

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

ارائه گزارش افزایش قیمت خودروسازان به کمیسیون صنایع در هفته آینده

خودرو چقدر گران می‌شود؟

در حالی برخی از اعضای کمیسیون صنایع و معادن مجلس از تعیین و تکلیف قیمت خودرو پس از تعطیلات مجلس خبر داده‌اند که برخی دیگر مخالف با افزایش قیمت بی‌قاعده خودروها بوده و معتقدند شأن...



نگاهی به تجربه کشورهای موفق در ارائه یارانه غذایی به اقشار فقیر جامعه

مدل مناسب پرداخت یارانه

فرصت امروز: چندی قبل بود که دولت از ارائه بسته‌های حمایتی و کمک جبرانی به اقشار ضعیف و کم‌درآمد خبر داد تا بلکه بتواند کاهش قدرت خرید مردم را جبران کند، اما تاکنون جزئیاتی درباره این بسته‌های حمایتی از سوی دولت اعلام نشده است؛ اینکه این بسته‌ها و کمک جبرانی چه وقت، به چه صورت و به چه کسانی تعلق می‌گیرد؟ تازه دبروز در پایان نشست مشترک سران قوا بود که رئیس‌جمهور از ارائه اولین بسته حمایت غذایی...

داده‌های مرکز آمار ایران نشان می‌دهد که سرعت رشد بیکاری بیشتر از رشد اشتغال بوده است

تغییرات یکساله بازار کار

مدیریت و کسب و کار



شرکت AMD از معماری Zen 2 برای چیپست‌ها رونمایی کرد

- بهبود فرهنگ سازمانی
- ۱۰۰ توصیه مهم کارآفرینان برتر در راستای موفقیت
- کارایی بازاریابی ایمیلی نسبت به رسانه‌های اجتماعی
- ۵ توصیه برای ویرایش سلفی‌های پرندمان
- ارتباط تحقیقات بازار چرخه عمر با اثربخشی تبلیغات
- موفقیت نهایی طرح‌های بازاریابی استراتژیک

۱۶ تا ۸

برنامه‌های وزارت اقتصاد برای کاهش تاثیر تحریم‌ها



یادداشت

دولت بودجه سال آینده را چگونه بنویسد؟

مهدی پازوکی

تحلیلگر اقتصادی

از مهم‌ترین منابع درآمدی دولت مالیات است که باید در بودجه سال ۹۸ به‌عنوان مهم‌ترین منبع درآمدی در نظر گرفته شود. به عبارت ساده‌تر بودجه جاری کشور باید از محل مالیات تأمین شود اما این مهم اتفاق نمی‌افتد مگر با عمل به دو شرط. شرط اول، جلوگیری از فرار مالیاتی است و شرط دوم، معافیت مالیاتی است. به‌منظور تحقق شرط اول دولت باید اهتمام ویژه‌ای به طراحی سیستم مالیاتی کارآمد داشته باشد چراکه با روش‌های سنتی گذشته به‌جایی نرسیده و نخواهیم رسید. از سوی دیگر دولت باید براساس قانون از هر کس که درآمدی دارد مالیات دریافت کند و معافیت‌های مالیاتی را به کمترین میزان ممکن برساند. حتی در مورد مناطق محروم که نیاز به سرمایه‌گذاری برای تأمین امنیت منطقه‌ای و جلوگیری از مهاجرت به کلانشهرها ضروری است، باید از نرخ صفر مالیاتی به‌جای معافیت مالیاتی صحبت کرد...

روحانی در پایان نشست سران سه قوه:

دولت اولین بسته حمایت غذایی را در ماه آبان پرداخت می‌کند

رئیس‌جمهور در پایان نشست مشترک سران قوا از ارائه اولین بسته حمایت غذایی از سوی دولت در همین ماه خبر داد و گفت دولت اولین بسته حمایت غذایی را در ماه آبان پرداخت می‌کند. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی دولت، حجت‌الاسلام والمسلمین حسن روحانی روز شنبه و در پایان نشست مشترک سران سه قوه تأکید کرد: مردم ایران یکبار دیگر با استقامت و ایستادگی خود، نقشه‌ها و توطئه‌های آمریکایی‌ها را که فکر می‌کردند ۱۳ آبان مبدایی برای رسیدن به آرزوهای نادرست‌شان نسبت به ملت ایران خواهد بود، نقش بر آب کردند. روحانی با تبریک و تهنیت ماه ربیع‌المولود به محضر ملت بزرگوار ایران و عاشقان خاندان رسالت گفت: مردم ایران دقیقاً به عکس عمل کرده و با استقامت و ایستادگی خود کاملاً روشن کردند این هیات حاکمه آمریکا است که به فکر فشار و ظلم بر ملت ایران است. رئیس‌جمهور افزود: آمریکایی‌ها با تحریم‌های نابجا و غلط خود و هدف قرار دادن سیستم بانکی و صادرات نفت و برخی دیگر از اقلام صادراتی که مرتبط با درآمد و منابع کل کشور و واردات کالاهای اساسی است، می‌خواهند بر زندگی و معیشت روزمره مردم تأثیر منفی بگذارند. روحانی تأکید کرد: بنابراین، این حرف که آمریکا به دنبال فشار بر مردم نیست و به دنبال فشار بر نظام و حکومت است، کاملاً ناصحیح و نادرست است و خودشان در عمل این واقعیت را آشکار کردند.

رئیس‌جمهور اظهار داشت: نکته دوم و بسیار مهم این بود که این دور تحریمی که به اصطلاح آنها از پنجم نوامبر آغاز شد، هیچ تأثیری در روند اقتصادی کشور نداشت چون آمریکایی‌ها هرچه تیر در ترکش داشتند، قبلاً علیه ملت ایران رها کرده بودند و چیز جدیدی نداشتند که ارائه کنند و لذا ناچار شدند یک لیست بلندبالایی را درست کنند، از یک طرف نام بانک‌هایی را ببرند از یک طرف شعبات بانک‌ها را اضافه کنند و از یک طرف نام یک شرکت هواپیمایی را ببرند و از طرف دیگر شماره سریال هواپیماها را ذکر کنند تا صفحه‌ها پر کنند. این شیوه کار و نحوه این اعلام نشان می‌دهد که هدف‌شان صرفاً فشار روانی علیه ملت ایران است.

روحانی گفت: نکته بعدی اینکه روشن شد آمریکایی‌ها نمی‌توانند صادرات نفت ایران را به صفر برسانند. رئیس‌جمهور اظهار داشت: مسئولین جمهوری اسلامی ایران از روز نخست می‌گفتند که آمریکا قادر نیست صادرات نفت ایران را به صفر برساند و در مقابل آمریکایی‌ها مرتب تکرار می‌کردند که ما این کار را انجام می‌دهیم اما اخیراً خودشان اعتراف کردند که نمی‌توانیم نفت ایران را به صفر برسانیم.

روحانی تصریح کرد: استدلال آنها این بود که اگر نفت ایران را به صفر برسانیم، قیمت هر بشکه نفت به ۱۵۰ دلار افزایش پیدا می‌کند و این تعیین همان حرفی است که از روز اول گفتیم که آمریکا قادر نیست، نفت ایران را صفر کند و در منطقه با نفت همه صادر می‌شود و یا اگر نفت ایران متوقف شود، بقیه هم دچار مشکل خواهند بود.

رئیس‌جمهور تأکید کرد: آمریکایی‌ها به دلیل اینکه مورد حمله افکار عمومی دنیا قرار گرفته بودند، ناچار شدند عقب‌نشینی دیگری را انجام دهند و بگویند که موضوع مواد غذایی، مسأله دارو و تجهیزات پزشکی استثناء است که البته حرف آنها نادرست است چراکه وقتی سیستم بانکی را تحریم می‌کنند، همه چیز را تحت تأثیر قرار می‌دهند.

روحانی خطاب به ملت بزرگ ایران خاطر نشان ساخت: در زمینه کالاهای اساسی و مورد نیاز و ضروری مردم هیچ مشکلی نداریم و انبارهای ما برای تأمین کالاهای اساسی مردم برای ماه‌های طولانی، از همیشه بیشتر آمادگی دارد و برای تولید کالاهای اساسی، واردات کالاهای اساسی و دارو و سایر



تسهیلات ارزان قیمت بانک پاسارگاد محدودیت ندارد

ویژه اشخاص حقوقی، فعالان اقتصادی و صاحبان مشاغل



- تسهیلات بدون محدودیت
- تنوع در نرخ تسهیلات
- نحوه بازپرداخت براساس نیاز مشتری

بانک پاسارگاد
BANK PASARGAD

مرکز مشاوره و اطلاع‌رسانی: ۰۲۱-۸۲۸۹۰۰
www.bpi.ir

نگاه

چرا آمریکا توسعه بندر چابهار را از تحریم‌ها معاف کرد؟

گنج اقیانوسی ایران

چند روز پیش، وزارت امور خارجه آمریکا اعلام کرد که واشنگتن، پروژه توسعه بندر چابهار ایران را از تحریم‌ها معاف کرده است. این موضوع را باید یک پیروزی مهم در جذب سرمایه‌گذاری خارجی دانست، زیرا توسعه این بندر و راه‌اندازی کریدور چابهار یک برنامه مشترک بین ایران، هند و افغانستان است که با سرمایه‌گذاری هند قرار است انجام شود...

در زمان دیدار نارندرا مودی، نخست وزیر هند، از ایران در مه ۲۰۱۶، طرفین موافقت‌نامه‌ای به ارزش ۵۰۰ میلیون دلار برای توسعه بندر چابهار با هدف تقویت ارتباطات منطقه‌ای و تشویق به روابط و خدمات دریایی بیشتر بین دو کشور به امضا رساندند که به هند امکان می‌دهد بدون نیاز به پاکستان به تجارت با ایران و افغانستان بپردازد. اما شاید این سوال مطرح شود که چرا آمریکا توسعه این بندر را از تحریم‌ها معاف کرده است؟ در پاسخ به این سوال به نظر می‌رسد که پای چین هم در میان است؛ زیرا آمریکا توسعه چابهار و سرمایه‌گذاری هندی‌ها در این منطقه را به نوعی در تقابل با پروژه جاده ابریشم نوین چین می‌داند که با توسعه بندر گواتر پاکستان به دنبال ایجاد راه ترانزیتی جدید و دسترسی به بازار تعداد زیادی از کشورها است...

در حالی حاضر، بیکران فارغ‌التحصیلان کشور، ۳۹.۵ درصد از کل جمعیت بیکار کشور را تشکیل می‌دهند که ۰.۱ درصد در تابستان امسال نسبت به تابستان سال گذشته، رشد را نشان می‌دهد. همچنین جمعیت شاغل فارغ‌التحصیل ۲۳.۸ درصد از کل جمعیت شاغل را به خود اختصاص می‌دهد که این سهم در تابستان سال گذشته ۲۱.۱ درصد بوده است، بنابراین سرعت رشد اشتغال فارغ‌التحصیلان نسبت جمعیت بیکران فارغ‌التحصیل بیشتر بوده است. همچنین بررسی شاخص سهم اشتغال افراد در عمده فعالیت‌های اقتصادی حاکی از آن است که ۴۹.۵ درصد جمعیت شاغل کشور معادل ۱۱ میلیون و ۸۵۶ هزار و ۵۷۹ نفر در فعالیت‌های اقتصادی مرتبط با بخش خدمات مشغول به کار هستند که این میزان، تقریباً بدون تغییر مانده و فقط ۰.۱ درصد نسبت به تابستان سال گذشته افزایش داشته است.

پس از بخش کشاورزی، فعالیت‌های مرتبط با بخش صنعت با سهم ۳۱.۶ درصدی بیشترین جمعیت شاغل کشور را به خود اختصاص می‌دهد، به این ترتیب که ۳۱.۶ درصد از جمعیت شاغل کشور معادل ۷ میلیون و ۵۶۲ هزار نفر در فعالیت‌های صنعتی شاغل هستند. در بخش کشاورزی نیز ۴ میلیون و ۵۲۵ هزار و ۷۰۰ نفر شاغل هستند که ۱۸.۹ درصد از جمعیت شاغل را شامل می‌شود. این میزان در تابستان سال گذشته نیز ۱۸.۹ درصد بوده است.

داده‌های مرکز آمار ایران نشان می‌دهد که سرعت رشد بیکاری بیشتر از رشد اشتغال بوده است

تغییرات یکساله بازار کار



رشد داشته است.

در حالی حاضر، بیکران فارغ‌التحصیلان کشور، ۳۹.۵ درصد از کل جمعیت بیکار کشور را تشکیل می‌دهند که ۰.۱ درصد در تابستان امسال نسبت به تابستان سال گذشته، رشد را نشان می‌دهد. همچنین جمعیت شاغل فارغ‌التحصیل ۲۳.۸ درصد از کل جمعیت شاغل را به خود اختصاص می‌دهد که این سهم در تابستان سال گذشته ۲۱.۱ درصد بوده است...

دریافت سود بانکی، درآمد از محل اجاره واحد مسکونی یا مواردی از این دست) تمایلی برای ورود به بازار کار ندارند.

بنابراین، آنچه که مبنای محاسبه شاخص‌های اشتغال و بیکاری در یک گروه هدف است، بررسی سهم هر یک از گروه شاغلان یا بیکاران نسبت به «جمعیت ۲۷ میلیون و ۲۸۲ هزار نفر فعال اقتصادی» است. بر این اساس، شاخص مشارکت اقتصادی حاکی از رشد ۳۹۵ هزار و ۴۰۰ نفری طی یکساله گذشته از تابستان ۹۶ تا تابستان ۹۷ دارد؛ به این ترتیب که نرخ این شاخص از ۴۰.۷ درصد در تابستان سال گذشته به ۴۰.۹ درصد در تابستان ۹۷ رسیده است.

سرعت رشد بیکاری بیشتر از رشد اشتغال

گزارش‌ها حکایت از آن دارد که از مجموع جمعیت ۲۷ میلیون و ۲۸۲ هزار و ۵۰۰ نفری فعال اقتصادی، ۲۳ میلیون و ۹۵۵ هزار و ۶۰۰ نفر در گروه شاغلان و بالغ بر ۳ میلیون و ۳۲۶ هزار و ۸۰۰ نفر در گروه بیکاران قرار دارند؛ این آمار نشان می‌دهد طی یکسال گذشته، هرچند جمعیت شاغل کشور رشد داشته است، اما رشد جمعیت بیکار با سرعت بیشتری نسبت به اشتغال حرکت کرده است. به این ترتیب، جمعیت شاغل در تابستان امسال نسبت به تابستان سال گذشته ۱۵۸ هزار و ۱۲۳ نفر افزایش و جمعیت بیکار نیز در این بازه یکساله ۲۲۷ هزار و ۳۰۱ نفر رشد داشته است. به همین دلیل، به رغم افزایش جمعیت اشتغال در کشور، اما نرخ بیکاری همچنان سیر صعودی دارد و ۰.۷ درصد نسبت به تابستان ۹۶ رشد داشته است.

افزایش ۹۶ هزار نفری جمعیت بیکار

در گروه جمعیت بیکاران نیز یک میلیون و ۷۷۳ هزار و ۵۱۴ نفر در گروه سنی ۱۵ تا ۲۹ سال قرار دارند؛ همچنین حدود یک میلیون و ۳۱۳ هزار و ۴۰۰ نفر از جمعیت بیکار کشور از فارغ‌التحصیلان دانشگاهی کشور هستند که این میزان در تابستان سال گذشته، یک میلیون و ۲۱۷ هزار و ۱۲۳ نفر بوده است، بنابراین جمعیت بیکار فارغ‌التحصیل کشور طی یکسال گذشته حدود ۹۶ هزار و ۲۷۰ نفر

فرصت امروز: همانطور که مسعود نبیلی، دستیار ویژه رئیس‌جمهور در امور اقتصادی چندی پیش در اولین کارگاه بین‌المللی «مطالعات بازار کار» اشاره کرد، بازار کار ایران در سال‌های آتی از سه ناحیه با چالش مواجه شده و تحت فشار قرار می‌گیرد؛ گروه سنی جوان، زنان و افراد تحصیلکرده. گفته‌های او نشان می‌دهد که نرخ بیکاری این سه گروه از متوسط نرخ بیکاری در کشور بالاتر بوده و در واقع، نقش بالابرنده نرخ بیکاری کل را دارند، از این رو، توجه به این سه گروه در تحلیل تحولات بازار کار ایران ضروری است.

در همین زمینه، تغییرات یکساله شاخص‌های عمده بازار کار به استناد جداول آماری مرکز آمار ایران نشان می‌دهد که جمعیت شاغل فارغ‌التحصیل طی یکسال گذشته، با رشد ۹۶ هزار نفری به بیش از یک میلیون و ۳۱۳ هزار و ۳۹۰ نفر افزایش پیدا کرده است؛ همچنین بیکاری جوانان ۱۵ تا ۲۹ ساله بیش از ۵۸ هزار و ۵۰۰ نفر رشد داشته است.

جداول آماری مرکز آمار ایران نشان می‌دهد که جمعیت مشارکت اقتصادی کشور به عنوان یکی از شاخص‌های مهم و تاثیرگذار در نرخ اشتغال و بیکاری، با رشد مواجه بوده که این افزایش، سنگین‌الشتی به بازار کار است؛ چراکه رشد «شاخص فعال اقتصادی» به معنای افزایش مجموع جمعیت شاغل و بیکار کشور بوده و تمایل افراد برای ورود به بازار کار و فعالیت اقتصادی است.

طبق گزارش مهر، بر این اساس، جمعیت ۱۰ ساله و بیشتر کشور که در طبقه تعریف آماری در سن کار قرار دارند، در تابستان امسال با افزایش حدود ۷۶۰ هزار نفری نسبت به تابستان سال گذشته، به ۶۶ میلیون و ۷۷۷ هزار و ۶۰۰ نفر رسیده است.

البته هرچند این میزان، از جمعیت کشور در سن کار قرار دارند، اما لزوماً همه این افراد «ته شاغل» هستند و تمایلی برای ورود به بازار کار ندارند؛ این گروه از افراد در جمعیت «غیرفعال اقتصادی» قرار می‌گیرند که به دلایل مختلف از جمله داشتن درآمد‌های غیرکاری

Advertisement for Asiatech. Includes title 'رورنِت نت', features like '۱۶ Mbps | شش ماهه | ۳۶۰ GB', 'ماهانه ۲۶,۰۰۰ تومان', and 'فعال سازی رایگان'.

Advertisement for 'آگهی' (Notice). Text: 'به استناد رونوشت سند شماره ۱۸۳۳۱ مورخ ۹۷/۶/۲۶ دفتر اسناد رسمی شماره ۸۸ هندیجان شمالی آقای عبدالجلیل شایبونی فرزند یوسف تمامی شش دانگ سهام خود در مالکیت لنج باری به شماره ثبت ۱۲۱۲۵- بندرعباس را به آقای ناصر عبدالله زاده فرزند عبدالله انتقال قطعی داده است. مراتب به استناد ماده ۲۵ قانون دریایی ایران آگهی می‌گردد.'

Advertisement for '۴۰ پروژه عمرانی در بقیع قم تا پایان سال به بهره‌برداری می‌رسد'. Includes a photo of a religious leader and text about infrastructure projects in Qom.

نماگر بازار سهام



شاخص بورس ۸۶۹ واحد افت کرد

پتروشیمی‌ها
بورس را ریزشی کردند

بازار سرمایه در نخستین روز هفته شاهد افزایش قیمت سهام گروه خودرو و ساخت قطعات بود و در عین حال قیمت اکثر سهام در گروه محصولات شیمیایی افت کرد.

به گزارش ایسنا، در اولین روز معاملات بورس اوراق بهادار تهران در این هفته شاخص کل ۸۶۹ واحد افت کرد و به رقم ۱۸۴ هزار و ۲۳۱ واحدی رسید. همچنین شاخص کل هم‌وزن با ۴۹ واحد رشد تا رقم ۲۸ هزار و ۴۹۵ واحدی بالا رفت. شاخص آزاد شناور نیز با ۹۱۰ واحد افت مواجه شد و تا رقم ۱۹۴ هزار و ۱۸۰ واحدی پایین رفت. شاخص بازار اول و دوم نیز هر یک به ترتیب ۴۶۴ و ۲۵۸۴ واحد افت کردند.

بانک ملت، سرمایه‌گذاری نفت، گاز و پتروشیمی تامین و پتروشیمی پارس هر یک به ترتیب ۱۶۹، ۱۶۲ و ۱۵۸ واحد تاثیر کاهنده روی شاخص‌های بازار داشتند. گروه مدیریت سرمایه‌گذاری امید، بانک صادرات ایران و معدنی و صنعتی چادرملو نیز هر یک به ترتیب ۱۳۸، ۸۲ و ۷۸ واحد به تقویت شاخص‌های بازار کمک کردند.

دیروز در نماد بانک صادرات ایران که جزو تاثیرگذارترین نمادها روی شاخص بازار بود، شاهد صف خرید بودیم؛ به طوری که در آخرین قیمت معامله این سهم حدود ۵ درصد رشد قیمت را شاهد بود و به قیمت ۱۲۴ تومان و یک ریال رسید. قیمت سهام بانک تجارت نیز با حدود ۵.۵ درصد رشد مواجه شد و علی‌رغم این دو نماد، نماد معاملات بانک ملت با ۴.۵ واحد کاهش روبه‌رو بود و باقی سهام‌ها در گروه بانک‌ها و موسسات اعتباری با حدود ۲ درصد کاهش یا افزایش مواجه بودند.

در گروه محصولات شیمیایی اما بیشتر سهام با کاهش قیمت مواجه شدند و تعدادی از سهام‌های پتروشیمی با صف فروش همراه بودند. در این گروه ۱۷۳ میلیون سهم به ارزش بیش از ۹۳ میلیارد تومان مورد داد و ستد قرار گرفت. در عین حال در گروه خودرو و ساخت قطعات بار دیگر با افزایش یکدست قیمت سهام‌ها مواجه بودیم. در برخی از سهام‌ها نیز صف خرید تشکیل شد. در این گروه ۵۷۶ میلیون سهم به ارزش بیش از ۷۸ میلیارد تومان مورد داد و ستد قرار گرفت.

سهام‌های گروه فرآورده‌های نفتی، کک و سوخت هسته‌ای نیز روز گذشته شاهد کاهش قیمت بودند، هر چند که بیشتر سهام‌های این گروه کاهش کمتر از ۳ درصدی را تجربه کردند. در این گروه ۷۸ میلیون سهم به ارزش بیش از ۶۶ میلیارد تومان مورد داد و ستد قرار گرفت.

ارزش معاملات بورس تهران به رقم هزار و ۹۵ میلیارد تومان رسید که این رقم ناشی از دست به دست شدن ۴.۱ میلیارد سهم و اوراق مالی بود. تعداد معاملات این بازار به حدود ۲۰۷ هزار و ۵۰۰ نویسه معامله رسید.

آیفکس نیز با ۳۱.۳۸ واحد افت مواجه شد و بار دیگر از تراز ۲۰۰۰ واحدی پایین آمد. ارزش معاملات این بازار به رقم ۳۰۵۷ میلیارد تومانی رسید و حجم معاملات عدد ۸۱۱ میلیون سهم و اوراق مالی را تجربه کرد.

دسترسی کدام بانک‌های ایرانی به سوئیفت قطع می‌شود؟

سرنوشت سوئیفت در ایران



اندازه می‌تواند برای تجارت با ایران راهگشا باشد؟ محمدجواد ظریف، وزیر امور خارجه ایران، پیش از این گفته بود که این اقدام قطعاً عملی خواهد شد.

تعلیق دسترسی بانک‌های ایرانی به سوئیفت در حالی انجام می‌شود که این سامانه که مقر اصلی آن در بلژیک مستقر است، بر اساس قوانین قرار است که بدون توجه به سیاست کشورها و جدا از مسائل سیاسی فعالیت کند که تاکنون این اقدام چندین بار نقض شده است.

در این باره احمد حاتمی یزد، مدیرعامل سابق بانک صادرات ایران و کارشناس امور بانکی، با اشاره به اقداماتی که با تعلیق دسترسی بانک‌های ایرانی به سوئیفت می‌توان انجام داد، گفت: قطعاً با قطع دسترسی ایران به سوئیفت یکی از کارهایی که ایران مانند دوره قبلی تحریم‌ها انجام خواهد داد، استفاده از کانال‌های زیرزمینی و ایجاد شرکت‌های خارجی از طریق افرادی با ملیت‌های مختلف اما با مدیریت ایران است که در طرف دیگر صرافی‌ها نیز فعال و نقل و انتقال وجوه مالی از کانال‌های زیرزمینی انجام می‌شود.

وی افزود: با ایجاد این شکل از ارتباط مالی، دلالت زیادی در این بین ورود می‌کنند و به همین دلیل هزینه‌های واردات و صادرات برای ایران بسیار افزایش می‌یابد و در عین حال فساد نیز ممکن است در همه موارد ایجاد شود.

حاتمی یزد خاطر نشان کرد که در نهایت کار انجام خواهد شد، همانطور که در دوره قبلی تحریم‌ها نیز ما سالانه حدود ۵۰ میلیارد دلار واردات داشتیم.

این کارشناس امور بانکی همچنین در خصوص اقدام اروپا برای ایجاد سازوکار مالی ویژه در جهت تسهیل صادرات ایران نیز اظهار کرد: اروپایی‌ها از نظر گفتارهای سیاسی به برجام پایبند بوده‌اند و حمایت

قرار است سامانه خدمات پیام‌رسان مالی سوئیفت تا امروز یکشنبه دسترسی برخی بانک‌های ایرانی به این سامانه را تعلیق کند و این در حالی است که هنوز اروپا گامی در جهت راه‌اندازی سازوکار مالی ویژه برای ایران برداشته است. از ابتدای هفته جاری میلادی بود که سیستم پیام‌رسان مالی سوئیفت خبر از تعلیق دسترسی چند بانک ایرانی داد و البته از ذکر نام این بانک‌ها نیز خودداری کرد. سوئیفت هفته گذشته نیز در عین حال در خصوص بازگشت تحریم‌های خصمانه ایالات متحده آمریکا علیه جمهوری اسلامی ایران، این اقدام را «تاسف‌آور» خوانده بود.

به گزارش ایسنا، از زمان خروج آمریکا از برجام، سایر کشورهای حاضر در جریان انعقاد این قرارداد، اتحادیه اروپا و سازمان ملل از برجام حمایت و تأکید کرده‌اند که در برجام خواهند ماند و راه‌های دسترسی ایران به مزایای آن را فراهم خواهند کرد. در همین راستا، خبرهایی از ایجاد یک سازوکار مالی ویژه برای تجارت با ایران مطرح شد که اتحادیه اروپا اعلام کرده با راه‌اندازی این سازوکار، تمامی کشورها می‌توانند از آن استفاده کرده و تجارت خود را بر پایه ارزهای دیگری به جز دلار با ایران انجام دهند.

در حال حاضر تمامی تجارت‌های بین‌المللی بر پایه دلار از سیستم سوئیفت عبور می‌کند که کشور آمریکا نیز باید در جریان تمامی آن‌ها باشد و به همین دلیل می‌تواند با ردیابی معاملات انجام‌شده، برای کشورها، شرکت‌ها و افرادی که تحریم‌های آمریکا را نقض می‌کنند، جریمه‌های سنگین در نظر بگیرد.

به احتمال بسیار قوی نام بانک‌هایی که قرار است دسترسی آن‌ها به سوئیفت تعلیق شود، تا امروز یکشنبه اعلام خواهد شد و باید دید اروپا که پیش‌تر از راه‌اندازی سازوکار مالی با ایران تا پیش از ۱۰ آبان خبر داده بود، این اقدام خود را چه زمانی عملی می‌کند و این امر تا چه

معاون در آمد وامور مشترکین شهرها و شهرکهای غرب استان تهران طی گفتگویی عنوان کرد:

آب؛ کالای منحصر به فرد و استراتژیک

می‌شود حیاتی مرکز استان، استاندار، رئیس سازمان برنامه و بودجه استان، مدیر عامل آب و فاضلاب استان و یک نفر از نمایندگان مردم استان در مجلس شورای اسلامی به انتخاب مجلس به عنوان ناظر راه کارهای مشارکت مالی مردم و سایر بخشها و ایجاد تسهیلات برای اجرای طرحهای آب و فاضلاب شهرها را بر اساس پیشنهاد شرکت آب و فاضلاب استان بررسی و تأیید نموده تا پس از تصویب وزیر نیرو توسط شرکت‌های آب و فاضلاب به اجرا در آید. به عنوان مثال یک پروژه بزرگ را در نظر بگیرید در زمان اجرای این پروژه از شرکت ابفا تعاضی در اختیار قراردادن آب کالی می‌شود. با استفاده از مفاد ماده فوق الذکر شرکت آب و فاضلاب موظف به بالابردن ظرفیت شبکه است و بر حسب نیاز مسانرت به اقداماتی نظیر حفز جاب، تهیه مخزن مناسب نموده و هزینه اقدامات مذکور را از نماینده پروژه اخذ می‌نماید.

کنترل

دغدغه اخیر شرکت ابفا کنترل و هزینه تمام شده آن و نیز تعیین کنتورهای خراب است. جهت رفع خرابی های کنتور، ابتدا کنتورهای خراب شناسایی و سپس در لیست انتظار برای تعویض قرار داده می‌شود با توجه به بالا رفتن نرخ تورم در چند ماه اخیر و نوسانات شدید بازار و در پی آن بالا رفتن قیمت کنتورها، پیمانکاران شرکت ابفا به راحتی نمی‌توانند کنتورها را تهیه کنند و طولانی شدن پروسه ی تحویل و نصب کنتورها موجب تاخیرهای شایع در قراردادن آنها می‌گردد.

حرف آخر

برای عملکرد بهتر شرکت آب و فاضلاب نیاز به همکاری فراگیر تمام مسئولین استان و افراد است بالاخص امامان جمعه و اهتمام عزیزان پانصد تنه برای شرکت ابفا جهت وصول مطالبات عقب افتاده.



است با استفاده از قانون ایجاد تسهیلات برای توسعه طرح های فاضلاب و بازسازی شبکه های آب شهری و تکمیل طرح های نیمه تمام فاضلاب و لویت دادن به ایجاد طرح های فاضلاب به شرکت های ابفا اجازه داده بخشی از منابع مورد نیاز این طرح ها را به طرق مختلف تعیین نماید. بنا بر نسخه های قانونی مذکور شرکت های آب و فاضلاب استانی اجازه دارند تا زمان نصب انشعاب فاضلاب در شهرهایی که طرح فاضلاب آنها در دست اجراست، به طور متوسط ۱۰ درصد بر نرخ های معیوب حق انشعاب دریافت نمایند. طبق تبصره ۳ قانون مذکور تا زمان تشکیل شورای اسلامی شهر اجازه داده

اطلاعات وزارت بهداشت، وزارت اقتصاد و بازرگانی که آخرین بار در اردیبهشت ماه سال جاری ویبا توجه به مسائل امنیتی و شرایط جامعه و نرخ تورم، تعرفه آب را تعیین نمود. قیمت آب علی رقم تغییر قیمت چند برابری سایر اقلام ثابت بوده و تعرفه قبلی خود را حفظ کرده است.

استفاده از ظرفیت های قانونی برای تامین کسری بودجه

با توجه به کسری ایجاد شده در تعیین قیمت آب بها توسط شورای عالی اقتصاد، ابفا ناگزیر به استفاده از ظرفیت های قانونی جهت رفع این معضل شده

منابع آب محدود است

با مدیریت در مصرف
کاستی را جبران نماییمروابط عمومی و آموزش همگانی
شرکت آب و فاضلاب تهران و شهرکهای غرب تهران

آب این هدیه ی زمین را پاس بداریم



آموزش و ترویج فرهنگ آب و فاضلاب

اخبار

رئیس هیات‌مدیره صنایع داروهای انسانی مطرح کرد
دروغ آشکار آمریکایی‌ها درباره عدم تحریم
دارویی ایران

رئیس هیات مدیره سندیکای صاحبان صنایع داروهای انسانی، تاکید آمریکایی‌ها بر عدم تحریم دارویی ایران را نه تنها یک بازی رسانه‌ای، بلکه دروغی آشکار توصیف کرد.

عباس کبریایی‌زاده در گفت‌وگو با ایسنا، در ارتباط با مسائل مختلفی که در مورد تحریم دارویی ایران از سوی آمریکایی‌ها مطرح می‌شود و این که مقامات آمریکایی می‌گویند ایران را تحت تحریم دارویی قرار نداده‌اند، تصریح کرد: درست است که ترامپ اعلام کرده است ایران را تحت تحریم دارویی قرار نداده‌اند اما عملاً زمانی که انتقال پول ممکن نیست و تحریم بانکی مدنظر قرار می‌گیرد، چه در بخش تامین مواد اولیه برای تولید دارو و چه در حوزه تامین قطعات و ماشین‌آلات، مشکل به وجود آمده و عملاً امکان تهیه و تامین ملزومات تولید دارو فراهم نخواهد بود.

وی ادامه داد: باید بدانید که ما در خصوص برخی قطعات و ماشین‌آلات تولید دارو وابسته به اروپا هستیم و زمانی که انتقال پول به راحتی صورت نگیرد، حتی اگر مواد اولیه هم موجود باشد اگر شما نتوانید ماشین‌آلات و قطعات داروسازی را در اختیار داشته باشید، امکان تولید فراهم نیست.

رئیس هیات مدیره سندیکای صاحبان صنایع داروهای انسانی با تاکید بر این که به طور حتم تحریم‌های بانکی عاملی برای آسیب به تامین داروی مردم در ایران خواهد بود، اظهار کرد: در این خصوص فعالیت‌های جهانی مدنظر قرار گرفته و به سازمان ملل و سایر نهادهای بشردوستانه نامه‌نگاری شده است چرا که این اقدام آمریکایی‌ها عملی غیرانسانی، غیرقانونی و برخلاف مقررات جهانی است.

کبریایی‌زاده در پاسخ به این که آیا تاکید بر عدم تحریم دارویی توسط آمریکایی‌ها، یک بازی رسانه‌ای از سوی آنهاست، تصریح کرد: این مسأله یک بازی رسانه‌ای و یک دروغ آشکار است زیرا زمانی که تحریم بانکی صورت می‌گیرد، امکان تهیه مواد اولیه، قطعات و ماشین‌آلات داروسازی فراهم نیست و باید بدانیم که تبادلات بانکی جزو جدانشدنی تامین دارو است.

وی تاکید کرد: تحریم دارویی ایران از سوی آمریکا، غیرانسانی‌ترین اقدامی است که می‌توان مدنظر قرار داد.

تشکیل کارگروه صادرات در وزارت نیرو

معاون وزیر نیرو در امور برنامه‌ریزی و اقتصادی از تشکیل کارگروه صادرات در وزارت نیرو خبر داد و گفت در آینده نزدیک این کارگروه به‌منظور توسعه صادرات تشکیل خواهد شد و برنامه‌های متعددی را نیز در این راستا در نظر گرفته‌ایم.

محسن بختیار در گفت‌وگو با ایسنا، با اشاره به نقشه راه سندیکا برای توسعه صادرات کالا، تجهیزات و خدمات فنی و مهندسی در صنعت برق، اظهار کرد: این نقشه راه یک نقشه راه کامل در این حوزه است که شامل چالش‌ها، راهکارها و اهداف برای محقق شدن این هدف است.

وی با بیان این که براساس این نقشه راه پیش‌بینی می‌شود که تا سال ۱۴۰۴ در سه سناریوی مختلف میزان صادرات بین ۱۷ تا ۲۲ میلیارد دلار افزایش یابد، اظهار کرد: وزارت نیرو قصد دارد تا این نقشه راه را محور انجام فعالیت‌های خود قرار دهد و نسبت به تکمیل این نقشه راه اقدام کند، به‌گونه‌ای که شرایط را با قوانین و مقررات موجود تطبیق دهد و اگر در جایی لازم است قوانین و مقرراتی را با اخذ مصوبات از دولت و مجلس شورای اسلامی نهایی کند. معاون وزیر نیرو در امور برنامه‌ریزی و اقتصادی ادامه داد: هدف وزارت نیرو توسعه صادرات است و در این زمینه نیز هر اقدامی که لازم باشد را انجام خواهد داد و از هیچ کار کوچک و بزرگی دریغ نخواهد کرد.

چندی پیش نیز همایون حائری - معاون وزیر نیرو در امور برق و انرژی - گفت: در زمینه صادرات انرژی دستور کارهای منسجمی دریافت می‌کنیم اما نیاز است که با همفکری بخش خصوصی نقشه راه را مشخص کنیم.

معافیت بندر چابهار از تحریم‌ها برای ایران
یک فرصت استثنایی است

عضو کمیسیون عمران مجلس گفت معافیت بندر چابهار از تحریم‌ها یک فرصت استثنایی برای ایران در راستای تقویت فعالیت‌های بندری است. حسین هاشمی تختی، عضو کمیسیون عمران مجلس در گفت‌وگو با خبرنگار راه و شهرسازی گروه اقتصادی باشگاه خبرنگاران جوان، با اعلام آمادگی کشور هند برای تجهیز و تکمیل بندر شهید بهشتی چابهار گفت: تحریم‌ها برای بندر کشور تأثیر چندانی ندارد و معاف شدن بندر چابهار از تحریم‌ها یک فرصت استثنایی برای کشور است تا از این طریق بتوانیم واردات و صادرات خود را افزایش دهیم.

وی ادامه داد: همکاری با کشور هند برای تکمیل تجهیزات و سرمایه‌گذاری می‌تواند یک رونق بسیار خوبی برای بندر شهید بهشتی چابهار ایجاد کند و ما باید با جدیت از این فرصت استفاده کنیم و عملیات خود را در این بندر تکمیل کنیم.

هاشمی با بیان اینکه در بندر چابهار بخش عمده‌ای از حمل و نقل مواد معدنی انجام می‌شود، گفت: کشور هند، افغانستان و پاکستان نیز باید در این زمینه همکاری کنند. در راستای بهبود و تقویت عملیات بندری با ۳ کشور فوق باید از این فرصت استفاده شود.

عضو کمیسیون عمران مجلس با بیان اینکه بندر چابهار ارزآوری بسیار خوبی برای کشور دارد، افزود: مسئولان بخش بندری باید هرچه سریع‌تر فعالیت‌های این بندر را به نتیجه برسانند و تاکنون تمامی زیرساخت‌های این بندر تکمیل شده و تنها بخش کوچکی از اپراتوری مانده که با ورود کشور هند این بخش نیز تکمیل می‌شود. وی در پایان گفت: ایران خوشبختانه در این حوزه سرمایه‌گذاری‌های بسیار قوی انجام داده و امیدواریم اثر تحریم‌ها در این بندر با همت مدیران کمتر اثر بگذارد و ما بتوانیم با فرصت ایجادشده در بندر چابهار فعالیت‌های بندری خود را تقویت کنیم.

سازمان حمایت، نظارت بر بازار را تشدید می‌کند



معاون وزیر صنعت:

توضیح داد: «ما هم برخی از گرانی‌ها را می‌بینیم؛ دلیل اصلی این است که مکانیزم رسیدگی به تخلفات جریان عادی خود را طی می‌کند.» نویسی ادامه داد: برخی از کالاهای اساسی از اقلام «بازرس‌محور» ماست؛ برخی کالاها نیز «شکایت‌محور» است و مردم باید در این زمینه کمک کنند؛ سامانه ۱۲۴ به طور ۲۴ ساعته در اختیار آنها قرار دارد. براساس اطلاعیه سازمان حمایت تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان، شهروندان می‌توانند با شماره تلفن‌های ۵۴ و ۲۶۲۰۰۰۵۳ برای راهنمایی و هماهنگی نحوه ارائه اطلاعات و ثبت قیمت اقدام تماس گرفته و همچنین تخلف‌ها را از طریق سامانه ۱۲۴ برای پیگیری اطلاع دهند. این مقام مسئول در وزارت صنعت، با یادآوری فرآیند دادگاه بدوی، تجدیدنظر و امکان اطاله‌ای که در این چارچوب فراهم می‌شود،

رئیس سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان با توجه به گزارش‌های گرانفروشی، از تشدید نظارت این سازمان بر بازار کالا خبر داد و گفت در این رابطه گزارش‌های روزانه تهیه می‌شود. سیدمحمود نوابی در گفت‌وگو با خبرنگار ایران، درباره ضرورت نظارت بیشتر بر بازار افزود: طرح تشدید بازرسی‌ها در ۳۱ استان از بهمن‌ماه سال گذشته ابلاغ شده و با همکاری گشت‌های مشترک با تعزیرات حکومتی در جریان است.

معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت گفت: میزان کارکرد همکاران ما در استان‌ها نسبت به هفت ماه سال گذشته به طور کامل در حوزه مبارزه با قاچاق کالا و بازرسی‌ها مشخص است.

وی درباره چرایی نامشخص بودن اثربخشی این نظارت‌ها برای مردم

وزیر جهاد کشاورزی:

فرآوری محصولات کشاورزی نیازمند ورود جدی شرکت‌های دانش‌بنیان است

و طبیعت کویری است، افزود: خارشتر به صورت کنسانتره در اختیار احشام قرار می‌گیرد. وی ادامه داد: طی سال‌های اخیر با تلاش جهاد کشاورزی خراسان جنوبی، این گیاه برای نخستین بار در این استان کشت شد. وزیر جهاد کشاورزی بیان کرد: براساس برآورد انجام شده در حال حاضر حدود هفت تن خارشتر در هکتار به صورت مکانیزه برداشت می‌شود که با توجه به محدودیت علوفه‌ای که وجود دارد، این امر می‌تواند بخشی از نیاز علوفه‌ای را تامین کند.

را به این دو محصول برطرف کنیم. وزیر جهاد کشاورزی بیان کرد: برای فرآوری و تهیه اکسیر برخی محصولات کشاورزی مشکل داریم که نیاز است شرکت‌های دانش‌بنیان در این خصوص ورود پیدا کنند. حجتی تصریح کرد: در حال حاضر بازارهای جهانی متقاضی زعفران ایران هستند که امیدواریم با انجام کاری مشترک، محصولات خراسان جنوبی را به دنیا معرفی کنیم.

وی با بیان اینکه خارشتر گیاهی دارای پروتئین و سازگار با اقلیم

وزیر جهاد کشاورزی گفت برای فرآوری برخی محصولات کشاورزی مانند زرشک و عناب مشکل داریم که نیاز است شرکت‌های دانش‌بنیان در این خصوص ورود پیدا کنند. به گزارش ایسنا، محمود حجتی، روز ۱۹ آبان، در حاشیه بازدید از خارشتر خراسان جنوبی در جمع خبرنگاران اظهار کرد: سه محصول اصلی خراسان جنوبی زرشک، زعفران و عناب است که در حال گسترش است.

وی ادامه داد: در زمینه فرآوری و بازاریابی زرشک و عناب نیاز به کار بیشتری وجود دارد که امید داریم بتوانیم با تلاش، نیاز بازارهای جهانی

مطالبات اصناف، تجار، تولیدکنندگان و کارشناسان از وزیر جدید صمت

با رانت واردات مقابله شود!

رئیس اتاق بازرگانی بندرعباس ادامه داد: در حال حاضر بایستی تمرکز اصلی روی صادرات و واردات باشد، واقعیت این است که در واردات باید با بالا بردن و پایین آوردن و متناسب کردن تعرفه، قیمت را برای مصرف‌کننده پایین نگه داشت. اگر جلوی واردات گرفته شود، قاچاق گسترش داده می‌شود؛ اگر هم باز گذاشته شود، تولید داخل نابود می‌شود؛ لذا لازم است با تعرفه درست، انضباط کاری و اجرای تعرفه یکسان، باعث شوند که تمام واردکنندگان از یک مدار خاص واردات خود را انجام داده، با یک قیمت مشخص کالای خود را از گمرک خریدند و با یک قیمت مشخص به مشتری عرضه کنند.

وی خاطرنشان کرد: در بخش تولید داخل نیز باید با ایجاد ظرفیت‌های لازم، حجم تولیدات داخلی را بالا برد که قیمت تمام شده برای تولیدکننده پایین باشد و مشتری نیز توان خرید آن کالا را داشته باشد. ارزش پول ملی در شش ماه گذشته در حدود سه و نیم تا چهار برابر تنزل پیدا کرده و ارزهای خارجی رایج بالا رفته است؛ لذا می‌توان با واردات منطقی، تولید داخلی باکیفیت، دادن پارانه مناسب که شامل پارانه انرژی نیز می‌شود و با ایجاد تعرفه مناسب، جلوی واردات بی‌رویه را گرفته و کمک به تولید داخل کرد.

از واردات، وزارت صنعت، معدن و تجارت در موضوع شرایط صادرات نیز باید اصلاحاتی انجام دهد. در این زمینه باید روان‌سازی صادرات کالا صورت گیرد و نمی‌توان تاجر را موظف کرد که ارز خود را چگونه برگرداند. صادرکننده باید به راحتی کالای خود را بفروشد و سپس ارز حاصل از صادرات را برگرداند.

وی با تاکید بر این که در بخش صنعت، راه‌اندازی کارگاه‌ها و شبکه‌های صنعتی کوچک مورد نیاز است که تولیدکننده داخلی بتواند تولید خود را با قیمت پایین‌تر و رقابتی عرضه کند، زمانی که در واردات کالا از مجوزهای خاص استفاده نشود و دست فعالان این حوزه باز گذاشته شود، قیمت‌های پایین و ثابتی در بازار به وجود می‌آید که مشتری توان خرید آن را دارد اما اگر واردات کالایی در اختیار یک شرکت یا فرد خاص باشد، تعیین‌کننده قیمت بازار نیز آن افراد خاص می‌شوند.

صفا با بیان این که با تصویب پیمان‌سپاری‌های ارزی، اکثر صادرکنندگان کالای خود را با کارت‌های یک‌بار مصرف صادر می‌کنند، اظهار کرد: این موضوع را مسئولان مربوطه اگر نمی‌دانند باید به آنها گوشزد کرد، اما اگر نمی‌خواهند بدانند بحثی جداست.

تعیین تکلیف ساندرهای پیش فروش شده از زبان مدیرعامل سایپا

مدیرعامل سایپا با اعلام اینکه برای حفظ منافع مشتریان طرحی را برای تأمین قطعات ساندر پیش‌بینی کرده‌ایم، گفت در حال حاضر تعهدات شرکت به مشتریان بیش از قطعات سی کی دی موجود در انبارهاست.

محمدرضا سرروش در گفت‌وگو با خبرنگار اقتصادی خبرگزاری تسنیم، در پاسخ به این پرسش که با خروج رنو از کشور تکلیف خودروهای ساندر پیش‌فروشی که هنوز به دست مشتریان نرسیده چیست، اظهار داشت: در حال حاضر تعهدات شرکت به مشتریان بیش از قطعات سی کی دی موجود در انبارها است. به همین دلیل همکاران ما در شرکت پارس خودرو در تلاش برای اتخاذ تمهیداتی مناسب با همکاری وزارت صنعت هستند.

وی با اعلام اینکه برای حفظ منافع مشتریان طرحی را برای تأمین قطعات ساندر پیش‌بینی کرده‌ایم، افزود: هنوز این طرح به جمع‌بندی نرسیده البته اگر به نتیجه نرسیم خودروهای دیگر را جایگزین این محصول خواهیم کرد.

مدیرعامل سایپا در پاسخ به این پرسش که چرا شرکت با توجه به تعهدات خود، پیش‌بینی لازم را برای تأمین قطعات انجام نداده است، گفت: ثبت نام‌های این خودرو همه برای قبل از اردیبهشت ۹۷ است. رنو در دوره قبل با وجود تحریم‌ها از کشور خارج نشد و به همین دلیل دوستان هم فکر می‌کردند که این بار هم به تعهدات خود پایبند بوده و از کشور خارج نمی‌شود.

واردات خودرو در ابهام؛ خودروهای در گمرک مانده کماکان معطلند!

ممنوعیت واردات خودرو که از ۳۰ خرداد سال جاری توسط ستاد اقتصاد مقاومتی به صنعت خودرو اعلام شد و گمرک کشور از ورود هر گونه خودروی خارجی به کشور جلوگیری کرد، منجر به اتفاقاتی شد که از جمله آن می‌توان به تعدیل نیروی بسیاری از شرکت‌های وارداتی و همچنین افزایش قیمت این خودروها در بازار اشاره کرد که به نظر می‌رسد کماکان ادامه‌دار باشد.

به گزارش چرخان، در حالی که مجلسی‌ها در اواخر شهریورماه اعلام کرده بودند در پی سلازوکاری برای رفع ممنوعیت واردات خودرو در کشورمان هستند و با شروطنی این ممنوعیت را برخواهند داشت، نمایندگان در پاسخ به سوال خبرنگاران پیرامون اعلام زمان مشخص برای این کار صحبت از اواسط مهرماه می‌کردند که چیزی نزدیک به یک‌ماه از این تاریخ گذشته و نه تنها خبری از این مصوبه نیست، بلکه به نوعی سکوت در مجلسی‌ها دیده می‌شود که گویا از اول هم فروری برای رفع ممنوعیت وجود نداشته است!

این سکوت دولت و مجلسی‌ها در حالی است که هر روز از ممنوعیت واردات خودروهای خارجی زبانی جبران‌ناپذیر به صنعت خودرو و بازار خودروی کشور وارد می‌کند چرا که اولاً بسیاری از شرکت‌ها مجبور به تعدیل نیرو هستند و از سوی دیگر شکایات مختلفی از شرکت‌ها انجام می‌شود که عملاً کاری از دست شرکت‌ها بر نمی‌آید!

چندی پیش تصاویر مختلفی از دپو خودروهای خارجی از برندهای گوناگون در فضای مجازی منتشر شد که طبق گفته مسئولین وزارت صنعت چیزی در حدود ۱۴ هزار خودرو در گمرکات کشور انبار شده‌اند و این خودروها در اکثر موارد دارای مشتریانی هستند که ماه‌هاست منتظر دریافت خودروی خود هستند.

یکی از دلایل مسکوت ماندن قضیه واردات خودرو پرتوندهای است که در قوه قضاییه وجود داشته و قضاة ثبت سفارش‌های غیرقانونی گریبان این بازار را گرفته است و هیچ‌کدام از نهادهای مسئول راه حل اساسی برای برون‌رفت از بحران ارائه نمی‌کنند! بسیاری از شرکت‌های واردکننده خودروهای خارجی می‌گویند اعتبار چندین ساله آنها به دلیل تخلف بعضی از شرکت‌ها در حال زایل شدن است و وزارت صنعت و قوه قضاییه باید به این موضوع توجه ویژه داشته باشند چرا که در حال حاضر خودروی مشتریان بسیاری از شرکت‌ها به دلیل تخلف چند شرکت بدون مجوز و حتی مجوزدار در گمرک باقی‌مانده است. از طرفی آنها تمام هزینه‌های لازم را برای واردات و تحویل خودرو به مشتری انجام داده‌اند و از سویی دیگر به همین دلیل امکان بازپرداخت پول مشتری را ندارند چرا که مشتری صرفاً با تحویل خودرو راضی می‌شود و معتقد است ارزش پول ثبت‌نامی او حتی با سود مشارکت بسیار پایین آمده است و البته حق دارد.

به طور مثال طبق اعلام مسئولین وزارت صنعت چیزی در حدود ۴۰۰۰ خودروی خارجی به هیچ وجه مشکلی ندارند و کاملاً با طی کردن تشریفات قانونی واضح و مشخص وارد کشور شده‌اند و بایستی این تعداد از خودروها در اسرع وقت ترخیص شوند.

دور جدید تأیید صلاحیت‌ها برای اخذ نمایندگی شرکت‌های خارجی

در روزهایی که وزارت صمت درگیر تغییر و تحولات بود، مصوبه‌ای در این وزارتخانه تصویب شد که در آینده تأثیر فراوانی بر بازار خودرو به خصوص وارداتی‌ها خواهد گذاشت. طبق این مصوبه تأیید صلاحیت نمایندگی خودروهای وارداتی برعهده وزارت صمت خواهد بود. همچنین تأیید صلاحیت یک شرکت برای نمایندگی یک برند خارجی خودرو و واردات آن برعهده این وزارتخانه است و در ابتدا احتیاجی به دریافت تأییدیه از طرف خارجی نیست.

در واقع این مصوبه بازگشت به آیین‌نامه واردات خودرو در هفت سال پیش است، زمانی که دولت وقت در آیین‌نامه واردات خودرو به‌گونه‌ای تغییر ایجاد کرد که امکان اخذ مجوز نمایندگی یک برند خارجی تنها با تأیید وزارت صمت باشد. بدین ترتیب در سال ۱۳۹۰ تا ۱۳۹۱ بسیاری از شرکت‌ها توانستند نمایندگی برندهای خارجی را اخذ کنند و به‌این‌ترتیب در زمان اوج تحریم‌ها یعنی سال‌های ۹۱ و ۹۲ بر تعداد برندهای وارداتی افزوده شد.



موضوعات براساس واقعیات و منطق خواهد بود. احمدی تصریح کرد: بنده با افزایش بی‌قاعده و بی‌مبنای خودرو مخالف هستم اما به طور قطع زنجیره تولید باید از فرآیندهای تأمین، تولید، فروش و خدمات پس از فروش اطمینان حاصل کرده و براساس قیمت‌ها و هزینه‌های کارشناسی و منطقی نسبت به افزایش قیمت‌ها اقدام شود. گفتنی است کار بررسی افزایش قیمت خودرو پس از تعطیلات مجلس، در هفته آینده مورد بررسی قرار خواهد گرفت و آنچه مسلم است پیشنهاد افزایش ۵۰ درصدی قیمت خودروسازان به راحتی قابل پذیرش نخواهد بود، اما باید منتظر ماند و دید در هفته آینده افزایش قیمت خودروها تا چه اندازه به تأیید مسئولان ذی‌ربط خواهد رسید.

خودروسازان هفته آینده با حضور در کمیسیون صنایع و معادن مجلس اقدام به ارائه گزارش خواهند کرد.

نماینده مردم زنجان در مجلس شورای اسلامی ادامه داد: مجلس افزایش قیمت خودروها را متناسب با افزایش و تغییرات نرخ ارز پذیرفته، اما نحوه اعلام و کنترل آن از سوی دولت است البته پیش‌بینی می‌شود این افزایش شامل همه خودروها نباشد و تنها مشمول خودروهای زیر ۵۰ میلیون تومان باشد.

وی درباره ضرورت تحویل خودروهای ثبت‌نامی با قیمت‌های زمان پیش‌فروش نیز گفت: در این باره نیز اگر شأن نظارتی وجود داشته باشد مجلس توان ورود به موضوع را خواهد داشت زیرا ورود مجلس به

در حالی برخی از اعضای کمیسیون صنایع و معادن مجلس از تعیین و تکلیف قیمت خودرو پس از تعطیلات مجلس خبر داده‌اند که برخی دیگر مخالف با افزایش قیمت بی‌قاعده خودروها بوده و معتقدند شأن مجلس ورود به قیمت‌گذاری خودرو نیست. نایب‌رئیس دوم کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی در گفت و گو با پایگاه خبری عصر خودرو با تأکید بر اینکه شأن مجلس ورود به قیمت‌گذاری خودرو نیست، گفت: قیمت‌گذاری خودروهای کلاس اقتصادی وظیفه سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان است و خودروسازان تنها اقدام به ارائه گزارش به کمیسیون می‌کنند.

فریدون احمدی با بیان اینکه مجلس شأن قیمت‌گذاری ندارد، افزود:

مطالبات اصناف، تجار، تولیدکنندگان و کارشناسان از وزیر جدید صمت

مگر می‌شود قیمت همه چیز افزایش یابد اما قیمت خودرو ثابت بماند؟!

شود. اگر دولت بخواهد به بنگاهداری‌های خود ادامه دهد، انتظاری بیش از آنچه که شرایط امروز است، نمی‌توان داشت و شرایط بهتر خواهد شد.

مطلب‌زاده خاطر نشان کرد: در دو دهه اخیر به دلیل سیاست‌های دستوری و تحمیلی دولت در صنعت خودرو که گاهی نابه‌جا نیز بوده، سرمایه‌گذاری‌های کلان برون‌مرزی یا بعضاً درون‌مرزی انجام شده که امکان بازگشت سرمایه در آنها وجود نداشته است. به طور مثال سایت‌های خودروسازی ایجاد شده در ونزولا یا در داخل در آذربایجان و کرمانشاه، این وضعیت را دارند. به گزارش ایسنا، چندی پیش رضاحمانی در جریان بررسی صلاحیت وزرای صنعت، معدن و تجارت، راه و شهرسازی، امور اقتصادی و دارایی و تعاون، کار و رفاه اجتماعی، با کسب ۲۰۳ رای موافق از مجموع ۲۶۵ رای نمایندگان مجلس شورای اسلامی به عنوان وزیر جدید وزارت صنعت، معدن و تجارت (صمت) انتخاب شد.

صنعت خودرو و تعداد بسیار زیادی شغل را به خطر انداخته و صنعت قطعه‌سازی و خودروسازی را به نابودی کشانده است. مگر می‌شود در کشور همه چیز و همه اقلام افزایش قیمت داشته باشند اما قیمت خودرو ثابت بماند؟! به نظر می‌رسد برخی افراد با سیاست‌های خود به دنبال نابودی صنعت خودرو و قطعه‌سازی هستند. نایب‌رئیس انجمن صنایع همگن قطعه‌سازی تصریح کرد: همین سیاست‌گذاری‌های نادرست باعث وارد آمدن زیان ۲۰ هزار میلیارد تومانی به صنعت خودروسازی کشور در چند سال اخیر شده است. بنابراین لازم است که وزارت صنعت، معدن و تجارت این سیاست‌گذاری را اصلاح کرده و پیگیری این موضوع باشد که سیاست‌ها در راستای اهداف و پویایی صنعت کشور انجام شود.

وی ادامه داد: در وزارت صنعت بایستی تصدی‌گری‌ها از بین رفته و به کار اصلی وزارتخانه که در واقع سیاست‌گذاری کلان است، پرداخته

نایب‌رئیس انجمن صنایع همگن قطعه‌سازی گفت: برخی به بهای زیان‌دهی و نابودی خودروسازان و قطعه‌سازان، مانع واقعی شدن قیمت خودرو شده‌اند اما مگر می‌شود همه چیز و همه اقلام افزایش قیمت داشته باشند اما قیمت خودرو ثابت بماند؟!

مهدی مطلب‌زاده در گفت‌وگو با ایسنا، اظهار کرد: چند سالی است که قیمت‌گذاری‌های تحمیلی و غیرواقعی که توسط شورای رقابت صورت می‌گیرد، باعث زیان خودروسازان و ضعیف شدن این صنعت شده است. این وضعیت باعث شده که شرکت‌های بزرگ خودروسازی در شش ماهه اول سال جاری ۵ هزار میلیارد تومان زیان کنند. لذا به نظر می‌رسد اولین قدم وزیر جدید صمت، جلوگیری از تداوم این ضرر و زیان‌ها باشد. در حال حاضر شورای رقابت هر دو خودروساز بزرگ و حتی قطعه‌سازان را به شکست کشانده است.

وی ادامه داد: ناآگاهی و تعصب بی‌جای روی عقاید چند نفر، کل

لامبورگینی ایرانی در انتظار جایگزینی با خودروهای لوکس کشور!

ایرانی‌ها را برای خرید یک خودروی روز دنیا با هزینه بسیار پایین‌تر را جامعه عمل ببوشانند. طبق گفته‌های مسعود مرادی، مسئول اجرای این پروژه، او و گروهش حدود ۴ سال پیش تصمیم گرفتند این خودروی جذاب ایتالیایی را که در سال ۲۰۱۰ از خط تولید لامبورگینی خارج شد، دوباره به حیات بازگردانند. شاسی به‌کاررفته در این خودروی مهندسی معکوس شده به نظر می‌رسد که همان شاسی باشد که در مورشیه‌لاگو واقعی به‌کار رفته بود. اگرچه این خودرو ممکن است مطابق استانداردهای لامبورگینی ساخته نشده باشد اما بدون شک از نظر طراحی می‌توان گفت که دقیقاً شبیه یک مورشیه‌لاگو واقعی به نظر می‌رسد. طبق گفته‌های مرادی، Replica دارای اندازه‌های درست مانند مورشیه‌لاگو بوده و در طراحی آن از فیبر کربن و مواد کامپوزیتی استفاده شده است. مسعود مرادی، سرپرست تیم سازنده

ایرانی‌ها را برای خرید یک خودروی روز دنیا با هزینه بسیار پایین‌تر را جامعه عمل ببوشانند. طبق گفته‌های مسعود مرادی، مسئول اجرای این پروژه، او و گروهش حدود ۴ سال پیش تصمیم گرفتند این خودروی جذاب ایتالیایی را که در سال ۲۰۱۰ از خط تولید لامبورگینی خارج شد، دوباره به حیات بازگردانند. شاسی به‌کاررفته در این خودروی مهندسی معکوس شده به نظر می‌رسد که همان شاسی باشد که در مورشیه‌لاگو واقعی به‌کار رفته بود. اگرچه این خودرو ممکن است مطابق استانداردهای لامبورگینی ساخته نشده باشد اما بدون شک از نظر طراحی می‌توان گفت که دقیقاً شبیه یک مورشیه‌لاگو واقعی به نظر می‌رسد. طبق گفته‌های مرادی، Replica دارای اندازه‌های درست مانند مورشیه‌لاگو بوده و در طراحی آن از فیبر کربن و مواد کامپوزیتی استفاده شده است. مسعود مرادی، سرپرست تیم سازنده

خبر مهندسی معکوس لامبورگینی و ساخت دوباره آن باعث شد تا رسانه‌های اقتصادی دنیا این خبر را با آب و تاب فراوانی منعکس کنند و بسیاری از اهالی صنعت طراحی خودرو و همچنین خودروسازان مختلف نسبت به این موضوع اظهار نظرهای مثبتی داشتند ولی نکته جالب در این بین داخلی‌سازی این خودرو و به تولید رساندن آن بود آن است که به نظر می‌رسد سازندگان نمونه اولیه به شدت دنبال این موضوع هستند!

به گزارش چرخان، خبر تولید نمونه کاملاً مشابه لامبورگینی در داخل ایران بسیاری از اهالی بازار خودرو را تحت تأثیر قرار داد و تحسین بسیاری از شرکت‌ها را برانگیخت ولی گویا ساخت این خودرو صرفاً برای خودنمایی و قدرت‌نمایی نبوده و گویا سازندگان آن قصد تولید تعداد زیادی از این خودرو را دارند که شاید آرزوی بسیاری از

حمایت از ثبت بین‌المللی ۹۲ اختراع

توسط صندوق حمایت از پژوهشگران و فناوران معاونت علمی تاکنون از ثبت بین‌المللی ۹۲ اختراع حمایت کرده است. به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، حمایت از ثبت بین‌المللی اختراع یکی از اقداماتی است که کارگروه ثبت اختراع صندوق حمایت از پژوهشگران و فناوران معاونت علمی انجام می‌دهد. بر این اساس از ابتدای تاسیس این کارگروه در سال ۸۶ تاکنون این از ثبت بین‌المللی ۹۲ اختراع حمایت شده است. این اختراعات در موضوعات متنوعی همچون پزشکی، فنی و مهندسی، کشاورزی، شیمی، فیزیک را شامل می‌شود.



دریچه

۷ نکته مدیریتی فیلم Meru

به قلم: لیزا کالهن کارفرین و نویسنده حوزه مدیریت
مترجم: امیر آل‌علی

مرو روایت داستان واقعی صعود سه کوهنورد به کوه مرو در رشته کوه هیمالیا، است. این فیلم محصول سال ۲۰۱۵ و از جمله فیلم‌های تحسین شده ورزشی محسوب می‌شود. بدون شک در هر مکانی که تیمی وجود داشته باشد، درس‌های مدیریتی جذابی به چشم خواهد خورد. در همین راستا و در ادامه به بررسی ۷ نکته مهم این فیلم برای مدیران و افراد یک تیم، خواهیم پرداخت.

۱- اولویت‌بندی را جدی بگیرید

در طول فیلم شما با انواع چالش‌ها و لحظات سخت برای این تیم سه نفره، مواجه خواهید شد. در این رابطه شما به خوبی با اهمیت تصمیمات آشنا شده و اولویت‌بندی آن‌ها را نسبت به امور مختلف مشاهده می‌کنید. در واقع بدون در نظر گرفتن اولویت‌ها و یا اولویت‌بندی درست، شما قادر به انتخاب بهترین مسیر ممکن نخواهید بود. برای مثال در سکانسی از این فیلم، افراد محکوم به کاهش حجم بار خود هستند که در این رابطه اولویت را بر روی حفظ مواد غذایی قرار می‌دهند که با جلوگیری از افتن داستان، به اهمیت انتخاب آن‌ها پی خواهید برد. در این رابطه فراموش نکنید که اولویت‌های شما همواره تابع شرایط بوده و نباید آن‌ها را اموری مطلق تلقی کرد.

۲- قهرمان تیم خود باشید

تصور بسیاری از افراد این است که همواره مدیران باید کاری خارق‌العاده را انجام دهند. بر طبق این تصور کارمندان تنها باید مطیع دستورات باشند و در مواقع حساس اقدامی را صورت ندهند. این امر در حالی است که با نگاهی واقع‌بینانه به این حقیقت پی خواهید برد که شما عضوی از یک تیم محسوب می‌شوید و تنها زمانی قادر خواهید بود تا در شرایط سخت دوام بیاورید که همه شما قابلیت‌های خود را به اثبات برسانید. در این رابطه فراموش نکنید که همواره این احتمال وجود دارد که مدیر شرکت نیز نیازمند کمک باشد، به همین خاطر نباید خود را صرفاً یک عضو معمولی و کاملاً گوش به زنگ، تلقی کرد. برای مثال در این فیلم اگرچه یکی از افراد این تیم سه نفره به عنوان رهبر انتخاب شده است، با این حال هر یک از آن‌ها در لحظاتی سرنوشت‌ساز اقداماتی جسورانه را انجام داده و تیم خود را از آسیب دور نگه داشته‌اند. به همین خاطر لازم است تا روحیه قهرمان بودن در خود تقویت کرده و از درخشیدن و اهمه‌ای نداشته باشید. همچنین مدیران نیز باید فضای کافی را برای این‌گونه اقدامات فراهم آورند تا همگان به این امر تشویق شده و نهایت تلاش خود را برای حفظ شرکت، انجام دهند.

۳- کار تیمی و انتخاب تیم را جدی بگیرید

به عقیده جیمی چین (از افراد تیم) رمز موفقیت در تلاش، استقامت و فعالیت در قالب تیم است. با این حال در این رابطه نوع تیم نیز عاملی تعیین‌کننده محسوب می‌شود. بدون شک برای انجام کاری بزرگ، نیازمند تیمی حرفه‌ای، باتجربه و قدرتمند خواهید داشت. به همین خاطر نباید تصور کرد که تنها انجام کار تیمی در این رابطه کافی است. جالب است بدانید که کنراد آنکر (رهبر تیم) در سال ۲۰۰۳ و ۲۰۰۷ نیز برای فتح این قله تلاش کرده است. با این حال به علت عدم تجربه و در اختیار نداشتن تیمی مناسب، در تمامی این تلاش‌ها ناکام بوده است. با این حال در سال ۲۰۰۸ و پس از انتخاب تیمی فوق‌العاده، در نهایت موفق به انجام این کار



شرکت AMD از معماری Zen 2 برای چیپست‌ها رونمایی کرد

شرکت AMD از معماری Zen 2 رونمایی کرد و گفته که پردازنده‌های مختلفی از این خانواده از سال میلادی جدید به بازار خواهند آمد. این حرکت ادامه‌ای بر طراحی‌های AMD از پردازنده‌های Zen است که از سال ۲۰۱۷ آغاز شده و وعده بهبود دو برابری در کارایی را داده است. به گزارش دیجیاتو، AMD امیدوار است که پردازنده‌های Zen 2 بهتر از اینتل عمل کنند. اینتل در حال حاضر به عنوان بزرگترین تولیدکننده پردازنده‌های خانگی شناخته می‌شود. طراحی‌های پیشین Zen چیپ‌هایی را ایجاد کرد که می‌توانستند به ازای هر چرخه کلک تا ۵۲ درصد فرآیندهای بیشتری را نسبت به نسل گذشته به انجام برسانند. مدیر عامل شرکت AMD، «لیزا سو» موضوع یادشده را در رویداد شب گذشته در سان‌فرانسیسکو اعلام کرد: در دو سال گذشته اتفاقات بسیار زیادی افتاده است. من چهار سال است که مدیر عامل AMD هستم. این چهار سال فوق‌العاده بود اما ما در ابتدای سفر طولانی خود قرار داریم. Zen در دهه گذشته چیپ‌های قابل توجهی را از AMD به ارمغان آورد. رایزن برای دستکناپ، ترادریپر (تا ۳۲ هسته) برای گیمرها، رایزن موبایل برای لپ‌تاپ‌ها و ایک برای سرورها نمونه‌ای از این چیپ‌ها به شمار می‌روند.

تمركز AMD روی تولید CPU، پردازنده گرافیکی است که دو واحد پیشتر گفته شده را با هم در یک چیپ سوا اعلام کرد که Zen 2 معماری نسل آینده سیستم‌های همچنین یادآور شد که تولید این پردازنده‌ها از تکنولوژی استفاده می‌کند که ضخامت هر کدام از مدارها ۷ میلیارد م سوا گفت که چیپ‌های جدید برای استفاده در دست‌سوا استفاده قرار خواهند گرفت تا بتوانند در اعمال ماشین، آنالیز ابر داده‌ها و دیگر فرآیندها مفید واقع شوند سوا همچنین اعلام کرد که تولیدات کنونی AMD سال شده‌اند و در حال حاضر هم همه طراحی‌های این شرکت قرار داده است.

چیپ‌های Zen 2 امروز با تکنولوژی ۷ نانومتری تولید می‌شود. چیپ‌های Zen که در سال ۲۰۱۷ معرفی شده به ۱۴ نانومتری استفاده می‌کردند. AMD برای تولید تراشه‌ها تایوانی TMC کمک می‌گیرد. این در حالی است که اینتل معادل خود تحت عنوان چیپ‌های ۱۰ نانومتری - که البته تکنولوژی با چیپ‌های ۷ نانومتری قرار دارد - را تا سال ۲۰۱۹ است. Zen 2 می‌تواند حدود ۲ برابر بازدهی بیشتری نسبت خود داشته باشد. همچنین توانایی ذخیره‌سازی و بارگذار شش‌بار بهتری دارد: چیزی حدود دو برابر. همچنین از لحاظ نسبت به گذشته پیشرفت‌های چشمگیری داشته و همه و هنگام انتقال به حافظه کدگذاری می‌شوند. اینتل هنوز به نکرده که چه زمانی از معماری نسل بعد پردازنده‌های خود رونمایی خواهد کرد. اما به نظر می‌رسد این اتفاق ۲۰ آذرماه اتفاق بیفتد.



راه‌اندازی نخستین شتاب‌دهنده تخصصی گیاهان دارویی در کشور

شتاب‌دهنده‌ها و نهادهای ارزش‌ساز به منظور ایجاد اشتغال‌زایی هرچه بیشتر در کشور در جشنواره امسال پرنگ خواهد بود. وی همچنین با تأکید بر اینکه، حمایت از استارت‌آپ‌های تخصصی

در چهارمین جشنواره و نمایشگاه ملی گیاهان دارویی، فرآورده‌های طبیعی و طب ایرانی (سننتی) در دستور کار مرکز فناوری‌های راهبردی معاونت علمی است، گفت: بسیاری از استارت‌آپ‌ها در حوزه‌های مختلف رشد خوبی داشته‌اند اما برای اشتغال‌زایی و توسعه نوآوری نیازمند برنامه‌ریزی به منظور توسعه شتاب‌دهنده تخصصی هستند که در دستور کار قرار دارد.



قادری‌فر در ادامه ارائه بسته‌های حمایتی به استارت‌آپ‌ها و حوزه‌های تخصصی همچون گیاهان دارویی، آب و پسماند را شامل تسهیلات مالی برای توسعه کسب و کار و همچنین تخصیص فضای کاری مناسب را از جمله برنامه‌های حمایتی معاونت علمی از این حوزه عنوان کرد.

رئیس مرکز فناوری‌های راهبردی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری از راه‌اندازی و رونمایی از نخستین شتاب‌دهنده تخصصی گیاهان دارویی کشور در حاشیه برگزاری چهارمین جشنواره و نمایشگاه ملی گیاهان دارویی، فرآورده‌های طبیعی و طب ایرانی (سننتی) خبر داد.

به گزارش خبرنگار گروه علمی ایرنا، دکتر اسماعیل قادری‌فر در نشست خبری «چهارمین جشنواره و نمایشگاه ملی گیاهان دارویی، فرآورده‌های طبیعی و طب ایرانی (سننتی)» در سخنانی با تأکید بر اینکه، گیاهان دارویی و صنایع وابسته آن از پتانسیل و تأثیرگذاری بالایی در اقتصاد کشور برخوردار است، گفت: بر این اساس معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری علاقه‌مند به توسعه صنعت گیاهان دارویی در کشور است.

وی با تأکید بر اینکه، جشنواره و نمایشگاه ملی گیاهان دارویی، فرآورده‌های طبیعی و طب ایرانی (سننتی) یکی از مهم‌ترین جشنواره و نمایشگاه‌ها در کشور محسوب می‌شود، تصریح کرد: نقش

اجرای سند الگوی ایرانی اسلامی پیشرفت، قفل کسب و کار را باز می‌کند

تصریح کرد: مسئولان اجرایی جزئی از مردم هستند و با اطمینانی که به مردم هست می‌توانیم با تقویض اختیارات برنامه‌ریزی و تصمیم‌گیری به مسئولان اجرایی در استان‌ها و شهرستان‌ها، امور مردم و کشور را

تسهیل کنیم. وی در عین حال افزود: تمرکززدایی و واگذاری اختیارات برنامه‌ریزی و تصمیم‌گیری به استان‌ها و شهرستان‌ها در مسائل اقتصادی نسبت به ۱۰ سال قبل افزایش یافته است اما کافی نیست و مدیران و مسئولان اجرایی مرکزنتشین باید اختیارات بیشتری را به استان‌ها تقویض کنند.

ابطحی وجود رانست در برخی از تصمیم‌گیری‌ها را عامل دل‌بستگی مدیران بالادستی به تصمیم‌گیری‌های کلان تا خرد دانست و افزود: قوانین موجود کشور مانع

واگذاری برنامه‌ریزی و تصمیم‌گیری به استان‌ها و شهرستان‌ها نیستند بلکه دل‌بستگی مدیران و رویکردهی که آنها نسبت به برنامه‌ریزی دارند مهم‌ترین مانع در راه تمرکززدایی است.

نماینده شهرستان خمینی‌شهر در مجلس شورای اسلامی گفت اجرا و تحقق بند ۳۱ سند پایه الگوی ایرانی اسلامی پیشرفت، موجب تسهیل امور سرمایه‌گذاری خواهد شد و قفل کسب و کار را باز می‌کند. سند

پایه الگوی ایرانی اسلامی پیشرفت مبتنی بر ۵۶ بند است که تمرکززدایی در ساختار اقتصادی - مالی کشور با واگذاری برنامه‌ریزی و تصمیم‌گیری به استان‌ها و شهرستان‌ها در چارچوب سیاست‌های ملی از مفاد بند ۳۱ این سند است.

سیدمحمد جواد ابطحی در گفت و گو با ایرنا افزود: قانون اساسی جمهوری اسلامی ایران از ظرفیت بالایی برای تمرکززدایی برخوردار است که نمونه آن شکل‌گیری شوراهای محلی و صنفی برای تصمیم‌گیری و واگذاری اختیارات قانونی به آنهاست.

وی افزود: رهبر معظم انقلاب اسلامی با در نظر گرفتن این ظرفیت‌ها، سند پایه الگوی ایرانی اسلامی پیشرفت را ابلاغ کردند و معتقد تحقق بندهای مندرج در این سند امور مردم و کشور را تسهیل خواهد کرد. نماینده مردم خمینی‌شهر در مجلس شورای اسلامی



جشنواره انتخاب برترین های حوزه کار آفرینی برگزار می شود

سازمان تامین اجتماعی هفتمین جشنواره انتخاب چهره های برتر حوزه صنعت و کار آفرینی در دو سطح ملی و استانی برگزار می کند. به گزارش ایرنا از سازمان تامین اجتماعی، این جشنواره به همت معاونت فرهنگی و اجتماعی سازمان تامین اجتماعی به منظور ترویج و توسعه فرهنگ کار آفرینی و شناسایی کارآفرینان برتر کشور و در راستای ایجاد فضای تعامل و همکاری میان فعالان عرصه های مختلف اقتصادی در بخش صنعت، کشاورزی و خدمات و برقراری ارتباطات دوسویه با کارفرمایان، در دو سطح ملی و استانی برگزار می شود. براساس این گزارش، انتخاب چهره های برتر حوزه صنعت و کارفرمایی سازمان ها از سوی معاونت فرهنگی و اجتماعی این سازمان به مرحله اجرا درآمده است.



یادداشت

استارت آپ هایی که هزینه فروش را نادیده می گیرند، محکوم به شکست هستند

هزینه فروش چقدر بوده است؟ هزینه سفارش مجدد چقدر است؟ تا زمانی که جواب این سوال ها را ندانید، نمی دانید که آیا سود کرده و درآمدی داشته اید یا خیر.

برای فروش محصول مان پیدا کرده ایم. تمام فروشندگانی که محصول ما به آنها ارائه کردیم، از آن استقبال کردند. آنها گفتند که Bar - foot Wine برای سبک زندگی شاد و مفرح آنها ساخته شده است.

از هیجان سرز پا نمی شناختیم. اما یک ماه گذشت، دو ماه گذشت، سه ماه شد، اما هیچ خبری از سفارش مجدد نبود، بنابراین سریع سوار هواپیما شدیم و به فروشگاه هایی که محصول مان را به آنها فروخته بودیم، سرزدیم. هیچ اثری از Barefoot نبود. وقتی از فروشندگان پرسیدیم که چرا وضع این طور است، جواب دادند: «آها Barefoot را می گویند. محصول پرطرفداری بود. همه را فروختیم، تمام شد.» و این تمام شد، گویی به معنای خاتمه همیشگی فروش Barefoot در فروشگاهشان بود.

در اینجا بود که از خواب بیدار شدیم و متوجه مفهوم واقعی هزینه فروش شدیم. مشخص شد که هیچ کس سفارش مجدد نداده است، چون توزیع کننده ما در هاوایی کارمزد گرفته بود که برند دیگری را بفروشد، بنابراین مامه خوشحال بودند که Bar - foot را فروخته اند و دیگر اثری از آن در بازار نیست. به این ترتیب جا برای عرضه یک برند دیگر و دریافت پاداش باز شده بود. تصور این که باید بر فروش مان نظارت کنیم، توزیع کنندگان را تحت نظر بگیریم و به طور مرتب به فروشگاه های محل عرضه محصولاتمان سرکشی کنیم، هیچ گاه به ذهن مان خطور نکرده بود و هیچ هزینه ای را برای آن در بودجه در نظر نگرفته بودیم.

هزینه فروش موردی است که فقط بعد از فروش واقعی و تلاش برای استمرار فروش متوجه آن می شوید. برای مثال ما متوجه شدیم که باید به مدت دو سال از فروش محصولاتمان در هاوایی صرف نظر کنیم تا بتوانیم بودجه لازم را برای استخدام نماینده تمام وقت خود در جزایر هاوایی تامین کنیم. زمانی که در شدمان شروع شد، دریافتیم که تجربه مان در هاوایی فقط نمونه ای از اتفاقاتی بود که در پیش رو داشتیم. متوجه شدیم که باید در هر یک از ناحیه های اصلی کالانشهرهایی که محصولاتمان را به آنجا ارسال می کنیم، نماینده داشته باشیم. این پیشنهاد، پیشنهاد پرهزینه ای بود. باید دستمزدها و هزینه ها را پرداخت می کردیم، برای ارسال نمونه ها، معرفی محصول در فروشگاه ها و تبلیغ برندمان در اجتماعات محلی هزینه می کردیم تا مشتریانی را جذب کنیم که برای خرید محصولاتمان به فروشگاه ها بیایند.

منبع: entrepreneur

مترجم: مریم امیری خواه

هزینه کالاهای فروخته شده یا COGS غالباً در بخش مربوط به بودجه در طرح های کسب و کار دیده می شود. اکثر شرکت های نوپا به خوبی از هزینه کالاها آگاهی دارند، اما هزینه فروش هزینه دیگری است که متأسفانه غالباً نادیده گرفته می شود.

در دنیای امروز کار آفرینی شاهد موفقیت ها و شکست های سریع هستیم؛ ممکن است به سرعت و به راحتی رشد کنید، اما اگر هزینه واقعی فروش را در نظر نگیرید، ممکن است به همان سرعت برای همیشه شکست بخورید. بخشی از مشکل توسعه سریع این است که با چنان شتابی رشد می کنید که توانایی حفظ فروش های انجام شده را ندارید.

چرا؟ چون ناخواسته کالاها را با هزینه ای به مشتریان یا در یک حوزه خاص می فروشید که نتوان پرداخت آن را ندارد. البته هنگامی که کالاها را با آن بهای می فروختید، از این هزینه ها آگاهی نداشتید. در واقع آنقدر برای فروش کالاها هیجان زده بودید که نمی توانستید صبر کنید تا خبر را به سرمایه گذاران منتقل و با آنها هماهنگ کنید.

ما خدمات مشاوره را به شرکت های نوپای متعددی در سراسر کشور ارائه داده ایم. تمام این شرکت ها محصولات

فوق العاده ای دارند که قابلیت زیر و رو کردن صنعت مربوطه را دارند. این شرکت های نوپا معمولاً می خواهند که با افزایش بودجه به سرعت رشد کنند، اما ما خودمان را ملزم می دانیم که به آنها درباره خطرات توسعه سریع هشدار دهیم. آنها را ترغیب می کنیم که به رشد با سرعت آهسته رضایت دهند، به این ترتیب خطاها و اشتباه های احتمالی در فضای کوچک تری رخ می دهد و شرکت شانس این را دارد که دوباره سرپا بایستد. صاحبان کسب و کارهای نوپا را متقاعد می کنیم که محصولاتشان را دورتر از فاصله ای نفروشد که نتوانند ظرف یک روز تا آنجا رانندگی کنند.

زمانی که Barefoot Wine را تولید کردیم، با خودمان فکر کردیم: «هاوایی برای فروش این محصول عالی است. همه پابرهنه در ساحل می روند و شن های ساحل پر از رد پا است، بنابراین تصمیم گرفتیم که محصولاتمان را به هاوایی، یعنی به جایی بفرستیم که بتوانیم سریع تر به سود برسیم. مطمئن بودیم که مکان ایده آلی را



افغانستان، آذربایجان و ترکیه چگونه پیشتانز بهبود محیط کسب و کار شدند

خارجی عمل کند. در گزارش های سالانه بانک جهانی که اولین مورد آن در سال ۲۰۰۳/۱۳۸۲ منتشر شد، شاخص هایی که بر کسب و کار بنگاه های اقتصادی تاثیر گذارند اندازه گیری می شوند. به این صورت

که امتیاز هر شاخص محاسبه می شود و از ترکیب آن ها شاخص کل به دست می آید. پس از آن، کشورها براساس امتیاز کل، رتبه بندی می شوند. تعداد این شاخص ها از پنج مورد در گزارش اولیه به ۱۱ مورد در گزارش سال جاری رسیده است که شامل «شروع کسب و کار»، «مجوز ساخت و ساز»، «انتصاب برق»، «ثبت مالکیت»، «دریافت اعتبار»، «حمایت از سرمایه گذاران خرد»، «پرداخت مالیات»، «تجارت برون مرزی»، «اجرای قراردادهای»، «حل و فصل ورشکستگی» و «مقررات بازار کار» است. از موارد مهمی که برای ارزیابی و امتیازدهی به هر یک از این شاخص ها استفاده می شود، زمان، هزینه و رویه های لازم برای انجام آن است.



افغانستان، آذربایجان و ترکیه به عنوان سه کشور همسایه ایران در شمار کشورهای هستند که رشد خوبی در بهبود محیط کسب و کار داشته اند، اما راز موفقیتشان چه بوده است؟

به گزارش ایرنا، گزارش سالانه بانک جهانی از محیط کسب و کار، معمولاً نگاهها را به کشورهای برتر جلب می کند، اما این گزارش، کشورهایی که بیشترین اصلاحات را داشته اند نیز معرفی می کند. ۱۰ کشوری که در سال گذشته بیشترین اصلاحات در زمینه محیط کسب و کار را داشتند، کشورهای آسیایی و آفریقایی بودند. تمرکز اصلاحات در کشورهای آسیایی بر نهادسازی و قوانین تسهیل کننده و در کشورهای آفریقایی بر دیجیتال کردن فرآیندها بوده است.

بررسی اقدامات انجام شده در این کشورها به دو دلیل قابل توجه است: درس هایی که برای سایر کشورها دارند و موقعیت آینده آن ها در منطقه و جهان. همچنین وضعیت محیط کسب و کار یک کشور می تواند به عنوان راهنمای سرمایه گذاران



با GPU و APU قرار می دهد.

AMD خواهد بود. تولید ۷ نانومتری متر است.

گاه های آینده نیز می مثل یادگیری

ها پیش طراحی

آینده را هدف

خواهند شد در

تکنولوژی

خود از کمیانی

تولید چیپ های

در یک سطح از

به تعویق انداخته

ت به نسل گذشته

۲۵۶ بیتی ممیز

ظاه امنیتی Zen ۲

اطلاعات درون آن

طور رسمی اعلام

نمایی خواهد کرد.

با پیگیری های معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری محقق شد

تشکیل کارگروهی به منظور کاهش موانع کسب و کارهای نوپای مبتنی بر فضای مجازی در کشور

معاونت علمی و فناوری رئیس جمهوری و بانک مرکزی مطرح می کنند و در صورت تایید به مراجع قضایی ارجاع می شود.

در این کارگروه که به منظور کاهش موانع کسب و کارهای نوپای مبتنی بر فضای مجازی در کشور تشکیل شده است، نمایندگان از وزارتخانه های ارتباطات و فناوری اطلاعات، تعاون، کار و رفاه اجتماعی، وزارت صنعت، معدن و تجارت، وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی، وزارت اقتصاد و دارایی، معاونت علمی و فناوری رئیس جمهوری و رئیس کل بانک مرکزی حضور دارند و با تشکیل جلسات نوبه ای و بررسی موارد ارجاع شده، موضوعات مطرح شده مرتبط با کسب و کارهای نوپا مورد رسیدگی تخصصی قرار می گیرد.



با پیگیری های معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری، راستای حمایت از کسب و کارهای نوپا، کارگروهی برای کاهش موانع کسب و کارهای نوپای مبتنی بر فضای مجازی در کشور تشکیل شد.

به گزارش پایگاه اطلاع رسانی بنیاد ملی نخبگان، در این راستا بنا تصویب هیات وزیران، دستگاه های دولتی پیش از شکایت از صاحبان و کارآفرینان کسب و کارهای یادشده در مراجع قضایی و درخواست پالایش (فیلترینگ) آنها، موضوع را در کارگروهی با مسئولیت معاونت حقوقی رئیس جمهور و عضویت وزارتخانه های ارتباطات و فناوری اطلاعات، تعاون، کار و رفاه اجتماعی، وزارت صنعت، معدن و تجارت، وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی، وزارت اقتصاد و دارایی،

ایستگاه بازاریابی



کارایی بازاریابی ایمیلی نسبت به رسانه‌های اجتماعی

مترجم: مهسا زمانی

با توجه به آمار و ارقامی که Statista (پورتال تحقیقات آماری بازار کسب‌وکارها) نشان می‌دهد، ماهانه بیش از ۵/۲ میلیارد نفر از رسانه‌های اجتماعی استفاده می‌کنند، بنابراین متمرکز شدن بیشتر تلاش‌های بازاریابی بر توسعه حضور آنلاین‌شان، امری منطقی است. گرچه این تفکر که رسانه‌های اجتماعی تنها راه‌رسیدن به مصرف‌کنندگان است، تصویری اشتباه است.

این باور رایج را کنار بگذارید و به خاطر داشته باشید که طبق آمار ۷/۳ Statista میلیارد ایمیل فعال در دنیا وجود دارد. در واقع تحقیق تهیه‌شده توسط Campaign Monitor نشان می‌دهد ۲۷درصد افراد ترجیح می‌دهند محتوای برند را از طریق ایمیل دریافت کنند. این در حالی است که طبق نتایج چهارمین آمارگیری سالانه Adobe Campaign از ایمیل‌های مصرف‌کنندگان، تنها ۱۷درصد ترجیح می‌دهند پیام‌های برندشان را از پلتفرم‌های رسانه‌های اجتماعی دریافت کنند. علاوه بر آن ۳۹درصد مایل هستند محتوای ایمیل بیشتر آگاهی‌بخش باشد تا تبلیغاتی.

با این وجود مناسب‌ساختن کمپین بازاریابی ایمیل به گونه‌ای که برای نسل رسانه‌های اجتماعی جذاب باشد، مهم است. هیچ‌کس از ایمیل‌های از پیش آماده‌شده و بی‌فایده خوشش نمی‌آید. اما با این روش‌ها می‌توانید پیام‌های مناسب را با جزئیات سازگار با هر فرد و در زمان درست ارسال کنید. همچنین استفاده از ایمیل به عنوان یک کانال مشارکت بسیار ارزشمند را افزایش دهید.

۱- ایمیل‌های فعال شونده تعبیه کنید

ایمیل‌های غیرمنتظره معمولاً بیشتر پس زده می‌شوند. پیام‌هایی که با انجام کار مشخصی توسط کاربر فعال می‌شوند، احتمال پذیرفته‌شدن بالاتری دارند.

ایمیل‌های فعال شونده می‌توانند به شکل پیام خوش‌آمدگویی، پیامی برای مشارکت دوباره، پیگیری یک ترانکشن یا به شکل هر ررصت دیگری برای ارائه اطلاعات و فراخوان (Call To Action) به کاربر باشند. برای مثال کمپین ایمیل اوبر (Uber) کاملاً فعال شونده است و معجزه می‌کند. برای کسانی که به تازگی ثبت‌نام کرده‌اند، یک ایمیل خوش‌آمدگویی با توضیحات مختصری راجع به مزایای استفاده از این برنامه و یک راهنمای کوتاه برای شروع استفاده از خدمات ارسال می‌شود. با اولین سفر، پیامی حاوی تشکر، تخفیف در صورت ثبت‌نام دوستان و لینک‌هایی برای اشتراک این تجربه در رسانه‌های اجتماعی فعال می‌شود.

اینکه کجا و چه موقع تصمیم به تعبیه ایمیل‌های فعال شونده بگیرید، به برند و صنعت شما بستگی دارد. فروشندگان آنلاین می‌توانند از فعال‌شونده‌های آشناسازی که تکمیل اطلاعات حساب یا اتمام جدیدترین جست‌وجوها را به کاربران یادآوری می‌کنند، بهره ببرند. فعال‌شونده‌های ریدادهای شخصی می‌توانند طرح‌های فروش در تعطیلات و جوایز را یادآوری کنند تا کاربران به بازگشت ترغیب شوند.

۲- بازدیدکنندگان را در ایمیل‌های پیگیری ضمیمه کنید

ایمیل‌های خوش‌آمدگویی برای مشترکین جدید بسیار باارزش هستند، اما برای بازدیدکنندگانی که مدتی غایب بوده‌اند، تأثیر چندانی ندارند. استفاده از ضمیمه (Tag) برای ایجاد ارتباط با چنین مصرف‌کنندگانی می‌تواند در بازگرداندن آنها به سمت‌تان کمک کند. پس از یک دوره زمانی مشخص، افراد در پیام‌هایی که بسیار شخصی‌سازی شده‌اند و آنها را به بازگشت دعوت می‌کنند، ضمیمه خواهند شد. این مسئله خصوصاً برای کمپین‌های صنایع ارتباط‌محور مانند مراقب‌های سلامتی، اهمیت دارد. لیتن فریتز (Lathan Fritz)، متخصص بازاریابی ایمیلی و بنیانگذار Amerisales می‌گوید، صرفاً ضمیمه کردن مصرف‌کنندگان در ایمیل‌های پیگیری به افزایش ماهانه ۳۰ الی ۵۰ نفری مشتریان وی کمک کرده است. با اینکه جست‌وجو برای مشتریان و مصرف‌کنندگان جدید، همواره ایده خوبی است، اما تشویق پایگاه مشتریان فعلی به مشارکت دوباره نیز به همان اندازه اهمیت دارد. پیام‌ها باید مطابق با تجربه‌های پیشین مشتری باشند و عباراتی مانند «ما متوجه شدیم دفعه قبیل این را خریداری کردید» و «کارایی اقلام خریداری‌شده‌تان چگونه است؟» را شامل شوند.

۳- نهایت بهره را از یکایک کلمات ببرید

چه بخواهید پیام خوش‌آمدگویی ارسال کنید و چه ایمیلی برای مشارکت دوباره، یا یک کوپن یا تخفیف تبلیغاتی، محتوای ایمیل بیشترین اهمیت را دارد. محتوایی کوتاه، خوشایند و مهم‌تر از همه مفید، باید مشخصات برجسته هر ایمیلی باشد که به نام برندتان ارسال می‌کنید. برای مثال ایمیل‌های بازخورد محلی آمازون را در نظر بگیرید. تمام پلتفرم بر محور شخصی‌سازی و هر اطلاعاتی که بتواند از مصرف‌کننده جمع‌آوری کند، ارزشمند است. این پلتفرم با ارسال فراخوان و دعوت به نظر دادن، از سهولت استفاده کافی برخوردار و محتوا به قدری ساده است که بیشتر کاربران بدون لحظه‌ای درنگ مشارکت می‌کنند. بازخوردی که آمازون دریافت می‌کند، تواناییش در شخصی‌سازی تجربیات استفاده از وب‌سایت را افزایش می‌دهد. به طراحی و صفحه‌آرایی پیام‌تان بی‌توجه نباشید. طبق گزارش آمارگیری اخیر Adobe، حدود ۲۰درصد از پاسخ‌دهندگان گفته بودند ایمیل‌هایی که هنگام نمایش در گوشی‌های همراه، نیاز به پیمایش کردن (Scroll) بسیار داشته باشند، ناخوشایند هستند. علاوه بر آن عکس‌هایی که به آهستگی بارگذاری می‌شوند، متن زیاد و کوچک‌بودن اندازه حروف نیز جزو عوامل آزاردهنده در ایمیل‌های تبلیغاتی بودند.

این روزها برندها راه‌های مختلف بسیاری برای برقراری ارتباط با مصرف‌کنندگان دارند که نایده‌گرفتن برخی از آنها به راحتی اتفاق می‌افتد. ارسال ایمیل یکی از قدیمی‌ترین روش‌هاست، بنابراین معمولاً بلااستفاده تلقی می‌شود. اما این مسئله به هیچ عنوان حقیقت ندارد. در حالی که با ساخت کمپین رسانه‌های اجتماعی، به طور گسترده‌ای با مصرف‌کنندگان تعامل دارید، برقراری ارتباط مستقیم با آنها به روشی که هنوز برای برقراری ارتباط ترجیح می‌دهند -یعنی ایمیل‌های زمان‌بندی‌شده، بسیار شخصی‌سازی‌شده و به-خوبی تدوین‌شده- را فراموش نکنید.

منبع: entrepreneur

بازار جدید سریع‌تر از انتظار شرکت پیشگام رشد می‌کند یا پراکنده‌تر از آنچه که شرکت پیشگام پیش‌بینی کرده است می‌باشد، بیش‌تر است. شرکت پیشگامی که منابع محدودی دارد هنگام مواجهه با چنین وضعیتی ممکن است تصمیم بگیرد روی حفظ جایگاه برتر خود در یک یا چند بخش محدود تمرکز کند و از پرداختن بیش از حد به گسترش خانواده‌های محصول جدید و طراحی طرح‌های بازاریابی مختلف یا استقراض شدید و توسعه سریع مالی صرف نظر کند.

حتی وقتی شرکتی منابع لازم برای حفظ جایگاه برتر خود در یک بازار محصول جدید را داراست، ممکن است از ورود به آن صرف نظر کند. رقابت معمولاً مسئله‌ای است گریزناپذیر و پس از این که شرکت‌های پیرو وارد بازار می‌شوند، قیمت محصولات و در نتیجه حاشیه سود شرکت پیشگام و شرکت‌های پیرو به سرعت کاهش می‌یابد. بنابراین، برخی شرکت‌های پیشگام تصمیم می‌گیرند تا هم‌زمان با برنامه‌ریزی برای عقب‌نشینی سریع از بازار، از استراتژی ورود موقت به آن پیروی کنند. طبق این استراتژی و به منظور حداکثر کردن سود حاصل از فروش هر واحد محصول و کاهش هزینه‌های توسعه آن در اسرع وقت ممکن، شرکت پیشگام قیمت بالایی برای محصولات جدید خود وضع می‌کند و عملیات تبلیغی و ترویجی محدودی را به اجرا می‌گذارد. در همان زمان، این شرکت ممکن است بر روی ایجاد کاربردهای جدید تکنولوژی خود یا برای نسل بعدی تکنولوژی پیشرفته‌تر کار کند. سپس وقتی که رقبا وارد بازار می‌شوند و حاشیه سود کاهش می‌یابد، این شرکت پیشگام آماده است تا محصول خود را ببلعد و کنار بگذارد و روی محصولی با تکنولوژی جدید تمرکز کند یا وارد بخش‌های جدیدی از بازار بشود. به عنوان مثال شرکت تری ام استاد اجرای این استراتژی است. بنابر گفته یکی از مدیران تری ام ما سریع تک می‌زنیم، قیمت‌های بالایی برای محصول خود وضع می‌کنیم (ارزش اقتصادی کامل محصول برای مصرف‌کننده‌اش) و به محض سرازیر شدن محصولات مشابه به بازار از معرکه می‌گریزیم و عقب‌نشینی می‌کنیم. ارزش بازارهای جدیدی که تری ام در آنها پیشگام می‌شود؛ اغلب کمتر از ۱۰ میلیون دلار و حداکثر ۵۰ میلیون دلار است و شرکت می‌تواند حدود پنج سال در آن بازارها حکومت کند. به این ترتیب، شرکت تری ام می‌تواند نسل بعدی تکنولوژی جدید را طراحی، تولید و عرضه کند یا این که کاربردهای جدیدی برای تکنولوژی قدیمی خلق کند. همانطور که جدول ۱- الف نشان می‌دهد، هم شرکت‌های کوچک و هم شرکت‌های بزرگ می‌توانند از این استراتژی پیروی و استفاده کنند، اما شرکت باید از مهارت‌های توسعه محصول و تحقیق و توسعه‌ای خوبی برخوردار باشد تا بتواند جریان ثابت از محصولات جدید یا کاربردهای جدید را جهت جایگزینی محصولات و کاربردهای قدیمی ایجاد کند. به علاوه از آنجا که شرکتی که از این استراتژی پیروی می‌کند قصد دارد تا برای مدتی کوتاه در یک بازار بماند، اجرای این استراتژی در صورت وجود شرایط زیر توصیه می‌شود: (۱) وقتی که موانع ورود محدود است، (۲) انتظار می‌رود محصول به سرعت پخش و منتشر شود و شرکت پیشگام ظرفیت یا منابع لازم برای دفاع از سهم بازار برتر خود در بلندمدت را در اختیار ندارد.

و آنها را حفظ کند. اما حتی وقتی که یک بازار محصول جدید به سرعت گسترش می‌یابد نیز یک شرکت کوچک با منابع محدود باز هم می‌تواند یک شرکت پیشگام موفق باشد. در چنین مواقعی، این شرکت باید موفقیت را براساس تعداد محدودی از معیارها و شاخص‌ها تعریف کند. این شرکت به جای پیروی و پیگیری هدف کسب سهم برتر کل بازار و حفظ آن، می‌تواند عاقلانه‌تر عمل کند و تلاش‌های خود را روی یک بخش بازار متمرکز کند. این نوع استراتژی نفوذ در بازار بسیار خاص می‌تواند به شرکت پیشگام کوچک‌تر کمک کند تا از



منابع مالی محدودش بیش‌ترین سود و استفاده را ببرد و از رویارویی بارقبای بزرگ‌تر اجتناب کند. یک استراتژی نفوذ در بازار زمانی موفق می‌شود که انتظار رود بازار به سرعت رشد کند و منافع یا کاربردهای مختلف و متعددی برای جلب توجه این بخش بازار در محصول جدید فراوری رقبا باشد و وقتی که شرکت پیشگام تنها منابع و شایستگی‌های محدودی برای دفاع از مزیت‌های به دست آورده در مراحل اولیه کار در اختیار داشته باشد. برخی از شرکت‌های پیشگام ترجیح می‌دهند هنگام معرفی یک کالا یا خدمت جدید به بازار از یک استراتژی نفوذ در بازار انبوه پیروی کنند، اما نهایتاً در عمل از یک استراتژی نفوذ در بازار بسیار خاص پیروی می‌کنند. احتمال بروز چنین حالتی وقتی که

جدول ۱-الف	اهداف و استراتژی‌های بازاریابی شرکت های پیش گام در عرضه محصول جدید	
متغیر های وضعیت	نفوذ در بازار انبوه	نفوذ در بازار خاص
هدف اصلی	حداکثر کردن تعداد افرادی که محصول جدید عرضه شده به بازار را آزمایش می کنند و می پذیرند.	حداکثر کردن تعداد افرادی که محصول جدید عرضه شده به بخش خذف را آزمایش می کنند و می پذیرند.
مشخصات بازار	تقاضای بالقوه زیاد.	تقاضای بالقوه زیاد.
مشخصات محصول	نیازهای نسبتاً همگون و مشابه مشتریان.	بازار پراکنده، کاربردهای متعدد و مختلف و منافع مختلف.
رقیب	مشترکان احتمالاً محصول جدید را خیلی سریع می پذیرند؛ لذا فرایند پخش آن کوتاه است.	احتمالاً مشتریان محصول جدید را خیلی سریع می پذیرند، تقاضا نسبت به قیمت محصول ککشن ناپذیر است.
مشخصات رقیب	تعداد رقیب محدود است.	تعداد رقیب زیاد است.
مشخصات شرکت	مهارت های مهندسی محصول بالاست، می تواند به سرعت محصول را تغییر بدهد و برای بخش های مختلف بازار خانواده محصول را گسترش دهد.	مهارت های مهندسی محصول محدود است.
مشخصات رقیب	بیش تر رقیب منابع و شایستگی های محدودی دارند، منابع ایجاد تمایز محدود است.	برخی رقیبای بالقوه منابع و شایستگی های زیادی در اختیار دارند، منابع ایجاد تمایز فراوان است.
مشخصات رقیب	مهارت های مهندسی محصول بالاست، می تواند به سرعت محصول را تغییر بدهد و برای بخش های مختلف بازار خانواده محصول را گسترش دهد.	مهارت های مهندسی محصول محدود است.
مشخصات رقیب	منابع و مهارت های بازاریابی بالاست، می تواند طرح های بازاریابی مختلف برای بخش های مختلف طراحی کند، می تواند وضعیت تقاضای اولیه را به سرعت به تقاضای آگاهانه تغییر بدهد.	منابع و مهارت های بازاریابی محدود است.
مشخصات رقیب	منابع سازمانی و مالی کافی برای ایجاد ظرفیت، زودتر از افزایش تقاضای بازار، در اختیار دارد	منابع سازمانی و مالی برای ایجاد ظرفیت، زودتر از افزایش تقاضای بازار محدود است.

تعداد رقیب محدود است.	تعداد رقیب زیاد است.	تعداد رقیب زیاد است.
بیش تر رقیب منابع و شایستگی های محدودی دارند، منابع ایجاد تمایز محدود است.	برخی رقیبای بالقوه منابع و شایستگی های زیادی در اختیار دارند، منابع ایجاد تمایز فراوان است.	تعداد رقیب زیاد است.
مهارت های مهندسی محصول بالاست، می تواند به سرعت محصول را تغییر بدهد و برای بخش های مختلف بازار خانواده محصول را گسترش دهد.	مهارت های مهندسی محصول محدود است.	مهارت های مهندسی محصول محدود است.
منابع و مهارت های بازاریابی بالاست، می تواند طرح های بازاریابی مختلف برای بخش های مختلف طراحی کند، می تواند وضعیت تقاضای اولیه را به سرعت به تقاضای آگاهانه تغییر بدهد.	منابع و مهارت های بازاریابی محدود است.	منابع و مهارت های بازاریابی محدود است.
منابع سازمانی و مالی کافی برای ایجاد ظرفیت، زودتر از افزایش تقاضای بازار، در اختیار دارد	منابع سازمانی و مالی برای ایجاد ظرفیت، زودتر از افزایش تقاضای بازار، کافی نیست.	منابع سازمانی و مالی برای ایجاد ظرفیت، زودتر از افزایش تقاضای بازار محدود است.

۷ اشتباه نویسندگان تازه کار در زمینه تولید محتوا

نویسنده: لوکاس میلر / مترجم: صهبا صمدی

ن هندلی (Ann Handley) سرپرست ارشد تولید محتوا در مؤسسه مارکتینگ پروفز (Marke tingProfs)، در کتاب «هر کس یک نویسنده است: راهنمای تولید محتوای بسیار خوب» می‌نویسد: «در دنیای آنلاین، واژه‌ها، قاصدانی هستند که ما را به جهان معرفی می‌کنند.»

این نکته برای کسانی که می‌خواهند در دنیای آنلاین تأثیرگذار باشند، بسیار حائز اهمیت است. واژه‌هایی که شما در هنگام انتشار مطلب در شبکه‌های اجتماعی یا در نوشتن یک وبلاگ یا ارسال یک ایمیل یا حتی پاسخ به سؤالات مشتریان استفاده می‌کنید، می‌تواند باعث کاهش یا افزایش اعتبار شما شوند.

متأسفانه این هفت اشتباه که توسط نویسندگان تازه‌کار صورت می‌گیرد، به اعتبار شما در دنیای دیجیتال لطمه می‌زند. پس سعی کنید به هر ترتیبی که شده از انجام این اشتباهات پرهیز کنید.

۱. استفاده غیر ضروری از لحن مفعولی

مردم معمولاً جملاتی را که با زبانی فعال نوشته شده بهتر درک می‌کنند. نوشتن با لحن مفعولی، فاعل را به کلی از جمله حذف می‌کند. «پسرها توپ را پرتاب کردند» که بیان فعال است، اما «توپ پرتاب شد» یک بیان مفعولی است.

برای خوانندگان، خواندن جملات مفعولی، مانند رانندگی کردن در گل و لای، سخت و غیر جذاب است.

برعکس، لحن فعال، مانند تماشای یک اسلاید است که حتی اگر بخواهید هم نمی‌توانید متوقفش کنید. این اصل، نه تنها در مورد نوشتن داستانی، بلکه در مورد نوشتن آنلاین نیز صادق است. فاعل را هر جا که می‌توانید در ابتدای جمله قرار دهید تا خواننده را به مطالعه مطلب علاقه‌مند کنید. استاد سابق روزنامه‌نگاری دانشگاه کانزاس، پروفیسور جان برمر (John Bremmer) این نکته را در کتاب «لغت‌نامه نویسندگان و سایر علاقه‌مندان به کلمات» اینگونه بیان می‌کند: «لحن فعال، لحن قوی و بی‌پروایی است. لحن منفعلانه، لحن افراد ضعیف، بزدل و خجل است که از اعلام نام فاعل اصلی یک رویداد یا منبع اصلی یک نقل قول، پرهیز می‌کنند.»

۲. استفاده بسیار کم از جاهای خالی

در دبیرستان احتمالاً نوشتن مطلب در بندهای طولانی (چهار یا پنج جمله‌ای) با فاصله کم بین بندها را یاد گرفته‌اید.

البته دنیای آنلاین امروز، قوانین متفاوتی دارد.

خوانندگان ترجیح می‌دهند بندهای کوتاه با فاصله‌های بیشتر بین بندها را بخوانند، زیرا خواندن اینگونه مطالب به ویژه بر روی گوشی‌های موبایل، آسان‌تر است.

۳. بیان چندین مطلب در یک نوشته کوتاه

سعی کنید که در هر نوشته از بیان چندین مطلب مختلف پرهیز کنید. هر ایمیل، پیام یا مطلب منتشره در شبکه‌های اجتماعی باید تنها یک هدف داشته باشد و یک مطلب را توضیح دهد. در غیر این صورت، نوشته شما سریعاً به هم ریخته و مبهم خواهد شد.

یک نکته را بیان کنید و بدون مقدمه‌چینی اضافی به آن بپردازید.

۴. اهمیت ندادن به دستور زبان

ممکن است کسانی به شما بگویند که «دستور زبان مهم نیست. فقط خودت باشد و مردم عاشق نوشته‌هایت خواهند شد.»

این جمله درست است، البته تا حدی...

شما باید به هنگام نوشتن، خودتان باشید و لحنی متمایز و منحصر به فرد داشته باشید، اما باید از دستور نگارش صحیح پیروی کنید، در غیر این صورت، ممکن است خواننده شما را به کم‌هوشی متهم کند، مگر اینکه عمداً و با هدف مشخصی، ساختارهای نگارشی و دستوری زبان را درهم بشکنید.

پس به طور کلی باید گفت که از غلط نوشتن پرهیز کنید. ۴۳ درصد کاربران آنلاین بر این عقیده‌اند که اشتباهات نگارشی، نوشته را غیر جذاب می‌کنند و ۳۵ درصد بر این باورند که دستور زبان صحیح، کاملاً جذاب است.

۵. عبور سریع از مطالب

پرسیدن سریع از یک مطلب به مطلب دیگر، باعث دشواری فهم متن می‌شود. نوشته در خالص‌ترین شکل خود، توضیح و سازماندهی افکار است و اگر این افکار، با ترتیب معین و قابل فهمی به هم مرتبط نشوند، خواننده برای فهم نکته‌ای که می‌خواهید بیان کنید، دچار مشکل خواهد شد.

تصور نکنید که خوانندگان شما، نظم فکری شما را می‌شناسند. برای توضیح استدلال‌های خود و نحوه رسیدن به نتایج مورد ادعا، زمان بگذارید.

۶. تکیه بر کلیشه‌ها

در کتاب «نویسندگی بی‌نظیر: هنر نویسندگی خلاقانه»، پاون میشر (Pawan Mishra) می‌نویسد: «کلیشه‌ها همچون ویروس‌هایی هستند که نوشته شما را بیمار می‌کنند.»

نوشتن کلیشه‌ای آسان است، فکر کردن در قالب کلیشه‌ها زمان اندکی می‌طلبد و کلیشه‌ها معمولاً حتی بدون اینکه متوجه شوید، خود را به نوشته شما تحمیل می‌کنند. متأسفانه، این کلیشه‌ها باعث می‌شوند که نوشته شما غیر جذاب به نظر برسد و مخاطب اینگونه قضاوت کند که شما نمی‌توانید، استدلال یا تفکر مستقلی داشته باشید.

در عوض سعی کنید که یک کلیشه قدیمی را به طرز جدیدی بیان کنید یا از تشبیهات و استعارات جدیدی استفاده کنید. نوشته شما اگر کلیشه‌ای نباشد، بسیار تأثیرگذارتر و جذاب‌تر خواهد بود.

۷. نادیده گرفتن دیدگاه مخاطب

بیشتر کسانی که تولید محتوا می‌کنند، چه در قالب شبکه‌های اجتماعی، ایمیل، پیام یا وبلاگ‌نویسی، این کار را با رویکردی خودخواهانه انجام می‌دهند. اغلب نویسندگان برای دل خوشان می‌نویسند چون می‌خواهند صرف نظر از علاقه مخاطب، داستان ذهنی خودشان را بازگو کنند یا به مخاطب چیزی بیاموزند.

قبل از شروع به نوشتن، به مخاطب فکر کنید. مخاطب چه کسی است؟ نیاز مخاطبین چیست؟ مشکلات مخاطبان چیست و مهم‌تر از همه، شما چطور می‌توانید به مخاطبان کمک کنید؟

با در نظر گرفتن این سؤالات پیش از شروع نوشتن، نه تنها نوشته شما با افرادی که می‌خواهید بر آنها تأثیر بگذارید، ارتباط بیشتری برقرار خواهد کرد، بلکه تأثیرگذاری نوشته بیشتر شده و مخاطبان بیشتری را جذب خواهد کرد.

منبع: entrepreneur

You are what you wear.

MAX
SHOES



از فرصت استفاده کنید و زندگی خود را تغییر دهید

خوب پیش می‌رود، باقی‌ماندن در مسیرهای آشنا می‌تواند بسیار وسوسه‌انگیز باشد. شاید حالتی را که در آن به مرحله نارضایتی از وضعیت خوب خود می‌رسید را تجربه کرده باشید. این حالت همانند زمانی است که ضعیفی در خود حس می‌کنید که با خوردن غذا رفع می‌شود، شما برای چیزی بیشتر، متفاوت و جدید اشتها دارید، در حالی که هیچ ایده‌ای در مورد آنچه می‌تواند دارای چنین خصوصیتی باشد ندارید.

به جای داشتن حس گناهکاری در این زمینه، فکر کردن به تغییر آن به شکلی مثبت می‌تواند بسیار سودمند و مفید باشد. زمانی که هوشیارانه تصمیم به انجام کاری می‌گیرید، در حقیقت اولین قدم را در جهت رشد و پیشرفت خود برداشته‌اید. در حقیقت حرکت عملی توانمندسازانه است که قابلیت گسترده شدن دارد و در مقابل بی‌حرکتی موجب رکود می‌شود.

فرصت

آیا تا به حال راجع به شروع تغییر، گله و شکایت داشته‌اید؟ کنار گذاشتن ترس از موارد ناشناخته قابل درک است، اما به آنها اجازه ندهید شما را از کار بیندازند. با خروج از محدوده آسایش، خود را به چالش بکشید و کمکی به گستردگی توانایی‌های‌تان، یادگیری مهارت‌های جدید، تجربه و اعتمادبه‌نفس خود کنید. در این خصوص می‌توانید مراحل زیر را پیش بگیرید:

- برای موفقیت در این مأموریت جدید، تمام شجاعت خود را به کار گیرید؛
 - به صورت داوطلبانه یک برنامه ناهار را مدیریت کنید و برای بخش خود اطلاعات جمع‌آوری کنید؛
 - پیشنهاد ارائه تجارته جدید را به مدیر خود بدهید.
- آیا هنوز برای انتخاب یک فرصت مردد هستید؟ این سؤال را از خودتان بپرسید که آیا کاری که امروز انجام

خوب پیش می‌رود، باقی‌ماندن در مسیرهای آشنا می‌تواند بسیار وسوسه‌انگیز باشد. شاید حالتی را که در آن به مرحله نارضایتی از وضعیت خوب خود می‌رسید را تجربه کرده باشید. این حالت همانند زمانی است که ضعیفی در خود حس می‌کنید که با خوردن غذا رفع می‌شود، شما برای چیزی بیشتر، متفاوت و جدید اشتها دارید، در حالی که هیچ ایده‌ای در مورد آنچه می‌تواند دارای چنین خصوصیتی باشد ندارید.

به تغییر اغلب به چشم نکوهش نگاه می‌شود و گاه تعبیر خوبی از آن وجود ندارد. زمانی که شرایط تغییر می‌کند، مسواری دیگر نیز به دنبال آن عوض می‌شوند؛ اما اگر همین وضعیت عکس باشد، آنچه اتفاق می‌افتد تغییری کاملاً در تناقض با امور و روابط موجود خواهد بود. تغییر به امور تکانی می‌دهد و روح تازه‌ای را در روش‌ها و روال‌های معمول می‌دمد. ما ملزم به خروج از برنامه‌های روزمره و یکنواختی هستیم که بدون آگاهی به آنها عادت کرده‌ایم. از این طریق می‌توانیم با دیدی متفاوت به امور بنگریم. در حقیقت هدف تجسم شرایط ممکن است، نه آنچه موجود است.

با توجه به این گفته‌ها، تغییر نیازمند درجه‌ای از تمرکز و قصدگرایی است. اگر به دنبال دگرگونی و تغییری واقعی هستید، کلید موفقیت شفافیت است. زمانی که به هدف خود آشنایی دارید، می‌توانید برنامه‌های بسیار بهتر برای رسیدن به آن طراحی کنید. در نهایت زمانی که مهارت کافی در توضیح و صحبت حول محور هدف‌تان را به دست آورید، می‌توانید لیستی از کمک‌های دیگران را برای رسیدن به آن تهیه کنید.

اگر خواستار رسیدن به آنچه هرگز نداشته‌اید هستید، باید کاری را که تا به حال انجام نداده‌اید، انجام دهید. در نظر داشته باشید که هنوز هم خیلی دیر نیست.

به خاطر داشته باشید که همه چیز با انتخاب شروع می‌شود، بنابراین عاقلانه انتخاب کنید.

منبع: forbes

مترجم: اشکان کوشش

هفته گذشته که دختر بزرگم را به خواگاهش واقع در خارج از شهر انتقال دادیم، احساس کردم زندگی او در حال تغییر است.

پس از ساعات‌های طولانی صرف تلاش و آمادگی برای امتحانات و درخواست‌های ورود به دانشکده، او آماده قدم‌گذاشتن در مهم‌ترین مسیر پیشرفت زندگی‌اش بود و من برای او بسیار هیجان‌زده بودم.

اگر دخترم تصمیمی مبنی بر خروج از روتین‌های همیشگی‌اش نداشت، هیچ‌یک از این اتفاقات امکان‌پذیر نمی‌شد.

متأسفانه ما به عنوان افرادی بالغ، گاهی به نقطه‌ای در موقعیت شغلی خود می‌رسیم که دست از تلاش بیشتر بر می‌داریم. با اعتقاد به اینکه زمان رشدمان گذشته و برای پیشرفت دیر است، خطی ثابت را در نظر می‌گیریم و به کم قانع می‌شویم.

اما لزومی برای قرار گرفتن در چنین شرایطی وجود ندارد.

زیگ زیگلر (Zig Zigler) مشهور می‌گوید، «سه C در زندگی وجود دارد؛ انتخاب (choice)، فرصت (chance)، تغییر (change). شما باید برای استفاده از یک فرصت تصمیم بگیرید، در غیر این صورت زندگی‌تان هیچ‌گاه تغییر نخواهد کرد.»

اگر شما نیز مانند همه خواستار پیشرفت در موقعیت شغلی خود هستید، به جزئیات هر یک از این سه اصل توجه کنید.

انتخاب

انتخاب عموماً به تغییر در طرز فکر مربوط می‌شود. حین این تغییر، مخصوصاً زمانی که همه چیز در موقعیت شغلی

