

رنج‌های صادرات



عباس آرگون
عضو هیات نمایندگان
اتاق تهران

یکی از بزرگ‌ترین دغدغه‌های فعالان اقتصادی کشور در ماه‌های پیش رو و کنونی، محدودیت صادرات است. به دلیل تشدید تحریم‌ها حمل و نقل، بیمه و نقل و انتقال پول دشوار شده است و به طور حتم این دشواری‌ها صادرات را کاهش می‌دهد. از سوی دیگر برخی مسائل داخلی به محدودیت بیشتر صادرات دامن می‌زند که از جمله آن بحث الزام بازگشت ارز و پیمان‌سازی ارزی است. از نظر من وزن پیمان‌سازی ارزی و الزامات مربوط به بازگشت ارز اگر بیش از تحریم‌ها نباشد کمتر از آن نیست. در شرایط کنونی بسیاری از صادرات‌کنندگان محصول را اعتباری به فروش می‌رسانند. در واقع، نسبه می‌دهی تا بعد پول را دریافت کنی.

در شرایط کنونی این صادرکننده نیست که تعیین‌کننده شرایط خرید است.

ادامه در همین صفحه

فرصت امروز

برای کسب وکار آفرینی

قیمت خودروها نهایی نشده است

سرپرست روابط عمومی سازمان حمایت از مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان اخبار منتشرشده در فضای مجازی مبنی بر افزایش متوسط ۷۰درصدی قیمت خودروها را رد کرد و گفت: این اعداد و ارقام در حد گمانه‌زنی...

۷

قائم‌مقام بانک مرکزی از برنامه‌ریزی

برای جلوگیری از تلاطم‌های ارزی در آینده خبر داد

مهار اسب سرکش دلار

فرصت امروز: قائم‌مقام بانک مرکزی گفت با آغاز مدیریت جدید بانک مرکزی و اخذ مجوزهای لازم از سران قوا، توانستیم ظرف مدت کوتاهی اسب سرکش دلار را رام کنیم، اما با این وجود، همچنان نظام ارزی کشور نیازمند اصلاحات و اقدامات تکمیلی برای اجتناب از بروز تلاطم‌های ارزی در آینده است. اکبر کمیجانی روز دوشنبه در هشتمین جشنواره تجلیل از پژوهشگران و با بیان اینکه نخستین محور موردنیاز پژوهش‌های حوزه پولی و بانکی، مهار نقدینگی و تورم است، گفت: به سبب مجموعه اقدامات انجام‌شده، روند شتابان نرخ تورم ماهانه متوقف شده و در حال نزول است و امیدواریم که این کاهش ادامه‌دار باشد. به گفته کمیجانی، وجود انباره نقدینگی که در حال حاضر حدود ۱۷۵۰ هزار میلیارد تومان است، پتانسیل بروز فشارهای تورمی را دارد، بنابراین ضروری است که در کانال‌های عرضه نقدینگی به جامعه، اصلاحات اساسی انجام شود تا نقدینگی اضافه...

۴

بیش از ۳ هزار و ۹۰۰ بنگاه مشکل‌دار طی سال‌های ۸۷ تا ۹۴ از چرخه اقتصادی خارج شدند

ریزش ۱/۷درصدی کارفرمایان بخش خصوصی

۳

مدیریت و کسب‌وکار



خالق نخستین واژه‌پرداز کامپیوتری دنیا درگذشت

- ۱۶ ایده کسب در آمد از طریق تلفن‌های همراه
- راهکارهای نگارش کپشن حرفه‌ای در اینستاگرام
- چگونه‌برند یا محصول کسل کننده‌مان را توسعه‌دهیم؟
- چگونه برندهمان را از حالت بی تفاوتی خارج کنیم؟
- رنو داستر جدید صاحبش را می‌شناسد
- عصر کریسمس آنها که سر کارند را بسازید

۸ تا ۱۶

ایران از برنامه‌های توسعه صنعت پتروشیمی عقب افتاده است

سهم ۲۴درصدی پتروشیمی در صادرات غیرنفتی ایران

از کل برداشت سالانه کشور حدود ۷درصد آن در صنعت پتروشیمی مصرف شده است. ایران با در اختیار داشتن بیش از ۳۳ تریلیون مترمکعب ذخایر متعارف گاز طبیعی و ۱۵۷ میلیارد بشکه ذخایر قابل برداشت نفت خام، از پتانسیل و مزیت نسبی مناسبی برای توسعه صنعت پتروشیمی با هدف تکمیل زنجیره ارزش نفت و گاز برخوردار است. در اسناد بالادستی کشور از جمله سیاست‌های کلی اقتصاد مقاومتی یکی از راه‌های جلوگیری از ضربه‌پذیری اقتصاد از درآمدهای نفت و گاز، افزایش صادرات محصولات پتروشیمی مشخص شده است. از سوی دیگر محصولات تولیدی این صنعت، مواد اولیه بخش‌های زیادی از اقتصاد ایران را فراهم می‌کند.

مقدار تولید واقعی، فروش داخلی و صادرات محصولات پتروشیمی به ترتیب با روند افزایشی از ۵۶,۴۱۰ و ۶ میلیون تن در سال ۱۳۵۷ به ۶,۵۳۶,۱۷ و ۴,۲۲ میلیون تن در سال ۱۳۹۶ در سال رسید. مقدار ظرفیت اسمی ایجادشده در این سال حدود ۶۴ میلیون تن بوده که با توجه به اهداف برنامه ششم توسعه مقدار فروش محصولات پتروشیمی باید به ۱۰۰ میلیون تن برسد. تنوع محصولات پتروشیمی تولیدی، یکی دیگر از ویژگی‌های صنعت پتروشیمی کشور است، به طوری که در حال حاضر نزدیک به ۱۰۰ نوع محصول پتروشیمی در بخش‌های مختلف این صنعت در حال تولید است. طی سال‌های اخیر به طور متوسط سهم صنعت پتروشیمی در صادرات غیرنفتی ۲۴درصد بوده است. از بعد بین‌المللی و منطقه‌ای نیز در سال ۱۳۹۶ سهم ایران از ظرفیت محصولات عمده پتروشیمی در خاورمیانه بیش از ۵۲,۲۲درصد بود که هدف پیش‌بینی شده، دستیابی به سهم ۳۴درصد است. سهم ایران از ظرفیت محصولات پتروشیمی جهان در حال حاضر، بیش از ۱۲درصد است که هدفگذاری آن، دستیابی به سهم ۳۶درصد است. همچنین براساس آخرین آمار موجود سهم ارزش افزوده زیربخش ساخت مواد و محصولات شیمیایی در میان سایر زیربخش‌های بخش صنعت با ۶,۲۷درصد بیشترین سهم بوده است. در اثر حذف تقاضای واسطه بخش ساخت مواد شیمیایی و محصولات پتروشیمی از سایر بخش‌های اقتصادی در حدود ۲۵۴ هزار میلیارد ریال از تولید کل کشور ۵۲,۲درصد کاسته می‌شود. از سوی دیگر در اثر حذف عرضه واسطه بخش مورد نظر به سایر بخش‌های اقتصادی تولید کل اقتصاد در حدود ۲۹۷هزار میلیارد ریال (۹۵,۲درصد) کاهش خواهد یافت. از مجموع ۲۵۴ هزار میلیارد ریال کاهش تولید اقتصاد در اثر حذف تقاضای واسطه بخش ساخت مواد شیمیایی و محصولات شیمیایی، سهم بخش توزیع گاز طبیعی در حدود ۸۳,۲۶درصد است. از سوی دیگر با حذف عرضه واسطه‌بخش ساخت محصولات شیمیایی در مجموع حدود ۲۹۷ هزار میلیارد ریال از تولید کشور کاسته شده است. نتایج مطالعات تطبیقی ساختار صنعت پتروشیمی در کشورهایی که صنعت پتروشیمی از جمله صنایع کلیدی در میان سایر فعالیت‌های اقتصادی‌شان محسوب می‌شود نشان می‌دهد که صنعت پتروشیمی در این کشورها با بخش‌های خدمات‌دهنده مانند بخش بیمه و نهادهای مالی ارتباط تنگاتنگی دارند. از این روی انتظار می‌رفت که با توجه به حجم بالای سرمایه‌گذاری‌های انجام‌شده در صنایع نفت، گاز و پتروشیمی و بالا بودن احتمال خطر و حجم خسارات در این صنایع، پیوند صنعت بیمه با بخش ساخت محصولات شیمیایی کشور قوی‌تر باشد. این در حالی است که سهم صنعت بیمه کشور از مجموع ۲۵۴ هزار میلیارد ریال کاهش تولید اقتصاد در اثر حذف تقاضای واسطه بخش ساخت مواد شیمیایی و محصولات شیمیایی حدود ۱/۱درصد محاسبه شد که در قسمت سایر بخش‌ها گنجانده شده است. در حال حاضر بیش از ۵۰ شرکت پتروشیمی در کشور فعال هستند و بیش از ۶۴ میلیون تن محصول پتروشیمی تولید می‌کنند. این محصولات در پنج گروه عمده محصولات شیمیایی پایه، کودها، آروماتیک‌ها، پلیمرها و سوخت تقسیم‌بندی می‌شوند.

برخی از این محصولات جزو محصولات بالادست پتروشیمی محسوب می‌شوند و خوراکشان از منابع هیدروکربوری نفت و گاز فراورش و پالایش شده تأمین می‌شود. گاز طبیعی در حال حاضر به عنوان خوراک در برخی از مجتمع‌های پتروشیمی از جمله واحدهای تولیدکننده اوره، آمونیاک و متانول و به عنوان سوخت در اکثر مجتمع‌های پتروشیمی مصرف می‌شود. در سال ۱۳۹۵ در مجموع ۱۶/۸ میلیارد مترمکعب گاز در صنعت پتروشیمی مصرف شده که از این مقدار حدود ۵/۹ میلیارد مترمکعب به عنوان خوراک و ۱۰/۹ میلیارد مترمکعب به عنوان سوخت مصرف شده است.

آیا فنلاند، آمریکا، ژاپن و... به کودکان مشق شب می‌دهند؟

نگاهی به تجربه کشورهای دنیا در حذف مشق شب

روان‌شناسی دانشگاه دوک انجام شده، او در تحقیق خود از سال ۱۹۸۷ تا ۲۰۰۳ وضعیت دانش‌آموزان را در زمینه تکلیف شب و تاثیر آن روی میزان درس‌آموزی آن‌ها انجام داده و به نتیجه جالبی رسیده.

تحقیق این استاد دانشگاه می‌گوید که دانش‌آموزان نباید بدون تکلیف باشند، اما از سویی یک کودک دوم دبستانی هم نباید روزانه دو ساعت مشق بنویسد.

این چیزی است که به آن قانون ۱۰ دقیقه می‌گویند؛ کودکان براساس پایه تحصیلی خود باید روزانه به مضرب‌های ۱۰دقیقه مشق داشته باشند، یعنی میزان مشق برای اول دبستانی‌ها روزانه ۱۰دقیقه، برای دوم دبستانی‌ها ۲۰دقیقه و ... باشد.

اما هریس کوپر مخالفان جدی هم دارد، کچی وارلوت استاد آموزش در دانشگاه میزوری در این رابطه به روزنامه تایمز در نقد تحقیق کوپر به جمله تایمز گفت: «ارتباط بین موفقیت و مشق شب کودکان به این منظور نیست که مشق عامل موفقیت است. مشق عامل موفقیت است یا دانش‌آموزان موفق مشق خود را انجام می‌دهند؟»

وارلوت اعتقاد دارد که کیفیت تکالیف باید تغییر کند و از سویی کودکان در سن پایین هم اصلا نباید تکلیفی داشته باشند.

سازمان همکاری‌های اقتصادی و توسعه که بیش از ۴۰کشور در آن عضو هستند در این رابطه مطالعاتی انجام داده که با یک نتیجه عجیب حرف وارلوت را تایید می‌کند؛ دانش‌آموزانی که تکلیف شب ندارند نمرات بهتری می‌گیرند!

سیاست کشورها در قبال این نتایج علمی چیست؟

همین موضوع باعث شده تا در سال‌های اخیر ساعات مشق شب هم در کشورهای مختلف به شدت کاهش پیدا کند، سازمان همکاری‌های اقتصادی در همین رابطه آماری منتشر کرده که البته مربوط به همه پایه‌های تحصیلی است. گفتنی است در بسیاری از کشورهای جدول زیر از جمله فنلاند مشق شب در دبستان‌ها حذف شده است.

مقایسه این آمار با سال ۲۰۰۳ نشان داده که تنها در کشور آمریکا ساعت مشق شب افزایش پیدا کرده.

البته گزارش‌های منتشرشده در چند سال گذشته از ایالات متحده آمریکا هم نشان داده که در برخی از شهرهای این کشور مشق شب از مدارس ابتدایی حذف شده‌اند.

بحث‌های علمی درباره حذف مشق شب در کشورهای خارجی همچنان ادامه دارد و کشورهای مختلف هر کدام برنامه متفاوتی داشته‌اند اما مطالعات انجام‌شده یک موضوع را قطعی کرده است؛ مشق بیشتر حتما به منظور تعلیم و تربیت بهتر نیست.

رنج‌های صادرات

منظر عوامل محدودکننده داخلی صادرات بیش از آن سال‌ها تحت فشار است. این در حالی است که به طور معمول دولت‌ها باید از صادرکنندگانی که تحت تحریم‌های ظالمانه قرار می‌گیرند حمایت کنند. قواعدی که در شرایط عادی به کار می‌آید، مناسب فعالیت در شرایط اضطرار نیست اما این ضرورت از سوی تدوین‌کنندگان مقررات و آیین‌نامه‌های مرتبط با تجارت دیده نشده است. دولت باید در نظر بگیرد که اثر محدودکننده مقررات امروز شاخص‌های کلان اقتصاد را هم تحت تاثیر قرار می‌دهد و ممکن است با کاهش میزان صادرات غیرنفتی کشور، رشد اقتصادی پیش‌بینی شده محقق نشود.

ده‌ها سال است که دانشمندان در کشورهای مختلف تحقیقات مختلفی در رابطه با نتایج مشق شب بر دانش‌آموزان انجام داده‌اند.

به گزارش خبرنگارآنلاین، صبح زود از خواب بیدار می‌شوید، به مدرسه می‌روید و حالا که به خانه برگشتید نوبت انجام تکلیف است، کاری که دیگر برای کودکان به یک مسئولیت روزانه تبدیل شده؛ مسئولیتی پر از اضطراب.

مسئولیت «مشق شب» تجربه‌ای است که قطعا اکثر شما داشته‌اید، اما شاید برای نسل بعدی دیگر ۲خط بالا نامفهوم باشد.

شهریورماه امسال معاون آموزش ابتدایی وزارت آموزش و پرورش، از طرح حذف مشق شب برای دانش‌آموزان اول تا سوم ابتدایی خبر داد.

آنطور که وزارت آموزش و پرورش خبر داده، هدف از چنین طرحی، جایگزینی مهارت‌آموزی به جای رونویسی است. رضوان حکیم‌زاده، معاون وزیر آموزش و پرورش در ایران باره گفته بود: «ما در دوره ابتدایی تصمیم گرفتیم برای تغییر فضای کلاس از حافظه‌پروری به سمت مهارت‌محوری برویم و در کلاس‌هایی که امکانش وجود دارد تکالیف مهارت‌محور را جایگزین مشق شب کنیم.»

اما این روند به راحتی ادامه پیدا نکرد، حالا که سه ماه از شروع سال تحصیلی گذشته است «حذف مشق شب» منتقدینی پیدا کرده. به طوری که آیت‌الله جعفر سبحانی از مراجع تقلید شیعه در قم، حذف مشق شب برای دانش‌آموزان را برخلاف سنت و قرآن کریم می‌دانند.

دیگر منتقدین این موضوع هم کسانی هستند که از تکالیف شب سود مالی می‌برند؛ ناشران کتاب‌های درسی.

انجام تکالیف شب منجر به افزایش استفاده دانش‌آموزان از کتاب‌های کمک آموزشی شده، حکیم‌زاده در همین رابطه دیروز توضیح داد: «البته ما در این میان تکالیف موسساتی را حذف کردیم به این صورت که دانش‌آموزان مجبور نباشند به عنوان مشق شب صفحه‌هایی از کتاب‌های مختلف آموزشی و کمک‌درسی را بخوانند.

همچنین دیگر نمی‌گذاریم دانش‌آموزان با خرید کتب حل‌المسائل هزینه‌ای را به خانواده‌ها تحمیل کنند، از این رو تکالیف این کتب حذف شده است و به جای آن تکالیف مهارت محور جایگزین شده است.»

برخی از معلم‌ها هم با این موضوع به شدت مخالفند، به طوری که هنوز هم به کودکان دبستانی مشق شب می‌دهند.

علم، درباره «مشق شب» چه می‌گوید؟

به موازات تمام بحث‌های اقتصادی در رابطه با «مشق شب»، دنیا در حال یک بحث علمی در این رابطه است بحث‌هایی که براساس آن سیستم‌های آموزشی کشورهای مختلف تصمیم خود را برای مشق شب گرفته‌اند.

یکی از معتبرترین تحقیقات علمی در این رابطه توسط هریس کوپر استاد

ادامه از همین صفحه

خریدار در تعیین شرایط خرید تعیین‌کننده‌تر است و به دلیل مشکلات فعلی تجارت با ایرانیان همه نوع اجحافی به صادرکننده ایرانی اعمال می‌شود و از سوی دیگر در شرایطی که در معامله در موضع ضعف قرار گرفته‌اید، با مقرراتی مثل پیمان‌سازی ارزی هم درگیر هستید.

چنین مقرراتی مزیت‌هایی که نرخ ارز برای صادرات ایران به همراه آورده را خنثی می‌کند.

هرچند شرایط تحریمی امروز مشابه شرایط سال‌های گذشته است اما از



آیا سوخو به آسمان ایران می‌رسد؟

مانع بزرگ اوفک

خروج ایالات متحده آمریکا از برجام در بهار سال جاری شرایط را برای ناوگان هوایی ایران پیچیده‌تر کرده است. سوخو که در پسابرجام کمتر مورد توجه شرکت‌های هواپیمایی قرار می‌گرفت، به گزینه امروز خطوط هوایی ایران تبدیل شده است. فرزانه شرف‌یافی مدیرعامل ایران ایر، در آبان‌ماه سال جاری از این سخن گفت که هما از هر بخشی که بتواند هواپیمای موردنیازش را تأمین کند، استقبال می‌کند. شرف‌یافی گفت هما حتی سراغ هواپیماهایی مانند سوخو ۱۰۰ یا هواپیماهایی که تولید کشورهای غیراروپایی هستند هم رفته است اما در شرایطی می‌تواند از آنها هواپیما بخرد که مجوز اوفک نیاز نباشد.

اما دبیر انجمن شرکت‌های هواپیمایی در آخرین واکنش نسبت به خرید سوخو آب پاکی را روی دست ریخت و از این سخن گفت که ایرلاین‌های ایرانی که با سوخو تفاهم‌نامه امضا کردند، باید برای خرید این هواپیماها انتظار بکشند. به گفته اسعدی سامانی به دلیل نیاز به مجوز اوفک برای خرید سوخو هنوز امکان تبدیل تفاهم‌نامه به قرارداد خرید به وجود نیامده است.

اسعدی سامانی گفت: بخش زیادی از قطعات هواپیماهایی که در دنیا تولید می‌شود بالای ۱۰درصد محصول آمریکاست. بخشی از قطعات هواپیمای سوخو هم تولید آمریکاست. در صورتی‌که بالای ۱۰درصد قطعات هواپیماها تولید آمریکا باشد فروش آن به ایران نیازمند مجوز اوفک خواهد بود. بنابراین روس‌ها برای فروش هواپیمای سوخو به ایران نیازمند تبدیل قطعات هواپیماها به محصولات غیرآمریکایی هستند. اجرای این کار به سرمایه‌گذاری سنگینی از سوی روس‌ها نیاز دارد تا بتوانند بخش زیادی از قطعات آمریکایی را حذف و به‌جای آن قطعات روسی در سوخو نصب کنند یا اینکه این قطعات را از طریق منابع غیرآمریکایی تأمین کنند. نکته مهم اینکه حذف قطعات آمریکایی از هواپیماهای سوخو زمان‌بر بوده و بیش از دو سال زمان نیاز دارد تا روس‌ها بتوانند هواپیمای تمام روسی تولید کنند درحالی‌که ما نیاز فوری به تأمین ناوگان هوایی داریم.

با توجه به این مسئله ناوگان هوایی برای تأمین نیازهای فوری به نوسازی، چاره‌ای جز خرید هواپیمای دست‌دوم از واسطه‌ها ندارد. نکته قابل‌تأمل اینکه مجوز اوفک برای فروش هواپیمای ایرباس به ایران تا دی‌ماه سال جاری مهلت دارد اما مشکلات مالی وزارت راه و شهرسازی در تأمین منابع لازم باعث شده ایران تا فروردین‌ماه سال ۹۷ تنها سه فروند ایرباس دریافت کند و البته خروج ایالات متحده آمریکا از برجام در بهار سال جاری شرایط را برای ناوگان هوایی ایران پیچیده‌تر کرده است.

مدیرعامل ایران ایر خواستار شد

اتحادیه اروپا از اوفک مجوز فروش ایرباس‌ها را بگیرد

فرزانه شرف‌یافی، مدیرعامل شرکت هواپیمایی جمهوری اسلامی ایران در تازه‌ترین نشست خبری‌اش گفت ایران از اتحادیه اروپا خواست تا همان‌طور که در رابطه با هواپیماهای ATR مجوزهای لازم صادر شد، برای ورود ایرباس‌های ایران ایر به کشور نیز پیگیری کند تا وزارت خزانه‌داری آمریکا مجوزهای لازم را صادر کند.

به گزارش ایسنا، مدیرعامل شرکت هواپیمایی جمهوری اسلامی ایران در این نشست خبری اظهار کرد: یکی از اصلی‌ترین دغدغه‌های ما در طول ماه‌های گذشته تلاش برای استفاده حداکثری از توان ایران ایر برای خدمت‌رسانی به مسافران بوده است که قطعا در این مسیر هواپیماهای برجامی کمک جدی که ما کرده است. در آینده نیز امیدوار هستیم که امکان ورود هواپیماهایی که قراردادشان نهایی شده است، فراهم شود. هرچند که با امکانات فعلی نیز تمام تلاش خود را برای خدمت‌رسانی به مسافران و مردم ایران به کار خواهیم بست و ایران ایر به عنوان شرکت حامل پرچم ایران در جهان هرگز از مسیر حرکت خود متوقف نخواهد شد.

وی در پاسخ به این سوال که چرا برخی افراد نسبت به قراردادهای خرید هواپیما از سوی ایران ایر انتقاداتی را مطرح می‌کند، اظهار کرد: آنچه که در جریان قراردادهای اخیر اتفاق افتاد، ایجاد یک شفافیت در فرآیند ورود هواپیما به ایران بود. همین مسئله باعث شد تا منافع برخی از افراد به خطر بیفتد و نسبت به این قراردادهای انتقاداتی را مطرح کنند. مدیرعامل ایران‌ایر در ادامه با اشاره به اینکه ما هما را در شرایطی تحویل گرفتیم که اوضاع بسیار سختی را تجربه می‌کرد، با اشاره به نقش هواپیماهای جدید تصریح کرد: آنچه که هواپیماهای برجامی برای ما داشته است، این است که توانسته‌ایم بیش از ۲۰ مسیر هوایی جدید را که برای سال‌های طولانی متوقف شده فعال کنیم و در طول ماه‌های گذشته هرگز در هزینه‌های جاری مانند پرداخت حقوق مشکلی نداشته‌ایم. ایران ایر در سال گذشته برای امور جاری خود مجبور شد از سازمان بنادر استقراض کند، اما ما این قرض را همان سال تسویه کرده و پس از آن نیز دیگر نیازی به قرض نداشته‌یم. همچنین بخشی از عملیات حج امسال با استفاده از هواپیماهای برجامی انجام شد.

شرف‌یافی درباره آخرین وضعیت تأخیرهای پروازی ایران ایر نیز گفت: طبق آمارهای جدید ما در پروازهای داخلی ۷درصد و در پروازهای خارجی ۱۳درصد کاهش تأخیر داشته‌ایم. البته مسائلی مانند شرایط بد جوی و یا مسائلی که خارج از دست ایر لاین است، می‌تواند در تأخیرها تأثیرگذار باشد، اما با این حال ایران ایر توانسته است عملکرد مثبتی را در این بخش به ثبت برساند.

سرانجام استقلال و پرسپولیس برای خصوصی‌سازی پا به توپ شدند

۲ ماه تا قیمت‌گذاری سرخابی‌ها



ورزش و امور جوانان تعیین و به سازمان خصوصی‌سازی اعلام می‌شود، باقیمت و شرایط خریداری‌شده یا قیمت کمتر و شرایط سهل‌تر واگذار کنند، اما نکته جالب این است که در آن دوره نسبت به اهلیت اینکه اصلا کسی که قصد خرید را دارد باید آشنایی نسبت به فوتبال و این دو تیم داشته باشد، وجود نداشت اتفاقی که می‌تواند بعد از واگذاری این دو باشگاه با طرفداران میلیونی آن‌ها به چالشی مهم تبدیل و برای کشور حتی دردسر درست کند. نکته‌ای که در سال‌های گذشته در بسیاری از واگذاری‌ها می‌بینیم زیرا افرادی که مثلاً کارخانه فولاد، نیشکر و... را خریداری کرده‌اند اصلا شناختی نسبت به آن کار ندارند. با همه این اوصاف باید منتظر شد و دید آیا این بار واگذاری و خصوصی‌سازی دو باشگاه استقلال و پرسپولیس رنگ واقعیت به خود می‌گیرد یا اینکه بار دیگر روی کاغذ و در حد مصوبه باقی می‌ماند.

استقلال و پرسپولیس ۲ ماه تا قیمت‌گذاری

در همین زمینه، علی‌اشرف عبدالله پوری حسینی، رئیس سازمان خصوصی‌سازی با اشاره مصوبه هیات وزیران درباره دو باشگاه استقلال و پرسپولیس گفت: تا دو ماه دیگر و نهایتا تا پایان سال قیمت‌گذاری این دو باشگاه انجام می‌شود.

پوری حسینی در گفت‌وگو با ایسنا، درباره قیمت پایه دو باشگاه پرسپولیس و استقلال و زمان واگذاری آن اعلام کرد که قطعا سازمان خصوصی‌سازی تلاش می‌کند به وظایف خود به درستی عمل کند و اقدامات لازم را در کوتاه‌ترین زمان ممکن انجام دهد.

به گفته وی، تا دو ماه بعد قیمت‌گذاری این دو باشگاه انجام می‌شود و این قیمت را به هیات واگذاری اطلاع می‌دهیم و تلاش می‌کنیم تا پایان سال جاری و قبل از عید نوروز مزایده این دو باشگاه را انجام دهیم.

اعلام آمادگی بخش خصوصی برای خرید

همچنین حسین سلاح‌ورزی، نایب رئیس اتاق ایران در پی تصمیم دولت برای واگذاری باشگاه‌های استقلال و پرسپولیس اعلام کرد که بخش خصوصی آمادگی و توان خرید این دو باشگاه را دارد، اما شرایط واگذاری آنها باید شفاف و منطقی باشد.

به گفته سلاح‌ورزی، واگذاری باشگاه‌های مردمی پایتخت به بخش خصوصی بارها مطرح شده و هر بار به دلایلی منتهی شده است، چراکه شرایط واگذاری آنها هیچ‌گاه شفاف و منطبق با منطق‌های اقتصادی نبوده است.

این‌ فعال اقتصادی ادامه داد: نمی‌توان تنها با اتکا به عشق و علاقه برخی فعالان بخش خصوصی به این دو تیم، نسبت به واگذاری اقدام کرد، بلکه باید مقدمات واگذاری این دو باشگاه منطبق با منطق‌های خصوصی سازی فراهم شود.

نایب‌رئیس اتاق ایران معتقد است تا زمانی که فعالیت این دو باشگاه با معذورت‌های اقتصاد دولتی همراه است، نمی‌توان از خصوصی سازی واقعی سخن گفت.

به گفته سلاح‌ورزی، ابتدا باید تکلیف پرداخت حق پخش تلویزیونی، تبلیغات، بلیت‌فروشی، اسپانسرینگ حرفه‌ای، فروش پیراهن و سایر الزامات باشگاه‌داری طبق استانداردهای فیفا مشخص شود، سپس به سوی خصوصی‌سازی واقعی پیش رفت.

وی افزود: در صورت فراهم شدن شرایط خصوصی‌سازی، بخش خصوصی می‌تواند با پشتوانه محکم و منطقی وارد میدان شود تا دولت نیز نسبت به اداره این دو باشگاه اطمینان خاطر داشته باشد. اگر اینگونه نباشد و نسبت به فصول درآمدی باشگاه‌ها اطمینان وجود نداشته باشد، خریداران تنها به واسطه مسائل احساسی به خرید این باشگاه‌ها دست می‌زنند که ممکن است این دو باشگاه مردمی را به مخاطره بیندازد.

موجب شد استقلال و پرسپولیس دوباره وارد چرخه واگذاری و خصوصی‌سازی شوند. مراحل ارزیابی و قیمت‌گذاری دو باشگاه را حداکثر تا دو ماه آینده انجام خواهیم داد و قیمت پایه را به هیات محترم واگذاری اعلام می‌کنیم و قصد داریم تا قبل از عید مزایده واگذاری استقلال و پرسپولیس را انجام دهیم.» او درباره قیمت گفت: « قطعا قیمت پایه به‌گونه‌ای خواهد بود که در دسترس علاقه‌مندان و پیشکسوتان دو باشگاه قرار بگیرد.»

ابتدای آذرماه بود که مازیار ناظمی، رئیس روابط عمومی و اطلاع‌رسانی وزارت ورزش و جوانان در توییتسر خود اعلام کرده بود: «مقدمات خصوصی شدن استقلال و پرسپولیس در سازمان خصوصی‌سازی آغاز شده و بعد از تایید هیات وزیران کار با سرعت و دقت پیش می‌رود.»

او رقم احتمالی مزایده این دو باشگاه را ۵۰۰میلیارد تومان اعلام کرده بود، آن‌هم در شرایطی که این دو باشگاه تقریباً هیچ محل درآمدی به‌جز اسپانسر روی پیراهن خود ندارند و رقم بدهی‌های آن‌ها هم هنوز مشخص و نهایی نشده است.

همچنین هیات دولت در شرایطی رای به واگذاری و خصوصی‌سازی مهم‌ترین باشگاه‌های ورزشی کشور داده است که پیش از این هم بارها خیزهایی برای خصوصی‌سازی این دو باشگاه برداشته شد ولی هیچ‌کدام به نتیجه خاصی نرسیدند. حتی در سال ۱۳۹۲ موضوع به قیمت‌گذاری هم رسید و زمان و شرایط واگذاری هم اعلام شد ولی عملیاتی نشد. در آن زمان سازمان خصوصی‌سازی شرایط واگذاری این دو باشگاه را اعلام و در روز ۲۷ بهمن‌ماه ۱۳۹۲ را عنوان روز برگزاری مزایده تعیین کرد. همچنین طبق آگهی منتشرشده در روزنامه‌های ورزشی و اقتصادی، اسم و علامت تجاری(برند) و دارایی‌های ثابت متعلق به شرکت فرهنگی ورزشی استقلال ایران – سهامی خاص درمجموع به ارزش ۲۹۰میلیارد تومان و اسم و علامت تجاری(برند) و دارایی‌های ثابت متعلق به شرکت فرهنگی ورزشی پیروز۱(پرسپولیس) – سهامی عام نیز درمجموع به ارزش ۲۹۰ میلیارد تومان تعیین شد.

همچنین شرایط واگذاری از سوی سازمان خصوصی‌سازی این‌گونه مشخص شده بود: «طبق این آگهی، مبلغ سپرده شرکت در واگذاری این دو تیم ۸۷ میلیارد ریال تعیین‌شده و قرار است دو باشگاه استقلال و پرسپولیس به‌صورت ۴۰درصد نقد و بقیه اقساط دوساله واگذار شوند و خریدار هم ۲۰روز کاری پس از قطعیّت معامله، زمان دارد تا وجه نقد پیشنهادی خود را بپردازد. فواصل زمانی اقساط از یکدیگر نیز شش ماهه و نرخ سود فروش اقساطی ۱۵درصد است و در واگذاری‌های اقساطی، خرید دلا نقدی بلامانع است. معادل مانده اقساطی مورد معامله هم تا پرداخت کامل بهای آن نزد فروشنده به‌عنوان وثیقه باقی خواهد ماند و حداقل معادل ۵۰درصد از مانده بدهی ناشی از اقساط، اسناد تضمینی دریافت می‌شود. همچنین خریداران قبلی سهام بلوکی اقساطی از سازمان خصوصی‌سازی که در اجرای قراردادهای منعقد، اقساط شده در آن زمان (۱۳۹۲) خریداران موظف شده بودند ۲۰درصد سهام شرکت‌های تأسیس‌شده را در مدت سه ماه از تاریخ تأسیس به پیشکسوتان و هواداران(اولویت پیشکسوتان) همان باشگاه که اسامی، شرایط، نحوه شناسایی و میزان قابل تخصیص به آنان توسط وزارت

فرصت امروز: هیات وزیران سرانجام عصر روز یکشنبه به یکی از جنجالی‌ترین واگذاری‌ها و خصوصی‌سازی‌های کشور یعنی واگذاری سهام دو باشگاه استقلال و پرسپولیس رای مثبت داد، اما چرا واگذاری این دو باشگاه محبوب با میلیون‌ها هوادار از همان ابتدا با جنجال و هیاهو همراه بوده و نیاز به مصوبه هیات وزیران برای واگذاری داشته است؟

سال ۱۳۹۴ بود که هیات وزیران مصوبه‌ای را تایید کرد که براساس آن، دو باشگاه استقلال و پرسپولیس، بنگاه‌های فرهنگی به حساب می‌آیند و در نتیجه نباید خصوصی شوند اما در مقابل، بسیاری از کارشناسان معتقدند که این دو باشگاه جنبه ورزشی دارند، نه فرهنگی. در نتیجه طی این سال‌ها با این استدلال که دو باشگاه استقلال و پرسپولیس از سوی هیات دولت به عنوان بنگاه فرهنگی شناخته شده‌اند، واگذاری آنها امکانپذیر نبود، مگر اینکه هیات دولت بر مصوبه خود بازنگری کرده تا در آن صورت این دو باشگاه سرخ و آبی به چرخه واگذاری بازگردند.

اما چندی پیش وزیر ورزش نامه‌ای به دولت ارسال کرد و خواهان خصوصی‌سازی دو باشگاه استقلال و پرسپولیس شد، بنابراین با نامه‌ای که به درخواست وزیر ورزش و جوانان برای شروع مجدد روند خصوصی‌سازی این دو تیم از سوی سرپرست وزارت امور اقتصادی و دارایی به هیات دولت رفت، همگان منتظر مصوبه هیات وزیران برای شروع روند واگذاری استقلال و پرسپولیس بودند.

به گفته رئیس سازمان خصوصی‌سازی، وزارت اقتصاد هم به همراه وزیر ورزش به هیات دولت نامه نوشته که ما موافق این واگذاری هستیم، ولی برای واگذاری سرخابی‌ها بزرگترین مشکلی که وجود دارد این است که مصوبه هیات وزیران در مرداد یا شهریور سال ۱۳۹۴ سدی برای این راه است. در آن مصوبه به صراحت اعلام شده بود که این باشگاه‌ها فرهنگی هستند لذا از مدار خصوصی‌سازی خارج می‌شوند. در نتیجه مسئولان تاکید می‌کردند که اگر قرار است واگذاری این دو باشگاه انجام شود باید آن مصوبات هیات وزیران اصلاح شود و تا زمانی که آن مصوبات اصلاح نشود برای واگذاری آنها نمی‌توانیم کاری انجام دهیم.

اما حالا با موافقت هیات دولت با واگذاری این دو باشگاه، سرخابی‌ها دوباره به مدار خصوصی‌سازی بازگشتند و منتظر قیمت‌گذاری هستند. اگرچه در سال‌های گذشته دو باشگاه استقلال و پرسپولیس قیمت‌گذاری شدند ولی قیمت‌گذاری بنگاه‌ها شش ماه اعتبار دارد و از زمانی که دو باشگاه استقلال و پرسپولیس قیمت‌گذاری شده‌اند، چهار سال می‌گذرد و در نتیجه بعد از مصوبه هیات وزیران بار دیگر این دو باشگاه باید دوباره قیمت‌گذاری شوند.

استقلال و پرسپولیس چقدر قیمت می‌خورند؟

عصر یکشنبه همین هفته بود که هیات وزیران به واگذاری سهام دو باشگاه استقلال و پرسپولیس رای مثبت داد و بعد از سال‌ها کشمکش بر سر این موضوع، مسیر برای تحقق این اتفاق هموار شد. سلطانی‌فر وزیر ورزش و جوانان بعد از این جلسه گفت: «در هیات دولت به ریاست رئیس جمهور، پیشنهاد وزارتخانه مینی بر واگذاری دو شرکت استقلال و پرسپولیس که به تایید رئیس‌جمهور رسیده بود بعد از طی کردن مراحل کارشناسی در کمیسیون اقتصادی به تصویب رسید. با توجه به این مصوبه هیات وزیران، سازمان خصوصی‌سازی وابسته به وزارت امور اقتصادی و دارایی تمامی مراحل ارزیابی، قیمت‌گذاری، تعیین شرایط و نحوه واگذاری به متقاضیان را برعهده خواهد داشت.»

همچنین بعد از این جلسه میرعلی اشرف حسینی، رئیس سازمان خصوصی‌سازی نیز گفت: «تلاش سلطانی‌فر و موافقت رئیس‌جمهور

جدیدترین قیمت سکه و طلا در بازار

سکہ ۳ میلیون

و ۳۵۰ هزار تومان شد

رئیس اتحادیه فروشندگان و سازندگان طلا، جواهر، نقره و سکه تهران اعلام کرد که قیمت انواع سکه و طلا در بازار با افزایش ناچیزی همراه بوده است اما در روزهای آینده امیدواریم روند ارزانی ادامه پیدا کند.

بازار اسکه و طلا دیروز دوشنبه با روزها و هفته‌های گذشته متفاوت بود و افزایش قیمتی هرچند ناچیز در نرخ‌ها مشاهده شد، به‌گونه‌ای که ابراهیم محمدری، رئیس اتحادیه فروشندگان طلا و سکه‌های گران‌بازار، نقره و اسکه تهران - در گفت‌وگو با ایسنا، گفت که قیمت هر عدد اسکه تمام بهار آزادی طرح جدید به ۳ میلیون و ۴۹۰ هزار تومان و اسکه طرح قدیم به ۳ میلیون و ۳۵۰ هزار تومان رسیده است. همچنین نیم اسکه یک میلیون و ۷۶۰ هزار تومان، ربع اسکه یک میلیون تومان و اسکه گرمی ۶۲۰ هزار تومان معامله می‌شود.

رئیس اتحادیه فروشندگان و سازندگان طلا، جواهر، نقره و مسکوکات تهران با بیان این نرخ است که جهانی طلا در روز دوشنبه به هجرت یکشنبه روند کاهشی داشته و ۱۲۳۸ دلار رسیده است، گفت: قیمت طلا در بازار تهران نیز با افزایش نسبی رو به بالا شده است و هر مثقال طلای ۱۷ عیار یک میلیون و ۳۳۰ هزار تومان و هر گرم طلای ۱۸ عیار، ۳۰۷ هزار و ۵۰۰ تومان قیمت دارد.

محمودولی عنوان کرد که با وجود افزایش نسبی قیمت سکه و طلا در بازار تهران که ناشی از دلایل و عوامل داخلی بوده است، عزم و اراده مسئولان بر این است که تا جایی که ممکن است قیمت‌ها را در راستای کاهش آن تا رسیدن به نرخ واقعی کنترل کنند و بنابراین همچنان امید آزرانی قیمت در این بازار وجود دارد.

پایه‌های لرزان ارز و سکه در بازار آزاد

بازار ارز نیز همچنان روند نزولی روزهای اخیر را طی می‌کند. به گونه‌ای که صرافی بانک ملی دیروز دوشنبه هر دلار را ۹ هزار و ۷۰۰ تومان عرضه کرد. براساس این گزارش، صرافی ملی ایران حداقل قیمت فروش هر دلار ۹ هزار و ۷۰۰ و هر یورو را ۱۱ هزار و ۸۷۰ تومان و برای خرید این ارز از شهروندان را به ترتیب ۹ هزار و ۹۵۰ تومان و ۱۱ هزار و ۸۳۰ تومان اعلام کرد. به این ترتیب با ورود نرخ دلار به محدوده چهاررقمی، امیدواری‌ها برای تداوم کاهش بهای آن و رسیدن به نقطه تعادلی بیشتر شده است؛ زیرا روز یکشنبه متوسط نرخ فروش یورو و دلار در سامانه سنا - که بزرگترین معاملات انجام‌شده توسط بانک‌ها و صرافی‌های مجاز کل کشور است - به ترتیب ۱۱ هزار و ۷۹۶ تومان و ۱۰ هزار و ۱۷ تومان بود.

در سامانه تیما که حواله‌های ارزی صادرکنندگان مبادله می‌شود نیز در روز یکشنبه متوسط بهای فروش هر یورو ۹ هزار ۴۶۸ تومان و بایک هر دلار ۹ هزار ۲۶۷ تومان بود. به گفته «عبدالنصار هوشی» رئیس کل بانک مرکزی، «آنچه که امروز در بازار ارز شاهد آن هستیم روند طبیعی تعدیل تدریجی قیمت ارز در مسیر واقعی شدن آن است؛ این بازار در کنترل بانک مرکزی بوده و نحوه دخالت در بازار بخشی از برنامه مدیریت بازار است».

یک اقتصاددان:

کاهش نرخ ارز

سناریو مقابله با تحریم‌ها بود

یک اقتصاددان با اشاره به کاهش نرخ ارز در بازار آزاد، آن را نتیجه سناریو دولت برای مقابله با تحریم‌ها ارزیابی کرد و گفت ثبات نرخ ارز برای برنامه‌ریزی فعالان اقتصادی مساله‌ای ضروری است.

محمود جام‌ساز در گفت‌وگو با ایسنا، با بیان اینکه افزایش پراکشی دلار تا به حال در اختیار مدیریت شناور ارژنه توسط دولت بوده است، گفت: قبل از اینکه تحریم‌های آمریکایی شروع شوند یک جهش قیمتی دلار را تجربه کردیم که دولت در برابر آن واکنشی نشان نداد و به جای تزریق دلار اقدامات امنیتی انجام داد که این مسئله معاملات را زیرزمینی کرد و همین باعث افزایش قیمت‌ها شد.

این اقتصاددان با بیان اینکه دولت در جریان جهش ارزی سعی داشت تا منابع خود را تقویت کند، علت این مسأله را آمادگی دولت برای تحریم‌های بعدی آمریکا ارزیابی و اظهار کرد: دولت باید از تحریم‌ها سعی کرد تا با تزریق دلار قیمت‌ها را پایین بیاورد تا به لحاظ سیاسی این پیام را منتقل کند که تحریم‌های آمریکا، اثری نداشته و قیمت دلار پایین هم همه‌امد است.

او با بیان اینکه دولت سناریوی خود را برای مقابله با تحریم‌ها به خوبی اجرا کرد، گفت: قدم بعدی ثبات نرخ ارز است که این مسأله از اهمیت بالاتری از کاهش آن برخوردار است، چراکه اگر در بازار ثبات وجود نداشته باشد، فعالان اقتصادی نمی‌توانند برنامه‌ریزی درستی داشته باشند و تولید ملی هم در نهایت از شرایط آسیب خواهد دید.

وی در پایان با اشاره به تلاش آمریکا برای مسدود کردن راه‌های نفوذ دلار به ایران، اظهار کرد: به نظر می‌رسد اروپا نیز به تدریج با تحریم‌های آمریکایی کنار آمده که با توجه به محدودیت صادرات نفت ایران این مساله می‌تواند روی منابع ارزی ما در آینده تأثیر بگذارد.

گفتنی است براساس اعلام بانک مرکزی، هر یورو روز یکشنبه (۲۵ آذر) در سامانه نیما به ۹۵۰۸ تومان رسید که نسبت به روز قبل با کاهش ۱۶۲ تومانی روبه‌رو بوده است. براساس این گزارش، مجموع معاملات در سامانه نیما از نیمه مرداد تاکنون از ۱۱ میلیارد یورو عبور کرده و به ۱۱ میلیارد و ۴۵۷ میلیون یورو رسیده؛ این در حالی است که طی هفته‌های اخیر قیمت یورو در بازار ثانویه با افزایش همراه بود و در هفته جاری این رقم کاهش یافته است.



لازم از سران محترم قوا، همکاران اینجانب توانسته‌اند ظرف مدت زمان کوتاهی با مجموعه‌ای از اقدامات و سیاست‌های موثر اسب سرکش دلار را رام کرده و آن را طی یک مسیر کارشناسی‌شده به کانال‌های پایین‌تر هدایت کنند.

کم‌یابانی گفت: با وجود گام‌های بزرگی که در این راستا برداشته شده است، همچنان نظام ارزی کشور نیازمند اصلاحات و اقدامات تکمیلی به منظور حفظ ثبات بلندمدت بازار و اجتناب از بروز تالطم‌های ارزی در آینده است. بدین منظور چگونگی ایجاد و گسترش ابزارهای کافی برای پوشش ریسک ارزی فعالان بخش حقیقی اقتصاد و ارتقای سازوکاری لازم برای تسهیل نقل و انتقال منابع ارزی از س‌سوالاتی است که باید پژوهش‌های ما برای تصمیم‌سازی صحیح در حوزه ارزی به آن پاسخ دهد.

قائم مقام بانک مرکزی با تأکید بر اهمیت اصلاح نظام بانکی ادامه داد: همانگونه که بارها نیز تأکید شده است اصلاح نظام بانکی در این دوره با جدیت پیگیری می شود. شرایط خاص ترانزاکشن بانکیها و مسائلی از جمله بدهی بانکها به بانک مرکزی، مطالبات غیرجاری، کاهش کیفیت درآیهای و نگهداری بانکها موضوعاتی هستند که تداوم آن دیگر پذیرفتنی است.

در این ارتباط تهیه و تصویب نظام جامع حل و فصل مالی موسسات و بانک‌های مشکل‌دار، ارتقای نظام نظارت و پایش سلامت بانکی، اصلاح ساختار مدیریت ریسک و اجرایی کردن اصول حاکمیت شرکتی در بانک‌ها محورهای هستند که دستوردهای پژوهشی آن می‌تواند نقش بسزایی در برنامهریزی و تصمیم‌گیری شیوه انجام فرآیند اصلاح نظام بانکی داشته باشد. امید است با یکی از پژوهش‌های روزآمد، عقب‌ماندگی نظام بانکی کشور از وضعیت مطلوب کاهش یافته و مأموریت‌های بخش پولی و بانکی به نحو شایسته انجام شود.

مالی استاندارد است و افزود: همچنین با توجه به گسترش پیمان‌های پهلویی دوجانبه و چندجانبه از یک سو و آغاز دور جدید تحریم‌های ظالمانه آمریکا از سوی دیگر ضروری است که پژوهشگران درخصوص ابعاد مختلف این پیمان‌ها، شرایط اقتصادی کشورها و ضوابط حاکم بر دریافت‌ها، پرداخت‌ها و تسویه کسری و مازاد آنها تلاش بیشتری صرف کنند.

کمیجانسی افزود: در مجموع مقصود از ذکر این نکات تأکید بر این است که در بحث پژوهش بالاخص در حوزه پول و بانک هدف ما علم لایبفع و صرف چاپ یک مقاله و یا یک کتاب نیست، بلکه ضروری است که پژوهش‌ها در جهت پاسخ به مسائل اساسی و با رویکرد راهکارهای عملیاتی در نظام پولی و بانکی اقتصاد ایران هدایت شود.

مهم ترین اولویتهای پژوهشی سیستم بانکی

روی با بیان اینکه به سبب مجموعه اقدامات انجام شده روند شتابان تریخ تورم ماهانه متوقف شده و در حال نزول است و امیدواریم که این کاهش ادامه دار نیز باشد، ادامه داد: علی رغم این، وجود انبار نقدینگی که در حال حاضر حدود ۱۷۵۰ هزار میلیارد تومان است، پتانسیل بروز فشارهای تورمی را دارد و لذا ضروری است که در کاتالهای عرضه نقدینگی به جامعه اصلاحات اساسی صورت گیرد تا نقدینگی اضافه شده به کسب و کارها و بخش مولد اقتصاد هدایت شود.

کمیجانسی تصریح کرد: همچنین از بعد تقاضای نقدیگی نیز باید سازوکار جذب سپرده و نرخ‌های سود به نحوی باشد که با کاهش سیالیت و افزایش ماندگاری سپرده‌ها، از یک سو شبکه بانکی توانایی پرداخت هزینه‌های جذب سپرده را داشته باشد و از سوی دیگر وام‌گیرندگان نیز توانایی بازپرداخت سود تسهیلات را داشته باشند.

وی به بهبود سازوکار مدیریت و عملیات نظام ارزی اشاره کرد و افزود: خوشبختانه با آغاز مدیریت جدید بانک مرکزی و اخذ مجوزهای

فرصت امروز: قائم مقام بانک مرکزی گفت با آغاز مدیریت جدید بانک مرکزی و اخذ مجوزهای لازم از سران قوا، توانستیم ظرف مدت روزی کشور نیازمند اصلاحات و اقدامات تکمیلی برای اجتناب از بروز ملامت‌های ارزی در آینده است.

اکبر کمی‌چانی روز دوشنبه در هشتمین جشنواره تجلیل از پژوهشگران و با بیان اینکه نخستین محور موردنظر پژوهش‌های حوزه بانکی، مهارت‌آموزی و تورم است، گفت: به سبب مجموعه اقدامات انجام‌شده، روند شتابان نرخ تورم ماهانه متوقف شده و در حال زوال است و امیدواریم که این کاهش ادامه‌دار باشد.

به گفته کمیجانی، وجود انبار نقدینگی که در حال حاضر حدود ۱۷۵ هزار میلیارد تومان است، پتانسیل بروز فشارهای تورمی را دارد، بنابراین ضروری است که در کانال‌های عرضه نقدینگی به جامعه، اصلاحات اساسی انجام شود تا نقدینگی اضافه شده به کسب و کارها و بخش مولد اقتصاد هدایت شود.

قائم مقام بانک مرکزی اضافه کرد: همچنین از بعد تقاضای نقدینگی نیز باید سازوکار جذب سپرده و نرخ‌های سود به نحوی باشد که با افزایش ماندگاری سپرده‌ها، از یک سو شبکه بانکی توانایی پرداخت مزینه‌های جذب سپرده را داشته باشد و از سوی دیگر وام‌گیرندگان نیز توانایی بازپرداخت سود تسهیلات را داشته باشند.

او ادامه داد: شواهد امر بیانگر آن است که با وجود تحقیقات و مطالعات فراوانی که در خصوص مسائل پولی و بانکی اقتصاد ایران انجام شده است، اما هنوز نتوانسته‌ایم به اثرگذاری مطلوب پژوهش‌گران، این حوزه دست پیدا کنیم، به نحوی که ممکن است برای پاسخ‌گویی به نیازهای امروز شبکه بانکی و حل مشکلات این حوزه پژوهش‌های میان‌رشته‌ای انجام شود.

راهبرد هدایت پژوهش در سیستم بانکی

به گفته قائم مقام بانک مرکزی، پژوهش‌های حوزه پول و بانک ایرک گهواره‌ای باشد که خروجی و دانش حاصل از آن، از یک سو در تدوین سیاست‌گذار و پویایی‌های اقتصاد را افزایش دهد و از سوی دیگر ارتقادهنده کارایی سیستم بانکی و عملکرد نظام پولی باشد. بدین منظور این شرایط است که کاربست نتایج پژوهش‌ها با بهبود محیط اقتصادی، زمینه‌ساز افزایش رفاه عمومی خواهد بود. بدین منظور لازم است که در انجام پژوهش‌ها برخی از اصول و نکات مهم که در ادامه توضیح خواهیم داد رعایت شود.

کم‌جانی تصریح کرد: به منظور ارتقای کارایی و عملکرد سیستم بانکی، نیازمند گسترش تحقیقات و پژوهش‌های عمده‌ا کاربردی در شبکه بانکی هستیم. از این منظر ضروری است که اولاً بانک‌ها نسبت به تقویت واحدها و بخش‌های تحقیق و توسعه خود بیشتر همت نمایند ثانیاً مراکز تحقیقاتی نیز شامل واحدها داخل بانک و همچنین واحدها خارج از بانک یعنی دانشگاه‌ها و موسسات پژوهشی ارتباطات خود را با واحدهای اجرایی بانک افزایش دهند.

این مقام مسئول در بانک مرکزی با بیان اینکه این تعامل سبب می‌شود که از یک سو در ارائه راه‌حل‌های مشکلات شبکه بانکی به بیان توصیه‌های کلی اکتفا نشود و راهکارهای ارائه شده عملیاتی تر و تطبیق بر شرایط اقتصاد کلان کشور، شبکه بانکی و در نهایت یک بانک و در نظر و به صورت سفارشی شده باشد، گفت: از سوی دیگر، سبب می‌شود که سیاست‌گذاران و مدیران بانکی نیز به شکل مستمر اطلاعات خود را از تحولات و فرآیندهای پولی و بانکی نظام مالی بین‌الملل به‌روز رسانی کرده و با درک کاستی‌ها و ضعف‌های وضع موجود، محصولات قراردادهای مالی خود را منطبق با فرهنگ اقتصادی-اجتماعی جامعه عرضه کنند. به عنوان مثال، در دهه‌های اخیر میلادی، پیشرفت فناوری اطلاعات سبب تحول در ارائه ابزارهای پرداخت و نگهداری اربابی با درجه نقدپذیری گوناگون در کشورهای مختلف شده است. همچنین، ارائه انواع خدمات بانکی دیجیتال بدون توجه به مرزهای جغرافیایی، ایجاد جدیدی به بانکداری بین‌المللی اضافه کرده است. به ضرورتی است جریان تحقیق و توسعه به منظور ارتقای کیفی و امن بخشی به خدمات مالی کشور، به کمک بخش‌های اجرایی نظام بانکی اقتصاد ایران باشد.

کم‌یابانی با بیان اینکه قوانین و استانداردهای نظام بانکی بین‌المللی دهه گذشته با رشد چشمگیری مواجه شده است ولی به دلیل بحریه‌های بین‌المللی، نظام بانکی ایران از تطابق با بسیاری از تحولات محیط بانکاری اقتصاد جهانی محروم بوده است. ادامه داد: ضروری است که برخی از تلاش‌های پژوهشی بر شیوه‌های نوین انجام وظایف بخش بین‌الملل بانک‌ها و بانک مرکزی متمرکز شده و دانش حاصل از آن به همکاران سیاست‌گذار و کارگزاران بانکی منتقل شود تا تکلیف بر ابرازهای جدید مواد نظام مالی کشور در سطح بین‌الملل و موانع و موانع کمتری ایجاد شود.

قائم مقام بانک مرکزی همچنین تاکید کرد که از موارد مهم در این حوزه، به روزرسانی شیوه های مدیریت ریسک و اصول گزارشگری

آگهی مناقصه عمومی دو مرحله ای (نوبت دوم)



شرکت توزیع نیروی برق استان کرمانشاه در نظر دارد اقلام مشروحه ذیل را از طریق مناقصه عمومی خریداری نماید لذا تولید کنندگان - تامین کنندگان واجد صلاحیت می توانند جهت دریافت اسناد مناقصه پس از درج نوبت دوم این آگهی در روزنامه فرصت امروز مورخ ۱۳۹۷/۹/۲۷ به مدت ۵ روز کاری به امور تدارکات این شرکت واقع در کرمانشاه- خیابان شهید امجدیان (سیلو) و یا به سایت های www.kpedc.ir و www.tavanir.org.ir ، <http://iet.smporg.ir> مراجعه نمایند.

شماره مناقصه	شرح مناقصه	مبلغ برآورد اولیه (ریال)	مبلغ تضمین شرکت در مناقصه (ریال)
۹۷/۶۴ -۰۱ (تجدید نوبت اول)	خرید ۲۰۰۰ دستگاه کنتور تکفاز الکترونیکی آپارتمانی (بدون قاب و فیوز) و ۸۰۰۰ دستگاه کنتور تکفاز دیجیتال با قاب (بدون فیوز)	۱۹,۷۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۸۴۱,۰۰۰,۰۰۰

توضیحات:
 نوع تضمین شرکت در مناقصه (ضمانت نامه بانکی و یا واریز وجه نقد)
 مهلت و مکان تسلیم پیشنهاد تا ساعت ۱۴:۰۰ روز چهارشنبه مورخ ۱۳۹۷/۱۰/۱۲، دبیر خانه شرکت زمان و مکان بازگشایی پاکت ساعت ۱۴:۳۰ روز چهارشنبه مورخ ۱۳۹۷/۱۰/۱۲، اتاق کنفرانس شرکت
 به پیشنهادهای فاقد سیرده، سیرده مخدوش، سیردهای کمتر از میزان مقرر، چک شخصی و نظایر آن مطلقاً ترتیب اثر داده نخواهد شد.
 به پیشنهادهای فاقد انبساط، مشروط، مخدوش و پیشنهادهایی که بعد از انقضای مدت مقرر در اسناد مناقصه واصل می شود، مطلقاً ترتیب اثر داده نخواهد شد.
 سایر اطلاعات و جزئیات مربوطه در اسناد مناقصه مندرج است.
 جهت کسب اطلاعات بیشتر با شماره تلفن های ۰۸۳-۳۸۲۴۵۹۹۰ تماس حاصل نمایید.

روابط عمومی شرکت توزیع نیروی برق استان کرمانشاه

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۷/۹/۲۶
تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۷/۹/۲۷

اصلاحیه فراخوان مورخه ۹۷/۹/۱۷

فراخوان شناسایی و ارزیابی طرح و جذب سرمایه گذار

در احداث پروژه شهر بازی به روش BOLT (مزایده)



وزارت مسکن، شهرسازی و معماری
جمهوری اسلامی ایران

سازمان سرمایه گذاری و مشارکتهای مردمی شهرداری بندر عباس از سوی **شهرداری بندر عباس** در راستای فراهم آوردن زمینه و بستر لازم جهت مشارکت اشخاص حقیقی و حقوقی در پروژه های شهری در نظر دارد نسبت به اجرای پروژه سرمایه گذاری مطالعه، طراحی، ساخت و بهره برداری در احداث شهر بازی به روش **BOLT** برای مدت معلوم نسبت به انتخاب سرمایه گذار اقدام نماید.

۱- متقاضیان می توانند جهت تهیه و خرید اسناد فراخوان و مشخصات از تاریخ ۹۷/۹/۱۷ لغایت ۹۷/۱۰/۲ در ساعات اداری مراجعه نمایند

۲- مهلت تحویل پیشنهادات تا پایان وقت اداری روز چهارشنبه مورخ ۹۷/۱۰/۵ میباشد.

۳- سایر بازگشایی پیشنهادات ساعت ۱۲ روز شنبه مورخ ۹۷/۱۰/۸ در کمیسیون عالی معاملات که در محل سازمان تشکیل میگردد بازگشایی و قرقرت می شود.

۴- شرایط و ضوابط در مذکور در فراخوان منتشرشده مورخ ۹۷/۹/۱۷ به قوت خود باقیست

آورده شهرداری زمین و مجوزهای ساخت و بهره برداری

آورده سرمایه گذار: مطالعات، طراحی و احداث شهر بازی روز و باز و سر پوشیده شامل تهیه و تجهیز دستگاههای بازی، احداث سر درب ورودی مجموعه، ساختمان اداری، سرویس بهداشتی و سایر فضاهای خدماتی مورد نیاز مجموعه همچنین رستوران و غرفه های فروش در مجموعه شهر بازی + پرداخت اجاره بها

روابط عمومی سازمان سرمایه گذاری و مشارکتهای مردمی شهرداری بندر عباس

۸۸۲

نماگر بازار سهام



شاخص بورس ۱۹۵۸ واحد افت کرد

پسروی بورس به کانال ۱۵۹ هزار واحدی

شاخص بورس در سایه افت حجم معاملات یک‌هزار و ۹۵۸ پله پایین آمد و در جایگاه ۱۵۹ هزار و ۷۴۹ واحدی قرار گرفت. در حالی که روز یکشنبه معدنی‌ها و فلزی‌ها به کاهش شاخص‌های بازار سهام دامن زدند، دیروز دوشنبه نیز این روند ادامه پیدا کرد و این دو گروه بازهم از تاثیرگذارترین گروه‌ها در نوسانات دماسنج بازار بودند.

به گزارش ایسنا، شاخص کل بازده نقدی و قیمتی بورس اوراق بهادار تهران ۱۹۵۸ واحد افت کرد و به رقم ۱۵۹ هزار و ۷۴۹ واحدی رسید. همچنین شاخص کل هم وزن با ۱۵۴ واحد کاهش تا رقم ۲۷ هزار و ۱۷۹ واحدی پایین رفت. شاخص آزاد شناور نیز ۲۲۵۴ واحد پایین رفت و در تراز ۱۷۱ هزار و ۲۰۲ واحدی قرار گرفت. همچنین شاخص بازار اول و دوم هر یک به ترتیب ۱۹۲۴ و ۱۵۲۵ واحد کاهش یافت.

فلزات اساسی، معدنی‌ها و برخی نمادهای بانکی و پتروشیمی بیشترین تاثیر را روی نوسانات شاخص کل داشتند به طوری که فولاد مبارکه اصفهان، ملی صنایع مس ایران و گروه مدیریت سرمایه‌گذاری امید هر یک به ترتیب ۲۹۸، ۱۷۵ و ۱۷۴ واحد تاثیر کاهنده روی شاخص‌های بازار سرمایه داشتند. همچنین معدنی و صنعتی گل‌گهر، فولاد خوزستان، گروه مینا و بانک ملت نیز در جهت کاهش نماگرهای بازار حرکت کردند.

اما خودرویی‌ها تاثیرات مثبتی روی شاخص کل بورس داشتند، به طوری که دو نماد سایپا و ایران خودرو هر یک به ترتیب ۵۵ و ۴۲ واحد به افزایش شاخص بازار سرمایه کمک کرد. همچنین سرمایه‌گذاری نفت، گاز و پتروشیمی تامین نیز تاثیر ۱۳۱ واحدی روی شاخص کل داشتند.

فلزات اساسی نیز همچون روز گذشته با کاهش قیمت روبه‌رو شدند و سهم‌های تاثیرگذار این گروه بیش از ۳ درصد در قیمت پایانی و قیمت آخرین معامله افت را تجربه کردند. معدنی‌ها نیز همراهستا با فلزات اساسی با کاهش قیمت سهام مواجه شدند و بسیاری از سهم‌های‌شان بیشتر از ۲ درصد کاهش قیمت را تجربه کردند. در عین حال بانکی‌ها نیز با کاهش قیمت روبه‌رو شدند. البته این کاهش قیمت به اندازه دو گروه یاد شده نبود و تعدادی از نمادهای این گروه کمتر از یک درصد نوسان را تجربه کردند.

ارزش معاملات بورس تهران به رقم ۴۶۱ میلیارد تومان رسید که این رقم ناشی از دست به دست شدن ۱۶ میلیارد سهم و اوراق مالی بود. همچنین تعداد معاملات این بازار رقم ۱۲۷ هزار و ۷۸۷ را تجربه کرد.

آیفکس نیز با ۱۶ واحد کاهش مواجه شد و به رقم ۱۸۰۹ واحد رسید. ارزش معاملات فرا بورس ایران رقم ۴۷۹ میلیارد را تجربه کرد و حجم معاملات به عدد ۹۹۵ میلیون سهم و اوراق مالی رسید.

رئیس سازمان بورس از احتمال عرضه مجدد نفت در بورس انرژی به صورت ریالی خبر داده است

صنایع برتر بورسی در ۳ ماه پایانی ۹۷ را بشناسید



ریالی محسوب خواهد شد.

در عین حال مدتی است که عرضه نفت در بورس انرژی متوقف شده و در این مدت اطلاعیه‌های متعددی منتشر نشده است ولی در آخرین واکنش‌ها وزیر نفت اعلام کرده که عرضه نفت در بورس در انتظار تصمیم شورای هماهنگی اقتصادی است. زنگنه تاکید کرد که «پیش از این برای فروش یک میلیون بشکه نفت اجازه صادر شده بود که به دنبال آن هستیم برای عرضه شش ماهه و فروش ریالی نیز مجوز بگیریم. امیدواریم این موضوع در اولین جلسه شورا عالی هماهنگی مطرح شود و با یک تغییراتی و تجاری‌سازی که پیدا کردیم، ما تقاضا می‌کنیم که اگر قبول کردند با مقدار بیشتری ولی شش ماهه اجازه بگیریم که عرضه کنیم و این راه را باز کنیم.»

صنایع برتر بورسی در ۳ ماه پایانی ۹۷

از سوی دیگر، به نظر می‌رسد با توجه به افزایش قابل ملاحظه نرخ ارز در سال جاری، رتبه صنایع برتر به شرکت‌هایی که توان بالایی در صادرات دارند از جمله صنایع پتروشیمی و فولادی تعلق بگیرد. عباس آرگون در گفت و گو با سنا، با بیان این مطلب و در پاسخ به سؤالی درخصوص برآیند کلی از بازار سرمایه در چند ماه اخیر گفت: سال ۹۷ سال پرتلاطمی در اقتصاد کشورمان بود و به علت خروج آمریکا از برجام و بازگشت تحریم‌ها، نگرانی از منظر روانی بر اقتصاد کشور موثر بوده و موجبات تحولات در اقتصاد و افزایش نرخ ارز شده است.

آرگون ادامه داد: به تبع آن بازار سرمایه نیز از منظر سودآوری (به خصوص شرکت‌های صادرات‌محور) و ارزش جایگزینی شرکت‌ها متاثر شده و شاخص بورس به رغم فراز و نشیب‌ها طی سال جاری تاکنون به رشدی بیش از ۷۰ درصد ناآل شده است. این کارشناس بازار سرمایه با اشاره به نوسانات نفت و نقش آن در روند قیمتی سهام شرکت‌های مختلف بورسی گفت: با توجه به اینکه اقتصاد کشورمان مبتنی بر درآمدهای نفتی است، نوسانات قیمت نفت در اقتصاد کشور به صورت عام و شرکت‌های فعال در این حوزه به صورت خاص تاثیرگذار خواهد بود و با نظر به اینکه شرکت‌های گروه‌های پالایشی و پتروشیمی سهم بالایی در بورس اوراق بهادار دارند، مسلما از روند نوسانات قیمت نفت تاثیر می‌پذیرد. آرگون همچنین در پاسخ به این سؤال که چگونه می‌توان بورس را گزینه اول سرمایه‌گذاری و محل جذب نقدینگی‌ها کرد، توضیح داد:

اوایل آبان ماه امسال بود که برای اولین بار یک‌میلیون بشکه نفت خام در بورس انرژی روی میز معاملات قرار گرفت و چندی بعد نیز برای دومین بار نفت خام سبک در بورس انرژی ایران عرضه شد. حالا در حالی که دو بار نفت خام سبک ایران در بورس انرژی عرضه شده، رئیس سازمان بورس از احتمال عرضه مجدد نفت در بورس انرژی، این بار به صورت ریالی خبر داده است.

به گزارش ایسنا، اوایل آبان ماه برای اولین بار یک‌میلیون بشکه نفت خام در بورس انرژی روی میز معاملات قرار گرفت که قیمت پایه هر بشکه نفت در آن زمان حدود ۷۹ دلار بود. در روز معاملات اولین عرضه، سه نفر در این رقابت شرکت کردند و در نهایت با تعدیل قیمت نفت در بورس ۲۸۰ هزار بشکه نفت خام سبک به قیمت هر بشکه ۷۴ دلار و ۸۵ سنت داد و ستد شد.

اما بعد از عرضه نفت در بورس بود که مدیرعامل بورس انرژی از احتمال تعدیل قیمت نفت در بورس خبر داد و گفت که این قیمت، قیمت متعادل است؛ ضمن اینکه اگر تا زمان پارگیری محموله، قیمت نفت خام افزایش یا کاهش یابد، قیمت متناسب با آن تعدیل خواهد شد.

در این میان، ۲۰ آبان ماه ۱۳۹۷ هم برای دومین بار نفت در بورس عرضه شد. آنگونه که در اطلاعیه عرضه آمده بود، قرار بر این بود که ۷۰۰ هزار بشکه نفت خام سبک برای عرضه روی تابلو معاملات برود که در نهایت قیمت هر بشکه نفت خام سبک در رینگ بین‌الملل بورس انرژی در دومین عرضه ۶۴.۹۷ دلار معامله شد؛ بدین معنا که نفت بورسی در این مدت حدود ۱۰ دلار نسبت به اولین دوره تعدیل شد. حالا و در شرایطی که دو بار نفت خام سبک در بورس به صورت ارزی - ریالی عرضه شده است، رئیس سازمان بورس اوراق بهادار از احتمال عرضه مجدد نفت در بورس انرژی خبر داده و گفته قرار است نفت به صورت کاملاً ریالی در بورس عرضه شود. به گفته محمدی، «با وزارت نفت در این مورد وارد مذاکره شده‌ایم که نفت به صورت کاملاً ریالی در بورس عرضه شود. هر زمان که وزارت نفت بگوید ما آماده عرضه نفت در بورس هستیم.»

فروش نفت در بورس انرژی به صورت ۲۰ درصد ریالی و ۸۰ درصد ارزی است؛ به طوری که متقاضیان خرید برای شرکت در معامله، باید ۱۰ درصد ارزش سفارش را به صورت ریالی به میزان پیش‌پرداخت پیش از عرضه به حساب اعلامی شرکت سپرده‌گذاری مرکزی اوراق بهادار و تسویه وجوه واریز کنند که در صورت انجام معامله بخشی از ۲۰ درصد

مناقصه عمومی دو مرحله‌ای ۱۵۸-۹۷

شرکت توزیع نیروی برق آذربایجانغربی

نوبت دوم



موضوع مناقصه: عبارتست از **خرید انواع مقره برابر ۹ برگ مشخصات فنی و استاندارد وزارت نیرو** بشرح جدول ذیل:

متقاضیان شرکت در مناقصه می‌توانند در قبال ارائه اعلامیه واریز مبلغ پانصد هزار ریال به حساب سیبا ۰۱۰۵۵۹۲۶۷۷۰۰۹ نزد بانک ملی شعبه برق ارومیه (کد ۵۱۳۳) به آدرس ارومیه - خیابان سربازان گمنام (برق سابق) - ترسیده به چهارراه مخابرات- **شرکت توزیع نیروی برق آذربایجانغربی** ، واحد تدارکات تلفن ۳۱۱۰۴۳۴۵ جهت دریافت اسناد مناقصه مراجعه نمایند، ضمناً اسناد مناقصه در سایت های اطلاع رسانی معاملات صنعت برق (شرکت توانیر) شرکت توزیع نیروی برق آذربایجانغربی و سایت ملی اطلاع رسانی مناقصات به ترتیب به آدرس: **WWW.tavanir.org.ir** و **WWW.Waepd.ir** و **lets.mporg.ir** قابل مشاهده است.

مبلغ سپرده شرکت در مناقصه: مبلغ کل سپرده شرکت در مناقصه جمعا ۳۸۷/۰۰۰/۰۰۰ (سیصد و هشتاد و هفت میلیون) ریال بشرح ذیل میباشد:

ردیف	شرح کالا	تعداد (عدد)	سپرده شرکت در مناقصه به ریال
۱	مقره بشقابی ۲۴ کیلو ولت سیلیکونی (کمپوزید)	۴۵۰۰	۲۵۶/۰۰۰/۰۰۰
۲	مقره سوزنی سیلیکونی ۴ بشقاب پایه کوتاه	۱۸۰۰	۱۳۱/۰۰۰/۰۰۰

توضیح ۱: تعیین برنده مناقصه بصورت موردی بوده و میزان سپرده هر ردیف به تفکیک در جدول فوق درج گردیده است.

توضیح ۲: پیشنهاد دهنده مکلف است معادل مبلغ سپرده شرکت در مناقصه، تضمینهای معتبر (براساس شرایط مناقصه) تهیه و تسلیم نماید و به پیشنهادهای فاقد امضاء، مشروط، مخدوش و پیشنهادهاتی که بعد از انقضاء مدت مقرر در فراخوان واصل شود مطلقاً ترتیب اثر داده نخواهد شد. مهلت فروش اسناد: از تاریخ درج نوبت دوم فراخوان در روزنامه تا پایان وقت اداری روز دوشنبه مورخ ۹۷/۱۰/۳

مهلت و محل تحویل پیشنهادات: حداکثر تا ساعت ۱۳ (یک بعد ازظهر) روز پنج شنبه مورخ ۹۷/۱۰/۱۳ به اداره دبیرخانه شرکت توزیع برق آذربایجانغربی. زمان و محل برگزاری مناقصه: زمان بازگشائی پاکت های الف و ب راس ساعت چهارده (دو بعد ازظهر) روز شنبه مورخ ۹۷/۱۰/۱۵ در محل شرکت توزیع نیروی برق آذربایجانغربی. بازگشایی پاکات ج (پیشنهاد قیمت) مناقصه گران پس از بررسی های فنی و بازرگانی خواهد بود و زمان برگزاری آن به اطلاع مناقصه گران خواهد رسید.

توضیح ۳: سایر اطلاعات و جزئیات مربوطه در اسناد مناقصه مندرج است.

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۷/۹/۲۴
تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۷/۹/۲۷

شناسه آگهی: ۳۱۷۵۱۷ روابط عمومی شرکت توزیع نیروی برق آذربایجانغربی

آگهی مناقصه عمومی دو مرحله ای

شرکت فولاد هرمزگان جنوب

شماره ۱۳۲۹۵۶



موضوع مناقصه: **تهیه مصالح، ساخت و نصب استراکچر فلزی تعویض ترانسفورماتور کوره های LF و EAF در شرکت فولاد هرمزگان جنوب**

مدت قرار داد: ۵ ماه از تاریخ ابلاغ

مناقصه گزار: شرکت فولاد هرمزگان جنوب

نحوه دریافت اسناد: کلیه متقاضیان با ارسال اسناد ذیل به شماره فکس ۰۲۱۴۵۳۶۷۴۶۲۰۰۲ می توانند نسبت به دریافت اسناد مناقصه اقدام نمایند.

۱- واریز مبلغ ۵۰۰۰۰۰۰۰ ریال به شماره حساب ۰۲۱۵۳۶۷۴۶۲۰۰۲ نزد بانک ملی شعبه مرکزی هرمزگان، به نام شرکت فولاد هرمزگان جنوب بابت خرید اسناد مناقصه

۲- نامه اعلام آمادگی شرکت در مناقصه با ذکر شماره تماس و ایمیل رسمی

توضیحات:

۱- تضمین شرکت در مناقصه به مبلغ ۴۰۰،۰۰۰،۰۰۰ ریال خواهد بود.

۲- نوع تضمین:

الف- ضمانتنامه بانکی به نفع کارفرما: مدت اعتبار تضمین بانکی حداقل سه ماه بوده و برای سه ماه دیگر نیز قابل تمدید باشد.

ب- فیش واریز وجه نقد معادل مبلغ ضمانت نامه به شماره حساب ۰۲۱۵۳۶۷۴۶۲۰۰۲ نزد بانک ملی شعبه مرکزی هرمزگان

۳- شرکت کنندگان ملزم به ارائه گواهی صلاحیت ایمنی ازسازمان تعاون،کار و رفاه اجتماعی می باشند.

ج) جدول زمانی انجام مناقصه:

آخرین مهلت دریافت اسناد	آخرین مهلت تحویل پاکات	تاریخ گشایش پاکات الف و ب
۹۷/۱۰/۴	۹۷/۱۰/۱۸	۹۷/۱۰/۱۹

نکته: تاریخ بازگشایی پاکات ج متعاقب اعلام خواهد شد.

متقاضیان برای آگاهی بیشتر میتوانند در ساعات اداری با شماره تلفن های ۰۲۳۵۳۰۰۰۳ یا کد ۰۷۶ داخلی ۸۸۵۹ تماس حاصل نمایند. قابل ذکر است که هزینه های چاپ آگهی به عهده برنده مناقصه خواهد بود.

روابط عمومی شرکت فولاد هرمزگان جنوب

صادرات ۲۲ میلیارد دلاری فرآورده‌های

صنعتی و معدنی

مدیرکل دفتر توسعه صادرات سازمان توسعه تجارت ایران گفت صادرات کالاهای صنعتی و معدنی در هشت ماهه سال جاری به رقمی بیش از ۲۲ میلیارد دلار رسیده است که نسبت به مدت مشابه سال گذشته از نظر ارزشی رشد ۲۳درصدی را نشان می‌دهد. به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، مسعود کمالی اردکانی اظهار کرد: صادرات کالاهای صنعتی و معدنی شامل محصولات پتروشیمی (به غیر از میعانات گازی) در هشت ماهه سال جاری به رقمی بیش از ۲۲ میلیارد دلار رسیده است که نسبت به مدت مشابه سال گذشته از نظر ارزشی رشد ۲۳درصدی را نشان می‌دهد. وی افزود: در این مدت در گروه محصولات پتروشیمیایی، محصولات پتروشیمی با ۱۰۳میلیارد دلار و ۳۲درصد رشد، محصولات پایه نفتی شامل قیر و روغن‌های صنعتی با ۱.۸ میلیارد دلار و ۱۴درصد رشد و محصولات شیمیایی و پلیمری نیز با حدود ۱.۴ میلیارد دلار صادرات، ۴۰درصد رشد را نسبت به مدت مشابه سال گذشته تجربه کرده‌اند.

کمالی اردکانی درخصوص صادرات کالاهای گروه معدن گفت: مواد معدنی و صنایع فلزی شامل سنگ آهن، فولاد، فلزات رنگین و لوله و پروفیل با ۴.۴میلیارد دلار صادرات، بیش از ۹درصد رشد داشته و همچنین صادرات صنایع غیرفلزی شامل سیمان، کاشی، سنگ‌های تزئینی و دیگر اقلام این گروه نیز با ۱.۴ میلیارد دلار صادرات، رشد ۱۶درصدی را نسبت به سال گذشته نشان می‌دهند.

مدیرکل دفتر توسعه صادرات محصولات صنعتی و معدنی، ضمن اشاره به رشد صادرات محصولات لوازم خانگی اظهار کرد: صادرات لوازم خانگی انرژی‌بر و غیرانرژی‌بر به ارزش ۳۶۰ میلیون دلار با ۲۲درصد رشد همراه بوده است.

بازارهای اصلی محصولات صنعتی عمدتاً کشورهای همسایه و به خصوص کشورهای عراق، افغانستان، ترکمنستان، آذربایجان و ترکیه است.

پرداخت مطالبات چایکاران تا یک ماه آینده

مشکلی در فروش چای تولیدی نداریم

رئیس سازمان چای، از پرداخت باقیمانده مطالبات چایکاران ظرف یک ماه آینده خبر داد.

حبیب جهان‌ساز، رئیس سازمان چای در گفت و گو با باشگاه خبرنگاران جوان، از پرداخت بیش از ۹۷درصد مطالبات چایکاران خبر داد و گفت: امسال ۱۱۲ هزار و ۷۳۶ تن برگ سبز چای با ارزش بالغ بر ۲۲۰میلیارد تومان از چایکاران خریداری شد که تنها ۴ میلیارد تومان از بهای آن پرداخت نشده است.

وی با اشاره به اینکه باقیمانده مطالبات ظرف یک‌ماه آینده به حساب چایکاران واریز می‌شود، افزود: دولت تا تاریخ ۹ آبان‌ماه، ۱۲۷.۶ میلیارد تومان مجموع مطالبات خود به چایکاران را پرداخت کرده و مابقی مربوط به کارخانه‌های چای‌سازی است که به مرور پرداخت می‌شود.

جهان‌ساز درباره آخرین وضعیت فروش چای خشک تولیدی بیان کرد: امسال ۲۵ هزار و ۶۳۳ تن چای خشک از مجموع بهای برگ سبز خریداری شده، استحصالش شده است که به سبب افزایش کیفیت و استقبال مصرف‌کنندگان، مشکلی در فروش چای تولیدی نداریم.

رئیس سازمان چای در پایان درباره آخرین وضعیت تسهیلات پرداختی به چایکاران گفت: برای سال زراعی جدید ۳۰ میلیارد تومان تسهیلات از محل صندوق چایکاران برای سرمایه در گردش در اختیار چایکاران قرار خواهد گرفت که مبلغ آن به مرور از بهای برگ سبز تحویلی کسر می‌شود.

ضرورت پایش قوانین

در شرایط ویژه اقتصادی

معاون امور صنایع سازمان صنعت، معدن و تجارت استان تهران گفت برخی قوانین به عنوان مانعی بر سر راه تولید قرار دارند و ضروری است تا مورد بازنگری قرار بگیرند.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، قوانین اساسا برای تسهیل امور تصویب می‌شود، اما گاهی با قوانینی برخورد می‌کنیم که در تدوین آن، شرایط به طور جامع دیده نشده و باعث ایجاد مانع بر سر راه فعالین اقتصادی می‌شود؛ این در حالی است که در شرایط ویژه اقتصادی امروز کشور، باید از تولید قانون جلوگیری کرده و قوانین موجود را پالایش و بهینه کنیم.

حبیبی با اشاره به قانونی که اخیرا تحت عنوان «هوی پاک» ابلاغ شده، افزود: براساس این قانون واحدهای صنعتی هر اقدامی که در خصوص توسعه، نوسازی و یا افزایش تولید در برنامه کاری خود داشته باشند، مکلف هستند تا از سازمان محیط زیست استعلام مربوطه را دریافت کنند.

معاون امور صنایع سازمان صنعت، معدن و تجارت استان تهران بیان کرد: این در حالی است که هم‌اکنون در استان تهران با محدودیت‌های بالایی برای صنعتگران مواجه هستیم و اجرای این قانون نیز به مشکلات قبلی می‌افزاید.

وی با بیان اینکه قانون مالیات بر ارزش افزوده، قانون دیگری است که واحدهای اقتصادی را به خود گرفتار کرده، افزود: در دنیا این مالیات از مصرف‌کننده نهایی گرفته می‌شود، اما در کشور به دلیل این که زیرساخت لازم برای دریافت مالیات بر ارزش افزوده از مصرف‌کننده نهایی وجود ندارد، این مالیات از تولیدکننده گرفته می‌شود.

معاون امور صنایع سازمان صنعت، معدن و تجارت استان تهران ادامه داد: دریافت مالیات از تولید باعث شده که فرآیند اخذ مالیات ارزش افزوده از خریداران و همچنین نگهداری حساب‌های مربوطه و اختلافات و تفاسیر ممیزین مالیاتی با مسئولین واحدهای تولیدی به عاملی برای کاهش ورود سرمایه‌گذاران به فعالیت‌های مولد شود.

پوشاک؛ رتبه اول قاچاق در ایران



تجارت، بانک اطلاعاتی درستی از توانمندی‌های تولید داخل در حوزه پوشاک ندارد، خاطرنشان کرد: ما در روستاها از توانایی بسیار بالایی برای تولید برخورداریم در حالی‌که باید ۸۰درصد پوشاک در کشور تولید داخل و تنها ۲۰درصد پوشاک وارداتی باشد، اما به چنین ارقامی دست نیافته‌ایم و متأسفانه روندی برای ساماندهی پوشاک نمی‌بینیم. وی ادامه داد: باید واردات از مسیر رسمی انجام شود و دولت بتواند عواید حاصل از این کار را کسب کند، چراکه تولیدکنندگان داخلی نیز مکلف به پرداخت مالیات هستند و بنابراین واردکنندگان باید در صف قانون قرار گیرند.

در ادامه محمد خاضع – دیگر عضو هیات مدیره اتحادیه تولید و صادرات نساجی و پوشاک ایران – با بیان اینکه پوشاک یکی از اشتغال‌زاترین صنایع دنیاست، گفت: در حالی‌که با چنین پتانسیلی در حوزه پوشاک رویه‌رو هستیم، اما کماکان در کشور ما و در خصوص مقوله قاچاق چانه‌زنی وجود دارد! بروید و تحقیق کنید که کدام یک از برندهای خارجی پوشاک به‌گونه‌ای که در ایران فعالیت می‌کنند می‌توانند در سایر کشورهای دنیا نیز فعالیت کنند. متأسفانه کشور ما به محل بازی برندهای قاچاق تبدیل شده است در حالی که اشتغال باید در زنجیره تولید دیده شود، اما متأسفانه چنین مسأله‌ای صورت نمی‌گیرد.

و کد رهگیری مردامه سال گذشته ابلاغیه‌ای مدنظر قرار گرفت و تا خرده‌ماه سال جاری فرصت داده شد تا نسبت به شناسه‌دار کردن کالا اقدام شود، اما قرار بر این شد تا برای پوشاکی که از قبل هم وارد کشور شده بود، تعیین تکلیف صورت گیرد و تا مردامه سال جاری این کالاها یا به فروش رسیده و یا از بازار جمع شود و پس از تاریخ مذکور هر پوشاکی بدون شناسه کالا، قاچاق محسوب شود.

نایب‌رئیس هیات مدیره اتحادیه تولید و صادرات نساجی و پوشاک ایران با بیان اینکه از ابتدای خرده‌ماه سال جاری منظر برخورد جدی در سطح عرضه و مقابله با کالاهای قاچاق بودیم، بیان کرد: متأسفانه این اتفاق رخ نداد و مشکلات عدیده‌ای به وجود آمد و به نظر می‌رسد لایه‌های قدرت و کانال‌هایی که همواره در مقابله با قاچاق قد علم کرده‌اند سعی در منحرف کردن این مسیر دارند.

شهریاری با اشاره به اینکه این افراد می‌گویند مشکل قاچاق وجود ندارد و مسأله ما در حال حاضر مشکل کمبود مواد اولیه، تعطیلی کارخانجات و افزایش بیکاری است، گفت: با طرح چنین مسأله‌ای افراد مذکور سعی در منحرف کردن مسیر مقابله با قاچاق پوشاک در کشور دارند.

در این نشست رامین جوانرود – عضو هیات مدیره اتحادیه تولید و صادرات نساجی و پوشاک ایران – با بیان اینکه وزارت صنعت، معدن و

سر کنند... چه برسد به مهمانی!

یک شهروند ساوجی با انتقاد از قیمت بالای کالاهای اساسی گفت: چرا مسئولان با گرانفروشان برخورد نمی‌کنند، چرا باید افزایش قیمت‌ها توان خرید مردم را کاهش دهد. «سیدآقامیر هاشمی» گفت: گرانی در بازار به حدی رسیده است که مردم دیگر قادر به خرید نیازهای اولیه خود نیز نیستند. بسیاری از مردم در حالت معمول هم توان خرید میوه، گوشت، مرغ و ... را ندارند چه برسد که بخواهند در شب یلدا با این وضعیت گرانی اقدام به خرید ویژه کنند و مهمانی بدهند.

وی افزود: قیمت‌ها به قدری بالااست که یک کارگر با حقوق حداقلی باید برای خرید چند کیلو میوه، آجیل، هندوانه، مرغ، برنج برای شب یلدای یک خانواده چهار نفره حدود یک سوم حقوق خود را پرداخت کند. به نظر شما آیا چنین کارگری قدرت خرید خواهد داشت و اگر خواهد این میزان هزینه کند برای روزهای باقیمانده تا پایان ماه باید گرسنه بماند تا وقتی حقوق دریافت کند.

هاشمی تصریح کرد: گرانی و تورم بیشتر سرپرستان خانواده را شرمنده زن و بچه کرده است و در ساهه که بیشتر جمعیت آن را کارگران تشکیل داده‌اند این روزها گرانی بازار چیزی جز شرمساری و خجالت‌زدگی در برابر خانواده برای کارگران ندارد.

شناسایی ظرفیت ۳۰میلیارد تنی سنگ آهن در کشور

تولید ریل در کارخانه ذوب آهن کلید خورد

بیشتر در کشور ایجاد کنیم.

شناسایی ۳۰میلیارد تن ظرفیت سنگ آهن برای کشور

عضو هیات مدیره سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران درخصوص مراحل ساخت فولاد گفت: ایران یکی از کشورهای است که مواد اولیه برای ساخت فولاد را داراست و اگر بخواهیم روش تولید به صورت کوره بلند را در نظر بگیریم، در حال حاضر ۳۰ میلیارد تن سنگ آهن برای کشور شناسایی شده و امیدواریم با اکتشافاتی که در حال انجام و سرمایه‌گذاری است بتوانیم میزان ذخایر را در کشور افزایش دهیم.

سعد محمدی با بیان اینکه ماده دومی که در بحث کوره بلند مصرف می‌شود زغال سنگ است، گفت: در حال حاضر در کشور حدود ۲میلیون و ۷۰۰ هزار تن زغال خام تولید می‌شود و نزدیک به یک میلیون و ۳۵۰ هزار تن زغال کنسانتره و همچنین کک مورد نیاز برای احیای سنگ آهن در کوره بلند تولید می‌شود.

صنعت فولاد نیاز به ۵ میلیون تن کنسانتره زغال سنگ دارد

وی ادامه داد: به ازای هر تن فولادی که تولید می‌شود ۶دهم تن نیاز

به کک داریم و برای تولید هر تن کک حدود ۴۰۱ دهم تن زغال سنگ مصرف می‌شود، بنابراین ما برای ظرفیت ۶ میلیون تن فولاد کوره بلند در کشور که تا یک سال و نیم آینده شکل واقعی به خود می‌گیرد، حداقل حدود ۳میلیون و ۷۰۰ هزار تن کک نیاز داریم و با این مقدار کک، به ۵ میلیون تن کنسانتره زغال نیاز است.

عضو هیات مدیره سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران با اشاره به اینکه ظرفیت تولید زغال سنگ را باید ارتقا دهیم، گفت: طرح‌هایی را در کارخانه زغال خمروود برای ۷۰۰ هزار تن زغال خام، در منطقه طیس با سه طرح که دو طرح آن مربوط به بخش خصوصی است از قرار یک ۴۰۰هزار تن و یک ۷۵۰ هزار تن زغال خام که دو طرح جداگانه دارد سرمایه‌گذاری می‌شود و یک طرح که خود ایمیدرو در منطقه طیس با استفاده از فایننس کشور چین در حال عملیاتی کردن آن است حدود ۸۰۰ هزار تن زغال خام که تبدیل می‌شود به ۴۰۰هزار تن کنسانتره در حال سرمایه‌گذاری است؛ در مجموع حدود ۷۰۰ هزار تن زغال خام که نزدیک به یک میلیون و سیصد و پنجاه هزار تن کنسانتره خواهد شد را در دستور کار داریم.

وابستگی به قطعات خارجی خودرو کمتر می‌شود

وزیر صنعت، معدن و تجارت گفت برنامه‌ای تدوین شده تا به سرعت به سمت داخلی‌سازی قطعات خودرو حرکت کنیم.

به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو»، رضا رحمانی در حاشیه جلسه ستاد اقتصاد مقاومتی در جمع خبرنگاران با اشاره به اهمیت صنعت قطعه‌سازی خودرو گفت: جلسه امروز به این موضوع اختصاص داشت و گزارشی از وضعیت موجود این صنعت و راهکارها و تدابیری که باید اتخاذ شود ارائه شد.

وی افزود: با توجه به ظرفیت‌های خوب تولید در ماه‌های گذشته

افت تولید داشتیم اما چند هفته‌ای است که این روند بهبود یافته

و میزان تولید در حال افزایش است.

وی با اشاره به تعهدات خودروسازان و پیش‌فروش‌هایی که از گذشته و سال قبل انجام شده، گفت: لازمه عمل به این تعهدات این است که تولید بیشتر شود.

وزیر صنعت افزود: خودروهایی که تولید بیشتری دارد، بیش از ۸۰درصد داخلی‌سازی شده با این حال در برخی موارد ۱۰ تا ۱۵درصد ارزبری داریم که برای آنها باید به سرعت به سمت داخلی‌سازی حرکت کنیم.

وی افزود: در این جلسه قرار شد قطعاتی که وارد می‌شود به سرعت در اختیار واحدهای تولیدی قرار گیرد .

وی گفت: باید وابستگی خود را به قطعات خارجی کمتر کنیم تا هم قیمت تمام‌شده کاهش یابد و هم از توانمندی‌های داخلی استفاده بیشتر شود.

وی افزود: برای زنجیره قطعه‌سازی که در اکثر استان‌ها وجود دارد و فرصت اشتغال‌زایی خوبی وجود دارد تمهیداتی اندیشیده شود تا مشکلی در آینده نداشته باشیم.

۵۰درصد ناوگان اتوبوسرانی درون‌شهری فرسوده است

رئیس سازمان شهرداری‌ها و دهیاری‌های وزارت کشور گفت در حال حاضر یک هزار و ۷۳۹ واگن در شبکه ریلی درون‌شهری فعالیت می‌کنند و به ۲هزار واگن دیگر هم نیاز داریم.

به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو»، مهدی جمالی‌نژاد در همایش بزرگداشت روز حمل و نقل که روز دوشنبه ۲۶ آذرماه در وزارت کشور برگزار شد، در جمع خبرنگاران اظهار کرد: در حوزه حمل و نقل ۵۰درصد از ناوگان اتوبوسرانی درون‌شهری کشور فرسوده است.

وی با تأکید بر اینکه سازمان شهرداری‌های وزارت کشور در زمینه نوسازی این ناوگان اقدامات خوبی انجام داده است، افزود: تلاش کردیم تا اتوبوس‌های فرسوده فعلی را به ناوگان عمومی برگردانیم و از طریق تبصره ۱۸ هم اتوبوس‌های جدیدی را خریداری کنیم و به ناوگان اتوبوسرانی اضافه کنیم.

رئیس سازمان شهرداری‌ها و دهیاری‌های وزارت کشور با بیان اینکه در تاکسیرانی برای تأمین ملزوماتی مانند لاستیک اقدامات مناسبی انجام شده است، گفت: بیمه تأمین اجتماعی رانندگان به مبلغ ۲ هزار و ۲۰۰ میلیارد تومان توسط مجلس تصویب شد و می‌توانیم رضایت رانندگان را هم جلب کنیم.

وی با اشاره به اقدامات انجام‌شده در حوزه ریلی گفت: برای تأمین تجهیزات ریلی در ۹ کلاشهر ورود کرده‌ایم و در حال حاضر ۲۹۵ کیلومتر خطوط ریلی بهره‌برداری می‌شود و با داشتن ۲۹۳ ایستگاه، یک هزار و ۷۳۹ واگن در حال فعالیت هستند.

جمالی‌نژاد با بیان اینکه به ۲ هزار واگن دیگر نیز نیاز داریم،

گفت: تلاش می‌کنیم شهرها را به شهرهایی آرام و سبز تبدیل کنیم

و تردد خودروهای شخصی را کمتر کنیم.

رئیس سازمان شهرداری‌ها و دهیاری‌های وزارت کشور با بیان اینکه کم شدن ترافیک و آلودگی کاری نیست که توسط یک دستگاه کشور انجام شود، گفت: در بودجه سال آینده تسهیلاتی برای اتوبوس‌ها فراهم خواهیم کرد و تاکنون هم چندین شهر در قالب اوراق مشارکت کمک‌هایی دریافت کرده‌اند.

جمالی‌نژاد درخصوص کمک به تاکسی‌ها ادامه داد: از آنجایی که بسیاری از لوازم خودرو گران شده، تلاش می‌کنیم از طریق اتحادیه تاکسیرانی لوازم مورد نیاز را به قیمت مناسب در اختیار تاکسیرانان قرار دهیم.

حذف زوج و فرد میل به سکونت در این محدوده را افزایش می‌دهد

معاون حمل و نقل و ترافیک شهرداری تهران گفت با حذف طرح زوج و فرد، میل به سکونت در این محدوده افزایش پیدا می‌کند.

به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو»، محسن پورسیدآقایی،

معاون حمل و نقل و ترافیک شهرداری تهران به برخی انتقادات درخصوص آثار حذف طرح زوج و فرد بر زیست شبانه شهر واکنش نشان داد و اظهار کرد: حذف طرح زوج و فرد نه‌تنها زیست شبانه را تضعیف نمی‌کند، بلکه باعث تقویت آن هم می‌شود.

معاون حمل و نقل و ترافیک شهرداری تهران تصریح کرد: با حذف طرح زوج و فرد، میل به سکونت در این محدوده افزایش پیدا می‌کند.

وی با بیان اینکه ما تاکنون تنها سه روز اجازه تردد به مردم را در این محدوده می‌دادیم و سه روز دیگر آن‌ها را در خانه‌های‌شان ساکن می‌کردیم، گفت: با حذف طرح زوج و فرد مردم خواهند توانست که روزهای بیشتری را از محیط شهری استفاده کنند، لذا میل به سکونت هم بیشتر می‌شود.

پورسیدآقایی خاطرنشان کرد: تاکنون هم اجرای طرح ترافیک میل به سکونت را در این منطقه افزایش داده است.

لازم به ذکر است، مدتی پیش پورسیدآقایی پیشنهادی مبنی بر حذف طرح زوج و فرد و پولی کردن آن را مطرح کرد که این پیشنهاد با انتقاد نظری عضو شورای شهر تهران مواجه شد.

قیمت خودروها نهایی نشده است



منتشرشده مبنی بر اینکه «در آخرین جلسه مربوط به تعیین فرمول قیمت‌گذاری خودرو در سازمان حمایت، مقرر شده نرخ کارخانه‌ای خودروهای تولید داخل دست‌کم ۵۰ و حداکثر ۱۳۰درصد بالا برود. با این حساب، قیمت خودروها به طور میانگین نزدیک به ۷۰درصد افزایش خواهد یافت و به احتمال زیاد، فهرست قیمت‌ها توسط ستاد تنظیم بازار طی این هفته یا در نهایت هفته آینده اعلام و ابلاغ خواهد شد».

تعهدی که خودروسازان ملزم به رعایت آن هستند

سرپرست روابط عمومی سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان درباره نگرانی مشتریان از دریافت خودرو به قیمت روز از سوی خودروسازان نیز گفت: این موضوع بسیار مهم بوده و در جلسه اخیر سازمان حمایت با خودروسازان نیز مورد تأکید قرار گرفت.

وی ادامه داد: «خودروهایی که موعد تحویل‌شان سررسید شده، باید

به قیمت تاریخ روز تحویل در اختیار صاحبان‌شان قرار بگیرد و سازمان

ریاست انجمن قطعه‌سازان خودرو:

دولت به جای خام‌فروشی از قطعه‌سازان حمایت کند

خودروسازی بار اضافی برای کشور است؟یا باید روندی ادامه‌دار باشد؟ تصریح کرد: این روند، خواه ناخواه محکوم به شکست است و در آینده‌ای نزدیک سرنوشت بنگاه‌هایی نظیر بنگاه‌های مالی_اعتباری آرمان و ثامن‌الحجج را خواهد داشت.

وی تأکید کرد: واقعیت این است که متأسفانه ما در آینده باید شاهد فروپاشی خودروسازی‌های کشور باشیم و نیز شکست مردمی که در پیش‌خریدها شرکت داشته‌اند تنها کوچک‌ترین نتیجه روند غلط خودروسازی کشور است. ریاست انجمن قطعه‌سازان خودروی استان مرکزی در رادیو گفت و گو اظهار داشت: در حال حاضر به تمام مسئولین دولتی صنعت خودروسازی کشور هشدارهای لازم را داده‌ایم و از آنها می‌خواهیم این صنعت را رها کنند و اجازه دهند ساز و کار مدیریت واقعی در این صنعت جریان یابد تا بتوانان مانند بنگاه‌های خصوصی که واقعا براساس سود و زیان اداره می‌شوند ظهور پیدا کنند. مهندس رعنائی در ادامه خاطرنشان کرد: چرا در حالی که کشور ما پتانسیل‌های فراوانی از آلومینیوم، فولاد و پتروشیمی را در اختیار دارد باید با بحران صنعت خودروسازی مواجه شود؟ و چرا دست به دامان بیگانگان باشد؟ من تقاضا دارم به جای صادرات خام اینگونه مواد به

سرپرست روابط عمومی سازمان حمایت از مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان اخبار منتشرشده در فضای مجازی مبنی بر افزایش متوسط ۷۰درصدی قیمت خودروها را رد کرد و گفت: این اعداد و ارقام در حد گمانه‌زنی است و هنوز هیچ چیز قطعی نشده است.

به گزارش پایگاه خبری «عصرخودرو»، «محمدمهدی محمدی»

روز دوشنبه افزود: جلسه‌ها و نشست‌های کارشناسان خودرویی

با کارشناسان سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان

درخصوص قیمت‌گذاری جدید خودروها ادامه دارد و اعداد و ارقامی که

از گوشه و کنار در سایت‌ها و کانال‌های فضای مجازی اعلام می‌شود، به

هیچ عنوان قطعی نیست. وی بیان داشت: مطابق قولی که داده بودیم

مقرر بود این هفته قیمت خودروها نهایی شده و اعلام شود، زیرا تعداد

زیادی معوقه‌های خودرویی وجود دارد که از سوی خودروسازان باید

تعیین تکلیف و به مشتریان تحویل شود.

از شب گذشته تاکنون در فضای مجازی و برخی سایت‌ها خبری

ریاست انجمن قطعه‌سازان خودرو اذعان کرد اگر دولت خواهان رونق صنعت خودروسازی کشور است به جای خام‌فروشی می‌تواند مواد اولیه را به طور ارزان در اختیار قطعه‌سازان کشور قرار دهد تا دست به دامان بیگانگان نباشیم.

مهندس احمدرضا رعنائی، رئیس انجمن قطعه‌سازان خودروی استان مرکزی در گفت‌وگو با برنامه رویداد رادیو گفت و گو با موضوع قیمت خودرو بیان داشت:

ما می‌توانیم صنایع خودروسازی را به طور خصوصی اداره کنیم مشروط بر اینکه تصمیم بر این شود که در بخش خودروسازی، نماینده‌ای از انجمن‌های مرتبط،(نظیر انجمن نیرومحرکه) به عنوان عضو هیات مدیره در این صنعت نظارت داشته و به مثابه کمک‌رسان در مدیریت و برنامه‌ریزی این حوزه حضور بهم رسانند.

وی با بیان اینکه می‌توان منتظر اتفاقات خوبی در صنعت

خودروسازی بود، خاطرنشان کرد: کشتی صنعت خودروسازی روزی

به مقصد اعلا خواهد رسید که به منظور خروج از بحران موجود در آن

گروه خودروسازان و قطعه‌سازان کشور سکان آن را در دست بگیرند.

رعنائی در پاسخ به این سوال که آیا روند حمایت از صنایع

آینده بسیار بدی در انتظار خودروسازهای داخلی است

بازار را دو دستی تقدیم دلالان کردیم

در مقابل این موضوع مقاومت کرد، سرانجام درخواست خودروسازان را تمام و کمال پذیرفت.

اما در سوی دیگر این ماجرا، نمایندگان مجلس هستند که در بین

آنها هم مانند وزارت صنایع طرفداران خودروسازی‌ها بیش از طرفداران

مصرف‌کننده‌هاست و اینکه از اول سال جاری، طرحی برای ساماندهی

بازار خودرو در دستور کار مجلس قرار گرفته و هنوز خبری از آمدن

آن به صحن نیست و حتی شنیده‌ها، حکایت از تغییرات اساسی و ایتر

ماندن طرح اولیه دارد.

بهرام پارسایی در گفت‌وگو با تابناک، در این باره اظهار داشت: این

طرح ماه‌هاست، در پیچ و خم‌های مجلس گیر کرده است؛ هرچند

برخی اعضای کمیسیون صنایع از این طرح دفاع کردند، خروجی

کمیسیون آن چیزی نیست که هدف طراحان بوده باشد.

این نماینده مجلس در توضیح این مطلب گفت: کمیسیون صنایع در

کنار بررسی این طرح، قوانین لایحه هوای پاک را قرار داده که بسیاری

از این موارد کاملاً با روح این طرح در تناقض است. خلاصه آنکه این

طرح آن چیزی نیست که ما پیشنهاد داده بودیم، ولی اگر به صحن

برسد، ما دو پیشنهاد در این خصوص داده‌ایم: پیشنهاد نخست اینکه

طرح اولیه بازگردد. پیشنهاد دوم نیز اصلاح بندهایی است که به کلی

تغییر پیدا کرده است؛ بنابراین، با توجه به دلایل متقن و ناراضیتی

عمومی – که نسبت به صنعت خودرو در جامعه وجود دارد و نمونه‌های

زیادی از آن نیز دیده می‌شود – فکر می‌کنم که مجلس با برگشت به

طرح اولیه موافقت کند.

عضو کمیسیون اصل نود مجلس در ادامه افزود: همین صدا و سیما،

چند وقت پیش در یکی از برنامه‌های خود، نظرسنجی درباره افزایش

قیمت خودرو برگزار کرد و از مردم پرسیده بود، نظر شما درباره افزایش

قیمت چیست و سود آن به چه کسی می‌رسد؟ پاسخ بیش از ۹۷درصد

مردم، خودروسازها و دلال‌ها بود.

این نشان می‌دهد، بیشتر مردم از این وضعیت ناراضی هستند و این

ناراضیاتی قطعاً به نمایندگان نیز منتقل شده است. این موضوع از روز

هم روشن‌تر است که وضعیت صنعت خودروسازی ما در راستای منافع

عمومی نیست، بلکه در راستای حفظ منافع خودروسازان و مدیران

آنهاست؛ بنابراین، فکر می‌کنم نمایندگان به این طرح رأی خواهند داد.

این نماینده مجلس درخصوص افزایش‌های اخیر خودروهای داخلی

نیز گفت: من اعتقاد دارم که این آشفته بازار، برنامه خودروسازها بوده

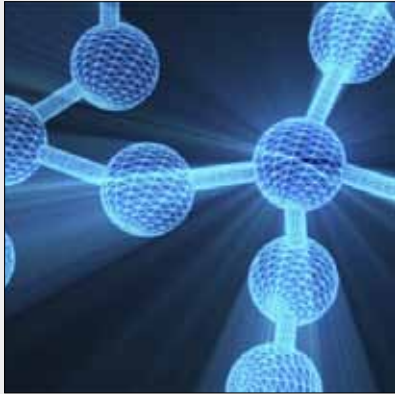
و تحویل ندادن خودرو در زمان مقرر به خریداران و اشتیاق بازار، باعث

افزایش قیمت خودرو شده است.



متخصصان فناوری نانو در رویداد کارنو توانمند می‌شوند

سی و یکمین رویداد کارنو با رویکرد توانمندسازی سرمایه‌های انسانی ویژه متخصصان فناوری نانو، با حمایت ستاد توسعه فناوری نانو معاونت علمی و فناوری‌های دولتی، به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، سی و یکمین رویداد کارنو رویدادی سه‌روزه است که با استفاده از تجارب اساتید مجرب و کارآزموده، مفاهیم شروع یک کسب و کار، از پرورش ایده تا چگونگی نوشتن بوم کسب و کار، تجاری‌سازی و بازاریابی محصول، تیم‌سازی، آشنایی با مالکیت فکری و چگونگی جست‌وجو و ثبت پتنت آموزش داده می‌شود. پس از پایان این رویداد، دو گواهینامه از ستاد توسعه فناوری نانو معاونت علمی و سازمان فنی و حرفه‌ای کشور (بین‌المللی)، به شرکت‌کنندگان اهدا می‌شود.



دریچه

معرفی استارت‌آپ شکست خورده ترانوس

استارت‌آپ ترانوس چندین سال و انمود می‌کرد محصولاتی کاربردی می‌سازد، اما درحقیقت، تقلبی بودند و کاربردی نداشتند. این استارت‌آپ حتی به یکی از یونیکورن‌های سیلیکون‌ولی تبدیل شده بود. معمولاً داستان‌های منتشرشده درباره استارت‌آپ شکست‌خورده کلی هستند و کمتر پیش می‌آید جزئیات و دلایل آن کامل بررسی شود. اغلب اوقات، دلایل مشترکی به شکست استارت‌آپ منجر می‌شوند که مهم‌ترین و رایج‌ترین آن دریافت‌نکردن سرمایه کافی است؛ درنتیجه، استارت‌آپی که داستان جدیدی حتی در شکست‌خوردن نداشته باشد، معمولاً موردتوجه جامعه کارآفرینی قرار نمی‌گیرد. باین‌حال، استارت‌آپ ترانوس (Theranos) یکی از استارت‌آپ‌هایی است که داستان شکست‌خوردنش سروصدای زیادی به‌همراه داشت. ترانوس ازجمله استارت‌آپ‌های فعال در زمینه بیوتکنولوژی بود که قصد داشت با محصولات آزمایش خون انقلاب بزرگی در این صنعت ایجاد کند؛ به‌طوری‌که هر شخص بتواند خودش در منزل آزمایش خون دهد. این استارت‌آپ به یکی از استارت‌آپ‌های استثنایی و برجسته سیلیکون‌ولی تبدیل و مدیرعامل

جوانش با ایده‌ای نوآورانه متعهد شده بود نه‌تنها سیستم مراقبت بهداشتی، بلکه سلامت و رفاه انسان‌ها را نیز بهبود دهد. درواقع، وعده‌های این استارت‌آپ به‌اندازه‌ای جذاب بود که در دنیای خارج از حباب سیلیکون‌ولی، اجرای آن عملی به‌نظر نمی‌رسید.

درنهایت، سقوط و شکست این استارت‌آپ به‌قدری سریع بود که جزئیات رشد و پیشرفت آن در ذهن مردم ماندگار شده است. در سال ۲۰۰۴، الیزابت هولمز(Elizabeth Holmes)، یکی از

دانشجویان ترک‌تحصیل‌کرده دانشگاه استنفورد، ترانوس را راه‌اندازی کرد. او قصد داشت نه‌تنها آزمایش خون، بلکه روش‌های سنتی و دردآور خون‌گرفتن از رگ‌های بیمار را نیز متحول کند و محصولی ارائه دهد که تمام آزمایش‌های خون را فقط با دریافت چند قطره خون انجام دهد.

ایده این استارت‌آپ به‌اندازه‌ای خلاقانه بود که در مدت کوتاهی بسیار محبوب شد و با دریافت سرمایه زیاد توانست نیروی کارش را با سرعت گسترش دهد. استقبال مطبوعات و تشکیل هیات‌مدیره‌ای از اعضای شناخته‌شده در این صنعت، ترانوس را به یکی از بهترین استارت‌آپ‌های سیلیکون‌ولی و یکی از استارت‌آپ‌های یونیکورن با ارزش یک‌میلیارد دلار تبدیل کرد.

هولمز چهره محبوب دنیای استارت‌آپی شده بود و ترانوس قرار بود تحولات بزرگی در دنیا ایجاد کند. این استارت‌آپ حتی توانست ۷۰۰ میلیون دلار سرمایه از سرمایه‌گذاران بین‌المللی دریافت کند.

در سال ۲۰۱۵ و بعد از اینکه دنیا به ماهیت اصلی این استارت‌آپ پی برد، مردم متوجه شدند موفقیت هولمز و ترانوس درواقع روی هیچ بنا شده است. در اکتبر همان سال، روزنامه وال‌استریت مقاله‌ای درباره ترانوس و حقایق آن منتشر کرد. در این مقاله نوشته شده بود: تعداد زیادی از ماشین‌های ساخت این شرکت کار نمی‌کنند و



ترانوس با استفاده از سایر ماشین‌های آزمایش خون، دقت و نتیجه آزمایش‌ها را اعلام می‌کند.

بعد از انتشار این مقاله، ترانوس تلاش کرد علیه اتهامات مقابله کند، اما شواهد ارائه‌شده به‌اندازه‌ای کامل و قانع‌کننده بود که اغلب طرفداران آن به ماهیت اصلی شرکت پی بردند. بعد از این ماجرا، بیشتر قراردادهای شرکت لغو شد و سرمایه‌گذاران شکایات قانونی زیادی مطرح کردند. تا اینکه در ماه ژوئن سال جاری، هولمز و سانی بالوانی (Sunny Balwani)، رئیس و مدیرعامل سابق شرکت، به جرم تقلب جنایی متهم شدند.

سؤالی که پیش می‌آید این است که چه عاملی باعث شکست ترانوس شد؟ مطمئناً این واقعیت را نمی‌توان نادیده گرفت که محصولات این شرکت کار نمی‌کردند و ماهیت جعلی آن در روزنامه‌ها و وب‌سایت‌های سراسر دنیا پخش شده بودند. باین‌حال، اغلب شرکت‌هایی که محصول‌شان کار نمی‌کند، نمی‌توانند به درجه‌ای از محبوبیتی برسند که ترانوس به آن رسیده بود. معمولاً شرکت‌ها و بنیان‌گذاران آن به اصول اخلاقی پایبند هستند؛ ولی به‌نظر می‌رسد این موضوع درباره ترانوس صدق نمی‌کرد و توانست عده زیادی را فریب دهد.

این موضوع که دروغی بزرگ تا این اندازه ادامه پیدا کند، نشان‌دهنده ضعف شخصیتی و اخلاقی بنیان‌گذار آن است، اما اینکه او و سایر مدیران ارشد توانسته‌اند موضوعی را تااین‌حد پنهان کنند و دستگیر نشوند، قدرت خطرناک باور انسان‌ها را نشان می‌دهد. جان کریو کتاب خون بد را با الهام از داستان استارت‌آپ ترانوس نوشته و

در این کتاب توضیح می‌دهد ایده برجسته و کاریزمای شخصی هولمز چگونه توانست روی اعضای هیات‌مدیره و سایر کارمندان مهم شرکت و حتی افرادی تأثیر بگذارد که در رویدادهای ترانوس شرکت می‌کردند.

همچنین در این کتاب، کریو درباره خطرهای جاه‌طلبی‌های بزرگ و تأثیرات مخرب این ضرب‌المثل معروف صحبت می‌کند: «به انجام کاری وانمود کن تا واقعاً به آن دست پیدا کنی». افزون بر این، در کتاب خون بد به این موضوع پرداخته شده که هولمز و اطرافیانش چگونه توانستند چند سال به موفقیت در ساخت محصولی وانمود کنند که ایده‌ای بیش نبود.

ترانوس مثال جالبی از تمایلات و تعهدات افرادی است که در این ماجرا درگیر هستند و نیز درس‌های آموزنده‌ای از دنیای کارآفرینی و استارت‌آپی می‌دهد. هر کارآفرینی برای رسیدن به موفقیت باید به خودش و ایده‌هایش ایمان داشته باشد، اما اعتمادبه‌نفس آن‌ها زمانی نتیجه مثبت می‌دهد که با نصیحت مشاوران راستگو همراه باشد. گاهی اوقات، حقیقت تلخ است و اعتراف به اشتباهات و حتی شکست دردناک است؛ ولی اگر پذیرفته نشود، عواقب سنگینی برای استارت‌آپ به‌همراه دارد و حتی شاید به زندانی‌شدن بنیان‌گذارش منجر شود.

منبع: FORBES/zoomit



حمایت از کسب و کارهای نوپا برای کاهش مصرف برق پیک تابستان

معاون برنامه‌ریزی و امور اقتصادی توانیر با تأکید بر اینکه برق نیروگاه‌های خودتامین با قیمت‌های جذاب خریداری خواهد شد، گفت براساس برنامه‌ریزی صورت گرفته ۷۰ پست انتقال و فوق توزیع تا پیک تابستان سال آینده وارد مدار خواهد شد.

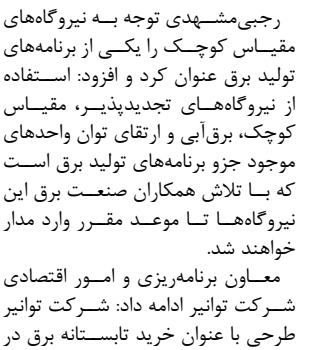
به گزارش فصل تجارت به نقل از پایگاه اطلاع‌رسانی وزارت نیرو (پاون)، مصطفی رجبی‌مشهدی در پنجمین نشست سالیانه معاونین طرح و توسعه شرکت‌های برق منطقه‌ای سراسر کشور که به میزبانی شرکت برق منطقه‌ای خراسان برگزار شد، با بیان این مطلب افزود: وزارت نیرو برنامه‌های متنوعی برای افزایش تولید و عبور از پیک بار سال ۹۸ پیش‌بینی کرده است.

وی با اشاره به اینکه کمبود بارش‌ها در سال جاری موجب کاهش تولید نیروگاه‌های برق‌آبی شده است، عنوان کرد: به منظور مدیریت پیک بار سال ۹۸ از هم‌اکنون برنامه‌های جدی تدوین شده است که اولین اقدام در این بخش

معاون برنامه‌ریزی و امور اقتصادی توانیر با تأکید بر اینکه برق نیروگاه‌های خودتامین با قیمت‌های جذاب خریداری خواهد شد، گفت براساس برنامه‌ریزی صورت گرفته ۷۰ پست انتقال و فوق توزیع تا پیک تابستان سال آینده وارد مدار خواهد شد.

به گزارش فصل تجارت به نقل از پایگاه اطلاع‌رسانی وزارت نیرو (پاون)، مصطفی رجبی‌مشهدی در پنجمین نشست سالیانه معاونین طرح و توسعه شرکت‌های برق منطقه‌ای سراسر کشور که به میزبانی شرکت برق منطقه‌ای خراسان برگزار شد، با بیان این مطلب افزود: وزارت نیرو برنامه‌های متنوعی برای افزایش تولید و عبور از پیک بار سال ۹۸ پیش‌بینی کرده است.

وی با اشاره به اینکه کمبود بارش‌ها در سال جاری موجب کاهش تولید نیروگاه‌های برق‌آبی شده است، عنوان کرد: به منظور مدیریت پیک بار سال ۹۸ از هم‌اکنون برنامه‌های جدی تدوین شده است که اولین اقدام در این بخش



معاون برنامه‌ریزی و امور اقتصادی شرکت توانیر ادامه داد: شرکت توانیر طرحی با عنوان خرید تابستانه برق در برنامه دارد که از ظرفیت نیروگاه‌های موجود صنایع و مولدین خود تامین ادارات، سازمان‌ها، ارگان‌ها، بیمارستان‌ها و... استفاده خواهد شد و برق تولیدی این نیروگاه‌ها با قیمت‌های جذاب خریداری خواهد شد.

پیشگیری از جرائم اجتماعی با جشنواره ایده‌ها و فرصت‌ها

یکی از آسیب‌هایی که تمامی جوامع با آن دست به گریبانند و جزئی جدایی‌ناپذیر از آنها محسوب می‌شود، وقوع جرم و رفتارهای مجرمانه است. آگاهی‌بخشی، آموزش و استفاده از

روش‌های پیشگیرانه، موثرترین روش برای جلوگیری از وقوع جرم و کاهش آسیب‌های اجتماعی است. این اقدامات به افراد جامعه کمک می‌کند تا با مراقبت از رفتار و عملکردهای خود در حوزه‌های مختلف و شخصی‌سازی اطلاعات، راه‌های سوءاستفاده از آنها را بسته و از وقوع رفتارهای مجرمانه جلوگیری کنند.

همچنین استفاده از روش‌های نوآورانه راهکارهای بسیاری بهتر را برای کاهش جرم ارائه می‌دهند. این نوآوری وقتی در تولید محتوا برای ابزارهای رسانه‌ای پرکاربرد همانند نرم‌افزارهای تلفن همراه، نرم‌افزارهای رایانه‌ای، بازی‌های رایانه‌ای و انیمیشن صورت بگیرد تأثیر بیشتری خواهد داشت.

«چهارمین جشنواره ملی ایده‌ها و فرصت‌ها» توسط مرکز شنابدهی و نوآوری معاونت علمی برای استفاده از ایده‌های جوانان و نوجوانان خلق و به منظور ارتقای آگاهی‌های عمومی آحاد جامعه در راستای پیشگیری از جرائم و کاهش آسیب‌های اجتماعی و تقویت کارآفرینی اجتماعی برگزار می‌شود.

به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، تفاوت زندگی امروز در مقایسه با زندگی پدران و مادران ما تا حدودی ناشی از تغییر نگرش و روش‌های صاحبان کسب‌وکارها در ارائه محصول و خدمات به مردم است. اصلی‌ترین علت این تغییر، ورود تفکر و ایده‌ای خلاقانه و نوآور به کسب‌وکارها است. این نوع تفکر باعث ایجاد

ارزش‌افزوده و دوام یک کسب و کار نسبت به نوع سنتی خود خواهد شد. بسیاری از این ایده‌های خلاقانه از مسئولیت‌پذیری افراد نسبت به نیازها و دغدغه‌های جامعه خود نشأت گرفته است.





از ایده‌های محققان حمایت می‌شود

دکتر منصور غلامی، وزیر علوم تحقیقات و فناوری در حاشیه بیستمین جشنواره جوان خوارزمی با اشاره به اجرایی شدن طرح‌های فناورانه گفت برای کاربردی کردن طرح‌ها علاوه بر مراکز رشد، پارک‌های علم و فناوری وجود دارند تا در قالب استارت‌آپ فعالیت کنند. وی با بیان اینکه این مراکز و پارک‌ها آمادگی حمایت از طرح‌های فناورانه را دارند، خاطرنشان کرد: به دنبال این هستیم که حمایت از جوانان را به مراکز رشد ببریم تا از ظرفیت جوانان در آنجا استفاده کنیم. وزیر علوم ادامه داد: صندوق‌های حمایت از پژوهشگران و نوآوری و شکوفایی هم برای حمایت از صاحبان ایده آمادگی دارند. غلامی با اشاره به جشنواره خوارزمی افزود: چنین جشنواره‌هایی برای معرفی استعداد‌های برتر علمی برگزار می‌شوند که شناسایی استعدادها و معرفی آنها به جامعه علمی از اهمیت بالایی برخوردار است چرا که، اگر ایده کاربردی باشد قطعا به بخش صنعت و نهادهای علمی معرفی می‌شود تا به محصول تبدیل شود.



یادداشت

سئو مارکتینگ در سال ۲۰۱۹ به کدام سمت می‌رود؟

۴- به تولید محتوای ارزشمند بپردازید

این موضوع بسیار مهم است که دست از تولید محتوای بی‌ارزش بردارید و تمرکز خود را روی کلمات کلیدی خاص و کلمات کلیدی ترکیبی بگذارید. دیگر زمان آن گذشته است که تلاش کنید که به ازای هر کلمه در صفحه اول گوگل شما را پیدا کنند. مخاطب انقدر باهوش است که برای پیدا کردن موضوع مورد نظر خود از چند کلمه همزمان و به شکل ترکیبی استفاده کند؛ پس مبنای نگارش محتوای خود را بر این اساس قرار دهید.

۱۶درصد از بازاریابان می‌گویند که سئو از گانیک مهمترین برنامه در اولویت‌های بازاریابی درونگرا Inbound Marketing آنها است.

۸۴درصد از مردم از برندها توقع دارند تا محتوای آموزشی و درگیرکننده تولید کنند.

۵- از پروتکل امنیتی SSL برای سایت خود استفاده کنید

یکی از عوامل موفقیت در سئو مارکتینگ بالا بردن میزان امنیت سایت است. برای همین موضوع پیشنهاد می‌شود تا از پروتکل SSL در سایت خود استفاده کنید. این موضوع باعث خواهد شد در نتایج جست‌وجو در جایگاه بهتری برای کاربران نمایش داده شوید.

۸۲درصد از مراجعین وبسایت‌ها می‌گویند سایت‌هایی که به نظرشان امنیت کافی ندارد را سریع‌تر ترک می‌کنند.

۶- طراحی تجربه کاربری UX را در طراحی وبسایت جدی بگیرید

اگر به دنبال این هستید که بازدیدکننده زیادی به سایت شما مراجعه کنند حتما به این نکته توجه کنید که صرف مراجعه وضعیت نمایش سایت شما در نتایج تغییر چندانی نخواهد کرد. طراحی تجربه کاربری و رابط کاربری وب‌سایت شما باید به گونه‌ای باشد که میزان ریزش مراجعه‌کنندگان یا بانس ریت شما کاهش پیدا کند و مخاطبین سایت زمان بیشتری را در سایت شما صرف کنند. این عامل باعث خواهد شد تا وضعیت نمایش شما در نتایج صفحات جست‌وجو SERP به وضعیت مناسب‌تری ارتقا پیدا کند. پس در طراحی وب‌سایت خود حتما از تگ‌های هدر H و منوی دست‌یافتنی و با کاربری آسان استفاده کنید.

۷- از اینفلوئنسر مارکتینگ در سئو مارکتینگ استفاده کنید

اثرگذاری اینفلوئنسر بر ذهن مخاطب بر کسی پوشیده نیست پس بهتر است تا از آنها برای معرفی شما و پیشنهاد دادن شما به مخاطبان‌شان استفاده کنید و سعی کنید از آنها بکلینک Backlink داشته باشید. از اینفلوئنسرها برای تولید محتوای خلاقانه و همچنین تارگت کردن روی کلمات کلیدی مورد علاقه مخاطبین خود استفاده کنید.

۶۷درصد از بازاریابان اعتقاد دارند که اینفلوئنسر مارکتینگ به آنها کمک می‌کند.

✱ اینفلوئنسر در حوزه سئو مارکتینگ مورد بحث ما هستند و نه اینفلوئنسر مارکتینگ در شبکه‌های اجتماعی.

۸- از محتوای ارزشمند طولانی در بازاریابی محتوا استفاده کنید

این جمله به معنای آن نیست که تلاش کنید تا جملات خود را کش بدهید تا به یک مقاله طولانی برسید، برعکس سعی کنید محتوا انقدر ارزشمند و مفید باشد که بتوان مطالب طولانی‌تری برای آن تهیه کنید. همچنین علاوه بر استفاده محتوای تصویری در مقاله تلاش کنید با فرمت دادن درست به مقاله خود برای مخاطب انگیزه مطالعه مقاله را بالا ببرید.

با استفاده از تاکتیک‌های بازاریابی درونگرا Inbound Marketing نسبت به تبلیغات می‌توان ۵۴درصد Lead موثرتری ایجاد کرد.

۷۰درصد از بازاریابان فاقد یک برنامه بازاریابی یکپارچه هستند.

منبع: logodesigngu/imatketor

سئو و تکنیک‌های بهینه‌سازی موتور جست‌وجو به شکل دوره‌ای در حال تغییر هستند و همین امر باعث می‌شود برای موفقیت در سئو مارکتینگ SEO Marketing همیشه به‌روز باشید. ترندهایی که برای سئو مارکتینگ وب‌سایت یا بلاگ پیشنهاد می‌شود بیشتر براساس الگوریتم‌های موتور جست‌وجوی گوگل ارائه می‌شود، بنابراین با هر تغییری در الگوریتم گوگل در صفحات نمایش نتایج جست‌وجو SERP شما هم باید دست به کار شوید. در اینجا به بررسی چند ترند مهم در بحث بهینه‌سازی موتورهای جست‌وجو برای محتوای تولیدی و البته وب‌سایت شما می‌پردازیم:

۱- جست‌وجوی صوتی Voice Search از مهمترین ترندهای سئو مارکتینگ است

همانطور که می‌دانیم جست‌وجوی صوتی جزو ترندهای اساسی در حوزه دیجیتال مارکتینگ Digital Marketing است ولی این موضوع در ارزش‌گذاری سئو وبلاگ یا وب‌سایت شما نیز بسیار ارزشمند است. جست‌وجوی صوتی و استفاده از دستیار صوتی به شدت در حال رشد هستند و این موضوع سبب شده است که وب‌سایت‌هایی که تنظیمات درستی در این حوزه دارند موفق‌تر باشند و بیشتر مورد بازدید قرار بگیرند. در سال ۲۰۱۸ بیش از ۲۰درصد از جست‌وجوهای انجام‌شده از طریق جست‌وجوی صوتی انجام شده است و تا سال ۲۰۲۰ پیش‌بینی می‌شود میزان جست‌وجوی صوتی به ۵۰درصد برسد. گوگل گزارش داده است که در هنگام کار با اپلیکیشن گوگل، ۵۵درصد از نوجوانان و ۴۰درصد از بزرگسالان به صورت روزانه از جست‌وجوی صوتی استفاده می‌کنند. سرویس‌های جست‌وجوی صوتی مانند دستیار گوگل Google Assistant ، اپل سیری Apple Siri ، آمازون الکسا Amazon Alexa ، مایکروسافت کورتانا Microsoft Cortanaa ، سامسونگ بیکسی Samsung Bixby و پاندکس آلیس Yandex Alice را حتما مورد توجه قرار دهید. در حال حاضر موتورهای جست‌وجوی صوتی از زبان فارسی پشتیبانی نمی‌کنند اما به زودی این ترند مهم در حوزه سئو به سراغ سایت‌های فارسی می‌آید پس بهتر است برای آن آماده باشید.

۲- تحقیق در مورد کلمات کلیدی مرتبط با ویدئو

ویدئو نیز همچنان یکی از مهمترین ترندهای بهینه‌سازی موتور جست‌وجو Search Engine Optimization خواهد بود پس آن را جدی بگیرید. سرویس‌های ویدئویی مانند یوتیوب Youtube ، فلیکر Flickr ، دیلی موشن DailyMotion ، ویمنو Vimeo ، و Vevo از بازیگردان اصلی این حوزه هستند و البته در ایران بی‌شک وب‌سایت آپارات Aparat مهمترین سرویس استریم ویدئو است. البته سرویس لنز ایرنسل و چند سرویس استریم آنلاین ویدئو دیگر نیز در حال فعالیت هستند. تا سال ۲۰۲۰ بیش از ۷۵درصد از حجم ترافیک وب متعلق به ویدئو Video خواهد بود و شما باید بدانید که قرار است چه میزان از جست‌وجوی این حجم ترافیک را به خود اختصاص دهید. با توجه به آمار و ارقام اعلام‌شده، شما باید روی جست‌وجوی ویدئوی تمرکز کنید و ببینید مخاطبان شما به چه نوع ویدئوهایی علاقه‌مند هستند و با چه کلماتی به جست‌وجو برای یافتن آنها اقدام می‌کنند.

۳- نسخه موبایل شما ارزشمندتر از نسخه دسکتاپ است

بگذارید با آمار و ارقام شروع کنیم؛ در سال ۲۰۱۸ ، ۸۰درصد از بزرگسالان آمریکایی حداقل یک تلفن هوشمند دارند. الگوریتم جدید گوگل تغییرات مهمی در این بخش داشته است که رتبه‌بندی برتر در نتایج را به همراه خواهد داشت Mobile-First Index همین موضوع را نشان می‌دهد. پس اگر می‌خواهید سئو سایت شما بهتر باشد باید به نسخه موبایل خود توجه فراوانی کنید. در مورد سرعت بارگذاری نسخه موبایل خود بسیار متمرکز باشید این مورد در سئو از ریسپانسیو بودن وب‌سایت شما هم مهمتر است.

خالق نخستین واژه‌پرداز کامپیوتری دنیا درگذشت

یکی از تأثیرگذارترین شخصیت‌های دنیای فناوری و مخترع اولین سیستم پردازش

کلمات دنیا در سن ۹۳ سالگی چشم از جهان فرو بست.

هر بار که در حال تایپ کردن هستید، بلیت هواپیما رزرو کرده یا تراکنش بانکی انجام می‌دهید در واقع در حال بهره بردن از میراثی هستید که نخستین سنگ بنای آن را «اولین پرزین» ایجاد کرده است.

به گزارش دیجیاتو، پرزین در سال ۱۹۲۵ از پدر و مادری مهاجر به دنیا آمد. او پس از مطالعه نشریات علمی تخیلی بردارش به فیزیک علاقه‌مند شد و در دانشگاه هم به مطالعه همین زمینه پرداخت. پس از فراغت از تحصیل در سال ۱۹۴۵ وارد صنعت نوپای کامپیوتر شد و تخصص اصلی‌اش در زمینه تولید شبکه‌های کامپیوتری برای وظایف خاص بود.

در سال ۱۹۶۲ به عنوان کارمند کمپانی Teleregister نخستین سیستم رزرو کامپیوتری را برای هواپیمایی ایالات متحده توسعه داد. در آن زمان فرصت‌های شغلی حوزه فناوری برای یک خانم بسیار محدود بود. اولین پرزین می‌گوید که در سال ۱۹۶۰ برای استخدام به بورس نیویورک مراجعه کرده بود اما مدیر استخدام مخترمانه او را رد کرد چرا که یکی از وظایف این شغل مراجعه گاه و بیگاه به طبقه بازار سهام بود که گفتمان مطلوبی برای خانم‌ها نداشت.

بنابراین او چند سال بعد ترجیح داد که شرکت خودش را به نام Redactron تاسیس کند. هدف این کمپانی توسعه ابزاری برای متحول ساختن محیط کار بود که در نهایت به تولید نخستین واژه‌پرداز منجر شد.

این شرکت ۱۰ هزار دستگاه از Data Secretary را با قیمت ۸ هزار دلار به شرکت‌های فعال در حوزه قضایی و موسسات دیگر فروخت، اما در نهایت توان رقابت با ابر کمپانی IBM را از دست داد. پرزین پس از فروختن شرکتش به عنوان عضو هیات‌مدیره چند کمپانی به فعالیت پرداخت و به پاس زحماتش در سال ۲۰۱۱ وارد تالار مشاهیر فناوری شد.

او طی مصاحبه‌ای در سال ۱۹۷۵ تأکید کرد که زنان از ورود به حوزه فناوری هراس دارند و به همین خاطر تعداد بانوان این زمینه کم است؛ با این حال در این زمینه نسبت به دیگر حوزه‌ها مقاومت کمتری در برابر موفقیت آنها صورت می‌گیرد.

یکی از اولین ادعاهای جالب پرزین که در دهه ۷۰میلادی مطرح کرده به این شرح است:

پس از حدود ۲۰ سال فعالیت در این صنعت احساس می‌کنم که از ۹۰درصد افرادی که دیده‌ام توانایی‌ام بالاتر است.



هدف جشنواره‌های علمی شناسایی صاحبان ایده است

وزیر علوم، تحقیقات و فناوری با اشاره به اهمیت برگزاری جشنواره‌های

علمی گفت هدف از برگزاری این جشنواره‌ها شناسایی و معرفی صاحبان ایده است. به گزارش ایرنا، منصور غلامی در حاشیه مراسم اعطای جوایز

بیستمین دوره جشنواره جوان خوارزمی در جمع خبرنگاران درخصوص اقدامات برای کاربردی شدن طرح‌ها اظهار داشت: برای کاربردی کردن طرح‌ها هم مراکز رشد و هم پارک‌های علم و فناوری وجود دارند که این مراکز حمایت خود را از ایده‌های برتر و کارهای گروهی به شکل استارت‌آپ به عمل می‌آورند. وی ادامه داد: در طرح‌های صرفا علمی هم دانشگاه‌ها و مراکز پژوهشی حمایت می‌کنند و آمادگی کمک دارند.

وزیر علوم، تحقیقات و فناوری درباره تسهیلات برای تجاری‌سازی طرح‌ها افزود: یک بحث کلی برای حمایت از صاحبان ایده وجود دارد و دنبال این هستیم که حمایت از جوانان را در پارک‌ها و مراکز

رشد ببریم تا از ظرفیت جوانان استفاده شود. وی تأکید کرد: صندوق‌های حمایت پژوهشگران و نوآوری و شکوفایی وجود دارند که از صاحبان ایده حمایت می‌کنند. وی افزود: هدف از برگزاری این جشنواره‌ها شناسایی و معرفی ایده‌های نو و کاربردی است. به گزارش ایرنا، منصور غلامی در حاشیه مراسم اعطای جوایز بیستمین دوره جشنواره جوان خوارزمی در جمع خبرنگاران درخصوص اقدامات برای کاربردی شدن طرح‌ها اظهار داشت: برای کاربردی کردن طرح‌ها هم مراکز رشد و هم پارک‌های علم و فناوری وجود دارند که این مراکز حمایت خود را از ایده‌های برتر و کارهای گروهی به شکل استارت‌آپ به عمل می‌آورند. وی ادامه داد: در طرح‌های صرفا علمی هم دانشگاه‌ها و مراکز پژوهشی حمایت می‌کنند و آمادگی کمک دارند.



برگزیدگان بیستمین جشنواره جوان خوارزمی معرفی شدند

گلین شریف دینی رتبه دوم پژوهش‌های کاربردی گروه مکانیک، فائقه عبداللهیان رتبه دوم پژوهش‌های کاربردی گروه هنر، سید فواد موسوی رتبه سوم پژوهش‌های کاربردی گروه مکانیک، احمد

مرتضایی و احسان جوهری‌سلماسی رتبه اول طرح‌های توسعه‌ای در گروه برق و کامپیوتر، بردیا دارایی رتبه دوم طرح‌های توسعه‌ای گروه مهندسی نرم‌افزار و فناوری اطلاعات، رضوان نسیری رتبه سوم نوآوری در گروه برق و کامپیوتر، حمید تقوی‌فر رتبه سوم نوآوری گروه مکانیک را کسب کردند.

در بخش دانش‌آموزی نیز عدنان بابکان رتبه اول کامپیوتر، اوژن دلبلی مهدی قاسمعلی رتبه دوم کامپیوتر، مهدی شکیبا رتبه سوم کامپیوتر، مهدی خلیل‌زاده و آورین دلاوری رتبه دوم برق و

الکترونیک، سینا چرتایی‌کاظم‌پور رتبه سوم برق و الکترونیک، مه‌راب قاسمی رتبه سوم برق و الکترونیک، علیرضا مفتخر رتبه سوم مکانیک، محمدمهدی تقی‌زاده پورکفاش رتبه سوم مکانیک را به دست آوردند.



رنو داستر جدید صاحبش را می‌شناسد

رنو می‌خواهد مردم احساس کنند که رنو داستر جدید یک خودروی هوشمند است که دربارهٔ صاحبش با خود فکر می‌کند. این شرکت قصد دارد تا شرایط مناسب را برای تعامل میان مصرف‌کننده و برند به وجود آورد. در ادامه مدیران و کارمندان رنو مایل نیستند فضایی را خلق کنند که در آن تعامل شبیه به دیگر وب‌سایت‌های فعال باشد. به همین دلیل آنها با افزودن فناوری هوش مصنوعی به اتومبیل مدل رنو داستر جدید کاری کردند تا این اتومبیل بتواند خود را به کاربر بفروشد.

مدیران و کارمندان شرکت آن را «Dusty» نامیدند. پس از حرف زدن با کاربر، (برنامه هوش مصنوعی) Dusty طبیعت و نگرش او را تشخیص و یک شکل ظاهری و دیزاین شخصی برای خودرو، بهترین ایده و جو نخستین سفر با این اتومبیل را پیشنهاد می‌دهد. یک خودروی هوشمند زندگی را برای شما جالب‌تر و آسان‌تر از گذشته می‌کند.

عصر کریسمس آنها که سر کارند را بسازید

هر سال عصر کریسمس تعداد بی‌شماری را می‌توان یافت که باید سر کار باشند. آنها فرصت جشن گرفتن با خانواده را از دست می‌دهند. شرکت سفارش آنلاین غذای Uber Eats با همکاری کوکاکولا اروپا قصد دارند که در این شرایط به مردم کمک کنند. بنابراین حاصل مشارکت فوق ارائه یک پیشنهاد منحصر به فرد است که از این طریق امکان ارسال غذاهای خانگی و یک بطری کوکاکولا به نام خود شخص به عزیزی که نمی‌توانند در هیجان عصر کریسمس با خانواده‌شان شریک شوند، به وجود می‌آید. با هدف تبلیغ این اقدام، آژانس «Romance» در پاریس فیلمی پیرامون یک نگهبان ساختمان در شب ساخته که در حال وفق دادن خود با کار طولانی شبانه است.

فیلم برنده اسکار الهام‌بخش آگهی

خرده‌فروشی

یک خرده‌فروش لوازم الکترونیکی در منطقه اسکاندیناوی به نام «Elkjøp» یکی دیگر از طرفداران آگهی‌های تبلیغاتی جاه‌طلبانه به مناسبت کریسمس در سال جاری میلادی است که با یک آگهی تبلیغاتی سینمایی ممکن است اشک‌تان را در بیاورد.

این فیلم چهار دقیقه‌ای داستان دخترچه‌ای است که در کریسمس به دیدار یکی از اقوام بزرگ‌تر از خود می‌رود. ابتدا فاصله و تفاوت بین آن دو به نظر زیاد می‌رسد اما چندی بعد به واسطه عشق به پرواز با یکدیگر ارتباط برقرار می‌کنند. حین بازی با هواپیمای بدون سرنشین خود، دخترچه یک هواپیمای قدیمی پنهان در انبار را پیدا می‌کند.

داستان سپس گذشته را روایت می‌کند که در آن شخصیت مقابل دخترچه مرد جوان خلبانی است که عاشق می‌شود و در ادامه یک اتفاق وحشتناک برای او می‌افتد. این مرحله کمی ما را به یاد فیلم «بیمار انگلیسی» می‌اندازد. هواپیمای بدون سرنشین دخترچه نیز سقوط می‌کند اما داستان با دادن هدیه‌ای مخصوص به او در صبح روز کریسمس پایان می‌یابد. در حالی که برخی افراد ممکن است در جشن کریسمس تمایل به تماشای آگهی‌های تبلیغاتی شادتر داشته باشند، طرفداران درام‌های غم‌انگیز منطقه اسکاندیناوی احتمالاً عاشق آن خواهند شد.



شعار فیلم «Give More» و هدف از ساخت و نمایش آن تأکید روی این موضوع است که هدایایی که پشت‌شان فکر و اندیشه خاصی است نسبت به هدایای معمولی ارزش بیشتری دارند (پیام آن کمی شبیه به جان لوفیس در سال جاری میلادی است اما این مورد خاص احتمالاً نقش تحریک‌کنندگی بیشتری در مقایسه با آن دارد). به گفته ادی هرناندز، مدیر بازاریابی Nordic (کشورهای واقع در شمال اروپا، منطقه اسکاندیناوی و حاشیه اقیانوس اطلس) در Elkjøp Nordic. این فیلم در راستای الهام‌بخشیدن به مشتریان برای دادن هدیه‌های بامعنا و فکر کردن هنگام خرید یک هدیه تولید شد. به این ترتیب ارزش هدیه‌ها بالا می‌رود. هنگام خرید هدایای شخصی، پس‌زمینه و فکر پشت آن از خود محصول نیز مهم‌تر است.

آژانس تبلیغاتی «Nord DDB» با همکاری شرکت فیلمسازی «Bleck» و به کارگردانی «رون میلتنون» این فیلم را ساخت که فیلمبرداری آن در لیتوانی و آفریقای جنوبی صورت گرفته است. آگهی تبلیغاتی فوق در نروژ، سوئد، دانمارک و فنلاند پخش می‌شود.

داستان‌سرایی برای برندگان با الهام از فیلم کرید ۲

چگونه برندگان را از حالت بی‌تفاوتی خارج کنیم؟



فکس شروع کرد. نکته جالب اینکه سرمایه اولیه برند سارا فقط ۵ هزار دلار پس‌اندازش بود. اگرچه در فرآیند ساخت این برند سارا بلیکی دشواری‌های زیادی را متحمل شد، اما در هر صورت با استقامت موفق شد برندش را به شرایط فعلی خود برساند.

همانطور که شما به فکر داستان اصیل برندگان هستید، به جوه الهام‌بخش آن نیز توجه کنید. یکی از این جوه تأثیرگذار تأکید روی داستان برندگان به عنوان یک پدیده است. به این ترتیب «کسب‌کار ما در ابتدا شانس‌ی برای موفقیت نداشت، اما افتخارات را یکی پس از دیگری از آن خود کرد.»

۲. مبارزه با دشمنی مشترک

عصبانیت یکی از احساسات قوی انسان‌هاست. چنین حسی افراد را به واکنش سریع وادار می‌کند. به همین خاطر در موارد مناسب باید از چنین احساسی در راستای ترغیب مخاطب ایده‌آل‌مان به منظور انجام واکنش مناسب استفاده مطلوب نماییم. به طور معمول عصبانیت افراد معطوف به فرد، گروه یا سازمان خاصی است. پس از برانگیختن خشم مخاطب باید به سراغ یک شگرد خارق‌العاده رفت. در این شگرد ما نیز در کنار مخاطب‌مان در برابر نقطه هدف خشم آنها خواهیم ایستاد. به این ترتیب ما و مخاطب‌مان دشمنی مشترک پیدا خواهیم کرد.

در فیلم کرید ۲ شمار بالایی از دشمن‌ها بودند که روی صفحه نقره‌ای سینما نقش بستند. مخاطب در بسیاری از سکانس‌های این فیلم احساس خشم مشترکی با قهرمان داستان بر علیه دشمنانش پیدا می‌کند. در حوزه برندسازی نیز دقیقاً همین احساس مشترک نسبت به یک یا چند دشمن مدنظر است.

زمانی مناسب را برای یافتن دشمن یا دشمنانی مشترک میان برندگان و مشتریان خود اختصاص دهید. نکته مهم اینکه چنین دشمنی الزاماً یک فرد یا گروه خاص نیست. در عوض امکان تأکید روی احساسی ناخوشایند به عنوان دشمن اصلی وجود دارد.

پس از آنکه موسس برند تامس، آقای بلیک میکوسکی در یکی از روستاهای آرژانتین شرایط بد کودکان را مشاهده کرد، دشمن اصلی برند و مخاطب‌های خود را اینگونه تعریف کرد: «کودکانی با شرایط زندگی سخت و بدون کفش». در پی اعلام این شعار برند تامس مبالغ قابل توجهی را برای سرمایه‌گذاری و کمک به کودکان روستاهای مختلف آرژانتین جمع‌آوری کرد. در پی این شعار موفقیت‌آمیز، تامس به سراغ یک شعار جانبی نیز رفت. این شعار به شرح ذیل است: «فتح نفر به نفر سنگرهای فقر.» بر این اساس میکوسکی متعهد به کمک به تک‌تک کودکان روستاهای محروم آرژانتین گردید.

بی‌تردید شما فرصت کافی برای غلبه بر بی‌تفاوتی برندگان را خواهید داشت. فقط باید با توجه به محصول‌تان دست به انتخاب شیوه‌های برندسازی بزنید. امیدوارم توصیه‌های فوق کمکی هرچند کوچک به شما در راستای تحقق این هدف‌تان کند.

منبع: inc

در این فیلم و پیش‌نمایش تبلیغاتی‌اش به گونه‌ای قدرتمند من را تحت تأثیر احساسی قرار داد. تأثیر این فیلم روی من به اندازه‌ای بود که این مقاله را براساس تجربه آن فیلم به نگارش در آورده‌ام. در ادامه مقاله به بررسی سه درس مهم فیلم کرید ۲ در زمینه داستان‌سرایی و شیوه‌های انتقال آن به مخاطب خواهیم پرداخت.

۱. استفاده از کاراکترهای آشنا و دیالوگ‌های ماندگار

فیلم کرید ۲ در بیانی ساده یک اقتباس مستقیم و ادامه مجموعه موفق راکی به حساب می‌آید. در حقیقت، سیلوستر استالونه یکی از کاراکترهای اصلی فیلم است. اگرچه کرید ۲ دیالوگ‌های خاص خود را دارد، با این حال مخاطب فقط ۳۰ ثانیه پس از شروع آن با دیالوگ‌هایی از فیلم افسانه‌ای راکی ۴ مواجه خواهند شد. شاید جالب باشد که دلیل انتخاب نسخه ۴ راکی را بدانیم. در حقیقت مجموع راکی در نسخه ۴ به اوج شهرت رسید. به همین خاطر دست اندر کاران کرید ۲ به سراغ دیالوگ‌های آن رفته‌اند. تأثیرگذاری دیالوگ‌های راکی ۴ حتی پس از ۳۰ سال گذشت زمان نیز از بین نرفته است.

وقتی به دنبال استفاده از المان‌های عاطفی و احساسی برای برندگان هستید، از نقطه صفر شروع نکنید. شما توانایی استفاده از المان‌های تأثیرگذار قدیمی را نیز دارید. مزیت اصلی چنین المان‌های خاطره‌انگیزی و برانگیختن ساده‌تر احساسات مخاطب است.

در زمینه بیان داستان حتی نیازی به تعلق آن به برندگان نیز نیست. به عنوان مثال، بسیاری از شرکت‌ها به سراغ دیالوگ‌های ماندگار فیلم‌ها و سریال‌های برتر تاریخ می‌روند. همچنین برخی از برندها با بلندپروازی شوکه‌کننده در پی بهبود وضعیت‌شان هستند. برند اپل در این زمینه نمونه‌ای کاملاً شاخص به حساب می‌آید. اپل در ابتدای کار خود هدف اصلی‌اش را غلبه بر مایکروسافت در بازارهای فروش عنوان کرد. اگرچه در ابتدا بسیاری از کارشناس‌ها این اقدام را خنده‌دار توصیف کردند، اما در کمتر از سه دهه این اپل بود که به نخستین برند باارزش بیش از یک تریلیون دلار رسید. بنا بر این در تعریف اهداف‌تان و خلق داستان‌هایی براساس آنها زیاد به فکر قید و بندها نباشید. نکته مهم در اینجا بیان نیت واقعی‌مان و صداقت با مخاطب است. به این ترتیب راه برای فعالیت برند ما هموار خواهد شد.

۲. همه یک داستان غیرمنتظره خوب را دوست خواهند داشت

ما هرگز از داستان‌های حماسی سیر نخواهیم شد. به ویژه داستان‌هایی که روند آنها ندایی حتی اندک از پیروزی طرف ضعیف‌تر نیز نمی‌دهد. در اغلب افسانه‌های ماندگار در تاریخ فرهنگ‌های گوناگون این شخصیت‌های ضعیف و در تنگنای داستان هستند که در نهایت پیروزی را کسب می‌کنند. در فیلم کرید ۲ نیز شخصیت اصلی یک بوکسور است. بوکسور داستان ما در حالی که امید چندانی به پیروزی‌اش نیست، برنده نهایی عنوان برترین مشت‌زن می‌شود.

سارا بلیکی، موسس برند اسپنکس و میلیونی خودساخته است. در ابتدای راه وی کسب‌وکارش را به عنوان یک فروشنده دوره‌گرد ماشین

به قلم: سونیا تاهپسون طراح استراتژی بازاریابی و نویسنده

ترجمه:علی‌آل‌علی

در کسب‌وکار بی‌تفاوتی دشمن اصلی شماست. هدف اصلی در بازاریابی و برندسازی ایجاد احساس خاصی در مخاطب نسبت به شما، برندگان، محصول‌تان و سرویس‌های مختلف شرکت شماست. چنین احساساتی پایه‌های قوی‌تری را شکل می‌دهد که «ارتباطات عاطفی» نامیده شده‌اند. شاید جالب باشد که با مفهومی دوم بی‌تفاوتی نیز آشنا شوید. بر این اساس در اینجا بی‌تفاوتی به معنای تمایل مشتریان به رفع نیازشان از طریق خرید محصولات هر برندی است. به عبارت بهتر، در اینجا هیچ برندی بر دیگری ارجحیت ندارد. مشتریان نیز فقط براساس دسترسی سریع‌تر به محصولات یک برند اقدام به خرید خواهند کرد. در چنین شرایطی با کوچکترین تغییر در اوضاع برندگان دیگر هیچ مشتری به سراغ ما نخواهد آمد.

پرسش اصلی در اینجا چگونگی افزودن برخی احساسات انسانی و

تعامل‌گرایانه به برندگان است. برای بسیاری از برندها چنین فرآیندی از

دل تولید محتوا یا آزمون و خطاهای مختلف روی می‌دهد. به بیان گری

واینرچاک، کارشناس امور برندسازی و بهارات آناند، پروفسور دانشگاه

هاروارد، هر برندی باید به خودش به مثابه یک شرکت مطبوعاتی و

خبری نگاه کند.

هر برندی در دنیای کسب‌وکار چه بخواهد چه نخواهد، نوع خاصی

از تجربه را بازنمایی می‌کند. همچنین هر شرکتی از کلماتی دارای

معنای مشخص سود می‌برد. در این میان برخی از شرکت‌ها به طور

کامل از تأثیرگذاری کلمات مورد استفاده‌شان آگاهی ندارند. به همین

دلیل در مواردی باعث ایجاد سوءتفاهم‌های مختلف می‌شوند. اگر

شرکت‌ها به هنگام انتخاب کلمات خود به دقت و با استراتژی مشخصی

کار کنند، فرآیند داستان‌سرایی و انتقال آن به مخاطب (به عنوان

یکی از عناصر مهم در برندسازی) راحت‌تر دنبال خواهد شد. به علاوه

شرایط کنونی موقعیت را برای تعامل عاطفی میان مخاطب و برند ما

افزایش می‌دهد.

برندها باید سایت رسمی، کانال‌های شبکه‌های اجتماعی، اسناد

مدیریت مشتریان، توضیحات محصولات و حتی گارانتی خدمات پس

از فروش را به عنوان فرصتی برای توسعه برندشان تلقی کنند. این

دالان‌های ارتباطی میان برندها و مخاطب‌شان موقعیت بسیار مناسبی

برای هدایت کاربران به سوی پیام اصلی‌مان فراهم خواهد کرد. به

هنگام راه‌اندازی ابزارهای دیجیتال برای برندگان به فکر نحوه کاربرشان

برای اقناع مخاطب و بیان داستان برندگان باشید. نکته مهم درخصوص

داستان یک برند وجه خاطره‌انگیزی‌اش است. به این ترتیب مخاطب

پس از مطالعه یا مشاهده داستان ما باید آن را برای مدت‌زمانی طولانی

در ذهن نگه دارد.

هفته گذشته من فیلم کرید ۲ را مشاهده کردم. نحوه داستان‌سرایی

ایستگاه بازاریابی

بهبود استراتژی بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی با توصیه‌های ساده(۱)

راهکارهای نگارش کپشن حرفه‌ای در اینستاگرام

به قلم: میشل آینسلی بازاریاب حوزه تکنولوژی

ترجمه: علی‌آلی

بی‌شک یک کپشن متقاعدکننده و جذاب شانس جذب مخاطب را افزایش می‌دهد. جذب مخاطب یکی از سه عنصر اصلی الگوریتم اینستاگرام برای ارائه مطالب به کاربران است. بر این اساس با دریافت لایک و کامنت بیشتر شمار بالاتری از کاربران مطالب‌تان را مشاهده خواهند کرد. در این مقاله میشل آینسلی به بررسی ایده‌های برتر در زمینه نگارش کپشنی جذاب می‌پردازد.

چه چیزی یک کپشن را در اینستاگرام عالی می‌کند؟

یک کپشن مطلوب در اینستاگرام علاوه بر نمایش محتوای موردنظر شرکت، به نمایش ویژگی‌های برند، جذب مخاطب‌های هدف و ترغیب آنها به عملی خاص می‌پردازد. براساس تنظیمات اینستاگرام هر کپشن می‌تواند تا ۲۲۰۰ کلمه باشد. در این میان کاربرد اموجی‌های مختلف و حداکثر ۳۰ هشتگ مجاز است. بی‌شک امکان کاربرد لغات و هشتگ‌های بالا به معنای طراحی متنی پر از المان‌های اذیت‌کننده و طولانی نیست. به‌مانند هر محتوای اینترنتی دیگری، کپشن اینستاگرام شما نیز باید کوتاه، ساده و قابل مطالعه در زمانی اندک باشد. همچنین مطلب‌تان باید در زمینه موردنظر و باتوجه به سطح سواد و تحصیلات مخاطب عام طراحی شود. اجازه دهید در اینجا به توصیه‌هایی ساده برای افزایش توانایی جذب مخاطب کپشن‌های‌مان بپردازیم.

۱۱ توصیه برای خلق کپشن فوق‌العاده در اینستاگرام

۱. مخاطب خود را بشناسید

ابتدا به این پرسش جواب دهید: کدام دسته از یک میلیارد کاربر اینستاگرام با کسب‌وکار شما مرتبط هستند؟ خوشبختانه در هر کسب‌وکاری که باشید، اینستاگرام مخاطب‌های هدف مطلوب‌تان را دارد. در حقیقت براساس جدول‌های آماری تیم فنی اینستاگرام کاربران این پلتفرم از تمام کشورهای دنیا، با هر میزان تحصیلات و درآمد متوسط هستند. نکته مهم در این میان محبوبیت این شبکه اجتماعی در میان مردم عادی و سلبریتی‌ها به‌طور یکسان است. با این حال توجه داشته باشید که این آمارها فقط روی کاغذ اعتبار خدشه‌ناپذیر دارند. بر این اساس هنوز هم نیاز به شناخت دقیق مخاطب هدف وجود دارد. هرچه مخاطب‌های خود را بهتر بشناسید، فرآیند بازاریابی آنلاین‌تان سریع‌تر به نتیجه می‌رسد.

به منظور خلق فهرستی از مخاطب‌های هدف باید ابتدا به سراغ علاقه‌مندی‌های آنها بروید. این کار از طریق مشاهده پست‌های محبوب آنها به راحتی امکان‌پذیر است. البته شاید در نگاه اول بررسی پست‌های محبوب چند هزار کاربر کار بسیار دشواری باشد. با این حال آژانس‌های تبلیغاتی برای همین کارویژه در بازار حضور دارند. همکاری با چنین آژانس‌هایی دسترسی‌تان را به آمارهای دقیق و طبقه‌بندی شده ساده‌تر خواهد کرد.

توصیه من در زمینه شناسایی مخاطب هدف ابتدا متوجه کسب‌وکارتان است. بر این اساس به عنوان گام نخست ماهیت مشتریان برندتان را به خوبی توصیف کنید. معمولاً آنها در چه رده سنی هستند؟ کجا زندگی می‌کنند؟ چه شغل‌هایی را در اختیار دارند؟ تفریح‌شان در خارج از زمان کار چیست؟

به محض اینکه ویژگی‌های مخاطب‌تان را کشف کنید، پاسخ به مسئله چگونگی طراحی کپشن مطلوب امکان‌پذیر خواهد شد. به نکات زیر توجه کنید:

- آیا مخاطب من نحوه بیان کپشن فعلی را به خوبی متوجه خواهد شد؟
- آیا پلتفرم اینستاگرام از هرگونه اموجی پشتیبانی می‌کند؟
- آیا نیاز به افزودن مطلب بیشتر به این پست وجود دارد؟

پاسخ به پرسش‌های فوق مرحله اجرای کار را بسیار ساده‌تر خواهد کرد. **۲. شناخت و انتخاب صدای برندتان**

اگر تا به حال صدای برندتان در شبکه‌های اجتماعی و حوزه تبلیغات را انتخاب نکرده‌اید، با پاسخگویی به چند پرسش مهم بدین کار همت گمارید. پرسش ذیل یکی از کاربردی‌ترین نمونه‌های در این زمینه محسوب می‌شود: «قصد دارید چه ارزش‌هایی توسط برندتان بازنمایی شود؟»

در مقام پاسخ به این پرسش فهرستی از اولیت‌های‌تان را گردآوری کنید.

شاید در راستای سهولت هرچه بیشتر کارتان قصد افزودن چند صفت اساسی به برندتان را نیز داشته باشد. بر این اساس چنین صفت‌هایی شما را در یافتن صدای برندتان یاری خواهد کرد.

به‌طور کلی کاربران اینستاگرام یک صدا و لحن مشخصی را از برندها تقاضا نمی‌کنند. بی‌تردید این امر بستگی تام با نوع مخاطب‌های هر کسب‌وکار دارد. مزیت داشتن یک صدا و لحن مشخص امکان افزودن شوخی‌های منحصر به فرد به کپشن‌مان خواهد بود. به این ترتیب برنتمان از هویت یگانه‌ای در شبکه‌های اجتماعی برخوردار می‌شود.

۳. اهمیت اندازه مطلب

به یاد داشته باشید که اغلب مردم با سرعت بسیار بالایی مطالب را در اینستاگرام مشاهده می‌کنند. بر این اساس اندازه کپشن شما باید بسیار کوتاه باشد. در حقیقت شما باید به اندازه کافی مطلب خود را ساده فهم کنید، اما در عین حال از زیاده‌گویی نیز پرهیز کنید.

نکته مهم در اینجا مطالعه سه خط ابتدایی هر پست از سوی مخاطب پیش از تصمیم‌گیری در مورد ادامه مطالعه یا حرکت به سوی مطلب بعدی است. بهترین گزینه طراحی کپشن‌مان در بازه همین سه خط است. به این ترتیب کاربر نیازی به لمس گزینه «More» برای مشاهده بقیه کپشن‌مان نخواهد داشت.

اگر به دنبال کسب توجه بیشتر از سوی کاربران هستید، کپشن خود را کمتر از ۱۲۵ کاراکتر طراحی کنید. همچنین اگر در تصویر پست‌تان المان جذابی وجود دارد، محدودیت کاراکترتان را برای ارائه توضیح بیشتر در این زمینه استفاده کنید.

در زمینه طراحی کپشن‌های کوتاه اکانت نشنال جئوگرافی یک استثنای بزرگ محسوب می‌شود. بر این اساس اغلب پست‌های این موسسه دارای کپشن‌های طولانی هستند. با این حال چنین تصمیمی باتوجه به زیبایی خارق‌العاده تصاویر آنها کاملاً توجیه‌پذیر و مورد پسند مخاطب است.

ادامه دارد ... منبع: hootsuite

بی‌تردید برند چارمین این توصیه را مد نظر قرار داده است. **۱۱. خود را بیش از حد جدی نگیرید**

یکی از آفت‌های هر برندی جدی انگاشتن بیش از حد خود است. به این ترتیب مخاطب احساس تعامل با یک سازمان غیرانسانی و خشک را خواهد داشت. برعکس اگر برند ما جلوه‌ای بسیار صمیمی از خود به اشتراک بگذارد، کاربران تمایل بیشتری به تعامل با ما خواهند داشت. واحد پلیس گینسویل در زمینه برخورد صمیمی و دوستانه با کاربران در محیط اینترنت سرآمد سایر سازمان‌ها و برندهای تجاری است. این نکته را در نظر داشته باشید که معمولاً واحدهای پلیس به عنوان سازمان‌هایی تعاملی و بسیار صمیمی با طرف‌های خود قلمداد نمی‌شوند. البته این به معنای عدم وجود دقت، تمرکز، جدیت و حرفه‌ای‌گری در کار واحد گینسویل نیست. آنها فقط در اکانت رسمی‌شان در شبکه‌های اجتماعی برخورد بسیار صمیمانه و خودمانی با کاربران دارند. در محیط اداری و رسمی به دلیل حساسیت کار پلیس خبر چندانی از چنین صمیمیتی نخواهد بود. با این حال همین برخورد دوستانه در شبکه‌های اجتماعی نیز باعث شده بسیاری از کاربران نگاه متفاوتی به واحدهای پلیس پیدا کنند. در هر صورت ما انتظار مشاهده شوخی‌های خنده‌دار و تصاویر جالب از سوی افسرهای پلیس ایالتی و شهری را نداریم.

۱۲. تبدیل تراژدی به معجزه

یکی از برترین نمونه‌های تبدیل یک پدیده تراژیک به معجزه در عرصه بازاریابی و اطلاع‌رسانی مربوط به سازمان جهانی سرتان سینه است. در مورد بیماری و به ویژه سرطان صحبت و تعامل با مردم بسیار دشوار است. به ویژه در مورد سرطان سینه که بسیاری از زنان سراسر جهان اطلاعات پایه‌ای نیز در مورد آن ندارند. به همین دلیل معمولاً کارشناس‌ها و جشنواره‌های بین‌المللی نگاه ویژه‌ای به خلاقیت برندها و سازمان‌ها در این حوزه‌ها دارند.

سازمان جهانی سرطان سینه با طراحی کمپین «با خودتان آشنا شوید» موفقیت‌گسترده‌ای در زمینه اطلاع‌رسانی به زنان سراسر دنیا کسب کرد. این کمپین در توئیتر و فیس‌بوک برگزار شد. با این حال دامنه واکنش‌های مربوط به آن تقریباً تمام شبکه‌های اجتماعی را به تسخیر خود درآورد. شعار این سازمان در عین سادگی برای زنان بسیار جذاب بود. میزان بازنشر مطالب این سازمان در زمان اجرای کمپینش ۳۱۷ برابر سایر موارد بود. این بدان معناست که مخاطب حتی در مورد غم‌انگیزترین پدیده‌ها نیز در صورت ارائه درست مطلب واکنش مناسبی نشان خواهد داد.

با محصولات‌تان جذاب رفتار کنید

همانطور که مشاهده می‌کنید، همیشه جایی برای محتوای جذاب، تعاملی و چالش‌برانگیز در شبکه‌های اجتماعی هست. به همین خاطر توصیه نهایی من فراموشی شیوه‌های کلیشه‌ای معرفی محصولات به افراد و تلاش برای افزودن خلاقیت به آن است. به این ترتیب سطح تعامل شما با مخاطب‌تان افزایش چشمگیری خواهد یافت.

منبع: hootsuite

یوتیوب این برند شاهد عملکرد یک موتور جت با سرعت ۶۷ مایل بر ساعت و توانایی جابه‌جایی هزار مسافر به علاوه ۱۵۰خودرو بودند.

بدون تردید مشاهده نحوه عملکرد یک محصول برای هر مخاطبی جذاب است. به ویژه اگر محصول مورد نظر به نوعی خاص و منحصر به فرد نیز باشد. به عنوان مثال، اکانت‌های رسمی برندهای تولید خودرو را در نظر بگیرید. در بسیاری از موارد فقط تماشای یک فراری یا آئودی در سرعت‌های بالا مخاطب را به وجد می‌آورد. به همین دلیل در بسیاری از موارد برندهای فعال در کسب‌وکارهای جذاب نیازی به صرف هزینه‌های بالا برای تولید محتوای تبلیغاتی در شبکه‌های اجتماعی ندارند.

اگر برند شما به هر دلیلی دارای المانی جذاب برای مخاطب نیست، این نکته به معنای ناتوانی کلی برندتان برای جلب نظر مخاطب نخواهد بود. در عوض باید روی برجسته‌سازی بخش خاصی از برنداتن تمرکز کنید. به عبارت ساده، در اینجا خود ما باید بخشی از برنتمان را جذاب کنیم. فقط در این صورت مخاطب به محصول نهایی ما توجه خواهد کرد.

۱۰. اجرای نظرسنجی

به‌طور معمول افراد زیادی تمایل به شرکت در نظرسنجی ندارند. این امر به دلیل وقت‌گیری و عدم جذابیت پرسش‌های بیشتر نظرسنجی‌ها رخ می‌دهد. با این حال برخی از برندها نظرسنجی‌های خود را به گونه‌ای کاملاً خاص و متفاوت از دیگران طراحی می‌کنند. در چنین مواردی مخاطب نه تنها از پرسش‌های طرف مقابل آزرده نمی‌شود، بلکه از آنها استقبال نیز می‌کند.

برند چارمین با طراحی نظرسنجی‌های جذاب اسم و رسمی برای خود در میان کاربران شبکه‌های اجتماعی مهیا کرده است. این برند که در زمینه تولید دستمال دستشویی و سرویس بهداشتی فعالیت دارد، در اکانت توئیتر خود پرسش‌های جالبی را از کاربران می‌پرسد. به عنوان مثال یکی از پرسش‌های آنها به شرح زیر است: «چه کسی باشگاه شما را براساس اتاق رختکن آن مورد قضاوت قرار می‌دهد؟» شاید در نگاه اول این پرسش اندکی عجیب و بی‌مزه باشد. با این حال باید توجه داشت که یکی از معیارهای مهم رتبه‌بندی باشگاه‌ها در آمریکای شمالی و اروپا کیفیت رختکن‌شان است. سرویس بهداشتی نیز یکی از اجزای مهم هر رختکنی محسوب می‌شود. به همین دلیل با طرح چنین پرسشی در واقع برند چارمین به دنبال معرفی دستمال‌های خود به عنوان عنصری تاثیرگذار روی سرنوشت باشگاه‌های ورزشی حرفه‌ای است.

بدون تردید هیچ محصولی کسل‌کننده‌تر و بی‌اهمیت‌تر از دستمال توال است. البته در مورد برند چارمین چنین نکته‌ای فقط در نگاه نخست صدق می‌کند. افزودن برخی از ایده‌های جذاب به همراه هشتگ‌های کاربردی حتی ساده‌ترین محصولات را نیز به جذاب‌ترین نمونه‌ها در شبکه‌های اجتماعی بدل می‌کند. به بیانی دیگر، حتی وقتی نشسته‌اید و حرکت نمی‌کنید نیز رویاهای بلندپروازانه داشته باشید (شعار برند که در The Seat که در زمینه تولید صندلی حرفه‌ای برای دوچرخه فعالیت دارد)،

به قلم: تاد کلارک نویسنده و کارشناس حوزه بازاریابی

ترجمه: علی‌آلی

در مطلب پیشین به ۷ راهکار برای موفقیت بیشتر در دنیای آنلاین اشاره کردیم و حال به ادامه آنها می‌پردازیم.

۸. ایجاد سریال محتوا

یکی از راهکارهای ساده و در عین حال تاثیرگذار برای جلب نظر مخاطب در شبکه‌های اجتماعی تولید محتوا به صورت سریالی است. برند Blendtec در این زمینه مهارت بسیار بالایی دارد. این برند با تولید یک مجموعه ویدئوهای در ظاهر معمولی و حتی خسته‌کننده به شهرت دست یافته است. موضوع اصلی مجموعه ویدئوهای Blendtec امتحان‌های عجیب و غریب است. به عنوان مثال برای آزمایش آنها یک آیفون X گران‌قیمت را از ارتفاع بسیار زیاد به پایین پرتاب می‌کنند. همچنین برای فهم تاثیر شیمیایی مواد منفجره روی دستمال سرویس بهداشتی در محیط آزمایشگاهی دست به اقدامی خطرناک می‌زنند.

نکته جالب درخصوص برند Blendtec استقبال کم‌نظیر کاربران از سری ویدئوهای آنهاست. به این ترتیب علاوه بر مشاهده ویدئوهای مختلف، کاربران شروع به تولید شمار بالایی از محتوا و ارسال آن به صفحه رسمی این برند نیز کرده‌اند. یکی از مشهورترین افرادی که ویدئوی اختصاصی برای Blendtec ساخته است، جاستین بیهیر است. این خواننده جوان و در عین حال مشهور آمریکایی اجرای یکی از آزمایش‌های علمی عجیب و غریب این برند را برعهده داشت. در این آزمایش یک آیفون را با ضربات محکم پتک به‌طور کامل نابود می‌کنند. هدف اصلی از چین کاری نیز جلب نظر مخاطب برای مشاهده صحنه نابودی یک آیفون است. در هر صورت هیچ فردی هرگز حتی فکر نابودی موبایل خود را نیز نخواهد کرد. به همین خاطر مشاهده آن در قالب آزمایش یک برند لذت‌بخش خواهد بود.

نحوه آموزشی نحوه فعالیت این برند برنامه‌ریزی برای تولید محتوای سریالی است. به این ترتیب به‌هنگام طراحی استراتژی کلی برندتان برای فعالیت در شبکه‌های اجتماعی پیش از همه به فکر مفهوم یکدست پست‌های مختلف‌تان باشید. به این ترتیب در طولانی‌مدت فعالیت آنلاین شما معنای خاصی را برای مخاطب تداعی خواهد کرد. هر چقدر هم که محصول شما کسل‌کننده و حوصل سر بر باشد، در صورت استفاده از المان‌های دارای جذابیت (مانند نحوه فعالیت برند Blendtec) شمار بیشتری از کاربران را به خود جلب خواهید کرد.

۹. نمایش اجرا کنید

یکی از مزیت‌های اجرای نمایش و برگزاری برنامه (به صورت آنلاین یا از پیش ضبط شده برای نمایش در شبکه‌های تلویزیونی) مشاهده نحوه استفاده از محصول‌مان به صورت عملی از سوی مشتریان است. جنرال الکتریک دقیقاً همین استراتژی را پیش گرفته است. برند جنرال الکتریک نسخه‌ای موتور مخصوص جت ۲۴۷ اس را تولید کرده است. آنها به منظور نمایش ویژگی‌های منحصر به فرد موتور جت‌شان اقدام به ضبط برنامه‌ای ویژه کردند. به این ترتیب مخاطب در کانال





رهبری

۱۶ ایده کسب در آمد از طریق تلفن‌های همراه^(۲)

به قلم: الیسا گرگوری کارافین، سخنران و نویسنده حوزه کسب‌وکار

مترجم: امیر آل‌علی

در مقاله گذشته ۹ مورد نخست از ۱۶ ایده کسب درآمد از طریق تلفن‌های همراه را مورد بررسی قرار دادیم. در این مقاله و در ادامه به بررسی باقی موارد خواهیم پرداخت.

۱۰-عکاسی

تصور اغلب افراد در رابطه با عکاسی، وجود آلتیله و ابزارهای مخصوص به این امر است. با این حال فراموش نکنید که هر فعالیت هنری میدان پرور خلاقیت خواهد بود. به همین خاطر شما می‌توانید از این استعداد خود و با ارائه خلاقیت‌های جذاب، درآمدهای فوق‌العاده‌ای را داشته باشید. فراموش نکنید که امروزه تقریبا تمامی افراد در شبکه‌هایی نظیر اینستاگرام فعالیت دارند که نیاز به عکس‌های جذاب را تشدید می‌کند.

۱۱-گل‌فروشی

با نگاهی به دهک‌های گل فروش به این واقعیت پی خواهید برد که این حرفه نیازمند فضای بسیار بزرگ نیست. با این حال مراجعه به این مراکز برای افراد زمان‌بر خواهد بود. به همین خاطر در صورتی که شما بتوانید یک گل‌فروشی سیار را تاسیس کنید، بدون شک با استقبال مناسبی مواجه خواهید شد. برای این امر شما نیازمند حضور در یک شبکه اجتماعی برای تبلیغ کار خود و در اختیار داشتن یک اپلیکیشن مناسب برای دریافت سفارشات؛ خواهید بود. در این‌ رابطه فراموش نکنید که به هر میزانی که بتوانید خدمات بیش‌تر و جذاب‌تری را ارائه دهید، به همان میزان نیز سطح درآمد شما افزایش پیدا خواهد کرد.

۱۲-آشپزی

بسیاری از افراد تمایل دارند تا مهمانی‌هایی را در خانه خود برگزار کنند، با این حال تهیه غذا، کیک و شیرینی‌های مختلف برای آنها زمان‌بر و سخت خواهد بود. به همین خاطر شما می‌توانید با تامین این نیاز افراد برای خود درآمد داشته باشید. همچنین این امر که در خانه غذاهایی را تهیه کرده و آنها را به فروش برسانید نیز از دیگر اقدامات موثر در این رابطه محسوب می‌شود. با این حال دو مورد فوق تنها راهکارهای کسب درآمدی شما در رابطه با آشپزی نبوده و تدریس در این رابطه نیز می‌تواند کاملا سودمند باشد. فراموش نکنید که تمامی موارد معرفی‌شده در این مقاله بر پایه کسب و کارهای موبایلی است که در این رابطه ضروری است تا از یک خط تلفن مناسب که به سادگی در ذهن به خاطر سپرده شود، برخوردار باشید.

۱۳-خدمات عروسی

در صورتی که از سه مهارت معرفی‌شده در موارد قبل برخوردار باشید، می‌توانید با ترکیب کردن آنها، در زمینه خدمات عروسی فعالیت کنید. امروزه با توجه به بالا رفتن هزینه‌های این مراسم، در صورتی که بتوانید برای آن راهکارهای خلاقانه‌ای را داشته باشید، بدون شک نظرات بسیاری را به سمت خود جلب خواهید کرد. در این رابطه توجه داشته باشید که شما باید از ایده‌هایی برای این امر برخوردار باشید تا افراد به کمک گرفتن از شما ترغیب شوند. در این‌ رابطه استفاده از یوتیوب می‌تواند بهترین گزینه موجود محسوب شود.

۱۴-جمع‌آوری ضایعات

در صورتی که یک کامیون بزرگ را در اختیار داشته باشید، می‌توانید وسایل اضافه افراد را از خانه آنها جمع‌آوری کرده و با تعمیر جزئی آنها، به عنوان جنس دست دوم به فروش برسانید. در این رابطه شما به هیچ شبکه اجتماعی نیاز نخواهید داشت و تبلیغ از طریق ارسال پیامک، بهترین راهکار موجود خواهد بود. فراموش نکنید که امروزه بسیاری از افراد از این وسایل، استفاده‌های خلاقانه‌ای را می‌کنند که این امر خود می‌تواند سودآوری مناسبی را داشته باشد. در نهایت این اقدام نیازمند زمان زائدی نخواهد بود و شما می‌توانید تنها یک روز در هفته را به این امر اختصاص دهید.



۱۵-خدمات اسباب‌کشی و باربری

با توجه به این‌ امر که مورد قبلی تنها یک روز از وقت شما را اشغال خواهد کرد، شما می‌توانید از کامیون خود برای جا به جایی اسباب و وسایل افراد در باقی روزها استفاده کنید. با این حال توجه داشته باشید که شما بدون در اختیار داشتن یک تیم قادر به قرار دادن وسایل در کامیون خود نخواهید بود. به همین خاطر لازم است تا از همان ابتدا تمامی اقدامات را به خوبی مشخص کرده و در صورت نیاز از افرادی در این رابطه استفاده کنید.

۱۶-مشاوره

برای مشاوره حتما نیازی نیست که افراد به محل کار شما مراجعه کرده و اقدام به استفاده از دانش و تجربیات شما کنند. برای این امر یک تماس تلفنی نیز می‌تواند کاملا کارساز باشد. نوع مشاوره شما نیز می‌تواند حوزه‌های مختلفی را شامل شود. برای مثال در صورتی که در زمینه روان‌شناسی کودک، مهارت‌هایی را دارید می‌توانید به مشاور ۲۴ ساعته مادران جوان تبدیل شده و سوالات و مشکلات آنها را برطرف کنید.

در آخر توجه داشته باشید که موارد معرفی‌شده تنها مشاغلی هستند که از طریق تلفن‌های همراه نیز می‌توانند سودآوری مناسبی را داشته باشند. با این حال این امر به معنای محدود بودن شما به موارد معرفی‌شده نبوده و می‌توانید با خلاقیت در هر حرفه‌ای آن را از حالت رایج آن خارج کرده و به یک کسب‌وکار تلفنی تبدیل کنید.

منبع: thebalancesmb

رشد دیجیتال بیش از تکنولوژی به مدل کسب و کار وابسته است



گزارش خود انتخاب کرد: «تحولات دیجیتال، چگونه به ارزش‌آفرینی کسب‌وکار منجر می‌شود». این موضوع که دومینو، تحت تأثیر تحولات دیجیتالی قرار گرفته، قابل‌انکار نیست. سرمایه‌گذاری که در سال ۲۰۰۸، بخشی از سهام این شرکت را به مبلغ هزار دلار خریداری کرده بود (یعنی همان زمانی که این شرکت در آستانه ورشکستگی بود)، حالا می‌تواند سهام خود را به مبلغی بیش از ۸۰ هزار دلار به فروش برساند. در مقام مقایسه، هزار دلار از سهام Chipotle که در همان سال خریداری‌شده بود، در روزهای اوج این شرکت در سال ۲۰۱۵، به مبلغ ۵هزار دلار فروخته شد.

دومینو، همزمان با معرفی نوآوری‌های جدید در محصولات خود، نظیر رسی‌های بهبودیافته و گزینه‌های جدید منو، به توسعه فرآیندهای خود پیرامون تجارت الکترونیک نیز پرداخت و امکان سفارش آنلاین و تحویل محصولات را برای مشتریان فراهم کرد. امروزه سفارشات پیتزا دومینو، بیشتر از طریق دستگاه‌های دیجیتال ثبت می‌شود تا تماس تلفنی.

اما دیجیتالی شدن، صرفاً اولین قدم دومینو در مسیر تحولات گسترده بود. زمانی که این شرکت پلتفرم‌های آنلاین و موبایل خود را توسعه داد، به تبلیغات مؤثری نیز روی آورد که نمونه آنها، در پروفایل پیتزاها قابل مشاهده بود. به‌این ترتیب مشتریان، راحت‌تر می‌توانستند غذای موردعلاقه خود را انتخاب کنند. به‌علاوه این شرکت برنامه وفاداری مشتریان را نیز به مرحله اجرا درآورد، که فرکانس و تکرار مصرف را افزایش داد. فروشگاه آنلاین دومینو، زمینه‌ساز تحولات وسیع این شرکت بود، اما علت موفقیت استراتژی فروشگاه آنلاین، قابلیت‌های شرکت در جذب و حفظ مشتریان، تبدیل مشتریان موقتی به هواداران دائمی و درعین‌حال، ارزش‌آفرینی بیشتر در هر تراکنش بود. یکی از مهم‌ترین اقدامات دومینو، تغییر برندسازی و رابطه برقرار کردن با مشتریان از طریق تجربه «سفارش پیتزاهای جالب» بود. این اقدام، درواقع همان عنصر از دست‌رفته CVP قدیمی دومینو است. حالا مشتریانی که از طریق پلتفرم موبایل، پیتزای مخصوص و موردنظر را سفارش می‌دهند، می‌توانند روی آیفون با «پیتزا هیرو» بازی کنند، یا ساعت تحویل سفارش خود را چک کنند.

دومینو با ساخت پلتفرم دیجیتال، حرکتی مثبت و تأثیرگذار انجام داد، اما علت اصلی موفقیت این شرکت، چیزی نبود جز تقویت CVP (افزودن راهکارهای تسهیل‌کننده و جذاب)، فرمول سودآوری (با افزایش حجم تراکنش‌ها و شتاب منابع) و به‌روزرسانی و ارتقای منابع فرآیندهایی که از این عملیات پشتیبانی می‌کردند.

ما در اواخر سال ۲۰۱۸ زندگی می‌کنیم و بی‌شک، هر شرکت خدماتی که هنوز مؤلفه‌های دیجیتال را در کسب‌وکار خود لحاظ نکرده، باید هرچه سریع‌تر در این زمینه اقدام کند. اما به یاد داشته باشید که هنوز هم کلید اصلی رشد تحولگرا، یک مدل کسب‌وکار قدرتمند و منسجم است.

منبع: HBR/zoomit

مدیریت کسب‌وکار

باهدف پایین آوردن هزینه‌های تجاری، از قیمت آغاز کنیم. چراکه تولیدCVP، مسلماً به هزینه‌های تولیدی بستگی خواهد داشت. پس از آن می‌توانیم ساختار هزینه‌ها و دیگر عوامل را تعیین کنیم. از طرف دیگر، کسب‌وکارهایی که به‌شدت از سایرین متمایز هستند، می‌توانند پروسه خود را با ساختار هزینه‌های موردنیاز و درآمد و هزینه نهایی شروع کنند و نهایتاً به قیمت مطلوب خود برسند.

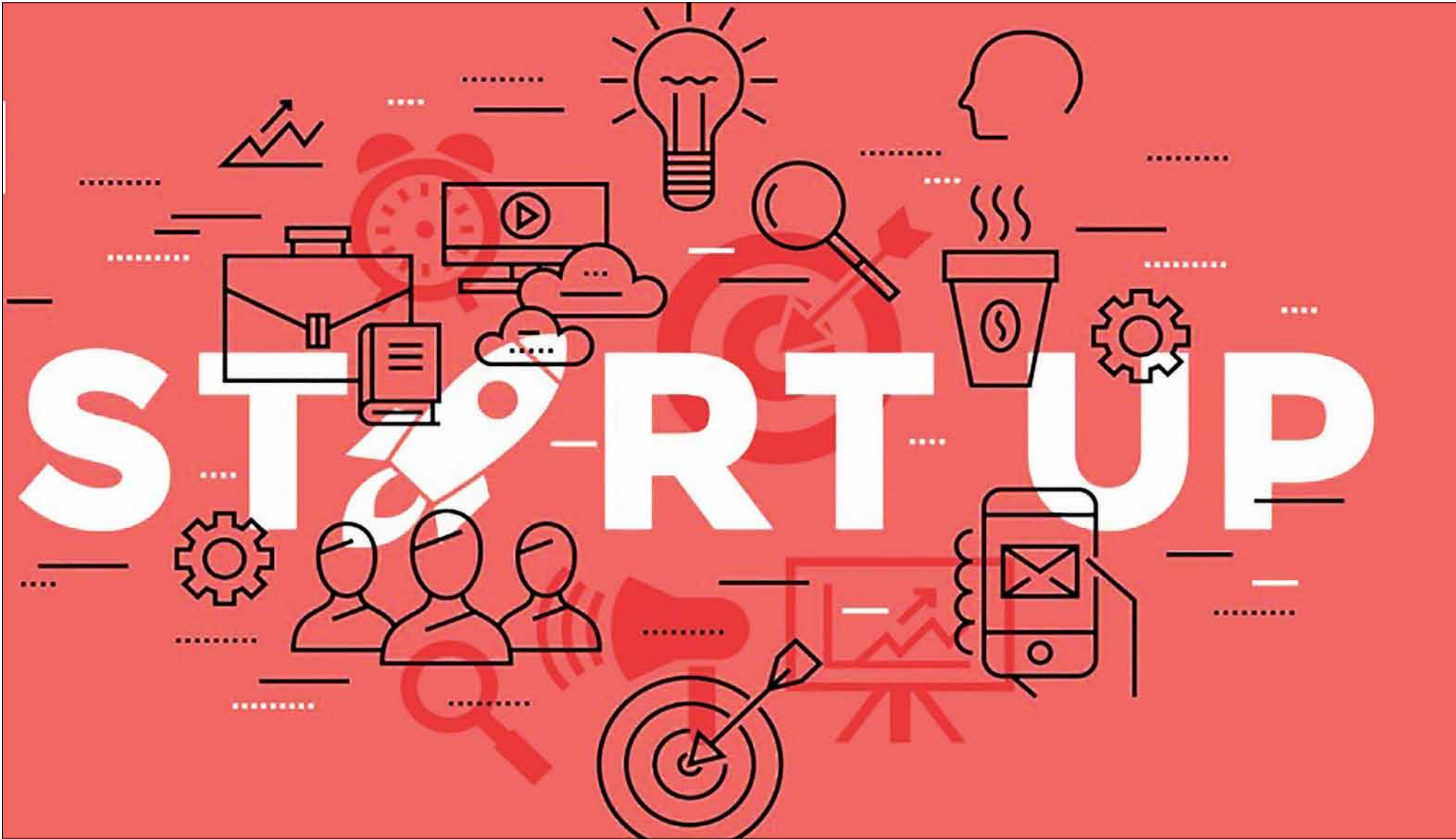
منابع کلیدی: دارایی‌هایی که برای ارائه CPV به مشتریان و حفظ سودآوری ضروری هستند. در اغلب کسب‌وکارها، منابع کلیدی عبارتند از کارمندان (نیروی کار)، فناوری، محصولات، امکانات، تجهیزات، کانال‌ها و برند.

فرآیندهای کلیدی: مجموعه‌ای از قابلیت‌های عملیاتی و مدیریتی که به یک شرکت اجازه می‌دهند ارزشی را به‌طور تکرارپذیر و مقیاس‌پذیر، عرضه کند. در اغلب کسب‌وکارها فرآیندهای کلیدی عبارتند از تولید کردن، بودجه‌بندی، برنامه‌ریزی، فروش و بازاریابی و خدمات مشتریان. مدل‌های کسب‌وکار موفق، از یک CVP فوق‌العاده قوی و یک سیستم مقیاس‌پذیر و باثبات برخوردارند که در این سیستم، تمامی عناصر به‌صورت یکپارچه در کنار یکدیگر تکمیل می‌شوند. گرچه این چارچوب، ساده به نظر می‌رسد، اما قدرت آن در وابستگی متقابل و پیچیده اجزای آن است. هر تغییر کوچک در یکی از اجزای سیستم، روی سایر اجزا و همچنین روی کل سیستم تأثیر می‌گذارد.

شرکت‌های بالغ، معمولاً مشتاقانه و با دیده تحسین به استارت‌آپ‌های موفقی مانند استارت‌آپ‌های سال ۲۰۰۹، که در کلاس یونیکورن‌ها قرار می‌گیرند، نگاه می‌کنند. این شرکت‌ها سؤال مهمی را پیش روی خود می‌پینند: آیا آن‌ها می‌توانند با اضافه کردن یک مؤلفه دیجیتال به مدل کسب‌وکار موجود خود، بهره‌وری آن را بالاتر ببرند؟ همان‌طور که با اضافه شدن یک موتور مخصوص به قایق‌ها، سرعت آنها بسیار بالاتر می‌رود. مسئله این است که علت موفقیت این استارت‌آپ‌ها، حسن توجه آنها به فناوری‌های دیجیتال نبود. آنچه که باعث شد سرمایه‌گذاران، قدرت سودآوری و درآمدزایی و مقیاس‌پذیری این کسب‌وکارها را باور کنند، گزاره ارزش قدرتمندی بود که به مشتریان ارائه می‌دادند. به نام‌هایی که در ابتدای مطلب مثال زدیم، مجدداً فکر کنید. اوپر، مشتریان می‌توانند با تلفن همراه خود، یک خودروی سواری را فرابخوانند (اتومبیلی با یک راننده‌ی آزادکار، که هزینه‌های کار خود را می‌پردازد). اسلک، یک سیستم پیام‌رسان فوری که امکان همکاری و مشارکت در محیط کار را فراهم می‌کند. پینترست، یک رسانه اجتماعی است که به کاربران اجازه می‌دهد علایق خود را به‌صورت بصری به اشتراک بگذارند (و در آن تبلیغ‌کنندگان، حامی مالی محتوا هستند و هزینه داده‌های مشتریان را می‌پردازند).

برای درک تحولات یک مدل کسب‌وکار مبتنی بر عناصر دیجیتال، پیتزا دومینو را در نظر بگیرید که از سال ۲۰۱۰ تاکنون، تغییرات گسترده‌ای را تجربه کرده است. زمانی که وب‌سایت فوربس، به تحلیل موردی شرکت پیتزا دومینو پرداخت، عنوان قابل‌توجهی را برای

نکاتی ارزشمند درباره ۵ استارتاپ موفق خارجی



نیویورک، اعلام کرد تقریباً سه چهارم مکان‌های اجاره‌ای Airbnb غیرقانونی هستند و دولت جریمه ۷۵۰۰ دلاری برای افرادی در نظر گرفته که اماکن اجاره‌ای را به مدت کمتر از ۳۰ روز در مجتمع‌های ساختمانی در نیویورک تبلیغ کنند. به همین خاطر، پیشرفت ایر بی ان بی در بازار هدف با مشکل مواجه شده است.

این استارتاپ در نوامبر ۲۰۱۶، از اجاره خانه‌ها فراتر رفت و تورهایی برگزار کرد که باعث شد به یک آژانس مسافرتی تکامل یافته تبدیل شود. ایر بی ان بی در نظر دارد رزرو رستوران، پرواز و کرایه اتومبیل را هم به خدمات خود بیفزاید.

شرکت اسپیس اکس (SpaceX)

اسپیس اکس، هم اکنون ارزش ۲۱ میلیارد دلاری دارد. ایلان ماسک (Elon Musk)، کارآفرین سریالی، ۱۳ سال قبل، بخش زیادی از سرمایه شخصی خود را صرف راهاندازی شرکت فضایی جدیدی کرد. او چندین سال انتظار کشید تا اینکه بعد از شش سال اولین موشک به موفقیت رسید. خیلی از مشتریان و مدیران، ایده ایلان ماسک را بی‌نتیجه و ساده لوحانه خطاب می‌کنند.

رویکرد فناوری اکتشاف فضایی (Space Exploration Technologies Corp) با سرمایه‌گذاران اندک، در ابتدا تنها چند ده کارمند داشت. با این حال، از همان ابتدا توانست با ابرقدرت‌های هوافضای دنیا چون شرکت بوئینگ (Boeing)، شرکت لاکهید مارتین (Lockheed Martin Corp) و آریان اسپیس فرانسه (Arianespace) وارد رقابت شود. اسپیس اکس وعده داد موشک‌ها و فضاپیماهایی را با تکنولوژی‌های جدید طراحی کرده و بسازد.

اسپیس اکس به عنوان استارت‌آپی موفق، به دنبال توسعه جایگزینی کم‌هزینه‌تر و ساده‌تر است که قدرت بیشتری نسبت به پرتاب‌کننده‌ها داشته باشد و سالیان زیادی است بازارهای جهانی و بخش فضایی ایالات متحده را به خود اختصاص داده‌اند.

ایلان ماسک، کارآفرین میلیاردری که تجربه‌ای در پرتاب موشک نداشت، مدیرعامل، رئیس هیات مدیره، پشتیبان مالی اسپیس اکس است. البته اصلی‌ترین نقش ماسک، مدیر ارشد فنی است. لازم است بدانید، اسپیس اکس به جای اینکه موتورهای موشک، سیستم‌های ناوبری و بخش بزرگی از مجموعه‌های خورشیدی خود را از دیگران خریداری کند، همه را در داخل تولید کرده است. او مسیر سختی را پیمود و مهندسانی را استخدام کرد که به دنبال مسیرهای غیرمعمول بودند و اکنون سفارشات زیادی به ارزش بیش از ۳ میلیارد دلار، همراه با رشته‌ای از دستاوردهای تاریخی به نام خود ثبت کرده است.

اسپیس اکس اولین بخش خصوصی بود که فضایی‌مایی در مدار زمین قرار داد و اولین شرکتی بود که تجهیزات موردنیاز را به ایستگاه فضایی بین‌المللی تحویل داد. این استارتاپ برای برخی لانچ‌ها تا ۷۰ میلیون دلار دریافت می‌کند، این مبلغ نصف آن چیزی است که نیروی هوایی ایالات متحده به خدمات مشترک بوئینگ و لاکهید می‌پردازد، با این حال مدیران اسپیس اکس از سودآوری خود صحبت می‌کنند. این شرکت برای برآورده کردن انتظارات موجود، با چالش‌های زیادی مواجه هستند. هم‌اکنون اسپیس اکس به دنبال توسعه موشک قوی‌تری است و می‌خواهد به سرعت بی‌سابقه بیش از یک لانچ در هر ماه برسد. علاوه بر آن، روی پرتاب‌کننده‌ای مشغول کار است که قابل استفاده مجدد باشد و بتواند به طور عمودی به زمین برگردد.

باسخگویی مرتب و به‌روز رسانی هفتگی رابط کاربری گوشی‌های شیائومی از دلایل موفقیت این سازنده چینی است؛ این به‌روز رسانی‌ها مطابق با پیشنهادات کاربران در شبکه‌های اجتماعی انجام می‌شود. آقای لی جون، مدیرعامل شیائومی، نقش مهمی در موفقیت این برند دارد. او همواره برای زیباسازی معرفی محصولات جدید خود از استیو جابز الهام گرفته است. آقای لی قبل از راهاندازی شیائومی، مدیرعامل کینگ سافت، سازنده چینی نرم‌افزار و سرمایه‌گذار فرشته بود. او همان کسی است که مدیران برجسته‌ای، از جمله مدیران سابق گوگل را برای راهاندازی شیائومی دور هم جمع کرد.

شیائومی با عرضه محصولاتش به صورت آنلاین و بازاریابی دهان به دهان توانست هزینه‌ها را کاهش دهد و به موفقیت چشمگیری برسد. شیائومی با رقیبان سرسختی در چین رو به رو شد اما توانست به فراتر از مرزهای چین راه یابد. بعد از چند سال رشد سه رقم درصدی شیائومی، این شرکت در سال ۲۰۱۵ برای اولین بار توانست به هدف فروش خود دست یابد.

شرکت ایر بی ان بی (Airbnb)

کمپانی ایر بی ان بی، در حال حاضر ارزش ۳۱ میلیارد دلاری دارد. ایر بی ان بی (Airbnb) که در ابتدا با نام ایر بد اند برکفست (AirBed & Breakfast) معرفی می‌شد، نام خود را از تشک‌های بادی گرفته است. این شرکت توسط برایان چسکی (Brian Chesky) و جو بگیا (Joe Gebbia) راهاندازی شد که در اکتبر ۲۰۰۷ تشک‌های آپارتمان خود در سان فرانسیسکو را به چند نفر کرایه دادند تا بتوانند از پس پرداخت اجاره خانه‌شان بر بیایند.

برایان چسکی و جو بگیا، از این ایده برای راهاندازی کسب و کار خود استفاده کردند. در همین زمان بود که سومین شریک، یعنی ناتان بلکارچک (Nathan Blecharczyk) هم به گروه آنها پیوست تا با هم بازار آنلاینی تشکیل دهند که تمام مالکان خانه‌ها و آپارتمان‌هایی را که اتاق اضافی برای کرایه دادن دارند، به مسافرائی که به دنبال جایی ارزان‌تر از هتل هستند، به هم وصل کنند. این استارتاپ در ابتدا نتوانست توجه سرمایه‌گذاران را به خود جلب کند. به‌طوری‌که، مؤسس وای کامبینیتر (Y Combinator)، پُل گراهام (Paul Graham) آن را ایده افتضاحی دانست؛ البته به خاطر اینکه بنیان‌گذاران Airbnb را دوست داشت، این کسب و کار را در شتاب‌دهنده استارتاپ خود پذیرفت.

اگرچه این استارتاپ شروع بی‌سروصدایی داشت، اما توانست به پایگاه داده آنلاینی تبدیل شود که به کاربران امکان می‌دهد هر جایی، از خانه‌های درختی در کالیفرنیا تا آسیاب بادی قرن هجدهمی در فرانسه تا خانه‌های ساحلی بوهمی در ریو را کرایه کنند. در همین زمان بود که سرمایه‌گذاران جذب این استارتاپ شدند و بیش از ۳ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری کردند و ارزش این استارتاپ از دو هتل زنجیره‌ای بزرگ، یعنی ویندهام ورلدواید (Wyndham Worldwide Corp) و شرکت هتل‌های هایات (Hyatt Hotels Corp) جلوتر رفت.

هم‌اکنون مالکان این هتل‌ها در تلاش هستند از پیشرفت استارتاپ ایر بی ان بی جلوگیری کنند، چرا که مکان‌های اجاره‌ای کوتاه‌مدت محبوب‌شان باشند. حتی در اعیاد مختلف، برای لی جون (Lei Jun)، مؤسس شیائومی هدایایی دست‌ساز ارسال می‌کنند. شیائومی توانست بعد از چهار سال به بزرگ‌ترین سازنده گوشی‌های هوشمند در چین تبدیل شود. این شرکت در دسامبر ۲۰۱۴ و بعد از تأمین منابع مالی جدیدی به ارزش ۱۰۱ میلیارد دلار، با سرمایه ۴۶ میلیارد دلاری، به عنوان ارزشمندترین استارتاپ دنیا معرفی شد.

شیائومی با ترکیب هوشمندانه گوشی‌های هوشمند با شبکه‌های اجتماعی به موفقیت‌های چشمگیری دست یافت. این سازنده چینی همواره گوشی‌هایی با امکانات پیشرفته عرضه می‌کند که با برندهای برتر جهانی قابل رقابت هستند، اما اختلاف قیمت قابل توجهی دارند.

با هم ادغام شدند و بالاخره رقابت این دو شرکت برای جذب مشتری پایان یافت. این مشارکت، سرمایه‌گذاری را که شامل دو رقیب ددیمی‌تر، یعنی هلدینگ گروه علی‌بابا (Alibaba Group Holding Ltd) و هلدینگ تنسنت (Tencent Holdings Ltd) بودند را ادغام کرد.

شرکت ادغام‌شده با نام دیدی چاکسینگ (Didi Chuxing) به ابرقدرتی در دنیای اپ‌های تاکسی اینترنتی تبدیل شد و توانست بزرگ‌ترین استارتاپ دنیا در این صنعت یعنی اوپر را هم پشت سر بگذارد. اوپر در اوایل سال ۲۰۱۶ میلادی، در معامله‌ای سه‌امی به ارزش ۲۰ میلیارد دلار، بازار چین خود را به دیدی واگذار کرد. هر دو شرکت هزینه سنگینی برای اغوای رانندگان و مسافران پرداخت کردند و هر یک سرمایه‌های جدیدی را به منظور افزایش ترافیک به خدمات خودشان جذب کردند. اکنون اوپر در کنار ایل، علی‌بابا و تنسنت، بزرگ‌ترین سهامداران دیدی به حساب می‌آید.

«دیدی» قصد دارد مشتریان بیشتری را فراتر از مرزهای چین به دست آورد. جین لو (Jean Liu)، مدیر «دیدی» گفت این شرکت به دنبال تحلیل بازارهای جدید است تا وارد آن‌ها شود.

کمپانی دیدی تا سپتامبر ۲۰۱۶، هر ساله ۲۰ میلیارد دلار درآمد داشت و روزانه ۲۰ میلیون سفر را در ۴۰۰ شهر دنیا ترتیب می‌داد. دیدی همانند اوپر درصد کمی از دریافتی‌ها را به عنوان درآمد از رانندگان دریافت می‌کند.

دو شرکت دیدی و کودی در سال ۲۰۱۲ میلادی راهاندازی شدند و با علی‌بابا ارتباط خوبی دارند. کودی در هانگژو، محل استقرار علی بابا، تأسیس شد و این غول اینترنتی نقش مهمی در توسعه این اپ ایفا می‌کند. کاربران کودی قادر هستند پول تاکسی خود را با علی پی ببرند؛ سیستم پرداخت آنلاینی که توسط شرکت خدمات مالی وابسته به علی بابا مدیریت می‌شود.

دیدی داچ توسط وی چنگ (Wei Cheng) راهاندازی شد؛ فردی که تا قبل از آن به مدت هشت سال برای شرکت تجارت الکترونیک علی بابا کار می‌کرد. یکی از سرمایه‌گذاران اصلی دیدی، تنسنت؛ رقیب علی بابا است که در حوزه شبکه‌های اجتماعی و بازی‌های آنلاین فعالیت دارد.

شرکت شیائومی (Xiaomi)

کمپانی چینی شیائومی در حال حاضر، ارزش ۴۶ میلیارد دلاری دارد شیائومی به عنوان سازنده گوشی‌های هوشمند، طرفداران زیادی دارد. جدا از شرکت‌های مشهور چون اپل و گوگل، شرکت‌های فناوری کمی هستند که بتوانند با شیائومی چین وارد رقابت شوند. خیلی از افراد به چین سفر می‌کنند تا شاهد عرضه محصولی جدید از سازنده محبوب‌شان باشند. حتی در اعیاد مختلف، برای لی جون (Lei Jun)، مؤسس شیائومی هدایایی دست‌ساز ارسال می‌کنند.

شیائومی توانست بعد از چهار سال به بزرگ‌ترین سازنده گوشی‌های هوشمند در چین تبدیل شود. این شرکت در دسامبر ۲۰۱۴ و بعد از تأمین منابع مالی جدیدی به ارزش ۱۰۱ میلیارد دلار، با سرمایه ۴۶ میلیارد دلاری، به عنوان ارزشمندترین استارتاپ دنیا معرفی شد. شیائومی با ترکیب هوشمندانه گوشی‌های هوشمند با شبکه‌های اجتماعی به موفقیت‌های چشمگیری دست یافت. این سازنده چینی همواره گوشی‌هایی با امکانات پیشرفته عرضه می‌کند که با برندهای برتر جهانی قابل رقابت هستند، اما اختلاف قیمت قابل توجهی دارند.

در سال‌های اخیر، تعداد استارتاپ‌های موفق خارجی که ارزشی بیش از یک میلیارد دلار دارند، رو به افزایش است. در این بین نسل جدیدی از استارتاپ‌ها متولد شدند؛ کسب و کارهای موفق که ارزشی بیشتر از ۱۰ میلیارد دلار داشتند. این استارتاپ‌های خارجی با هدف دستیابی به منابع مالی بیشتر، همیشه خصوصی باقی خواهند ماند. با ما همراه باشید تا از پنج استارتاپ از بزرگ‌ترین استارتاپ‌های موفق خارجی بگوییم که اکنون بیش از ۱۰ میلیارد دلار ارزش گذاری شده‌اند.

شرکت اوپر (Uber)

در حال حاضر، اوپر ارزش ۶۸ میلیارد دلاری دارد. وو کارآفرین سریالی با نام‌های تراویس کالانیک (Travis Kalanick) و گرت کمپ (Garrett Camp) در سال ۲۰۰۹ میلادی برنامه‌ای برای گوشی‌های هوشمند ساختند. بدین ترتیب کاربران می‌توانستند با فشار یک دکمه، تاکسی شخصی بگیرند. سال بعد شرکت اوپر در شهر محل زندگی این دو کارآفرین، یعنی سان‌فرانسیسکو راهاندازی شد. دو کارآفرین موفق، پشت فرمان خودروهای لینکلن تاون کار خود، سان‌فرانسیسکو را با ارائه بهترین خدمات احاطه کردند.

مسافران برای فراخوانی تاکسی کار زیادی انجام نمی‌دادند، رانندگان هم منبع درآمد خوبی داشتند، اوپر هم با دریافت ۲۰ درصد از مبلغ هر سفر، به کسب و کار پرسودی دست یافت. با شکل‌گیری مدل کسب و کار اوپر، این شرکت رشد جهانی قابل توجهی پیدا کرد و در طول پنج سال، خدمات خود را به بیش از ۲۷۰ شهر در سراسر دنیا انتقال داد.

وقتی اوپر موفق شد، اپ‌های دیگری چون لیفت (Lyft) و سایدکار (Sidacar) هم راهاندازی شدند و صدای اعتراض صنعت تاکسی‌رانی و افرادی که نگران امنیت چنین سفرهایی بودند به گوش رسید. به همین خاطر خدمات اوپر در نواحی ایالات متحده و بخش‌هایی از هند، چین و تایلند منحل شد. آقای کالانیک (Kalanick)، مدیرعامل کمپانی اوپر، با رقبای سرسختی مواجه شد اما سرمایه‌گذاری‌هایی که شاهد دستیابی ارزش این شرکت به ۶۸ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۶ بودند، هر روز بیشتر از قبل به این کسب و کار متعادل می‌شدند؛ ارزش ۶۸ دلاری اوپر که فیس‌بوک را با ارزش ۵۰ میلیارد دلار پشت سر گذاشت. اوپر با سرمایه میلیارد دلاری، شبکه گسترده‌ای از وکلا و با پشتیبانی دیوید پلوف (David Plouffe)، فعال سیاسی باتجربه، در تلاش است مسیر قانونی را هموار کند و خدمات خود را با قوانین شهری هماهنگ سازد.

شرکت اوپر برای مقابله با موانع قانونی و رقبای خود، میلیارد‌ها دلار در سراسر دنیا هزینه کرد، اما نتوانست بازار چین، بزرگ‌ترین بازار بالقوه خود را حفظ کند. همچنین اوپر برای مواجهه با کمپانی دیدی چاکسینگ پول زیادی خرج کرد، اما نتوانست موفق شود و در نهایت، استراتژی عملیاتی خود را در تبادل سهامی به ارزش ۲۰ میلیارد دلار به این استارتاپ محلی واگذار کرد.

کالانیک قصد دارد اوپر را از یک تأمین‌کننده خدمات حمل و نقل برای افراد، به تأمین‌کننده تدارکات شهری تبدیل کند که تمام افراد، کالاهای و خدمات را از نقطه الف به ب می‌رساند. هم‌اکنون این شرکت به دنبال توسعه خودروهای خودران و تست تحویل غذا و بار است.

شرکت دیدی چاکسینگ (Didi Chuxing)

کمپانی دیدی چاکسینگ هم‌اکنون ارزش ۵۰ میلیارد دلاری دارد. دو اپ بزرگ تاکسی اینترنتی در چین با نام دیدی داچ (Didi Dache) و کودی داچ (Kuaidi Dache)، در فوریه ۲۰۱۵ میلادی

اخبار

بقاع متبر که قم در سالروز میلاد امام حسن عسکری(ع) غرق در نور و سرور شدند



شهرستان قم، مراسم جشن و شادی بعد از اقامه نماز مغرب و عشاء روز شنبه ۲۴ آذرماه برپا شد. مسئول روابط عمومی اوقاف استان قم با بیان اینکه آستان مقدس امامزادگان علی بن جعفر(ع)، سید علی(ع) و موسی مریقع(ع) در ناحیه یک، میزبان مراسم جشن میلاد امام حسن عسکری(ع) بودند گفت: در ناحیه دو اوقاف شهرستان قم و در هشت بقعه متبر که مراسم جشن برگزار شده است، وی ادامه داد: آستان مقدس امامزادگان ابراهیم و احمد(ع)، جعفر شهید(ع) و احمد بن قاسم(ع)، از جمله این بقاع متبر که هستند، قائم‌بناه با اشاره به اینکه در بخش‌های مختلف استان نیز مراسم جشن و سرور به میزبانی بقاع متبر که شاخص برگزار شده است خاطرنشان کرد: بر این اساس آستان مقدس امامزادگان زینب خاتون(س) کهک، نورعلی(ع) روستای کرمچگان، شاه اسماعیل(ع)، زکریا(ع) بخش خلجستان، هادی(ع) روستای وشنوه، مسجد حضرت ابوالفضل(ع) بخش جعفریه و سایر بقاع در این بخش‌ها، میزبان خیل عظیم عاشقان و دلدادگان خاندان عصمت و طهارت برای شرکت در مراسم جشن و سرور سالروز میلاد امام حسن عسکری(ع) بودند.

مدیر کل ورزش و جوانان استان گلستان:

تکمیل مجموعه سوار کاری آق قلا به کمک‌های استانی و دولتی نیاز دارد

گران- خبرنگار فرصت امروز-مدیر کل ورزش و جوانان استان گلستان با تاکید بر اهمیت تکمیل مجموعه سوار کاری آق قلا، گفت: برای تکمیل مجموعه سوار کاری شهرستان آق قلا به کمک‌های استانی و دولتی نیاز است. بهمن طبیعی در حاشیه بازدید از مجموعه سوار کاری آق قلا اظهار داشت:سوار کاری استان گلستان پایتخت سوار کاری کشور شناخته می‌شود اما برای تکمیل مجموعه سوار کاری آق قلا به کمک‌های دولتی نیاز است.وی تصریح کرد: استان گلستان ۳ مجموعه سوار کاری دارد که مجموعه سوار کاری گنبد کاووس، آق قلا و بندر ترکمن است که تماشاگران زیادی در ایام بازی‌ها به این مجموعه‌ها می‌آیند.مدیر کل ورزش و جوانان استان گلستان تاکید کرد: با انتخاب آقای موحّد به عنوان مسئول مجموعه سوار کاری آق قلا تحول و اتفاقات عمرانی خوبی افتاد اما این مجموعه نیاز به کارهای بیشتری دارد.طبیعی با اشاره به رضایت مردم از این مجموعه خاطرنشان کرد: برای اجرای فاز دوم این مجموعه نیاز است از محل اعتبارات دولتی برای ساخت سکوی تماشاگران اقدام شود تا شاهد حضور تماشاگران بیشتری در این مجموعه باشیم.

مدیرعامل آب منطقه ای مازندران خبر داد :

کاهش ۶۰۰ میلیون متر مکعبی آبدهی رودخانه های مازندران در یک دوره آماری ۱۱ ساله



ساری –دهقان – آقای دکتر محمدابراهیم بخشکی مدیرعامل آب منطقه ای مازندران گفت: ما شاهد تغییرات زیادی در آبدهی سالانه رودخانه های استان هستیم به طوری که میانگین دراز مدت آبدهی رودخانه های استان ۵۰۰ میلیون متر مکعب بوده که این رقم براساس میانگین ۱۱ ساله اخیر به ۳۹۰۰ میلیون متر مکعب تقلیل یافت. وی با بیان اینکه درطول دوره آماری ۴۷ ساله روند بارندگی نیز کاهشی است گفت: براساس آمارهای موجود میزان بارندگی در سال ۶۶ و ۶۷، ۷۹۸ میلی متر بوده که این رقم در سال آبی ۹۶ و ۹۷ به ۵۴۹ میلی متر رسیده است. مدیرعامل آب منطقه ای مازندران وضعیت آبخوان زیرزمینی دشت های استان را نیز روند تنزلی اعلام کرد و گفت: ارتفاع سطح آب زیرزمینی براساس هیدروگراف سالانه رو به کاهش بوده و در برخی از دشت ها این بیلان منفی است. ایشان با تشریح تاثیرات خشکسالی استان در سال گذشته تصریح نمود: عمده دشت های استان متأثر از خشکسالی بوده که این شدت خشکسالی در دشت های مرکزی و شرق استان بیشتر از سایر مناطق بوده است. وی وضعیت بارش در طی دوماهه اول سالجاری را مثبت ارزیابی کرد و گفت: در مقایسه با سال گذشته حدود ۴۰ میلی متر شاهد افزایش بارندگی بودیم اما آبدهی رودخانه بطور میانگین حدود ۳۹ درصد نسبت به دوره شاخص کاهش نشان می دهد. بخشکی افزود: تاکنون ۴۵ درصد از حجم مخازن سدهای استان آبگیری شده که متاسفانه این میزان در سد شهید رجایی حدود ۲۷ درصد است که امیدواریم این رقم به بالای ۶۰ درصد برسد.در ادامه آقای دکتر بخشکی با اشاره به چالش های آب استان به موضوع چالش های آب در ارتفاعات استان پرداخت و گفت: باتوجه به افزایش جمعیت سُنّاور نیازمند مدیریت بهینه از منابع آب در کلیه مناطق هستیم چرا که باتوجه به عدم وجود ذخایر مطمئن آب در آن مناطق عیناً موجب ایجاد تعارضات اجتماعی در این مناطق خواهد شد.

مدیر کل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای آذربایجان غربی:

فعالیت ۶۸ اکیپ راهداری جاده‌ای در فصل زمستان

اورمیه – رونق – مدیر کل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای آذربایجان غربی در نشست مطبوعاتی به مناسب فرارسیدن هفته حمل و نقل، راهداری و رانندگن گفت: حمل و نقل ریلی، جاده‌ای و هوایی یکی از مهم‌ترین مولفه‌های توسعه پایدار اقتصادی به شمرل می رود که در کشور ۹۵ درصد حمل و نقل به صورت زمینی و ریلی صورت می‌گیرد که از آن میزان بیش از ۹۰ درصد به حمل و نقل زمینی از طریق جاده ها اختصاص دارد. ارسلان شکری توسعه نلوگان های مورد نیاز در استان از جمله نلوگان یخچال دار جهت حمل و نقل محصولات کشاورزی منطقه، توسعه پایانه های مرزی، راهسازی و ارتقای محورها، ارتقای درجه راه ها و ایمن سازی محورها و ... را از جمله اولویت ها مطرح کرد و افزود: در بحث‌های زیرساختی توسعه راهها و پایانه‌ها بیشتر مدنظر است و در ارتقای محورها موضوع باندهای دوم مطرح است که جزو سرمایه‌های ملی محسوب می‌شود. وی از وجود هشت شهر مرزی در سطح استان با ۹۶۷ کیلومتر مرز مشترک آبی و خاکی خبر داد و یادآور شد: ۵ پایانه از ۲۳ پایانه فعال در سطح کشور در آذربایجان غربی قرار دارد که ۲۲٫۷ درصد پایانه‌های مرزی کشور در آذربایجان غربی قرار دارد و بالغ بر ۷۰ درصد واردات کشور از پایانه های مرزی استان صورت می‌گیرد که ۶۲ درصد آن به مرز بازرگان اختصاص دارد. مدیر کل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای آذربایجان غربی به جایگاه استان از لحاظ گردشگری با توجه به مرزی بودن منطقه اشاره کرد و متذکر شد: آذربایجان غربی به لحاظ گردشگری در نوع خود از جایگاه ویژه ای برخوردار است به گونه‌ای که آثار گردشگری جهانی و ملی را در خود جای داده که نیازمند توسعه زیرساخت‌های حمل و نقلی برای جذب سرمایه گذار است. شکری از استقرار ۶۸اکیپ راهداری در آذربایجان غربی خبر داد و اعلام کرد: ۳۰ راهدارخانه ثابت در استان وجود دارد که بیش از ۴۵ هزار تن ماسه و نمک در این راهداری ها برای پاکسازی راه های استان و استفاده در ایام بارش ذخیره شده است و نیز تعداد ۵۲۰ دستگاه ماشین آلات سبک و سنگین با حدود یک هزار و ۵۰۰ نفر پرسنل که ۷۰۰نفر به صورت رسمی، ۲۰۰ نفر به صورت شرکتی و مابقی به صورت کارگران نمک پاش با ۲۲ دستگاه نمک‌پاش آماده ارائه خدمات به مردم استان هستند

مدیر شعب مسکن استان سمنان خبر داد:

بانک بخشودگی سود و جرائم تسهیلات مسکن روستایی

سمنان – زیاری: محسن بابایی مدیر شعب بانک مسکن استان سمنان با اعلام این خبر گفت: بخشودگی های جدید مطالبات تسهیلات این بانک مشخص و افراد می توانند از مزایای آن بهره مند شوند. سود و جرائم تسهیلات زیر ۱۰۰ میلیون تومانی مسکن روستایی استان سمنان در صورت تسویه نقدی مانده بدهی اصل تسهیلات بخشیده می‌شود. محسن بابایی مدیر شعب استان سمنان مهلت مقرر برای استفاده از مزایای طرح بخشودگی سود و جرائم تسهیلات مسکن روستایی را حداکثر تا پایان دی ماه ۱۳۹۷ اعلام کرد. وی افزود: در اجرای دستورالعمل اجرایی ماده(۵) تبصره ۲۵ اصلاح قانون بودجه سال۱۳۹۵ و بند ط تبصره ۱۶ قانون بودجه سال ۱۳۹۷، چنانچه تسهیلات گیرندگان محترم روستایی نسبت به بازپرداخت اصل تسهیلات به صورت یکجا و نقدی اقدام نمایند، سود و جرائم متعلقه تسهیلات مشمول بخشودگی می‌گردد. مدیر شعب بانک مسکن استان سمنان تصریح کرد: بخشودگی سود و جرائم تسهیلات دراین طرح، صرفا شامل آن دسته از متقاضیانی می‌شود که تسهیلات اعطایی به آنان کمتر از یک میلیارد ریال بوده و قبل از سال ۹۵ با طی سال ۹۵ معوق شده باشد.

هفت نکته طلایی برای استفاده ایمن از نعمت گاز

مشهد – صابر ابراهیم بای – رئیس روابط عمومی شرکت گاز استان خراسان رضوی گفت: مشترکین باید در استفاده از وسایل گرمایشی نکات نکات ایمنی را بطور جدی رعایت کنند. سید احمد علوی اظهار کرد:اولین نکته‌ای که شهروندان در آغاز فصل سرما باید به آن توجه کنند کارکرد درست وسایل گاز سوز است. در صورت معیوب بودن وسایل باید ازطریق متخصصین و مراکز مجاز برای کنترل و رفع معایب اقدام کنند. استفاده از کلاکها، اج و اطمینان از باز بودن مسیر دودکش امری ضروری می باشد که برای این مورد افراد می توانند وزنه ای را از مسیر دودکش به پایین توسط نخ هدایت کرده و اگر وزنه در محل ورودی دودکش مشاهده شد مسیر باز می باشد،در غیر این صورت مسیر مسدود بوده و جهت باز بینی مسیر باید اقدامات لازم انجام شود. نکته بعدی استفاده از لوله های بخاری استاندارد است. لوله بخاری باید فلزی بوده و تحت هیچ شرایطی نباید از لوله های فلزی یا اکاردیونی استفاده کرد. کنترل دقیق اتصالات شیلینگ به بخاری و لوله گاز نیز نکته دیگری است که باید مد نظر قرار گیرد. حداکثر طول شلنگ باید ۱ متر و ۲۰ سانتی متر باشد و در طرف محل اتصال با بست فلزی محکم شده و از هیچ وسیله دیگری استفاده نشود.

شهریار – غلامرضا جباری – مدیر اداره برق شهریار، وجود ساختمانهای بی کیفیت که از مصالح غیر استاندارد در ساخت و سازها آنها استفاده میشود،راز مهمترین علل بالا رفتن میزان مصرف برق اعلام کرد.مدیران اداره برق منطقه اندیشه و شهریار در پاسخ به سؤالی مبنی بر اینکه چه اقدامات فرهنگی برای کاهش مصرف انرژی داشته اید گفتند: موضوع افزایش مصرف انرژی تنها به فرهنگ مردم ارتباط ندارد بلکه بخش عمده ای از مشکلات به نوع ساخت و سازهای ساختمانی برمی گردد. آریانفر و نادری در ادامه اظهار داشتند: مردم در فصل گرما و با سرما، انتظار دارند خانه هایشان دمای مناسبی داشته باشد اما بدلیل دیوارها و پنجره های غیر استاندارد متاسفانه برای رسیدن به دمای مناسب انرژی زیادی باید مصرف شود.مدیران ادارات برق شهریار واندیشه در ادامه تصریح کردند: البته مشترکان می توانند با رعایت برخی نکات، میزان مصرف انرژی را تا اندازه قابل ملاحظه ای کاهش دهند که این امر اول به نفع خود مشترکین است. یکی از آن موارد تبدیل پنجره های قدیمی و یا معمولی به پنجره های دو یا ۳ جداره و عایق بندی دیوارهای بیرونی با هدف جلوگیری از هدر رفتن انرژی داخل بنا وهمچنین برنامه ریزی برای کنترل خروج گرما از درچه های کوار. آریانفر درادامه ادعاان داشت: در خصوص رعایت حریم برق ما به



مشترکانی که حریم برق را رعایت نمی کنند خدمات نمی دهیم ولی متاسفانه شاهد هستیم که برخی سازندگان برای کسب منفعت بیشتر به سمت خیابان پیشروی داشته و حریم برقی را رعایت نکردند.بنابراین ماموران ما پس از مشاهده اینگونه تخلفات اقدام به ایجاد فاصله استاندارد می نمایند که هزینه این عملیات کلاما پعهده مالکان ساختمانن می باشد. وی در خصوص ایجاد فضای سبز و یا مسیر گذر در حریم دکل های برق عنوان داشت: ایجاد چنین بهانهایی که محل گذر موقت است از نظر اداره برق بدون اشکال است. نادری مدیر برق منطقه اندیشه نیز دربخشی از گفتگوی خود، اشاره به تیرهای برق چهار راه ساسان کرد

با همکاری مشترک شهرداری، میراث فرهنگی و شرکت آب و فاضلاب آذربایجان شرقی؛

عملیات کف سازی وساماندهی بازار تاریخی تبریز باسرعت قابل توجهی پیش می رود



پنبه فروشان اجرا کرد و در بازار صفی نیز تا راسته کوچه عملیات به لوله کشی فاضلاب در حال اجرا می باشد که بعد از اتمام عملیات به زودی اقدام به کف سازی این مسیرها خواهیم کرد. وی اجرای شبکه

تبریز – فلاح – شهردار منطقه هشت تبریز از تداوم عملیات کف سازی بازار تاریخی تبریز طی ماه های آتی با اجرای شبکه فاضلاب بازار تاریخی خبر داد. به گزارش خبرنگار ما در تبریز، وی با اعلام این خبر افزود: بازار تاریخی و مسقف تبریز به عنوان تنها بازار ثبت شده در ونسکو است که این روزها شاهد تداوم عملیات اصلاح و ساماندهی زیرساخت ها شامل اجرای شبکه فاضلاب دفنی نمودن شبکه توزیع برق و کف سازی معابر بازار با سنگ اسپراخون می باشد تا با اجرای این طرح ها بازار تاریخی تبریز برای تردد شهروندان و گردشگران مناسب سازی شود. وی اجرای شبکه فاضلاب بازار تاریخی تبریز را یکی از نیازهای اصلی و مبرم این مکان برشمرد و اظهار کرد: با رازبازی های مختلف با شرکت آب و فاضلاب استان، طرح اجرای سیستم فاضلاب شهری را طی ماه های اخیر در سری حاج ابوالقاسم و بازار

فاضلاب را یکی از مهمترین زیرساخت های بازار اعلام کرد و افزود: به منظور ساماندهی بازار تاریخی تبریز چاره ای نداریم جز اینکه طرح شبکه فاضلاب را پیش از اجرای کف سازی در معابر مدنظر برای کفسازی اجرایی واز تکرار کونهی های گذشته اجتناب کنیم. شهردار منطقه هشت تبریز با بیان اینکه بدون تأسیسات زیربنایی، کف سازی و سنگ فرش بازار بی معنی است، یادآور شد: هم اکنون با تلاش های صورت گرفته طرح فاضلاب و کف سازی اکثر معابر اصلی بازار در شرف اتمام است و بر آنیم تا پروژه کف سازی کل بازار تبریز را تا پایان سال آتی به اتمام برسانیم. وی یادآور شد: هم اکنون با وحدت و همدلی و به وجود آمده میان مجموعه شهرداری و میراث فرهنگی و شرکت آب و فاضلاب استان، عملیات کف سازی، جداره سازی و ساماندهی بازار تاریخی تبریز با سرعت قابل توجهی پیش می رود.

برگزاری سومین برنامه از دهمین جشنواره نخستین واژه آب با حضور ۵۰۰ دانش آموزدر خمینی شهر



اصفهان – قاسم اسد– سومین برنامه از دهمین جشنواره نخستین واژه با حضور بیش از ۵۰۰ دانش آموز مقطع اول ابتدایی در خمینی شهر برگزار شد. مدیر آبفا خمینی شهر با اشاره به اهمیت فرهنگ سازی مصرف بهینه آب گفت:در سال گذشته مصرف سرانه آب در خمینی شهرحدود ۱۶۵ لیتر در شبانه روز بوده در حالیکه این رقم در شش ماهه اول سال جاری به ۱۴۸ لیتر در شبانه روز کاهش یافت است.مسئلا ترغیب مردم به مصرف صحیح آب در تحقق کاهش مصرف سرانه تاثیر داشته است. جمشیدیان با بیان اینکه ما معتقدیم فرهنگ سازی مصرف بهینه آب باید از کودکان شروع شود افزود:جشنواره نخستین واژه آب طی دو سال متوالی در خمینی شهر برگزار شد چراکه معتقدیم برگزاری برنامه هایی از این قبیل می تواند کودکان را ترغیب به مصرف صحیح آب نماید. وی اعلام کرد: در حال حاضر بیش از ۶ هزار دانش آموز در مقطع اول ابتدایی در خمینی شهر مشغول به تحصیل هستند.بنابراین اگر ما بتوانیم مصرف صحیح آب را به این آینده سازان کشور به خوبی آموزش دهیم قطعاً گام بزرگی در راستای فرهنگ سازی مصرف آب در کشور برداشته ایم. مدیر آبفا خمینی شهر تعامل و همکاری شرکت آبفا واداره آموزش

دیدار نماینده مردم شرق استان کرمانشاه با مدیرعامل و معاونین آبفای استان

کرمانشاه – منیر دشتی – حاج حسن سلیمانی نماینده مردم شهرستان های کنگاور، هرسین و صحنه در مجلس شورای اسلامی باحضور در شرکت آب و فاضلاب استان کرمانشاه، با مدیرعامل و تعدادی از اعضای هیات مدیره این شرکت دیدار و گفتگو نمود.حاج حسن سلیمانی با تأکید بر اینکه آبفای استان کرمانشاه عملکرد قابل قبولی تا کنون داشته است، گفت: روزی که مهندس تخت شاهی به عنوان مدیرعامل و رئیس هیئت مدیره به این شرکت آمد به او گفتم وارد جایی شده ای که باید با مدیریت خود، حلقه اتصال بین گذشته و آینده باشی و با ساماندهی و مدیریت درست شرکت را اداره و سالمدهی کنی که این کار خیلی سختی است و خوشبختانه امروز از زیبایی که می کنیم، می بینیم شرکت آبفای استان کرمانشاه با مدیریت ایشان عملکرد قابل قبولی داشته است. وی با بیان اینکه

برنامه های تفریحی ورزشی انجام شده در شرکت برق منطقه ای خوزستان

بسجح شرکت برق منطقه ای خوزستان با همکاری امور زنان و خانواده به مناسبت هفته بسیج، برنامه ای آموزشی فرهنگی در قالب دوره های آموزشی حلقه های صالحین با محوریت آموزه های قرآنی ویژه بانوان برگزار کرد. در این برنامه مشاور مدیر عامل در امور زنان و خانواده سخنانی در خصوص عملکرد بانوان در پیشبرد اهداف شرکت، رعایت اصلاح الگوی مصرف، افزایش مهارت ها و... بیان کرد. در ادامه این اردوی درون شهری، مدرس قران در قالب دوره های آموزشی حلقه های صالحین، صحبت های در خصوص حقوق شهروندی و عفاف و حجاب با توجه به آموزه های قرآنی مطرح کرد.

اهواز – شبنم قجواند– همایش پیاده روی ویژه بانوان و صعود به ارتفاعات سد در ویژه آقایان در شرکت برق منطقه ای خوزستان برگزار شد. همایش پیاده روی بانوان با هدف ایجاد نشاط و سلامتی بانوان شرکت، در محل جاده کمربندی کوی بوستان با حضور ۴۳ نفر از بانوان شاغل و همسران پرسنل برگزار و در پایان به ۱۴ نفر از شرکت کنندگان هدایایی اهداء شد. همچنین به مناسبت گرامیداشت سالروز آزاد سازی سوسنگرد، صعود ۲۴ نفره توسط گروه کوهنوردی آقایان و فرزندان با همراهی پرسنل ناحیه شمال، به ارتفاعات چهل پا سد در در اندیشک صورت پذیرفت.

گران- خبرنگار فرصت امروز– جلسه برگردان تلفن های

مشترکین Wll با حضور مدیر مخابرات منطقه گلستان برگزار شد .مهندس شهرداری مدیر مخابرات منطقه گلستان از برگردان تلفن های مشترکین Wll بر روی موبایل خبر داد وگفت:با پیگیری های انجام شده فاز نخست برگردان در ۱۰۳ نقطه استان از نقاطی که دارای سیایت های Wll و موبایل می باشند آغاز می شود. وی ادامه داد: فاز بعدی در ۵۷ نقطه استان و مربوط به سیایت های سسینگل و تعویض bts می باشدوی هدف از اجرای این طرح را ارتقای کیفیت



شبنم قجواند- همایش پیاده روی ویژه بانوان و صعود به ارتفاعات سد در ویژه آقایان در شرکت برق منطقه ای خوزستان

این سیم کارت ها پیگیری های انجام شده تا در نقاطی که خارج از محدوده روستا هستند نیز جزو سروس موبایلی محسوب شوند یعنی هزینه های موبایل در داخل روستا مانند هزینه های تلفن ثابت محاسبه می گردد.مدیر مخابرات منطقه گلستان این پروژه را کشوری عنوان کرد وگفت در کوتاهترین زمان باید برگردان انجام شود تا منجر به ارتقاء کیفیت وسرویس دهی در نقاط روستایی گرددوی تاریخ شروع طرح را ۲۴/۹/۹۷ لغایت ۳۰/۹/۹۷ اعلام کرد و گفت به مدت یک ماه احتمال اختلال برای مشترکین Wll به جهت تعویض سیم کارت وجود دارد .

۵ اقدامی که باعث کاهش نیاز به برگزاری جلسات با کارمندان خواهد شد

به قلم: الیسا گر گوری کارآفرین، سخنران و نویسنده حوزه کسب‌و کار – مترجم: امیر آل‌علی

اگرچه ارتباط اعضای تیم با مدیریت شرکت، امری مطلوب محسوب می‌شود. با این حال در صورتی که میزان این امر از حد معمولی فراتر رود، بدون شک مشکلات متعددی را خصوصا در زمینه مدیریت زمان به همراه خواهد داشت. برای مثال جلسات برگزارشده توسط مدیران اگرچه به بهبود روابط و سرعت‌بخشی به روند انجام کارها کمک شایانی می‌کند، با این حال این امر در برخی از شرکت‌ها به یک عادت روزانه و یا هفتگی تبدیل شده است که بدون شک یک معضل محسوب می‌شود. برای جلوگیری از این اتفاق و مواجه شدن به معضل کمبود وقت، شما می‌توانید راهکارهای ساده‌ای را مورد استفاده قرار دهید که در ادامه به بررسی ۵ مورد از آنها خواهیم پرداخت.

۱-اطمینان حاصل کنید که هر جلسه از اهدافی مشخص برخوردار است

با توجه به مطالبی که ارائه شد، برگزاری بیش از حد جلسات امری نامطلوب محسوب می‌شود. با این حال در صورتی که جلسات شما از اهداف دقیقی نیز برخوردار نباشد، بدون شک شما درگیر یک فاجعه خواهید بود. درواقع بسیاری از شرکت‌ها تنها به علت یک عادت و یا رسم درون شرکتی، اقدام به برگزاری جلساتی در زمان‌های مشخص می‌کنند. این امر در حالی است که نیاز شما باید عامل اصلی برگزاری جلسات باشد. به همین خاطر لازم است تا همواره تنها در مواقع نیاز اقدام به طرح‌ریزی برای برگزاری یک جلسه کنید. همچنین به خاطر داشته باشید که قبل از برگزاری جلسات، شما نیازمند تعیین درست اهداف هستید. در آخر فراموش نکنید که جلسات شما باید به صورت ساده انجام گیرد تا خود به عاملی برای درگیر کردن بیش از حد شما تبدیل نشود. در رابطه با تعداد کارمندان و افراد مورد نیاز برای شرکت در جلسه نیز اطمینان حاصل کرده و تنها افراد مرتبط را دعوت کنید. این امر باعث خواهد شد تا تمامی بخش‌های شرکت متوقف نشده و رسیدگی به کارهای شرکت با مشکل مواجه نشود.

۲-تمامی اطلاعات مورد نیاز را در اختیار کارمندان خود قرار دهید

از جمله دلایلی که باعث می‌شود تا ضرورت تشکیل یک جلسه شکل گیرد، عدم آگاهی کافی کارمندان است. این امر در حالی است که شما در صورت به اشتراک گذاشتن تمامی اطلاعات مفید، می‌توانید مشکل آنها را به خوبی برطرف کرده و به این ترتیب، تعداد جلسات مورد نیاز را کاهش دهید. همچنین بهتر است تا در آخر جلسات خود فایل‌ها و اطلاعات به نمایش درآمده را در اختیار همگان قرار دهید. علت این امر نیز به این خاطر است که همواره این‌س احتمال وجود دارد که برخی از افراد نتوانند تمامی اطلاعات مورد نیاز خود را یادداشت کنند. به همین خاطر در صورت عدم توجه و آینده‌نگری شما در این رابطه، این احتمال وجود دارد که جلسه شما نتیجه حداکثری را به همراه نداشته باشد.

۳-ایمیل‌های خود را تا حد امکان ساده کنید

در رابطه با جلسات، تصور اغلب افراد یک سالان کنفرانس بزرگ و با حضور تعداد زیادی از کارمندان شرکت است. این امر در حالی است که یک جلسه ممکن است بین مدیر شرکت و حتی یک کارمند نیز شکل گیرد. به همین خاطر نباید در این زمینه دچار اشتباه شد. از جمله رایج‌ترین دلایلی که باعث می‌شود تا کارمندان به صورت مکرر به مدیر شرکت مراجعه کنند، عدم واضح بودن خواسته‌ها و مواردی است که توسط ایمیل به آن‌ها ابلاغ می‌شود. در این رابطه بهتر است تا همواره با بیانی دوستانه و معمولی با افراد تیم خود صحبت کنید. این امر باعث می‌شود تا ارتباط برقرار کردن با آن‌ها ساده‌تر شده و سرعت ارسال پیام و فهمیدن منظور شما افزایش چشمگیر را داشته باشد. در نهایت شما در ایمیل تنها به ارسال متن محدود نیستید و می‌توانید از صدا و یا تصویر برای درک بهتر موضوع نیز استفاده کنید. بدون شک این امر که کارمندان مجبور نباشند که به دفتر شما مراجعه کنند، خود به مدیریت بهتر زمان هم برای کارمندان و هم برای مدیران، کمک خواهد کرد.

۴-شنونده خوبی باشید

این امر که همواره نیاز کارمندان را علت برگزاری یک جلسه بدانید، بدون شک باوری کاملا غلط خواهد بود. درواقع در موارد متعددی مشاهده شده است که مدیران به علت عدم توجه به گفته‌های کارمندان خود، نمی‌توانند مدیریت لازم را داشته باشند. همین امر نیز باعث می‌شود تا ضرورت برگزاری یک جلسه شکل گیرد. این امر در حالی است که اگر بتوانید گفت‌وگوهای مناسبی را شکل داده و نسبت به نظرات و گفته‌های کارمندان خود توجه کافی را داشته باشید، بدون شک درک متقابل به مراتب بهتری شکل خواهد گرفت که خود یک مزیت بزرگ برای هر شرکتی خواهد بود.

۵-در دسترس باشید

از جمله مهم‌ترین دلایل برگزاری یک جلسه، زمانی که شما شکل خواهد گرفت که شما مشکلات کوچک را برطرف نکرده و اجازه دهید تا جمع آنها به یک معضل تبدیل شود. مشکلات درون سازمانی نیز معمولا به این علت رخ می‌دهد که مدیر حضور فعال و به‌موقعی را نداشته و از ارتباط نزدیک با کارمندان خود برخوردار نیست. این امر در حالی است که شما می‌توانید با خارج شدن از دفتر کار خود و قدم زدن در محیط شرکت، بسیاری از مسائل را قبل از تبدیل شدن به یک مشکل، برطرف کنید. در نهایت توجه داشته باشید که محدوده زمانی حضور شما در شرکت تنها شامل ساعات کاری نبوده و می‌تواند هر ساعتی از شبانه روز را شامل شود. درواقع شما به هر میزانی که برای کارمندان خود در دسترس‌تر باشید، بدون شک تیم شما با مشکلات کم‌تری مواجه خواهد شد.

منبع: thebalancesmb



فرصت امروز

روزنامه‌مدیریتی -اقتصادی

| سه‌شنبه | ۲۷ آذر ۱۳۹۷ | شماره ۱۲۲۲ | صفحه ۱۶ |

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: هنر سرزمین سبز

دفتر مرکزی: میدان هفت تیر، خیابان لطفی، پلاک۴۹

دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۳۴۱ – ۸۸۸۹۵۳۴۲

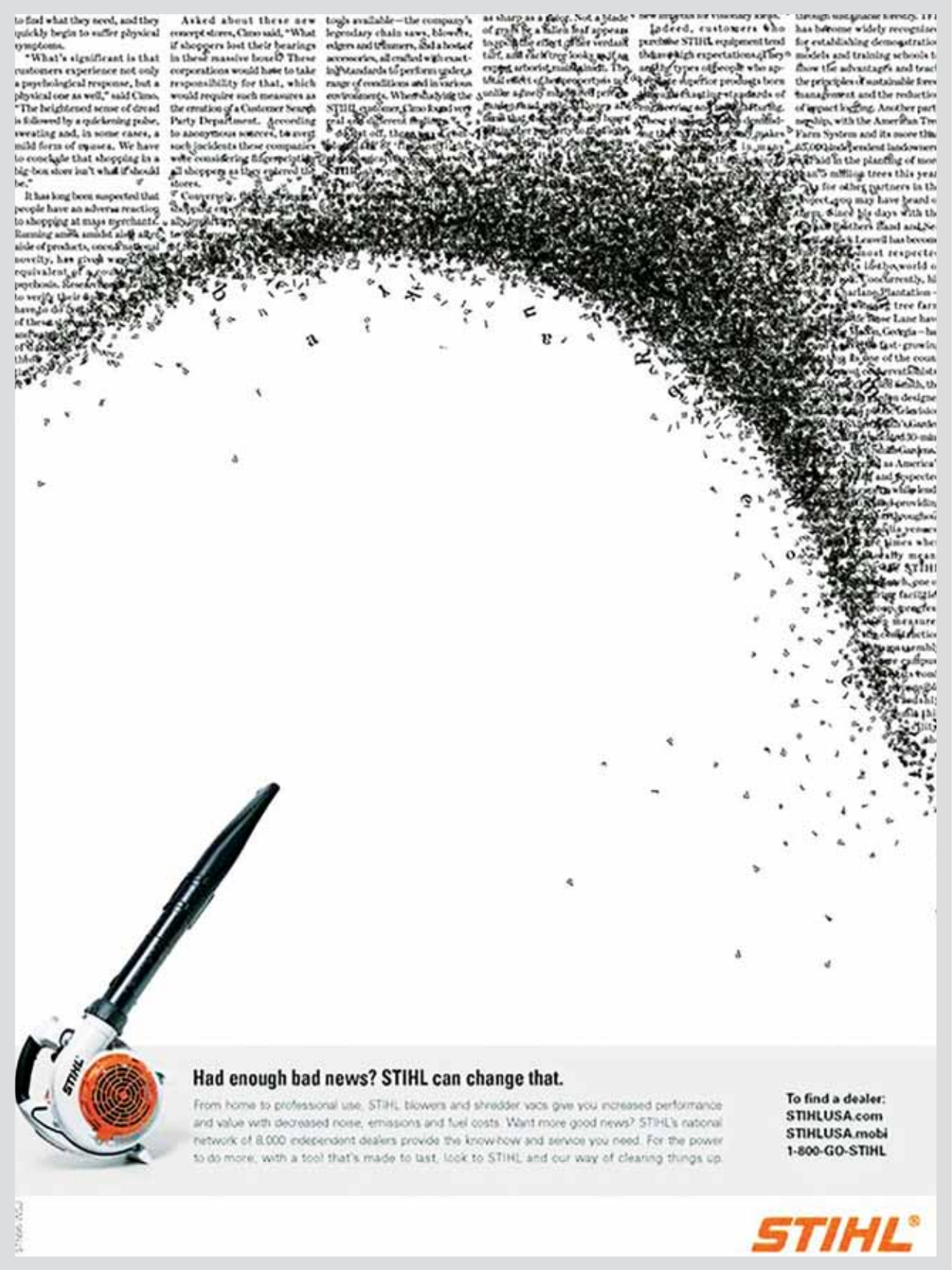
روابط عمومی: ۸۸۸۹۵۶۷۲ **فکس تحریریه:** ۸۸۸۵۳۹۱۹

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۹۳۶۶۵۱ **امور مشترکین:** ۸۸۹۳۵۳۴۹

آیین نامه اخلاق حرفه ای روز نامه: WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

WWW.FORSATONLINE.COM

INFO@FORSATONLINE.COM



Had enough bad news? STIHL can change that.

From home to professional use, STIHL blowers and shredder vacs give you increased performance and value with decreased noise, emissions and fuel costs. Want more good news? STIHL's national network of 8,000 independent dealers provide the knowhow and service you need. For the power to do more, with a tool that's made to last, look to STIHL and our way of cleaning things up.

To find a dealer:
STIHLUSA.com
STIHLUSA.mobi
1-800-GO-STIHL

STIHL®

۱۰ روش آسان برای بهتر شدن در شغل خود

۸. با رئیس خود هماهنگ باشید

بسیاری از مردم تصور می‌کنند که مدیرشان از فعالیت‌های‌شان آگاه است، اما این درست نیست. یک بار به ماه و یا بیشتر در صورت امکان، با مدیر خود بنشینید و اولویت‌ها و پروژه‌های خود را عنوان کنید. به آنها بگویید چه فکر می‌کنید و کجا گیر کرده‌اید. نیازی نیست که مدیر خود را در فرآیند برنامه‌ریزی خود درگیر کنید. این امر به ارتباط شما کمک خواهد کرد و به مدیرتان نشان می‌دهد که چه فعالیت‌هایی انجام می‌دهید و شما را از هدر دادن انرژی برای کار روی چیزهایی که هیچ کسی به آنها اهمیت نمی‌دهد کمک می‌کند!

۹. استراحت کنید

ما فکر می‌کنیم زمانی که بیشترین کار را انجام می‌دهیم بیشترین کارایی را داریم اما این امر همیشه درست نیست. کار بدون استراحت و یک‌سره راهی عالی برای بیمار شدن و اشتباه کردن است. استراحت کنید چشم‌های‌تان را ببندید و به یک آهنگ از طریق هدفون خود گوش دهید. اگر برای انجام این کار در محل کار خود به مشکل برمی‌خورید، در محلی اشتباه کار می‌کنید.

۱۰. خود را قبول داشته باشید

بررسی عملکرد سالانه نباید تنها زمانی باشد که برای کار سخت به خود اعتبار می‌دهید. شما می‌توانید هر روز آن را انجام دهید! هنگامی که یک مهارت جدید را یاد می‌گیرید، جشن بگیرید. هنگامی که یک مشکل پیچیده را حل می‌کنید، به خود پاداش دهید. هنگامی که صدای خود را پیدا کرده و در مورد موضوعی که نیاز بود صحبت می‌کنید، از خودتان قدردانی کنید.

شغل شما می‌تواند تمام ماهیچه‌های‌تان را رشد دهد و شما را خوش‌فرم‌تر، قوی‌تر و انعطاف‌پذیرتر کند، اما تنها اگر خوب کار کنید. همه ما فرصتی برای تقویت خود در شغل‌مان را داریم – می‌توانید اکنون شروع کنید!

منبع: Forbes/ucan

برطرف کردن آنها انجام دهید.

۴. یاد بگیرید که بگویید «ای کاش می‌توانستم

کمک کنم، اما نمی‌توانم»

یاد بگیرید در محل کار خود مرزهایی تعیین کنید. هیچ‌کس به مرزهایی که تنظیم نشده‌اند احترام نخواهد گذاشت. از رئیس و همکاران خود برای سپردن کار بیش از حد به شما عصبانی می‌شوید، اما نباید آنها را سرزنش کنید. شما کسی هستید که باید بگویید «کافی است!»

۵. در مورد آینده فکر کنید

یکی از بزرگترین مشکلات مردم در کار، این است که به مسائل درست در مقابل جلوی روی خود توجه می‌کنند و دیدگاه بلندمدت را نادیده می‌گیرند. آنها فکر می‌کنند «هنگامی که به آن رسیدیم، به آن فکر خواهیم کرد!» موفق‌ترین افراد مردمی هستند که همیشه شش ماه، یک سال و چند سال آینده خود را می‌بینند.

۶. مشاوره بگیرید

محل کار می‌تواند مکانی رقابتی باشد. این امر درخواست کمک از همکاران را دشوار می‌کند، اما ایده خوبی است که این کار را انجام دهید! این امر زمانی که مرور خود را کنار می‌گذارید تا بپرسید «اگر شما بودید، این وضعیت را چگونه حل می‌کردید؟» اعتماد را ایجاد می‌کند. هنگامی که از همکاران‌تان مشاوره بخواهید، احتمال اینکه همکاران‌تان نیز از شما درخواست مشاوره و کمک کند را افزایش می‌دهد.

۷. به لیست کارهای خود احترام بگذارید، اما آن را

تنها تمرکز خود قرار ندهید

شرایط می‌توانند در یک لحظه تغییر کنند و اولویت‌های شما می‌تواند با یک تماس تلفنی و یا ایمیل به طور گسترده‌ای عوض شود. لیست کارها ابزاری مفید است، اما نباید زندگی کاری شما را مدیریت کند. چندین بار در روز فعالیت‌های خود را به منظور اطمینان از انجام مهم‌ترین کار مجددا بررسی کنید.