ متری و ۲ دهانه ۴۰ متری جهت دوربرگردانها در نظر گرفته شده است و طول کل پل ۵۷۶ متر، طول عرشه ۳۹۴ متر میباشد. مرزبان بیان کرد: تاکنون ۲۱۰۰ مترمکعب خاکبرداری سنگی انجام شده و در حال حاضر اجرای عملیات فونداسیون و آرماتوربندی و بتن ریزی ۵ پایه اول به پایان رسیده است. همچنین خاکبرداری کنار گذر سنجان و عملیات آرماتوربندی کوله پل فیجان در حال انجام می باشد و اعتبار مورد نیاز جهت تکمیل پروژه ۱۴۰ میلیارد ریال برآورد میگردد. وی گفت: به منظور هدایت ترافیکی نیاز به احداث پاریانت در محدوده پروژه می باشد که عملیات انفجار تراشه و اربانت مذکور راس ساعت ۱۰ صبح روز پنج شنبه ۹۷/۰۲/۰۶ انجام خواهد پذیرفت. مرزبان اعلام کرد: لازم است کلیه کسبه و کارکنان کارگاهی در روز انفجار در محدوده انفجاری حضور نداشته باشند. از ورود افراد متفرقه به شدت ممانعت میگردد. سنجان و اهالی محترم محدوده عملیات انفجار می بایست نسبت به تخلیه منازل مسکونی خود در ابتدای صبح اقدام نمایند. وی همچنین اعلام کرد: هماهنگی های لازم با صدا و سیما استان مرکزی جهت اطلاع رسانی، شهرداری، مرکز مدیریت و فوریت های پزشکی و جمعیت هلال احمر، پلیس نیروی انتظامی، اداره کل راهلداری و حمل و نقل جادامی، پلیس راه و سایر ارگانهای ذیربط صورت پذیرفته است.

عضو کمیسیون فرهنگی مجلس:

باید بررسی و پیگیری کنیم که متولیان فرهنگی چه اقداماتی در حوزه هنر و فرهنگ انجام داده اند



قوه مجریه و نهادهایی که خارج از قوه مجریه است اما آن ها را به عنوان دستگاه اجرایی مانند صدا و سیما می شناسیم و بخش دیگر

استاندار البرز:

قیمت بالای زمین در البرز تهدیدی برای تبدیل اراضی کشاورزی به فعالیت های اقتصادی است

تره بار و فرآورده های کشاورزی به اقصی نقاط دنیا فرصت مناسبی برای اقتصادی تر شدن فعالیت های کشاورزی منطقه را فراهم کرده است. وی افزود: با حل مشکل تعرفه سوخت هواپیماهای باری و تسریع در ساخت و تکمیل بزرگراهها و آزادراههای موجود می توان از این ظرفیت به نحو مطلوب تری برای کشور در سال حمایت از کالای ایرانی بهره برداری کرد. استاندار البرز ادامه داد: نزدیکی به کلانشهرهای کرج و تهران، قیمت بالای زمین در استان و تقاضای زیادی که برای تبدیل اراضی کشاورزی به سایر فعالیتهای اقتصادی در استان وجود دارد، تهدیدی برای تولید اراضی کشاورزی استان است. وی افزود: کمک به خروج کمتر آب از حوزه استان و تصفیه و استفاده مجدد از فاضلاب های موجود، کنترل و هدایت روان آبها و برگرداندن فاضلاب های تصفیه شده استان تهران به البرز از این نگرانی ها تا حدودی خواهد کاست. وی با بیان اینکه امید است با توسعه شرکتهای دانش بنیان و حضور فراغ التحصیلان دانشگاهی به این عرصه شاهد رسیدن به رکوردهای بالاتری در عرصه های تولیدات محصولات کشاورزی و دامی در استان باشیم عنوان کرد: انتظار می رود در طول مدت برگزاری این کنفرانس مسائل ویژه ای که بصورت ریشه ای در اقتصاد کشاورزی ایران می تواند تاثیر گذار باشد مورد بررسی قرار گرفته و راهکارهای مناسب حاصل و پیشنهادات اجرایی آماده و ارائه شود.



حوزه کشاورزی داشته است. وی با اشاره به اینکه بهره برداری کار و محصول در این بخش نسبت به متوسط کشوری اهمیت دارد، تصریح کرد: اقلیم مستعد کشاورزی بکارگیری شیوه های علمی در تولید و نزدیکی به بازار بزرگ مصرف، رکوردهای قابل توجهی در میانگین عملکرد و تولید در کشور عاید تولیدکنندگان استان کرده است. استاندار البرز با بیان اینکه عملکرد گندم در بعضی از نقاط استان توسط تولیدکنندگان نمونه با بیش از ۱۱ تن در هکتار و عملکرد بالایی بسیاری از محصولات باغی و فرآورده های دامی، استان را در تبه های نخست کشوری قرار داده است، عنوان کرد: استقرار راههای ترانزیتی مهم کشور و وجود فرودگاه پیام در استان و دسترسی مناسب تولیدکنندگان به این کریدور صادراتی میوه و

کرج - خبرنگار فرصت امروز - استاندار البرز گفت نزدیکی به کلانشهرهای کرج و تهران، قیمت بالای زمین در استان و تقاضای زیادی که برای تبدیل اراضی کشاورزی به سایر فعالیتهای اقتصادی در استان وجود دارد، تهدیدی برای تبدیل اراضی کشاورزی استان است. به گزارش فرصت امروز، محمدعلی نجفی در همایش کنفرانس دوسالانه اقتصاد کشاورزی کشور که با حضور معاون اول رییس جمهوری در سالن پردیس کشاورزی در کرج برگزار شد، اظهار داشت: امید است در روز روز برگزاری این کنفرانس به عنوان یک رویداد بزرگ علمی کشور شاهد نتایج ارزشمندی برای حل مشکلات پیش روی بخش کشاورزی و تولید کشور باشیم. استاندار البرز افزود: در برآورد حاکی از آن است تا سال ۲۰۵۰ جمعیت زمین به ۹ میلیارد نفر خواهد رسید بنابراین با در پیش بودن بحران غذایی در جهان استفاده از روش های نوین تولید مواد غذایی باید به صورت ویژه در دستور کار محققین داخلی قرار گیرد. نجفی با بیان اینکه البرز از رسالیان دور به عنوان قطب کشاورزی علمی ایران مطرح و به ویژه در حوزه محصولات باغی یکی از مراکز اصلی تولید و توزیع بذر و نهال های اصلاح شده در سطح کشور است، ادامه داد: استقرار قدیمی ترین مراکز علمی، آموزشی و پژوهشی حوزه کشاورزی از حدود یکصد سال پیش در این استان حکایت از ظرفیتهای اقلیمی، جغرافیایی، آب و خاکی، نیروی انسانی و موقعیت ویژه استان در

مدیرعامل شرکت برق منطقه ای خوزستان:

خوش خلقی مصرف لازمه عبور از تابستان پیش رو

های خود به چالش های تابستان پیش رو و کمبود ۳۳۰۰ مگاواتی تولید برق نیروگاه های برق آبی به دلیل خشکسالی پرداخت و تصریح کرد: همه پروژه های لازم برای مقابله با این شرایط را عملیاتی کرده و قبل از تابستان ۹۷ به نتیجه می رسند در صورتی که مگاوات مورد نیاز تامین شود ادامه مدیریت شبکه هستیم و این آمادگی نیز وجود دارد تا از همه ظرفیت های بخش خصوصی و دولتی، ظرفیت تبدیلی و محدود کردن خروج انرژی از استان و حتی تغییر الگوریتم شبکه برای عبور از تابستان ۹۷ استفاده کنیم. دشت بزرگ با بیان اینکه نیازمند همکاری همه مسئولان سیاسی و سازمان ها برای عبور از این شرایط هستیم، بیان کرد: ناحیه شمال یکی از نواحی مشکل دار شرکت است که با پیگیری های صورت گرفته سه نیروگاه ۲۵ مگاواتی در شوش، هفت تپه و اندیمشک نصب و راه اندازی می شود. وی گفت: سال ۹۷ سال ویژه ای است و لازمه گذر آن خاص و ویژه رفتار کردن است و باید در این سال الگوی مصرف را اصلاح کنیم و خوش خلقی مصرف را اجرایی و تبلیغ کنیم، در این شرایط وات به وات مصرف انرژی و قطره به قطره مصرف آب مهم و تاثیر گذار است. در پایان این تبیین، تجلیل از کارگران مصرف شرکت برق منطقه ای خوزستان با اهدای لوح تقدیر و هدیه تقدیر و تشکر شد.



اهواز - شبنم قجاوند - مدیرعامل شرکت برق منطقه ای خوزستان گفت: برای عبور از شرایط ناخوشه تابستان پیش رو باید خوش خلقی مصرف را از خودمان شروع کنیم و آن را در جامعه ترویج دهیم. محمود دشت بزرگ در مراسم تجلیل از کارگران شرکت به مناسبت روز جهانی کارگر و روز صنعت برق اظهار کرد: پویایی و نشاطی که امروز در بدنه شرکت حاکم است و باعث شده شاخص های رشد و توانایی نمایان شود مرهون تلاش ها و همدلی پرسنل شرکت به خصوص شما کارگران است. وی موفقیت های امروز شرکت را مرهون تلاش های کارگران و هماهنگی آنها با مدیریت شرکت در دوره های مختلف دانست و افزود: شرکت برق منطقه ای خوزستان در حال حاضر پیشرو ترین در شرکت های برق منطقه ای کشور است و بر اساس ارزیابی های صورت گرفته رتبه اول جشنواره جایزه در سطح استان و یکی از ۱۰ شرکت برتر کشوری در پیاده سازی دولت الکترونیک شده است. مدیرعامل شرکت برق منطقه ای خوزستان ادامه داد: اگر منابع مالی محقق نشود در سه سال آینده در گستره دو استان خوزستان و کهگیلویه و بویراحمد حداقل ۴۵۰۰ مگاوات امپیر و حداکثر ۸ تا هزار کیلووات موجود شبکه و ۲۵۰۰ کیلومتر مدار به طول خطوط انتقال اضافه می شود که یک جهش قابل توجه در مسیر حرکت شرکت است.

رئیس هیات مدیره و مدیرعامل سازمان منطقه آزاد ارس:

کسانی که در حوزه های علمیه فعالیت دارند به معنای واقعی کلمه جهاد می کنند

های علمیه فعالیت می کنند به معنای واقعی کلمه جهاد می کنند و کاری ارزشمند انجام می دهند که فقط با داشتن عشق و علاقه این کار ممکن می شود. امام جمعه هادی شهر نیز در این بازدید ضمن اشاره به اینکه طلبه هایی از شهرهای مختلف استان در حوزه علمیه خواران فاطمیه مشغول به تحصیل هستند، گفت: شبانه روزی بودن حوزه علمیه فاطمیه از مزایای این حوزه است و احداث مهد کودک حوزه در فاز توسعه آن قرار دارد تا خواران بتوانند با خیالی آسوده به تحصیل علم بپردازند. حجت الاسلام و المسلمین علی انتظاری خاطر نشان کرد: با توجه به وجود تعدد فرهنگی در این منطقه، نیاز به این حوزه بیش از پیش احساس شد و حوزه علمیه فاطمیه جلفا بر اساس نیازهای منطقه آزاد ارس احداث شده است. وی افزود: تمرکز اصلی این مرکز فرامرزی است و آموزش خواران علاقمند از کشورهای همسایه در برنامه های آتی حوزه علمیه خواران فاطمیه قرار دارد.



کنند وی اضافه کرد: آرزوی همه ما داشتن جامعه پاک و اسلامی است که با تلاش مدرسان حوزه های علمیه می تواند محقق شود. نریمان تصریح کرد: معلمی شغل نبیاست و امام علی (ع) نیز با در نظر گرفتن مقام بالای معلمی می فرمایند که هر کس کلمه ای به من بیاورد، مرا بنده خویش کرده است. وی ادامه داد: کسانی که در حوزه

شناسایی نزدیک به ۵۰۰۰ انشعاب غیر مجاز در آبفاز لرستان



به طوری که از حدود ۲۲۰۰ پرونده که سال پیش ارجاع شده، حدود ۹۲ مورد منجر به صدور رای شده و نیاز است

خرم آباد - خبرنگار فرصت امروز - مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب روستایی لرستان گفت: در روستاهای استان از آب شرب برای آبیاری باغات استفاده می شود. به گزارش روابط عمومی ابفاز استان لرستان مهندس علیرضا کاکاوند اظهار کرد: خیلی از باغات و مزارع استان در فصل گرما از آب شرب آبیاری می شوند. وی ادامه داد: سال گذشته نزدیک به ۵۰۰۰ انشعاب غیر مجاز شناسایی شد که ۱۰۲ مورد آن استفاده از آب شرب برای باغات بود و متخلفین به مراجع قضایی معرفی شدند. کاکاوند اضافه کرد: روند بررسی این پرونده ها در محاکم قضایی شتاب ندارد

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

یکشنبه | ۲۳ اردیبهشت ۱۳۹۷ | شماره ۱۰۶۳ | صفحه ۱۶

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: هنر سرزمین سبز توزیع: نشر گستر امروز

آدرس: میزرای شیرازی-نیش کوچه چهارم - پلاک ۶۸- واحد ۴

دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۳۴۱ - ۸۸۸۹۵۳۴۲

روابط عمومی: ۸۸۸۹۵۶۷۲

فکس تحریریه: ۸۸۸۵۳۹۱۹

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۹۳۶۶۵۱

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 ۶۱/۶۳ رتبه هشتم روزنامه های بخش خصوصی کشور را داراست

WWW.FORSATNET.IR

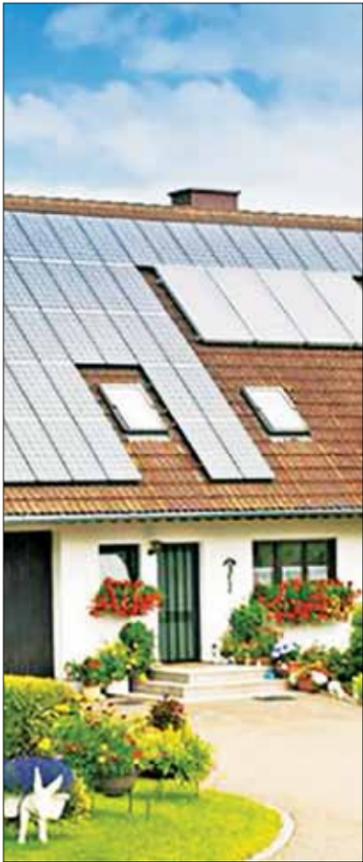
INFO@FORSATNET.IR

درنگ



از سال ۲۰۲۰ هر خانه جدید در کالیفرنیا باید به پنل های خورشیدی مجهز باشد

ایالت کالیفرنیا به عنوان نخستین ایالت در آمریکا قانونی را به تصویب رسانده که طی آن و از سال ۲۰۲۰ هر خانه جدید باید به پنل های خورشیدی روی سقف خود مجهز باشد. تصویب قانون مذکور بخشی از برنامه های مقامات این ایالت برای کاهش روند تولید گازهای گلخانه ای است.



به گزارش ورج، البته این قانون برخی از کارشناسان حوزه مسکن را نگران ساخته، چراکه چنین اجباری سبب افزایش قیمت تمام شده ساخت مسکن در کالیفرنیا خواهد شد و این در حالی است که همین حالا نیز هزینه های ساخت خانه در این ناحیه بالا بوده و حتی در برخی بخش ها منجر به رکود در این حوزه شده است. شایان ذکر است که اجبار به نصب پنل های خورشیدی بر روی سقف خانه های جدید تنها شامل ساختمان هایی خواهد شد که تعداد طبقات آنها سه یا بیشتر باشد.

مقامات ایالتی امیدوارند که با اجرای طرح های در دست اجرای خود بتوانند تا سال ۲۰۳۰ به هدف تأمین نیمی از برق مورد نیاز کالیفرنیا از منابع تجدیدپذیر دست پیدا کنند. در حال حاضر این سهم چیزی در حدود ۱۶ درصد است.

طبق ادعای نشریه نیویورک تایمز، قانون مذکور چیزی در حدود ۸ تا ۱۲ هزار دلار به هزینه های ساخت واحدهای مسکونی خواهد افزود، آن هم در شرایطی که به طور متوسط ساخت یک خانه برای یک خانوار چیزی در حدود ۵۶۵ هزار دلار هزینه در بر دارد.

البته مقامات مسئول معتقدند که چنین اقدامی در نهایت به نفع اقتصاد خانوارها تمام خواهد شد. اگرچه با اجرای این قانون هزینه های آنها برای خرید یک خانه افزایش می یابد، اما از آن طرف مبالغی که باید ماهانه برای قبوض برق پرداخت نمایند نیز به شکل قابل توجهی کاهش می یابد. طبق بررسی ها چنین طرحی صرفه جویی ۱۹ هزار دلاری را در طی یک دوره ۳۰ ساله برای خانواده ها به ارمغان خواهد آورد.

بسته بندی خلاق



برای مطالعه ۹۶۵ 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: کسب و کاری را با حدود ۳۰ کارمند مدیریت می کنم. اغلب کارمندان من نسبت به حقوق دریافتی دیگر کارکنان سازمان، کنجکاو بوده و دائم میزان حقوق و کارکرد خود را با دیگران مقایسه می کنند. برای رفع این مشکل چه کاری می توانم انجام دهم؟

کنجکاو کارمندان درباره دستمزدها

پاسخ کارشناس: مسئله تخصیص پاداش بین

افراد سازمان به نحوی که هم عادلانه بوده و هم جنبه انگیزشی داشته باشد، همواره یکی از دغدغه های اصلی مدیران سازمان ها بوده است. پرداخت پاداش در سازمان ها را می توان به عنوان یکی از اهرم های مدیران سازمان به منظور افزایش بهره وری نیروی

کار و همچنین به منظور تأثیر گذاری و کنترل رفتار و عملکرد زیرمجموعه دانست. با وجود تلاش دائم در طراحی سیستم های پهنه و موثر برای پرداخت پاداش به کارکنان، شواهد نشان می دهد در بسیاری از موارد، کارکنان، پرداخت های صورت گرفته را تبعیض آمیز، به دور از عدالت و نامتناسب با کارکردشان می دانند که در نتیجه این نارضایتی ممکن است در بعضی موارد حتی نتیجه عکس داده و از انگیزه کارکنان بکاهد. سیستم توزیع پاداش در سازمان باید به گونه ای طراحی شود که متناسب با فرهنگ و ساختار

سازمان بوده و طرح های تشخیص، انگیزش، تشویق و پاداش دهی باید عملکردگرا باشد. نخستین گام در طراحی چنین سیستمی، شناخت درست کارمندان و ارتباط برقرار کردن با آنها است. نگاه از بالا به پایین، باعث می شود کارکنان شما احساس کنند کار آنها مرتباً زیر ذره بین قرار گرفته و شما به دنبال پنهان های برای توبیخ شان هستید. به دنبال تغییر ساختار روابط و فرهنگ سازمانی تان باشید تا افراد، تلاش های خود را در دستیابی سازمان به اهدافش موثر دانسته و خود را بخشی از سازمان بدانند.

مدرسه مدیریت

ارزش شبکه های اجتماعی در کسب و کار

پیشنهادها می تواند شامل محتوای تولیدشده توسط کاربر در انواع فهرست خرید، صفحات پینترست، عکس های اینستاگرام و... باشد. هرچند مرور و رتبه دهی، برای هرکسی که دنبال این اطلاعات است، قابل دیدن است، اما توصیه ها و ارجاع به برند یا محصول از نمودار اجتماعی افراد ناشی می شود. این باعث می شود که توصیه ها و ارجاع ها، از مرور و رتبه دهی مؤثرتر باشند، زیرا آنها باعث افزایش سرمایه اجتماعی کسی می شوند که به آنها ارجاع شده است. در حقیقت، مطالعه ای بیان داشت که ۷۱ درصد از آزمودنی های پژوهش اظهار داشتند توصیه هایی که از دوستان و خانواده دریافت می کنند، تأثیر پایداری روی تصمیم گیری خرید دارد. همچنین به مرورها و نظراتی که دوستان و آشنایان مان بیان می کنند، اعتماد بیشتری داریم تا نظرات غریبه ها. ۹۰ درصد افراد این پژوهش بیان کردند که به توصیه های آنلاین دوستان خود در شبکه های اجتماعی، اعتماد بیشتری می کنند. توصیه هایی را که دوستان و خانواده می کنند همیشه می شنویم. امکانات شبکه های اجتماعی هم کمک

منبع: [hormond](http://hormond.com)

مسیر موفقیت

۵ قانون اساسی برای حفظ دوستی در محیط کار

پیش از این روان شناسان اثبات کرده اند که تعاملات اجتماعی زیاد می تواند تأثیرات بسیار مطلوبی بر نحوه زندگی، سلامت روان و عملکرد کاری بگذارد. البته نگرانی ها و سوء تفاهم های زیادی میان همکاران پیش می آید که می تواند ایجاد و حفظ دوستی در محیط کار را سخت کند.

ایجاد شدن صمیمیت و همدلی میان همکارها کاری سخت و حتی در برخی مواقع ناراحت کننده است، چراکه بسیاری از شرکت ها باور دارند تنها بهره وری و موفقیت افراد باید بیشتر شود و نباید رفتار غیر مناسبی از برخی کارکنان سر بزند. برخی رؤسا حتی نمی گذارند ارتباط اجتماعی میان دو همکار شکل بگیرد تا از وقوع چنین مسائلی جلوگیری کنند. گاهی اوقات می بینید که برخی سرپرستان از موقعیت کاری خود سوء استفاده کرده و بعضی کارکنان را اذیت کرده یا لطف و تبعیض ویژه ای برای افراد به خصوص در نظر می گیرند. این مسئله موجب می شود که برخی شرکت های بزرگ دنیا مجبور شوند ایجاد ارتباط اجتماعی کارمندان را با یکدیگر ممنوع کنند.

با این حال در روزگاری که امنیت شغلی و حفظ تندرستی روانی از اهمیت ویژه ای برخوردار است، بسیار مهم است که بتوان تعادل سالمی میان روابط در کار ایجاد کرد. در واقع روان شناسان باور دارند که حفظ دوستی در محیط کار می تواند تأثیر شگرفی در نحوه فعالیت افراد، سلامتی و تندرستی شان بگذارد.

ایجاد و حفظ دوستی در محیط کار، محبت آسانی نیست و با ارتباط اجتماعی در فضاهای دیگر قدری تفاوت دارد، چراکه شما باید میان نیاز خود و باید و نیاید های محل کارتان تعادل ایجاد کنید و نگذارید هیچکدام بر دیگری تأثیر بگذارند. کارشناسان پنج روش اساسی برای حفظ این تعادل عنوان کرده اند که می توان با استفاده از آنها، از ایجاد و حفظ دوستی در محیط کار مطمئن شد:

۱- حد و حدود را رعایت کنید

تحقیقات نشان داده که حتی صحبت های کوتاه با همکاران می تواند در بهره وری شما تأثیر بگذارد، اما نباید تمام وقت کاری خود را تلف کنید. باید در نظر داشته باشید که در برخی مواقع ایجاد ارتباط بیش از حد می تواند حواس پرتی بیافریند و نگذارد شما به اهداف روزانه خود دست پیدا کنید.

بهتر است زمان مناسبی نظیر زنگ تفریح یا وقت ناهار را برای ایجاد ارتباط اجتماعی انتخاب و سعی کنید در یک مدت محدود با دوستان تان مرادهای مثبت برقرار کنید.

۲- سعی کنید با همکاران دیگر نیز وقت بگذرانید

مسئله شما علاقه دارید با دوستان تان کار کنید و از وقت گذراندن با آنها لذت می برید، اما باید توجه داشته باشید که همکاران دیگر نیز در این جمع حضور دارند و می توانید با افرادی که دوست تان نیستند هم فعالیت کرده و وقت بگذرانید. این مطلب موجب می شود که تعادل مطلوبی در روابط کاری تان به وجود آید.

۳- پشت سر کسی غیبت نکنید

یکی از بزرگ ترین نگرانی های موجود در زمینه حفظ دوستی در محیط کار، همین مسئله است. اگر در دام این بحث ها بیفتید مسلماً روابط شما به خطر خواهد افتاد.

اگر فردی عادت داشته باشد که پشت سر دیگران سخن بگوید پس مطمئن باشید این روند را ادامه داده و حتی پشت سر شما نیز حرف خواهد زد. سعی کنید تا حد ممکن از به وجود آمدن چنین موقعیت هایی جلوگیری کرده و تا حد امکان نگذارید اطلاعات شخصی یک نفر لو برود.

حتی اگر می بینید شخصی بدی های یک همکار را حتی برای تفریح به میان می آورد، سعی کنید خصوصیات مثبتش را نیز بگویید تا در حق وی انصاف را رعایت کرده باشید. حتی الامکان تلاش کنید این صحبت ها را با دوستانی انجام بدهید که در محل کارتان حضور ندارند.

۴- با تک تک همکاران تان رفتار مشابهی در پیش

بگیرید

بهترین راه برای از بین رفتن تعصب، این است که با تک تک همکاران تان رفتار مشابهی در پیش بگیرید. موقعیت ها و نیازهای شان را در نظر بگیرید و به آنها احترام بگذارید. سعی کنید حرف دوستان و همکاران تان را به طور کامل بشنوید و تبعیضی میان شان ایجاد نکنید. بسیار مهم است که بتوانید به تمامی آنها اهمیت داده و توجه خود را از آنها نگیرید.

۵- نیازهای خود را از این رابطه دوستی مشخص کنید

شاید این مسئله بی اهمیت یا حتی ناراحت کننده به نظر برسد، اما مشخص کردن نیازهای تان از ارتباط دوستی در کار مطلب مهمی است و می تواند از به وجود آمدن سوء تفاهمات جدی جلوگیری کند.

اگر تمامی نقاط تاریک در ارتباط روشن شود و افراد نیازها و اخلاق های متفاوت یکدیگر را درک کنند اتفاق خوبی خواهد افتاد. بدین شکل شما می توانید احساس امنیت کنید و بدانید برای حفظ دوستی در محیط کار چه مسئولیت هایی دارید. دوستان تان نیز درک می کنند که برای ایجاد یک ارتباط دو طرفه سالم چه وظایفی بر عهده دارند.

به طور کلی ارتباط متعادل و به دور از سوء تفاهم، روحیه همکاری را در یک تیم کاری بالا می برد و موجب می شود که همین تیم به دستاوردهای شگرفی دست یابند.

منبع: thebalancecareers/digiato.com