

در تمام معاملات تجاری دنیا، خریدوفروش ارز یکی از پیش‌نیازهای تجارت است. وضعیت نامشخص ارز در بازار است؛ موضوع مهمی که تعیین قیمت واقعی آن را باید به بازار واگذار کرد. حال یک هفته‌ای است که دولت تصمیم گرفته با ارائه بسته‌ای جدید، قیمت ارز را به بازاری‌ها واگذار کند. بسته جدید ارزی کاملاً با بسته گذشته تفاوت‌های اساسی دارد. در بسته گذشته بانک مرکزی بود که بار سنگینی را بر دوش داشت و می‌گفت متعهدم و همه ارزها را با یک قیمت قابل‌قبول و متعادل تأمین می‌کنم.

از سوی دیگر شرایطی وجود داشت که رانتهایی ایجاد می‌شد و این مسئله مشکلات بزرگ‌مقیاس درست کرده بود. در شرایط جدید تعهد بانک مرکزی خیلی کمتر است. امروز بانک مرکزی تعهد دارد که برای کالاهای ضروری و اساسی از جمله مواد غذایی ضروری مردم و همچنین دارو و ملزومات پزشکی با قیمت متعادل و یا حتی قیمت ثابت ارز...

رئیس پژوهشکده پولی و بانکی: بانک مرکزی ناتوانی رمزارزها را بپذیرد

آینده رمزارزها در ایران

رئیس پژوهشکده پولی و بانکی بر لزوم حرکت به سمت مقررات‌گذاری برای ارزمرزها در کشور تاکید کرد و با بیان اینکه بانک مرکزی باید واقعیت‌ها را درباره رمزارزها بپذیرد، گفت: رمزارزها توانایی دورزدن...

۱۱ هزار شعبه بانکی در ایران تعطیل می‌شود؟

سیاست بهینه‌سازی شعب روی میز بانک‌ها

فرصت امروز: تعداد استاندارد شعبه‌های بانک در ایران موضوع تازه‌ای نیست و سال گذشته بود که حسن روحانی در مجمع عمومی بانک مرکزی از بالا بودن شعب بانک‌ها در کشور انتقاد کرد. هرچند کارشناسان بانکی اعتقاد دارند که با توسعه بانکداری الکترونیک به مرور تعداد شعب فیزیکی بانک‌ها کم می‌شود، اما آمارها نشان می‌دهد که به رغم توسعه بانکداری الکترونیک همچنان بیش از ۲۳هزار شعبه بانکی در کشور وجود دارد و مهمتر اینکه سهم بالایی از این شبم در اختیار بانک‌های دولتی و همینطور بانک‌های دولتی خصوصی‌شده است. جدا از رئیس‌جمهور، مقامات بانک مرکزی هم بارها از موضوع ساماندهی تعداد شعب بانک‌ها سخن گفتند و...

۴

مسکن در کدام کشورها از ایران ارزان‌تر است؟

مقایسه قیمت مسکن در ایران و جهان

۳

مدیریت و کسب‌وکار



چالش‌های تازه
ایلان ماسک

● استار تاپ‌های اسلامی و ظرفیت توسعه اقتصادی

● فروشگاه اینترنتی به‌جز وب‌سایت به چه مواردی نیاز دارد؟

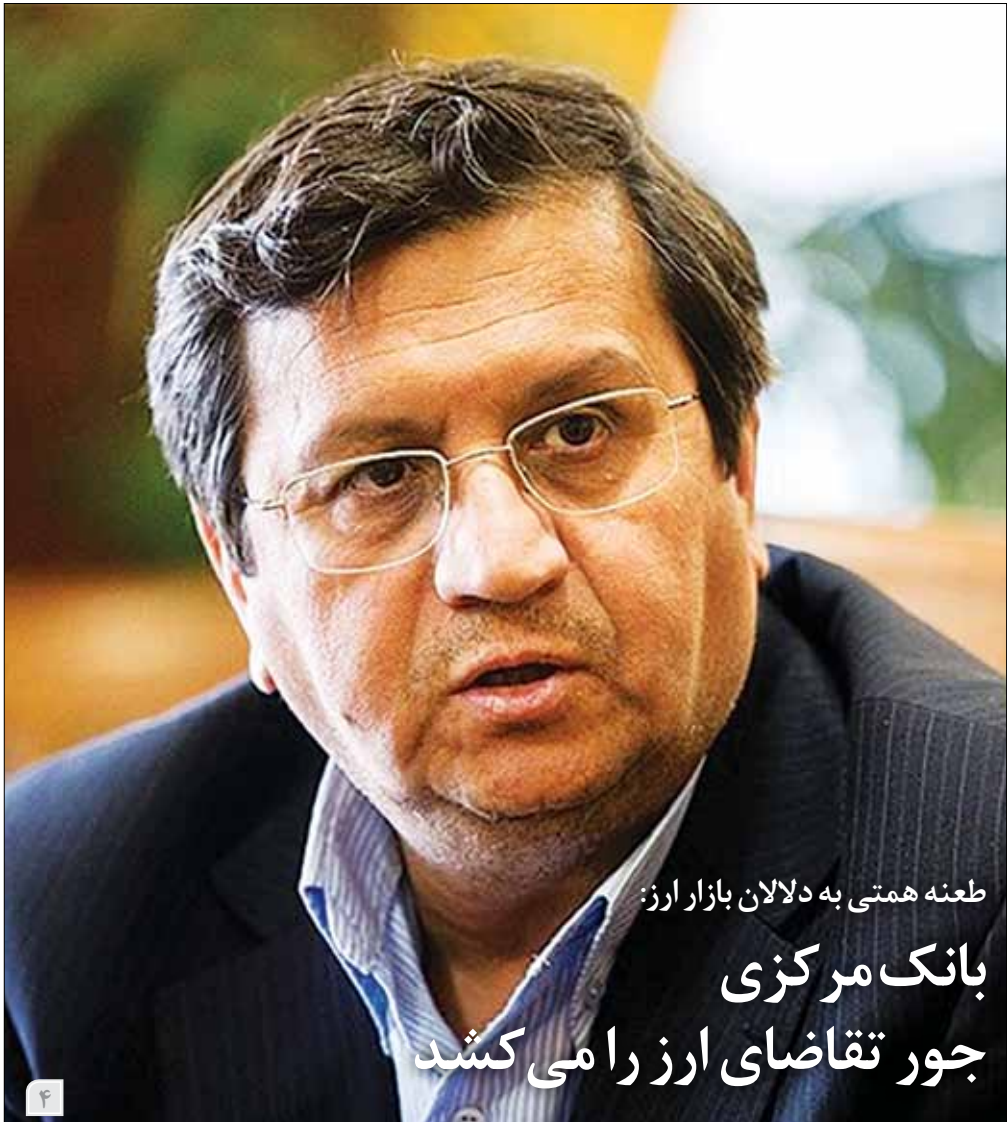
● کار آفرینی سبز چیست و چرا مقرون به صرفه است؟

● کاربران را شیفته صفحات سایت‌تان کنید

● کلیدهای طلایی یک تبلیغ ماندگار

● داستان گویی در برندینگ و بازاریابی

۸ تا ۱۶



طعنه همتی به دلالتان بازار ارز:

بانک مرکزی جور تقاضای ارز را می‌کشد

روحانی در دیدار با مدیران وزارت ارتباطات:

در جهان شبکه‌ای درخت ممنوعه نسازیم

طور قانونمند تقویت شود.

رئیس‌جمهور خاطرنشان کرد: وقتی گردش آزاد اطلاعات رواج یابد و نظارت بر آن تقویت شود، دیگر شاهد آن نخواهیم بود که هر کسی با گروهی به‌طور ناشناس و بدون شناسنامه بتواند از این عرصه برای بی‌اخلاقی‌های خود سوءاستفاده کند و با از سوی دیگر شاهد آن نخواهیم بود که عده‌ای به‌طور فله‌ای با یک سیم‌کارت پیامک‌های تبلیغاتی انبوه بفرستند و وقت و عمر مردم را تلف کنند؛ اینگونه اتلاف وقت و عمر مردم و آزار و اذیت‌هایی بی‌حساب شرعاً حرام است و راه مقابله با آن ایجاد فضای آزاد و البته قانونمند نشر اطلاعات و نظارت قانونی و دقیق بر آن است. روحانی اظهار داشت: اگر کسی بخواهد مردم را مجبور به کاری کند دیگر اسم آن ارتباطی با دین و دینداری ندارد، چراکه اساس دین، فهم، درک و سپس پذیرش و انتخاب است و البته این اصل بر همه اهل‌های عرصه‌های دیگر صادق و حاکم است. مردم فهم دارند و در مواجهه با هر مسأله‌ای که آسیب‌هایی دارد به دنبال فرا گرفتن فرهنگ صحیح استفاده از آن و راه‌های پرهیز از آسیب‌هایش هستند

رئیس‌جمهور تصریح کرد: امروز شاهد آن هستیم که عده‌ای از فضای مجازی در راستای منافع شخصی و گروهی خودشان استفاده نامناسب می‌کنند و براساس برخی تحقیقات انجام‌شده، لحن عمومی مردم کشورمان در فضای مجازی نسبت به دیگر کشورهای پیشرفته نامناسب‌تر است که باید برای آن نیز فکری شود.

روحانی خاطرنشان کرد: به‌طور طبیعی مخاطرات استفاده از یک امکان و ابزار جدید برای کسی که تازه شروع به استفاده از آن می‌کند، بیشتر از کسی است که به استفاده از آن امکان و ابزار جدید عادت کرده است، به‌خصوص اگر از همان آغاز در اختیار قرار گرفتن این ابزار و امکان جدید بخواهیم درخت ممنوعه نیز برای آن تعریف کنیم که آن وقت خود این درخت ممنوعه عاملی برای تحریک استفاده‌کننده به کشف دلیل این ممنوعیت است که می‌تواند مخاطرات و آسیب‌ها را بپوشاند.

رئیس‌جمهور گفت: باید قبول کنیم که اشتباه کردیم فکر کردیم اگر بگوییم استفاده از فلان امکان ممنوع بوده و فیلتر است همه به آن گوش می‌کنند. دیدیم که پس از فیلتر هر امکانی، فیلترشکن آن ایجاد شد و هرچه تلاش کردیم به‌طور روزانه فیلترشکن‌های جدید ارائه شد و در نتیجه، زبان و اسببی که به‌ویژه به جوانان و فرزندان ما از ناحیه استفاده از فیلترشکن‌ها وارد شد، بیشتر از زمانی است که به‌طور عادی مثلاً از همان نرم‌افزاری که فیلتر کردیم، استفاده می‌کردند.

روحانی ادامه داد: راه پیشگیری از مخاطرات ابزارهای ارتباطی جدید، فیلترینگ نیست، بلکه باید سواد رسانه‌ای و دیجیتال جوانان و نوجوانان و البته والدین و همه جامعه را بالا ببریم تا بتوانند در کنار استفاده مناسب از این امکانات، از مخاطرات و آسیب‌های آن نیز در امان بمانند.

رئیس‌جمهور با بیان اینکه انحصار در هیچ پدیده‌ای جواب نمی‌دهد؛ چه در رسانه و چه در فناوری، اظهار داشت: امروزه شاهد آن هستیم که استفاده از موبایل در ایران نسبت به خیلی کشورهای دیگر بیشتر است و یک دلیل مهم آن این است که در کشور رسانه آزاد نداریم و مردم برای دسترسی آزادانه‌تر به اطلاعات به استفاده از موبایل و دسترسی به فضای مجازی از طریق آن، هجوم آورده‌اند و لذا شاهد بروز تورم در استفاده از موبایل و فضای مجازی هستیم. اگر گروه‌ها و دسته‌های مختلف در کشور رادیو و تلویزیون داشتند، بخشی از حرف و سخن خود را از آن طریق بیان می‌کردند و آن وقت به‌طور طبیعی این تورم در زمینه استفاده از موبایل و فضای مجازی به‌وجود نمی‌آمد.

روحانی با تأکید بر اینکه باید این رویه‌ها اصلاح شوند، تصریح کرد: البته باید همه به‌ضرورت اصلاح این رویه‌ها و روندها برسیم. امروز هنوز همه به این نتیجه نرسیده‌ایم که انحصار در هر زمینه و موضوعی مضر است؛ باید در زمینه گردش اطلاعات، آزادی بیشتر ایجاد کنیم و البته نیاز است که نظارت در این زمینه نیز به

روحانی ادامه داد: درباره استفاده از دولت الکترونیک در موضوع سلامت و ایجاد شبکه‌های مرتبط در این راستا که بسیار حائز اهمیت است بارها با وزیر ارتباطات صحبت کردم و این کاری است که باید انجام شود تا مردم با آسودگی بیشتر و بدون نیاز به انجام آزمایش‌ها و کارهای تکراری بتوانند در مکان‌های مختلف، به سلامت خود رسیدگی کنند.

رئیس‌جمهور با تأکید بر اینکه راه‌حل رفع بسیاری از مشکلات جامعه، تقویت، توسعه و سلامت دولت الکترونیک است، گفت: ما ناچاریم تحولی بزرگ در این راستا ایجاد کنیم که البته دولت به‌طور کامل از آن پشتیبانی می‌کند.

روحانی با بیان اینکه دولت برای توسعه فضای مجازی و افزایش پهنای باند در کشور فشارهای فراوانی را تحمل کرد، اما در برابر همه آنها ایستاد، افزود: هر تصمیمی در هر دستگاہی برخلاف آن اتخاذ می‌شد دولت مخالفت می‌کرد و مردم اگر امروز به راحتی می‌توانند از این فضا استفاده کنند باید بدانند دولت یازدهم و دوازدهم از آبروی خود در این راستا مایه گذاشت.

رئیس‌جمهور با اشاره به ضرورت مراقبت و صیانت از این دستاوردها و واگذاری امور به مردم، تصریح کرد: به‌جز امور زیرساختی که نیاز به تلاش و فعالیت یخش‌های دولتی دارد، باید تولید محتوا را به مردم واگذار کنیم و در حقیقت رسانه، فضای مجازی، کتاب، تئاتر و سینما هر کدام باید وظیفه و کار خود را انجام دهند و هیچ یک جایگزین هم نمی‌شوند و همه باید بتوانند از این فناوری استفاده کنند. روحانی اشتغال جوانان به‌ویژه افراد تحصیلکرده را یکی از مسئولیت‌های مهم مسئولان دانست و گفت: امروز آمار رسمی بیکاری در کشور در مجموع حدود ۱۱٫۷دهم درصد است، اما اگر در اقشار مختلف مانند جوانان تحصیلکرده یا زنان و نوجوانان وارد شویم می‌بینیم که این آمار افزایش می‌یابد.

رئیس‌جمهور با بیان اینکه مسئولیت ما این است که باید برای همه شغل ایجاد کنیم، گفت: روزگاری که بخواهیم بگوییم خام‌ها باید فقط در خانه باشند و حق آمدن در جامعه را ندارند، گذشته است.

روحانی با اشاره به اینکه همه باید اصول مربوط به خود را حفظ کنند، گفت: متأسفانه در مسأله حجاب، اول از زن شروع می‌کنیم در حالی که قرآن ابتدا مرد را از ننگ‌ها هرز دور می‌کند، اما ما می‌رویم و به‌خاطر حجاب دختران و زنان را دستگیر می‌کنیم.

رئیس‌جمهور ادامه داد: اساس حجاب برای امنیت زن است همانطور که خدا در قرآن می‌فرماید، حجاب را برای جلوگیری از آسیب زن قرار داده تا مورد آزار و اذیت عده‌ای مریض قرار نگیرند. همه آنچه درباره حجاب در قرآن آمده برای حمایت از زن است، اما به گونه‌ای رفتار شده که انگار باید چماقی بر سر زن باشد و این به‌خاطر آن است که مسأله حجاب را درست در جامعه تبیین نکردیم.

روحانی با بیان اینکه زنان در برخی امور سلامت بهتری نسبت به مردم دارند، گفت: باید برخی امور را که مربوط به زنان است و آنان بهتر می‌توانند انجام دهند، به آنها واگذار کنیم، به گونه‌ای که براساس تجارت گذشته در وزارتخانه‌ها تاکنون هیچ فساد مالی از سوی زنان در مسئولیت‌های مختلف دیده نشده است.

رئیس‌جمهور با بیان اینکه باید از همه نیروهای خلاق جامعه استفاده کنیم، اظهار داشت: هر کجا مسئولیتی به جوانان و بانوان واگذار شد، ضر نکرده‌ایم و نمونه بارز آن حضور یک جوان به عنوان وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات است؛ کام‌داشتم وزیر و در این سن مسئولیت را به عهده بگیرد و موفق باشد و مدیران باتجربه هم مدیریت او را قبول داشته باشند و امروز یک نیروی جوان، با ایمان، ابتار و ایستادگی در این بخش مدیریت می‌کند.

روحانی افزود: شرط اول ما با آقای جهرمی در هنگام پذیرش مسئولیت وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات این بود که باید در راستای ایجاد شغل تلاش مضاعفی داشته باشد و ایشان قول داد که سالانه ۱۰۰هزار شغل را ایجاد کند.



بازار ارز و نیاز به ایجاد داشبورد ریسک ارزی

 	سیدهفاطمهمقیمی
عضو هیات نمایندگان اتاق ایران	

در تمام معاملات تجاری دنیا، خریدوفروش ارز یکی از پیش‌نیازهای تجارت است. برخی انتقادها در کشورمان به وضعیت نامشخص ارز در بازار است؛ موضوع مهمی که تعیین قیمت واقعی آن را باید به بازار واگذار کرد. حال یک هفته‌ای است که دولت تصمیم گرفته با ارائه بسته‌ای جدید، قیمت ارز را به بازاری‌ها واگذار کند. بسته جدید ارزی کاملاً با بسته گذشته تفاوت‌های اساسی دارد. در بسته گذشته بانک مرکزی بود که بار سنگینی را بر دوش داشت و می‌گفت متعهدم و همه ارزها را با یک قیمت قابل‌قبول و متعادل تأمین می‌کنم.

از سوی دیگر شرایطی وجود داشت که رانت‌هایی ایجاد می‌شد و این مسئله مشکلات بزرگ‌مقیاس درست کرده بود. در شرایط جدید تعهد بانک مرکزی خیلی کمتر است. امروز بانک مرکزی تعهد دارد که برای کالاهای ضروری و اساسی از جمله مواد غذایی ضروری مردم و همچنین دارو و ملزومات پزشکی با قیمت متعادل و یا حتی قیمت ثابت ارز لازم را اختصاص دهد. دولت برای ثبات، یارانه لازم در این موارد تخصیص می‌دهد و وزارتخانه‌های مختلف همچون وزارت بهداشت، صنعت، کشاورزی توافقات‌شان را انجام دادند و عنوان کردند که فهرست جدید کالاهای مورد نیازشان به بانک مرکزی اعلام کرده‌اند؛ مسئله‌ای که چند روز پیش نیز آقای رئیس‌جمهور در مصاحبه تلویزیونی خود از آن سخن گفتند.

بنابراین اگر جزئیات برنامه‌ریزی شده، چقدر خوب است که میزان دقت عمل در این نوع خریدوفروش‌ها را بالا ببرند؛ زیرا همچنان شاهد ورود پول کثیف به بازی‌های مربوط به خرید فروش هستیم و این در حالی است که اگر پول سالم وارد معاملات شود تأثیرات معقول و مفیدی را بر عرصه اقتصاد کشور خواهد گذاشت، لذا اطلاعات معاملات در بازار اگر با جزئیات منتشر و تولید شود حتماً خط مشی درستی را برای تصمیم‌گیرندگان ورود به بازار را تضمین کند.

روند جدید، مسئله‌ای است که باید از قبل اتفاق می‌افتاد اما اجرا نکردن آن عملاً منجر به عدم اعتماد مردم نسبت به سپردن ارز به بانک‌ها و در نتیجه ارزها به گاوصندوق‌های شخصی افراد در خانه‌ها تبدیل شد، اما با بسته جدید، اگر قرار است فرد یا افرادی، ارز را براساس اختلاف موجود به بانک بسپارند، در صورت نیاز به استفاده از آن ارز می‌تواند همان را دریافت کند. اگر کسی هم پول را در بانک متمرکز کرد، قطعاً باید در زمانی که می‌خواهد ارز خود را متمرکز کند اختلاف سود مربوطه نیز باید محاسبه و پرداخت شود.

در گذشته اگر کسی از بانک پول را می‌گرفت و بعد قصد داشت تا به طرف تحویل بدهد، می‌گفت که من به ریال حساب می‌کنم و به شما می‌دهم اما در این بسته جدید بانک مرکزی متعهد می‌شود، هر کس ارز را در بانک سپرده می‌گذارد، همان ارز را به او پرداخت کند و سودش نیز بر همین سیاق به او پرداخت خواهد شد. هر چند باید مابه‌التفاوت نرخ هم اعلام شود، یعنی بگویند که چند درصد بهره برای چه مدت به پولی که سپرده می‌شود تعلق دارد. این روش باعث اعتماد مردم است و دولت و بانک مرکزی نیز نسبت به آن تعهد دارد. مجموعه این عوامل در کنار هم بازار را متعادل می‌کند زیرا ما ارز به‌اندازه نیاز کافی جامعه داریم.

درعین‌حال نباید دنیای بیرون از مرزهای کشور را نادیده بگیریم. سیاست‌های تحریمی به‌هرحال تأثیرگذار است. نمی‌توانیم خودمان را از مسائل بین‌المللی جدا کنیم. ولی باید برای شرکای تجاری‌ای که در بازی تحریم در جانب برد – برد معاملات اقتصادی با ایران قرار می‌گیرند هم برنامه‌ریزی مشخصی داشته باشیم تا سیاست را با آنها برمیسانی تجارت متعادل پایه‌ریزی کنیم. حذف دلار و یورو از معاملات با شرکای تحریمی و به رسمیت شناختن ارز دوجانبه، یکی از راهکارهای مقابله با تحریم ارزی است، به‌طور مثال توافق با ترکیه برای به رسمیت شناختن مبادلات پولی به ریال و لیر در هر دو کشور.

می‌توانیم حداقل این آرزو را داشته باشیم که بسته جدید و مدیریت اندیشه‌های نوین اقتصادی که دولت برای شرایط کنونی در نظر گرفته است حساب‌شده پیش برود. به هر حال ما در دنیایی زندگی می‌کنیم که اقتصادمان وابسته به تجارت بین‌الملل است و تجارت بین‌الملل هم از قابل‌قبول بازارهای بین‌المللی را می‌طلبد، بنابراین اگر برنامه‌ریزی درستی داشته باشیم، می‌توانیم بسیاری از فاکتورهای تورم‌ساز که از عوامل قابل پیش‌بینی‌ای در شرایط امروزه پیش آمده نشأت می‌گیرد مدیریت کنیم. اگر سیاست درست باشد حتماً می‌تواند برنامه‌ریزی درستی هم تبیین شود.

در شرایط فعلی نبود «داشبورد ریسک ارزی» در نظام تجاری ایران سبب شده تا زمانی که به بحران نرسیم متوجه برخی اتفاقات نشویم، تدوین داشبورد ریسک ارزی چه برای تولیدکنندگان داخلی و چه برای بازرگانان، به دسترسی مستقیم و در لحظه به اطلاعات ارزی و... نیاز دارد که نیازمند موافقت بانک مرکزی است. تا زمانی که «داشبورد ریسک ارزی» تدوین نشود، نمی‌توان انتظار داشت که نوسانات ارزی در بازارهای غیرمربط اثر نگذارد. مهم‌ترین فاکتور در راه‌اندازی داشبورد ریسک ارزی، دسترسی آزاد و همگانی و در لحظه، به خروجی سامانه برای همه مردم است؛ این نکته را باید در نظر گرفت که «تکنار وحشت جمعی» در نوسان ارزی اخیر بزرگ‌ترین تشدیدکننده نوسانات بود و باعث شده سرمایه زندگی بسیاری از افراد ناآگاه که از وحشت سقوط ارزش پول ملی به سمت خرید ارز رفتند نابود شود.

به رسمت‌شناختن بازار آزاد و نظام عرضه و تقاضا، اتفاق مبارکی بود که حتی در شرایط بحران شدید توانست اثربخش باشد و بازار را به ثبات برساند؛ درحالی‌که در شرایط ثبات، بارها کارشناسان مدیران بانک مرکزی را به‌سوی این فرآیند شفافیش فراخواندند که اگر پیش از وقوع این بحران نظام عرضه و تقاضا به رسمیت شناخته شده بود شاید هرگز حرکت افسارگسیخته قیمت ارز اتفاق نیفتاده بود.

امیدوارم این تجربه تلخ، برای مدیران اینقدر درس‌آموز شده باشد که به سایر راهکارهای عملی ارائه‌شده توسط کارشناسان در زمان مناسب توجه کنند.

مهم‌ترین دغدغه و نگرانی مدیران اقتصادی در سال ۲۰۱۹ چیست؟

۲ گزارش مجمع جهانی اقتصاد درباره رکود و مهاجرت



جنوبی حضور مهاجران در کشورشان را خوب ارزیابی کرده‌اند. از سوی دیگر، تنها ۴۰درصد از مردم شرق اروپا و ۴۶درصد از ساکنان اروپای غربی چنین نظری دارند. مردم آسیای جنوبی همچنین حائز بیشترین پاسخ مثبت به سوالی درباره مسئولیت کشورشان برای کمک به دیگر کشورها بوده‌اند. ۹۴درصد از پاسخگویان در این منطقه از آسیا فکر می‌کنند که کشور آنها نسبت به کمک به دیگر کشورها مسئول است.

در گزارش مجمع جهانی اقتصاد میانگین این گزاره در دنیا ۷۲درصد بوده، اما در آمریکای شمالی داستان متفاوت است. با وجود اینکه پاسخگویان در این منطقه نسبت به مهاجرت نظر مثبتی دارند، اما با این حال، کمترین میزان امتیاز را درباره مسئولیت کشورشان در کمک به دیگر کشورها کسب کرده‌اند که ۶۱درصد است.

کارلوس شواب از مدیران اجرایی مجمع جهانی اقتصاد می‌گوید: «تمایل بیشتر افکار عمومی جهان به همکاری کشورها و درخواست آنها از رهبران برای یافتن راه‌های همکاری، فرصت حل و فصل چالش‌هایی که همه با آن رو به‌رو هستیم را فراهم می‌کند.» در نظرسنجی مجمع جهانی اقتصاد از مردم دنیا همچنین درباره مفهوم پیشرفت اجتماعی هم سوال پرسیده شد و پاسخ‌ها نشان‌دهنده تردیدهایی در این زمینه است، چنانچه از هر پنج شهروند اروپایی یک نفر باور دارد که یک شخص فقیر می‌تواند با کار سخت ثروتمند شود. در ایالات متحده آمریکا نیز ۳۴درصد از پاسخگویان نگاه مثبتی به رشد و تحرک اجتماعی داشتند.

اجلاس سالانه مجمع جهانی اقتصاد از امروز دوم بهمن‌ماه (۲۲ تا ۲۵ ژانویه) در شهر کوچک داووس سوییس برگزار می‌شود. شعار داووس ۲۰۱۹ «شکل‌دهی معماری جدید در عصر انقلاب صنعتی چهارم» انتخاب شده است.

دسترس، جای تعجیبی ندارد که کمبود نیروی انسانی ماهر، سومین تهدید بزرگ مطرح‌شده از جانب مدیران باشد.» در ادامه گزارش مجمع جهانی اقتصاد هم تهدیدات سایبری، نوسانات ارزی به‌ویژه در اقتصادهای نوظهور، افزایش نرخ بهره، مشخص نبودن سیاست‌های مالیاتی، نابرابری درآمدی، تغییرات اقلیمی زمین، افزایش قیمت انرژی و برگزیت، به عنوان دیگر عوامل نگران‌کننده توسط مدیران شرکت‌ها و بنگاه‌های تجاری معرفی شده است. جالب‌ترین نکته این گزارش به تفاوت تلقی و نگاه مدیران در چین و آمریکا برمی‌گردد. در حالی مدیران آمریکایی، فرهنگ کاری این کشور را مهم‌ترین عامل تقویت اطمینان خود به کسب و کارها دانسته‌اند که مدیران چینی بیش از هر چیز به توانایی رهبری و استعداد نیروی انسانی خود متکی هستند.

مهاجرت، همکاری و تحرک اجتماعی

گزارش دوم مجمع جهانی اقتصاد درباره مهاجرت، همکاری و تحرک اجتماعی است. مجمع جهانی اقتصاد با نظرسنجی از ۱۰ هزار نفر از مردم سراسر جهان به این نتیجه رسیده است که دنیا از مهاجرت و همکاری‌های چندجانبه استقبال می‌کند. گزارش مجمع جهانی اقتصاد نشان می‌دهد که مردم آمریکا و جنوب آسیا بیشتر از مهاجران استقبال می‌کنند و از هر سه شهروند آمریکایی یک نفر فکر می‌کند که می‌توان با کار سخت از فقر به ثروت رسید.

این گزارش همچنین می‌گوید بخش اعظمی از پاسخگویان یعنی ۵۷درصد از آنها فکر می‌کنند که وجود مهاجران برای کشورشان خوب و مثمرتر بوده است. مثبت‌ترین پاسخگویانی که از حضور مهاجران استقبال کرده‌اند، ساکنان آمریکای شمالی و آسیای جنوبی بوده‌اند، به‌طوری که ۶۶درصد از اهالی آمریکای شمالی و ۷۲درصد از مردم آسیای

ایمان ولی‌پور
Ivankaramazof@yahoo.com

مجمع جهانی اقتصاد، وقوع رکود در اقتصاد جهانی را مهم‌ترین نگرانی مدیران اقتصادی و بنگاه‌های تجاری معرفی کرد. در نظرسنجی مجمع جهانی اقتصاد از مدیران ۸۰۰ بنگاه اقتصادی و تجاری بزرگ جهان، رکود اقتصادی به عنوان بزرگ‌ترین نگرانی سال ۲۰۱۹ مطرح شده است. رکود اقتصادی در کشورهای آسیایی، اروپایی و آمریکای لاتین به عنوان دغدغه نخست و در آمریکا به عنوان سومین دغدغه بزرگ مدیران مطرح شده است. مهم‌ترین دغدغه در آمریکا از نگاه مدیران اقتصادی، تهدیدات سایبری بوده است.

اما پس از رکود اقتصادی، تهدید تجارت جهانی دومین دغدغه مهم مدیران اقتصادی در سال ۲۰۱۹ است. گزارش مجمع جهانی اقتصاد موسوم به گزارش ریسک جهانی سال ۲۰۱۹ نشان می‌دهد خطر بروز درگیری بین قدرت‌های بزرگ جهان بسیار بالاست و این مانعی در راه رشد کسب وکارها و تلاش دولت‌ها برای مقابله با تغییرات اقلیمی و حملات سایبری است. در واقع، پیامدهای جنگ تجاری و تعرفه‌ای چین و آمریکا موجب شده تا نگرانی از گسترش سیاست‌های حمایت‌گرایانه در سراسر جهان تشدید شود و تهدید تجارت جهانی، نگرانی عمده فعالان و مدیران اقتصادی باشد.

کمبود نیروی انسانی ماهر نیز سومین دغدغه مهم و مشترک مدیران اقتصادی در سال ۲۰۱۹ است. به گفته ربکاری، معاون سرمایه‌های انسانی رئیس مجمع جهانی اقتصاد، «کمبود نیروی انسانی ماهر ازجمله تهدیدات اقتصاد جهانی است و با افزایش رقابت جهانی و کاهش نیروی کار ماهر در

رئیس پژوهشکده پولی و بانکی: بانک مرکزی ناتوانی رمرارزها را بپذیرد

آینده رمرارزها در ایران

دیواندری درباره آینده استفاده از بیت‌کوین و سایر ارزرها در ایران، تصریح کرد: رمرارزها واقعیت‌هایی هستند که وجود دارند و نمی‌توانیم آثار آن را از بین ببریم و بسیاری از کشورها این نوع ارزها را به رسمیت شناخته و به سمت مقررات‌گذاری برای آنها حرکت کرده‌اند، بنابراین ما نیز باید واقعیت‌ها را بپذیرفته و به سمت مقررات‌گذاری برای آنها حرکت کنیم.

دیبر هشتمین همایش بانکداری الکترونیک، مقررات‌گذاری را عاملی برای کاهش آثار سوءرمرارزها عنوان کرد و گفت: در دنیا کشورهای مختلف، موضع متفاوتی درباره این ارزها دارند و در حال حاضر بانک مرکزی ایران آنها را به رسمیت نمی‌شناسد و مجوز فعالیت ندارند، اما به نظر من باید به سمت پذیرش واقعیت‌ها و مقررات‌گذاری برای آنها حرکت کنیم.

دیواندری درخصوص احتمال تغییر تصمیم بانک مرکزی درباره رمرارزها، گفت: اگر به واقعیت‌ها توجه نکنیم، آنها خود را به ما تحمیل می‌کنند، بنابراین بانک مرکزی باید مانند سایر نهادهای واقعیت‌ها را بپذیرد.

وی در پاسخ به سوالی درباره توسعه رمرارز با پشتوانه ریال توسط شرکت خدمات انفورماتیک، اظهار کرد: طبق آنچه در خبرها آمده این پروژه درباره توزیع رمرارزی است که نمونه آن در کشورها و شرکت‌های دیگر انجام‌شده که قابلیت ماینینگ ندارد و اتفاق جدیدی نیست.

رئیس پژوهشکده پولی و بانکی با بیان اینکه متولی تصمیم‌گیری درخصوص رمرارزها، بانک مرکزی است، گفت: پول وسیله مبادله یا سنجش ارزش یا حفظ ارزش است و رمرارزها نیز این کار کرده‌را دارند. دیواندری در پاسخ به توانایی ارزرها برای دور زدن تحریم، گفت: حکومت‌ها به سیستم سنتی مقرراتی گذاشته‌اند که اهداف خود را از طریق پولی و بانکی دنبال کنند، درست است که بلاک‌چین خارج از تیررس و دید بانک‌های مرکزی دنیا است، اما حجم عملیات با آن به گونه‌ای نیست که بتوانیم تحریم‌ها را دور بزنیم.

وی همچنین با اشاره به مطالعات این پژوهشکده درباره حذف چهار صفر از پول ملی، تصریح کرد: پژوهشکده در گذشته زمانی که حذف صفر مطرح بود، مطالعه‌ای را انجام داد و گزارش آن به بانک مرکزی ارائه شد، اما بحث حذف چهار صفر جدید بود و دلیل آن لایحه قانون بانکداری است که رئیس کل هم توضیح دادند که کاری طولانی و زمان‌بر خواهد بود.

رئیس پژوهشکده پولی و بانکی با بیان اینکه موضوع کارمزد حل نشده و نباید از دستور کار خارج شود، گفت: اگر در حوزه کارمزد تصمیم مناسبی نگیریم، سرمایه‌گذاری در آی‌تی با مشکل مواجه می‌شود.

دیواندری افزود: بانک مرکزی از پژوهشکده خواسته در این حوزه مطالعه کند و پروژه‌ای در پژوهشکده شکل گرفته و در حال انجام است که نتایج آن به بانک مرکزی ارائه می‌شود، البته مقاومت‌هایی در این حوزه وجود دارد و اگر فکری نکنیم با مشکل مواجه می‌شویم. وی ادامه داد: سیستم بانکداری ما کارمزدمحور نیست و از سود تسهیلات درآمد کسب می‌کند، اما این سیستم در دنیا متفاوت است و نرخ‌های سود تسهیلات یک درصد تا یک و نیم درصد بالاتر لحاظ می‌شود، اما در ایران نرخ تسهیلات باید بالا باشد، چون کارمزد مینا نیست.

دیبر هشتمین همایش بانکداری الکترونیک همچنین با اشاره به برگزاری جشنواره دکتر نوربخش در این همایش گفت: انتخاب بانک‌ها و شرکت‌های برتر و ناوور یکی از فعالیت‌های جنبی همایش سالانه بانکداری الکترونیک و نظام‌های پرداخت است که این مهم در قالب جشنواره‌ها و مسابقات مختلف و با رعایت سه معیار ناوآورانه‌بودن، کاربردی بودن و سودآوری بالقوه در دستور کار همایش قرار دارد.

وی ادامه داد: امسال نیز جشنواره دکتر نوربخش همانند سال گذشته در هفت بخش: سامانه‌های ملی، سامانه‌های درون بانکی، سامانه‌های مشتریان، امنیت در شبکه زیرساخت، سخت‌افزار و تجهیزات، پلتفرم و مسئولیت‌های اجتماعی برگزار خواهد شد.

دیواندری همچنین خاطرنشان کرد که در کنار همایش، نمایشگاهی تخصصی جهت معرفی دستاوردهای سازمان‌های ارائه‌کننده خدمات بانکی کشور در حوزه بانکداری الکترونیک و نظام‌های پرداخت برگزار خواهد شد. در این نمایشگاه علاوه بر بانک‌ها و موسسات مالی و اعتباری، شرکت‌هایی که در زمینه ارائه خدمات بانکی فعالیت دارند جهت معرفی خدمات، محصولات و توانمندی‌های خود حضور خواهند داشت.

رئیس پژوهشکده پولی و بانکی ادامه داد: ۲۴ سخنرانی توسط مقامات، مدیران ارشد و صاحب‌نظران داخلی و بین‌المللی در این همایش ارائه خواهد شد. همچنین ۱۱ میزگرد تخصصی از جمله در زمینه سیاست‌گذاری در حوزه فناوری‌های نوین، پرونده‌ای برای بانکداری باز، شناسایی تراکشن‌های مشکوک، درآمدهای کارمزدی و بانکداری الکترونیک و ... برگزار خواهند شد.

دیواندری در پایان گفت: در این همایش همچنین ۱۵ کارگاه آموزشی از جمله درباره «هوش تهدید سایبری، ارزش‌گذاری ارزهای رمزنگاری‌شده و بلاک‌چین، مبارزه با تقلب در حوزه وصول مطالبات از اصناف با تکیه بر تحلیل کلان‌داده‌ها، ساختار مالی ویژه مدیریت زنجیره تامین و زنجیره ارزش» برگزار می‌شوند.

دریچہ

مدیرعامل گروه صنعتی ملی از افزایش ۳۰ درصدی فروش
خبر داد

دیگر هیچ فروشگاه کفش ملی زیان‌ده نیست

مدیرعامل گروه صنعتی ملی گفت با استخراج عملکرد مالی ۹ ماهه سال ۹۷ مشخص شد که خوشبختانه همه ۲۲۶ فروشگاه فعال کفش ملی از زیان خارج شده‌اند و دیگر هیچ فروشگاه زیان‌دهی در مجموعه کفش ملی نداریم. به گزارش «فرصت امروز»، نادر صادقی با بیان اینکه خروج کفش ملی از زیان، نقطه عطف و شروع سودبر شکوفایی کفش ملی بوده است، گفت: هدف بعدی ما نیز این بود که نایب حتی یک فروشگاه زیان‌ده در زنجیره فروشگاه‌های کفش ملی وجود داشته باشد. با اشاره به موقعیت بسیار مناسب فروشگاه‌های کفش ملی در سراسر کشور، گفت: این موضوع که فروشگاه‌هایی با بهترین مکان‌یابی به جای آنکه برای مجموعه سودآور باشند، همچنان باز مالی به دروش کشند، برای ما به هیچ عنوان قابل پذیرش نبود. نایب‌رئیس مالی مدیر گروه صنعتی ملی به میزان فروش فروشگاه‌های کفش ملی اشاره کرد و گفت: در شش ماهه ابتدایی سال ۹۷ نیمی از فروشگاه‌ها به سودآوری رسیدند، این در حالی است که در شش ماهه ابتدایی سال ۹۶ تنها دو فروشگاه از زنجیره فروشگاه‌های کفش ملی سودا بردند که رقم سود آنها نیز بسیار ناچیز بود و برای یک فروشگاه ۶۰۰ هزار تومان و برای دیگری هم ۸۰۰ هزار تومان ثبت شد، اما در شش ماهه ابتدایی امسال بیش از ۵۰ درصد فروشگاه‌های کفش ملی از نقطه سر به سر عبور کرده و به سودآوری رسیدند. صادقی با بیان اینکه همین ۱۲ فروشگاه، شرکت کفش ملی را از زیان خارج کرده‌اند، ادامه داد: در سه ماهه بعدی دستاوردهای بسیار شیرینی برای شرکت کفش ملی به ثمر رسید و به جایی رسیدیم که با استخراج عملکرد مالی منتشی به پایان آذرماه مشخص شد کفش ملی دیگر فروشگاه زیان‌دهی ندارد. صادقی با بیان اینکه افزایش فروش در بسیاری از فروشگاه‌های کفش ملی بسیار چشمگیر بوده است، گفت: در ۹ پایان ۹ ماهه سال ۹۶، فروش کفش ملی ۲۳،۵ میلیارد تومان بوده است، در حالی که ۲۲ فروشگاه زیان‌ده در رسیدن به رقم فروش ۹۵،۵ میلیارد تومان توانستیم ۱ میلیارد تومان افزایش فروش را برای کفش ملی رقم بزنیم. مدیرعامل گروه صنعتی ملی با بیان مثال‌ها درباره افزایش فروش در فروشگاه‌های کفش ملی گفت: در پایان آذرماه ۹۶ به عنوان نمونه فروشگاه فاطمی کفش ملی به عنوان پر فروش‌ترین فروشگاه کفش ملی در کشور تنها ۵ میلیون تومان سودآوری داشت، اما همین فروشگاه امسال توانست رکورد سود ۲۰۰ میلیون تومان را برای کفش ملی ثبت کند. به گفته صادقی، پایان آذرماه در یک سال مالی به هیچ عنوان زمان مناسبی برای استخراج سود و زیان شرکت‌های بازرگانی نیست و به‌ویژه در بازار کفش، اسفندماه مقطع بسیار تأثیرگذاری خواهد بود. مدیرعامل گروه صنعتی ملی با بیان اینکه بیشترین رقم فروش در انتهای اسفندماه برای شرکت به ثبت می‌رسد، گفت: پیش‌بینی می‌کنیم سود نهایی که برای سال مالی منتهی به اسفندماه ۹۷ در مجموعه کفش ملی به ثبت می‌رسد، متومرر خواهد شد.



ترکیه، آذربایجان، قزاقستان و پاکستان در سال ۲۰۱۸ ارزان‌تر از ایران بوده است. برخی دیگر از کشورها البته آمار مشخصی از قیمت مسکن ارائه نکرده‌اند.

به عنوان مثال کشور روسیه برای خرید هر متر مربع مسکن در مرکز شهرهای مهم این کشور به طور متوسط باید ۱۳۹۰ دلار بپردازند و عراقی‌ها با پرداخت ۱۲۸۹ دلار به ازای هر متر مربع مسکن می‌توانند صاحب خانه شوند. متوسط قیمت هر متر مربع مسکن در کشور ارمنستان برابر با ۱۱۹۴ دلار، در ترکیه ۱۰۴۹ دلار، در آذربایجان برابر با ۱۳۲۸ دلار، در قزاقستان ۹۵۸ دلار، در گرجستان ۹۳۷ دلار و در پاکستان برابر با ۷۵۶ دلار آمریکا بود.

در این گزارش آمده است که تنها ۹ کشور آمریکای قبیعی در مورد قیمت مسکن ارائه داده‌اند و ایران در میان این کشورها جایگاه ۴۸ را دارد. رهنمودی از لاترین قیمت مسکن که به پایتخت کشور هنگ کنگ اختصاص دارد شروع شده است و در انتهای این فهرست مصر قرار دارد. قیمت مسکن در مصر به طور متوسط در قیاس با دیگر کشورها اندک است و مصری‌ها به ازای خرید هر متر مربع واحد مسکونی باید ۵۹۸ دلار آمریکا بپردازند.

بهترین مقاصد خرید ملک در سال ۲۰۱۹

همچنین نشریه فوربس نام چهار کشور برتر برای خرید ملک در خارج از کشور را معرفی کرده است که هر چهار کشور در آمریکای جنوبی قرار دارند. بنابراین با توجه به تقویت ارزش دلار در برابر ارزهای دیگر، خریدارانی که قصد خرید ملک در خارج از کشور را دارند با گزینه‌های بهتری روبه‌رو هستند.

به گزارش ایسنا، این چهار کشور برتر برای خرید ملک از نگاه فوربس

عبارتند از: برزیل، کلمبیا، مکزیک و شیلی.

برزیل

طی سال‌های اخیر برزیل توانسته است خود را از یکی از فقیرترین کشورهای جهان به یک اقتصاد در حال ظهور تبدیل کند. آب و هوای برزیل دارای تنوع زیادی است و سواحل این کشور همه ساله میزبان گردشگران زیادی است. اتباع هند و آلمانی زیادی به این کشور مهاجران تادر صنعت شکر، بارگیری، و قهوه این کشور سرمایه‌گذاری کنند. واحد پول

گران‌ترین مسکن در جهان کجاست؟

در این طبقه‌بندی، هنگ‌کنگ گران‌ترین قیمت خرید و فروش را ممکن در جهان را به خود اختصاص داده است. هر متر مربع در این کشور به طور متوسط قیمتی در حدود ۲۹ هزار و ۱۸۰ دلار دارد. هنگ‌کنگ اقتصادی شکوفا و پررونق دارد و حضور سرمایه‌گذاران خارجی به کشور بازار املاک را در آن با رونقی ویژه روبه‌رو ساخته است. برخی از رده‌ها نشان می‌دهد مشتریان بازار املاک هنگ‌کنگ بیشتر چینی‌ها، ی‌ها، روس‌ها و سایر آسیایی‌ها هستند.

قطر و امارات گران تر از ایران

توسط قیمت هر مترمربع مسکن در پایتخت کشور امارات ۲۷۰۵ دلار قطر برابر با ۴۵۵۸ دلار بود ولی خرید هر متر مربع ساختمان در همسایگان ایران هزینه‌ای کمتر از ایران داشت. به نظر می‌رسد گرانی مسکن در امارات متحده عربی و قطر به فراگیری بودن فعالیت تجاری و تور شرکت‌های متعدد چند ملیتی در این کشورها بازمی‌گردد. گذشته از آن در کشورهای مسکن به طوری در عراق، روسیه، ارمنستان،

کشور	قیمت یک متر آوارتمان به دلار آمریکا در سال ۲۰۱۸
هنگ کنگ	۲۹۱۸۰
امارات	۲۷۰۵
قطر	۴۵۵۸
روسیه	۱۳۹۰
عراق	۱۲۸۹
ارمنستان	۱۱۹۴
ترکیه	۱۰۴۹
آذربایجان	۱۳۲۸
قزاقستان	۹۵۸
گرجستان	۹۳۷
پاکستان	۷۵۶
مصر	۵۹۸



همیمان یک انتخاب

16Mbps

ماهانه از ۱۰۰۰ تا ۲۵۰۰۰ تومان



به همراه
کد تخفیف

 ۱۵۴۴
 asiatech.ir



اسیاتک

دارای مجوز FCP به شماره ۹۴-۵۰۰ از سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی



بانک پاسارگاد در راستای مسئولیت‌های اجتماعی انجام داد اختصاص هزینه هدایای تبلیغاتی و سررسید به مناطق زلزله‌زده

بانک پاسارگاد در راستای ایفای رسالت‌های اجتماعی خود، همچون سال گذشته، هزینه چاپ سررسید و تهیه هدایای تبلیغاتی را به بازسازی مناطق زلزله‌زده کشور و کمک به مناطق محروم اختصاص می‌دهد. به گزارش روابط عمومی بانک پاسارگاد، خسرو رفیعی، مشاور مدیرعامل و مدیر روابطعمومی این بانک ضمن اعلام این خبر گفت: بانک پاسارگاد با توجه به رویکرد خود نسبت به ایفای مسئولیت‌های اجتماعی و با توجه به اهمیت بازسازی مناطق زلزله‌زده و همچنین لزوم کمک به مناطق محروم و آسیب‌دیده کشور، همچون سال گذشته هزینه چاپ سررسید و تهیه اقلام و هدایای تبلیغاتی را به این امر اختصاص می‌دهد و با این اقدام ارزشمند، گامی مؤثر در راستای کمک به هم‌میهنان آسیب‌دیده و آبادانی کشور برخواهد داشت.

رفیعی تصریح کرد: علاوه بر این بانک پاسارگاد به‌عنوان یک بانک سبز معتقد است حفاظت و پاسداری از محیط‌زیست و منابع طبیعی از رسالت‌های این بانک است و با اجتناب از چاپ سررسید می‌تواند نقش قابل‌توجهی در جلوگیری از قطع درختان و تخریب محیط‌زیست داشته باشد. اقدامات این بانک در ارائه خدمات بانکداری الکترونیک و تلاش برای نهادهی‌سازی فرهنگ بهره‌مندی از این خدمات نیز در جهت حفاظت از محیط‌زیست، کاهش آلودگی هوا، کاهش رفت و آمدهای غیرضروری و جلوگیری از اتلاف وقت و انرژی مشتریان صورت می‌گیرد.

مدیر روابطعمومی بانک پاسارگاد در ادامه ضمن اشاره به سایر اقدامات این بانک در راستای کمک به مناطق زلزله‌زده و همچنین مناطق محروم کشور تأکید کرد: پیش از این نیز بانک و گروه مالی پاسارگاد با بهره‌مندی از امکانات خود و همچنین کمک‌های مردمی اقدامات مثبتی در مناطق آسیب‌دیده انجام داده‌اند. استقرار و تجهیز مرکز درمانی صحرایی مجهز به ۲۰ تخت بستری و ارائه خدمات ۲۴ ساعته شامل ویزیت، آزمایشگاه، سونوگرافی و توزیع دارو به صورت رایگان در منطقه ازگله کرمانشاه، تهیه و توزیع تعداد ۱۰ هزار تخته پتو در مناطق مختلف زلزله‌زده، خرید ۶۰۰ چادر اسکان موقت و توزیع آن در سطح روستاهای زلزله‌زده، تهیه و تحویل ۲۲ چادر امدادی در ابعاد بزرگ، تهیه و تحویل ۶۴ چادر اسکان، اعزام شش تیم روانشناسی خبره به منظور ارائه خدمات مشاوره به بازماندگان، به‌ویژه کودکان مناطق زلزله‌زده، ارائه خدمات ویزیت سیار به همراه توزیع دارو و اقلام بهداشتی، ارسال میزان قابل‌توجهی نایلون به منظور پوشاندن و حفاظت از چادرها در برابر بارش برف و باران، خرید و استقرار چهار عدد کانکس سرویس بهداشتی سیار، اهدای دو دستگاه آمبولانس و ۱۰ دستگاه دیالیز به دانشگاه علوم پزشکی کرمانشاه و ـ از جمله اقدامات بانک پاسارگاد است.

رفیعی در پایان به سایر اقدامات بانک پاسارگاد از جمله ساخت مدارس، کتابخانه، بیمارستان و مراکز بهداشت در سایر مناطق و استان‌های محروم کشور اشاره کرد.

تسهیلات ارزان‌قیمت بانک پاسارگاد ویژه فعالان اقتصادی
 بانک پاسارگاد همچنین جهت بهره‌مندی اشخاص حقوقی، فعالان اقتصادی و صاحبان مشاغل و با هدف کمک به رشد و شکوفایی صنایع داخلی و چرخه اقتصاد کشور اقدام به ارائه تسهیلات ارزان‌قیمت در قالب بسته حمایتی ویژه خدمات بانکی کرد. رفیعی با اعلام این خبر نیز گفت: بانک پاسارگاد با هدف کمک به رشد و شکوفایی چرخه اقتصاد کشور و افزایش دامنه خدمات بانکی، اقدام به اعطای تسهیلات ارزان‌قیمت به اشخاص حقوقی، صاحبان مشاغل، فعالان اقتصادی و پذیرندگان فعال دستگاه‌های کارتخوان بانک (دارای مجوز فعالیت) کرده است. وی با اشاره به مزیت‌های سرمایه‌گذاری از طریق بهره‌مندی از این نوع تسهیلات ادامه داد: ارائه این تسهیلات بدون محدودیت است. همچنین دوره انتظار مشخصی نیز برای آن در نظر گرفته نشده است. تنوع در نرخ تسهیلات، عدم نیاز به مسکودی سپرده و تعیین نحوه بازپرداخت براساس نیاز مشتری از دیگر ویژگی‌های این نوع تسهیلات است. وی افزود: براساس این طرح، مشتریان متناسب با ضریب امتیاز خود در بانک و با حداقل مانده روزانه یک میلیون ریال در حساب‌های جاری و کوتاه‌مدت خود مشمول برخورداری از این تسهیلات می‌شوند. نرخ این تسهیلات ۹ الی ۱۸درصد برای حساب‌های جاری و ۱۸درصد برای حساب‌های کوتاه‌مدت عادی است. تسهیلات اعطاییی به اشخاص حقیقی و حقوقی که دارای فعالیت‌های اقتصادی هستند، تعلق می‌گیرد.

حیدر مستخدمین حسینی مطرح کرد

چند کشور در برنامه حذف صفرها از پول موفق شدند؟

بانک مرکزی توضیح دهد چه شد که حذف چهار صفر را در دستور کار قرار داد. حیدر مستخدمین حسینی با اعلام این مطلب در نشست الزامات حذف چهار صفر از پول ملی در خبر آنلاین، گفت: باید دید چه اتفاقی پیش آمده که در دوره ریاست آقای سیف بر بانک مرکزی این لایحه یعنی تغییر واحد پول که به حذف یک صفر می‌توان آن را تعبیر کرد، مصوب شده و بعد مسکوت ماند. سوال من اتفاقا از مقامات بانک مرکزی که کلون کارشناسی بازار پول و اتخاذ سیاست‌های پولی است، این است که چه اتفاقاتی رخ داد که شما از برنامه حذف یک صفر به حذف چهار صفر رسیدید؟

وی در پاسخ به این سوال که چرا دولت دهم این موضوع را ابتدا بررسی کرد و سپس مسکوت گذاشت، گفت: من اتفاقا در آن دوره در بانک مرکزی بودم. بحث حذف سه یا چهار صفر را داشتیم، اما پیشنهادی برای اجرا ارائه نشد، فکر می‌کنم سال ۱۳۹۰ و ۱۳۹۰ بود اما دلیل عدم اجرای این طرح علم به این موضوع بود که شرایط برای اجرای این مصوبه مناسب نیست. وی اضافه کرد: من فکر می‌کنم باید کمی فراتر نگاه کرد. اصلا سوال اساسی این است که ریشه حذف صفرها چیست؟ این اقدام به بعد از جنگ جهانی دوم بازمی‌گردد و تاکنون حدود ۵۰ کشور از این روش استفاده کردند اما تعداد کشورهای موفق به انگشتان دو دست نمی‌رسد. فکر می‌کنم یکی از مهمترین موارد اتفاقا اصلاح زیربناهلست چون من هم معتقدم که صفرها باز می‌گردند. این یعنی تشدید بحران. شما تا وقتی عوامل ایجاد صفرها را از بین نبرید نمی‌توانید صفرها را بردارید.

وی در توضیح این مطلب افزود: همین ترکیه در همسایگی ما ۶ صفر از مقابل پولش برداشت اما گزارش کارشناسی «درویش» و وزیر اقتصاد ترکیه را باید خواند تا دلیل توفیق این کشور را دریافت. حذف صفر راهکار نیست و باید عوامل ایجاد صفر از میان برود.

۱۱ هزار شعبه بانکی در ایران تعطیل می‌شود؟

سیاست بهینه‌سازی شعب روی میز بانک‌ها



مطالبات باید همچنان مورد توجه باشد. همچنین قیمت تمام‌شده پول نیز در این بانک روند نزولی در پیش گرفته که باید ادامه یابد. همچنین محمدرضا حسین‌زاده، مدیرعامل بانک ملی ایران نیز در این نشست با بیان اینکه این بانک متعلق به همه مردم ایران است، گفت: با توجه به گستردگی و ضریب نفوذ بانک ملی ایران در کشور، انتظارات از این بانک برای رفع چالش‌ها و مسائل کشور بالاست.

حسین‌زاده با تأکید بر اینکه بانک ملی با هدف کمک به توسعه کشور راه‌اندازی شده است، افزود: این بانک در بسیاری از بخش‌ها از سوی دولت به آحاد مردم خدمت‌رسانی می‌کند از این رو، در بسیاری از مناطق محروم و دور‌دست کشور به منظور خدمت‌رسانی به هموطنان اقدام به تأسیس شعبه کرده در حالی که این شعب توجه اقتصادی ندارند.

وی تصریح کرد: در چند سال گذشته بانک ملی ایران به یک انضباط مالی پایدار دست یافته که در راستای آن در دو سال گذشته نیز نه‌تنها بدهی به بانک مرکزی نداشته بلکه مانده اضافه‌برداشت آن نیز صفر بوده است. این در حالی است که باتوجه به حجم عظیم تسهیلات تکلیفی، خط اعتباری نیز به این بانک اختصاص نیافت.

حسین‌زاده ادامه داد: اکنون بیش از ۲۶۰ هزار میلیارد ریال از منابع بانک ملی ایران بابت ذخایر قانونی نزد بانک مرکزی است که این رقم بیش از نرخ ذخیره قانونی دیگر بانک‌ها و حتی معادل منابع کل یک بانک است. با توجه به گسترده بودن تکالیف بانک ملی ایران و همچنین میزان بدهی‌های دولت به این بانک درخواست داریم بخشی از این ذخایر آزاد شوند تا بتوانیم دست واحدهای تولیدی بیشتری را بگیریم.

البته این در حالی است که طبق آمار حاضر در سایت بانک مرکزی در مجموع ۲۳ هزار و ۵۴۸ شعبه در کل کشور با مجوز رسمی در حال فعالیت هستند، بنابراین اگر وزارت اقتصاد و بانک مرکزی عزم جدی در ساماندهی شعب بانکی داشته باشند، باید ۱۱ هزار و ۵۰۰ شعبه که هم‌اکنون در سراسر کشور فعال هستند، به کار خود پایان دهند.

عصای نظام اقتصادی کشور

معاون وزیر اقتصاد روز گذشته در نشست با مدیرعامل، اعضای هیات مدیره و مسئولان بانک ملی ایران، این بانک را بانک اصلی نظام جمهوری اسلامی ایران و عصای نظام اقتصادی کشور خواند و گفت: باید تلاش کنیم تا تسهیلات تکلیفی مضاعفی بر دوش این بانک قرار نگیرد. به گزارش روابط عمومی بانک ملی ایران، معمارنژاد با اشاره به تعداد شعب بانک‌ها ادامه داد: براساس مطالعات صورت‌گرفته در این وزارتخانه بر پایه شاخص‌های تولید ملی، وسعت و جمعیت کشور، تعداد شعب نظام بانکی کشور باید در مجموع ۱۲ هزار شعبه باشد که دولت و اصلی‌ترین بانک کشور است و بحث مطالبات از دولت در این معمارنژاد تأکید کرد: بانک ملی یک بنگاه اقتصادی است که باید بحث سودآوری آن نیز مدنظر قرار گیرد؛ این بانک بازوی حمایتی دولت و اصلی‌ترین بانک کشور است و بحث مطالبات از دولت در این بانک باید تعیین تکلیف شود که وزارت امور اقتصادی و دارایی ملزم به پیگیری آن است.

او با اشاره به کاهش قابل توجه نسبت مطالبات معوق به تسهیلات در بانک ملی ایران افزود: نسبت مطالبات معوق به تسهیلات در بانک ملی ایران در چند سال اخیر روندی کاهشی داشته و تلاش برای وصول

طعنه همتی به دلالتان بازار ارز:

بانک مرکزی جور تقاضای ارز را می‌کشد

رئیس کل بانک مرکزی همچنین گفت: نکته جالب در مورد این روزهای بازار ارز، کم‌رمق بودن تقاضا در صرافی‌ها و نرخ‌سازی دلالتان در فضای مجازی است. بانک مرکزی این روزها جور سمت تقاضا را هم می‌کشد.

بیش از ۱۰ میلیارد دلار وام ارزی هنوز وصول نشده است

رئیس کل بانک مرکزی همچنین روز دوشنبه در نشستی مشترک با نمایندگان مجلس گفت: از حدود ۲۰ میلیارد دلار وام ارزی که پرداخت شده، حدود ۱۰ میلیارد دلار از این رقم هنوز وصول نشده است.

به گزارش خانه ملت، همتی با اشاره به جلسات مشترک مجلس و دولت برای بررسی مشکل پرداخت تعهدات افرادی که از حساب ذخیره ارزی وام دریافت کرده‌اند، اظهار داشت: این افراد سه گروه هستند، نخست کسانی که تعهدات خود را به موقع ایفا کرده‌اند، گروه دوم افرادی که در سال ۹۱ با افزایش نرخ ارز مواجه و به صورت طبیعی مشکلاتی پیدا کرده و نتوانسته‌اند تعهدات خود را ایفا کنند و گروه سوم افرادی که صادرات نداشته و تولیدشان ریالی است که این افراد نیز در تبدیل ارز و ایفای تعهد خود با مسائل و مشکلاتی مواجه شده‌اند.

رئیس کل بانک مرکزی با بیان اینکه مقرر شده کمیسیون اقتصادی

رئیس کل بانک مرکزی با بیان اینکه نکته جالب در مورد این روزهای بازار ارز، کم‌رمق بودن تقاضا در صرافی‌ها و نرخ‌سازی دلالتان در فضای مجازی است، گفت بانک مرکزی این روزها جور سمت تقاضا را هم می‌کشد. عبدالناصر همتی در یادداشتی اینستاگرامی از واردات نفت ایران توسط ژاپن خبر داد و نوشت: بعد از کشورهای چین، کره جنوبی، هند و ترکیه امروز ژاپن نیز عملیات واردات نفت از ایران را آغاز کرد. به تدریج درآمدهای جدید نفتی در کنار دهها میلیارد دلار منابع فعال بانک مرکزی نزد بانک‌های خارجی که پشتیبان قوی و مطمئن تجاری کشورمان است، به چرخه تجاری وارد می‌شود. او تصریح کرد: صادرات غیرنفتی کشورمان نیز با تقاهماتی که صادرکنندگان با همکاران من می‌کنند به تدریج در خدمت واردات کشورمان قرار می‌گیرد. قبلا خدمت مردم عزیزمان عرض کرده بودم در داخل کشور نیز ذخایر بسیار مطلوب ارز به صورت اسکناس در حدی است که نیازهای واقعی مردم را تأمین کند.

همتی تأکید کرد: البته عوامل مختلفی در داخل و خارج مایوس از تأثیرگذاری بر عرضه و تقاضا تلاش می‌کنند با ایجاد جو روانی و دادن پالس‌های منفی بازار را از نظر روانی تحت تأثیر قرار بدهند.

رئیس کل بیمه مرکزی جزییات راننده‌محور شدن در بیمه‌های شخص ثالث را اعلام کرد و اطمینان داد که برای اضافه کردن افراد به بیمه‌نامه‌های جدید شخص ثالث، هزینه اضافی دریافت نمی‌شود.

اظهارات پیشین رئیس کل بیمه مرکزی مبنی بر «راننده‌محور» شدن بیمه‌های شخص ثالث از سالال آینده باعث به وجود آمدن ابهامات و گمانه‌زنی‌هایی در این رابطه شد. در همین باره غلامرضا سلیمانی، رئیس کل بیمه مرکزی در گفت‌وگو با ایسنا، با بیان اینکه «راننده‌محور» شدن صدور بیمه‌نامه‌های شخص ثالث از اواخر سال آینده به صورت پابلوت آغاز خواهد شد، گفت: این طرح به منظور دخالت دادن نحوه رانندگی افراد و خطر‌ساز بودن یا نبودن آنها در صدور بیمه‌نامه است؛ به همین منظور بیمه‌نامه‌ها به نام مالکان خودرو که راننده اصلی خودرو هستند صادر

می‌شود. در این صورت می‌توان به رانندگانی که رانندگی بهتری دارند تخفیفاتی هم ارائه کرد.

او با تأکید بر اینکه باید تفاوت نحوه رانندگی افراد در صدور بیمه‌نامه آنها لحاظ شود، درباره جزییات احتمالی این طرح اظهار کرد: برای هر خودرو یک بیمه‌نامه شخص ثالث را با توجه به ویژگی‌های آن راننده (مالک خودرو) صادر می‌کنیم. در اینجا ممکن است آن مالک خودرو بخواهد علاوه بر خودش افراد دیگری هم از آن وسیله استفاده کنند که در این صورت نام آن افراد را هم اضافه می‌کند.

رئیس کل بیمه مرکزی با تأکید بر اینکه برای تعداد افرادی (جز راننده اصلی) که به این بیمه‌نامه‌ها اضافه می‌شوند هزینه اضافی دریافت نخواهد شد، گفت: نحوه رانندگی فرد یا افرادی که از خودرو استفاده

می‌کنند به عهده نیروی انتظامی است که از این جهت اجرای این طرح نیازمند همکاری نیروی انتظامی است.

گفتنی است این توضیحات رئیس کل بیمه مرکزی تا حدود زیادی از ابهامات پیشینین طرح جدید بیمه‌نامه‌های شخص ثالث «راننده‌محور» می‌کاهد. با این حال به نظر می‌رسد برای اطلاع بیشتر از چند و چون و نحوه صدور این بیمه‌نامه‌ها باید منتظر عملیاتی شدن این طرح باشیم. با این حال آنچه از کلیات این طرح برمی‌آید این است که فقط افرادی که نام‌شان در بیمه‌نامه شخص ثالث درج شده است حق استفاده از پوشش بیمه‌نامه صادرشده را دارند و اگر برحسب اتفاق یا ضرورت شخصی غیر از این افراد، خودرو را در اختیار بگیرد و حادثه‌ای رقم بزند، شرکت‌های بیمه مسئولیتی در برابر آن خسارت ندارند.

عرضه شفاف نفت در بورس به جای مذاکره در اتاق تاریک

با توجه به کاهش فروش نفت ایران به دلیل تحریم‌های آمریکا، لزوم ایجاد تنوع در فروش نفت کشور بیش از پیش شده است. یکی از این راهکارها عرضه نفت در بورس در فضایی شفاف به جای مذاکره در اتاق تاریک با بخش خصوصی است. به گزارش تسنیم، بررسی‌ها نشان می‌دهد که میزان صادرات نفت خام در بودجه ۹۸ روزانه ۱.۵ میلیون بشکه در نظر گرفته شده است. درآمد ریالی دولت نیز با قیمت هر بشکه نفت خام ۵۴ دلار و با نرخ تسعیر ۵۷۰۰ تومان محاسبه می‌شود؛ این مقدار پس از حذف سهم صندوق توسعه ملی و سهم شرکت ملی نفت در مجموع ۱۴۲ هزار میلیارد تومان می‌شود، اما نکته حائز اهمیت تزلزل پارامترهای تعیین‌کننده درآمدهای نفتی دولت با توجه به تحریم‌های نفتی آمریکا و کاهش صادرات نفت کشور است. طبق گزارش مرکز پژوهش‌های مجلس با عنوان «بررسی لایحه بودجه سال ۱۳۹۸ کل کشور»، با توجه به کاهش میزان صادرات نفت کشور محاسبات انجام‌شده در بودجه ۹۸ اما و اگرهای زیادی دارد. در بخشی از این گزارش است: «اما صبر کنید، قضیه به اینجا ختم نمی‌شود. چه‌بسا روایت اصلی قضیه اساساً شروع نشده باشد که تمام بشود. در واقع، اگر تصور کنیم که رقم صادرات نفت به احتمال زیاد مینا بین ۱ الی ۱.۲ میلیون بشکه در روز خواهد بود، آن‌هم اگر همه این رقم محقق یا به طور مناسبی تهناتر نشود و تخفیفی هم در کار نباشد؛ نتیجه این خواهد شد که تمام محاسبات فوق باید نادیده گرفته شوند و محاسبات دیگری انجام شود. تازه این با این فرض است که قیمت نفت در همان حدود ۵۴ دلار در بشکه باقی بماند.»

در آبان‌ماه سال ۹۷، یک میلیون بشکه نفت کشور در بورس انرژی ایران عرضه شد و توسط بخش خصوصی خریداری شد. این اتفاق نشان داد علی‌رغم بی‌انگیزگی مدیریت امور بین‌الملل شرکت ملی نفت ایران به فروش نفت در بورس، اگر عرضه نفت در بورس به شکلی صحیح صورت پذیرد بخش خصوصی از آن استقبال خواهد کرد. اما علی‌رغم موفقیت این راهکار ضدتحریمی در گام نخست و الزام مجدد شورای عالی هماهنگی اقتصادی به عرضه نفت در بورس، به دلایلی نامعلوم اجرای این راهکار از سوی وزارت نفت با تعللی دو ماهه روبه‌رو شد و پس از دو ماه سومین عرضه نفت در بورس اتفاق خواهد افتاد. در این بین گمانه‌زنی‌ها درباره علل توقف این راهکار ضدتحریمی افزایش یافته است. برخی از کارشناسان معتقدند که انحصارطلبی وزارت نفت در فروش نفت علت این تعلل‌هاست، زیرا ورود بخش خصوصی به بازار نفت هرچند مانع اقل صادرات نفت می‌شود، اما انحصار وزارت نفت را نیز از بین می‌برد، لذا تعارض منافع وزارت نفت مانع اجرای این راهکار است. برخی دیگر از کارشناسان نیز به دلخوشی وزارت نفت به معافیت‌های موقت آمریکا اشاره کرده و برخی دیگر نیز معتقدند که پیگیری این راهکار مستلزم ایجاد ساختاری مجزا در وزارت نفت است، زیرا در حال حاضر هیچ نهاد خاصی در این وزارتخانه متولی پیگیری عرضه نفت در بورس نیست، در مجموع دلیل توقف عرضه نفت در بورس و عدم پیگیری این راهکار ضدتحریمی هرچه که هست؛ باید توجه داشت که تأمین بودجه‌ای سال آینده تأثیر زیادی به میزان درآمدهای نفتی دارد و عدم گذر از مدل سنتی فروش نفت و تنوع‌سازی روش‌های فروش باعث می‌شود تا دولت در سال آینده با کسری بودجه قابل ملاحظه‌ای مواجه شود که طبیعتاً بار آن بر دوش مردم خواهد بود.



دارد که بازار سرمایه به طور یکسان رشد کرده و رشد بازار سرمایه مختص به شرکت‌های خاصی نبوده است.

رئیس سازمان بورس با بیان اینکه یکی از دلایل رشد قیمت‌ها در بازار سرمایه، رشد نرخ برابری ارزها بود، افزود: البته در این مدت، رشد سکه و دلار در مقایسه با بازار سرمایه بیشتر بوده اما باید بدانیم که رشد قیمت‌ها در آن بازارها سوداگرانه بوده است.

وی با بیان اینکه بورس و فرابورس همپای هم رشد کرده‌اند، تصریح کرد: ارزش بازار سهام از ۴ هزار و ۳۷۶ هزار میلیارد ریال در پنجم مردادماه ۹۵، به ۸ هزار و ۵۶۰ هزار میلیارد ریال در ۲۵ دی سال ۹۷ رسیده که بیانگر ۹۶ درصد رشد است.

محمدی اضافه کرد: ارزش بازار صکوک (اوراق بهادار اسلامی) نیز از ۲۱۲ هزار میلیارد ریال در پنجم مردادماه ۹۵، به ۹۲۸ هزار میلیارد ریال در ۲۵ دی سال ۹۷ رسیده است که حکایت از ۳۳۸ درصد رشد دارد. در مجموع ارزش کل بازار سرمایه (سهام و صکوک) در دوره زمانی مورد بررسی با ۱۰۷ درصد رشد همراه بوده است.

یک چهارم بازار سرمایه در اختیار شرکت‌های شیمیایی

رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار با بیان اینکه هم‌اکنون محصولات شیمیایی ۲۵.۴۷ درصد از کل ارزش بازار بورس و فرابورس را به خود اختصاص داده است، ادامه داد: پس از گروه محصولات شیمیایی، به ترتیب گروه‌های فلزات اساسی با سهم ۱۶.۲۴ درصد، استخراج کانه‌های فلزی با سهم ۸.۹۷ درصد و گروه فراورده‌های نفتی، کک و سوخت هسته‌ای با سهم ۸.۶ درصدی در رتبه‌های دوم تا چهارم قرار دارند.

وی ادامه داد: مجموع تعداد شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس تهران و فرابورس ایران از ۴۰۰ شرکت در پنجم مردادماه ۹۵، به ۴۲۹ شرکت در ۲۵ دی سال ۹۷ افزایش یافته که بیانگر رشد ۷.۳ درصدی است. همچنین تعداد شرکت‌های ثبت‌شده نزد سازمان و پذیرش‌شده در فرابورس ایران از ۱۵۴ شرکت در پنجم مردادماه ۹۵ با رشد ۸.۴ درصدی به ۱۶۷ شرکت در ۲۵ دی ماه ۹۷ رسیده است.

رشد ۶۵ درصدی ارزش معاملات

رئیس سازمان بورس ادامه داد: ارزش معاملات در کل بازار اوراق بهادار در دوره ۳۰ ماهه یادشده، ۶۵ درصد نسبت به دوره ۳۰ ماهه مشابه قبل رشد داشته است. در بورس‌های کالایی نیز ارزش معاملات در این مدت به هزار و ۴۵۴ هزار میلیارد ریال رسید که نشان‌دهنده ۱۶۷ درصد رشد

بورس اوراق بهادار تهران در اولین روز بهمن‌ماه امسال به سدری گرایید و با کاهش ۳۶۵۲ واحد وارد کانال ۱۶۱ هزار واحدی شد. در جریان دادوستدهای نخستین روز بهمن‌ماه در بازار سرمایه تعداد ۲ میلیارد و ۹۷ میلیون سهم و حق تقدم به‌ارزش ۵ هزار و ۶۵۸ میلیارد و ۸۹۹ میلیون تومان در ۱۲۲ هزار نوبت مورد دادوستد قرار گرفت. همچنین شاخص کل بورس با افت ۳۶۵۲ واحدی وارد کانال ۱۶۱ هزار و ۹۲۲ شد.

ازجمله سهام‌هایی که بیشترین تأثیر را در افت شاخص بورس داشتند می‌توان به شرکت‌های صنایع پتروشیمی پارس، پالایش نفت بندرعباس و صنایع پتروشیمی خلیج فارس اشاره کرد و گروه مدیریت سرمایه‌گذاری امید، مخابرات ایران و فروسیلیس ایران نیز نمادهایی بودند که بیشترین تأثیر مثبت را در بازار سرتاسر قرمزپوش دیروز داشتند.

به گزارش ایسنا، شاخص‌های اصلی بازار سرمایه نیز روز خوبی را سپری نکردند تا آنجا که شاخص قیمت (وزنی-سارزشی) ۱۰۵۸ واحد، کل (هم‌وزن) ۶۱۸ واحد، شاخص قیمت (هم‌وزن) ۴۳۴ واحد، آزاد شناور، ۴۰۵۶ واحد و شاخص‌های بازار اول و دوم هم به‌ترتیب ۲۶۴۴ و ۷۵۰۲ واحد افت را به‌ثبت رسانند. همچنین شاخص کل فرابورس (ایفکس) نیز که طی دو روز اول هفته کانال ۲۰۰۰ واحدی را ترک کرده بود، با کاهش ۲۱ واحدی به رقم یک هزار و ۹۷۰ واحدی رسید.

ارزش سرمایه‌گذاری خارجی در بورس به ۱۳ هزار میلیارد ریال رسید
ارزش سرمایه‌گذاری خارجی در بازار سرمایه کشور از حدود ۱۲ هزار و ۲۰۰ میلیارد ریال در مرداد ۹۵ به ۱۳ هزار و ۷۰۰ میلیارد ریال رسیده است. این خبر را رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار یکشنبه شب در دیدار اعضای کمیسیون اقتصادی مجلس اعلام کرد و با تشریح عملکرد ۳۰ ماهه بازار سرمایه گفت: شاخص کل بورس تهران در بازه زمانی پنجم مردادماه ۱۳۹۵ تا ۲۵ دی‌ماه ۱۳۹۷، حدود ۸۹ هزار و ۹۴۵ واحد معادل ۱۹ درصد رشد داشته است.

به گزارش سنا، شاپور محمدی ادامه داد: در این مدت، شاخص کل فرابورس ایران با یک هزار و ۱۸۱ واحد افزایش به عدد یک هزار و ۹۷۸ واحد در ۲۵ دی‌ماه ۱۳۹۷ رسید که رشد ۱۴۸ درصدی را نشان می‌دهد. به گفته محمدی، شاخص صنعت و شاخص ۵۰ شرکت فعال‌تر در این مدت به ترتیب ۱۳۶ و ۱۳۷ درصد بازدهی داشته‌اند.

او با بیان اینکه شاخص هم وزن در این مدت ۱۰۹ درصد رشد داشته است، اضافه کرد: رشد همزمان شاخص کل و شاخص هم‌وزن نشان از آن

هر گونه اخلال قابل توجه (آب ششکی لوله ها، باز بودن لوله ها، هدرروی آب در هر نقطه) را به مرکز ارتباطات مردمی (۱۲۲) اطلاع دهید.

آگهی تجدید مناقصه عمومی یک مرحله ای

شرکت آب و فاضلاب استان زنجان در نظر دارد نسبت به خرید و نصب اقلام یا مشخصات مشروحه ذیل از طریق مناقصه از تأمین کنندگان واجد شرایط اقدام نماید:
۱- نام و نشانی مناقصه گزار: **شرکت آب و فاضلاب استان زنجان به آدرس:** زنجان کمربندی شمالی - ابتدای زیباتر شهر کد پستی ۴۵۱۴۹۷۸۷۵۷
۲- عنوان و مشخصات کلی مناقصه :

شماره مناقصه	نام و محل پروژه	محل تأمین اعتبار	رشته و پایه مورد نیاز	تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار (ریال)
۴۶-۹۷	تهیه ، حمل ، نصب و بهره برداری آزمایشی از سنسورهای راداری منطبق بر دوربین های مدار بسته تصفیه خانه آب زنجان	اسناد خزانه دوساله به تاریخ سررسید ۹۹/۴/۲۳	شرکتهای فعال در حوزه الکترونیک مورد تأیید مرکز حراست وزارت نیرو	۲۱۶/۵۰۰/۰۰۰

۳- تاریخ و آدرس دریافت اسناد مناقصه : اسناد مناقصه از ساعت ۸ صبح مورخه ۹۷/۱۱/۱ لغایت تا ساعت ۱۹ مورخه ۹۷/۱۱/۶ در سایت‌های <http://iets.mporg.ir> و سامانه تدارکات الکترونیکی به آدرس www.setadiran.ir جهت دریافت موجود است و معامله از ثبت و دریافت اسناد تا ارسال پاکت توسط تأمین کننده، از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی انجام خواهد شد. **نکته مهم:** تأمین کنندگان جهت شرکت در مناقصه حتماً می‌بایست در بازه ی زمانی فوق نسبت به دریافت اسناد فقط از سایت سامانه تدارکات الکترونیکی اقدام نمایند ، در غیر این صورت امکان شرکت در مناقصه فوق برای ایشان وجود نخواهد داشت.

۴- نوع تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار : تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار می‌بایست به یکی از صور درج شده در آیین نامه تضمین برای معاملات دولتی ارائه گردد که جزئیات به صورت مشروح در اسناد مناقصه توضیح داده شده است.

۵- مدت اعتبار پیشنهادها : پیشنهادها باید از هر حیت برای مدت ۴۵ روز بعد از تاریخ تعیین شده برای تسلیم پیشنهاد ها معتبر بوده و به همان میزان قابل تمدید باشند.

۶- سایت‌های ثبت آگهی : <http://tender.nww.ir> , <http://znabfa.ir> , <http://iets.mporg.ir>

۷- مهلت تحویل پاکت مناقصه : پاکت مناقصه باید حداکثر تا ساعت ۱۹ مورخه ۹۷/۱۱/۱۶ از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی ارائه گردد و به پاکتانی که خارج از سامانه تدارکات الکترونیکی واصل شود ترتیب اثر داده نخواهد شد.

۸- مکان تحویل اسناد : از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی به آدرس www.setadiran.ir

۹- زمان گشایش پاکت : پاکت مناقصه در ساعت ۸:۳۰ صبح مورخه ۹۷/۱۱/۱۷ در سالی کنفرانس شرکت آب و فاضلاب استان زنجان بازگشایی خواهد شد.

۱۰- سایر اطلاعات و جزئیات مربوطه در اسناد مناقصه مندرج است.

۱۱- به پیشنهادهای فاقد امضاء ، مشروط، مخدوش ترتیب اثر داده نخواهد شد.

۱۲- هزینه کلیه آگهی ها به عهده برنده مناقصه می‌باشد.

دفتر روابط عمومی شرکت آب و فاضلاب استان زنجان

تاریخ انتشار نوبت اول : ۹۷/۱۱/۲۰
تاریخ انتشار نوبت دوم : ۹۷/۱۱/۲۱

اطلاعیه

سازمان ملی استاندارد ایران

برمبنای قانون ارتقاء کیفی تولیدخودروسایر تولیدات صنعتی داخلی مورخ ۸۹/۲/۲۶ **استاندارد ملی ایران** به شماره ۱۲۵۰۵ تحت عنوان قیرمردمصرف در راه سازی مشمول مقررات استاندارد اجباری می باشد. که در اجلاسیه کمیته ملی مهندسی ساختمان ومصلاح وفرآورده های ساختمانی استانداردهای ملی ایران به شرح جدول ذیل جایگزین آن شده است. مراتب جهت اطلاع عموم وتوجه به الزامات قانونی آگهی می گردد.

شماره استاندارد ملی	عنوان استاندارد ملی	شماره اجلاسیه کمیته ملی	تاریخ اجلاسیه کمیته ملی
۱-۱۲۵۰۵	قیرموادقیری - قیر خالص طبقه بندی شده براساس درجه نفوذ - ویژگی ها	۶۲۳	۱۳۹۴/۱۱/۱۲
۲-۱۲۵۰۵	قیرموادقیری - قیر خالص برای استفاده در راه سازی طبقه بندی شده براساس گر انروی - ویژگی ها	۶۲۴	۱۳۹۴/۱۱/۱۲
۳-۱۲۵۰۵	قیرموادقیری - قیر برای استفاده در راه سازی طبقه بندی شده براساس عملکرد - ویژگی ها	۶۲۳	۱۳۹۴/۱۱/۱۲
۴-۱۲۵۰۵	قیرموادقیری - قیر محلول دیر گیر برای استفاده در راه سازی - ویژگی ها	۶۲۳	۱۳۹۴/۱۱/۱۲
۵-۱۲۵۰۵	قیرموادقیری - قیر محلول کند گیر برای استفاده در راه سازی - ویژگی ها	۶۲۳	۱۳۹۴/۱۱/۱۲
۶-۱۲۵۰۵	قیرموادقیری - قیر محلول زود گیر برای استفاده در راه سازی - ویژگی ها	۶۲۳	۱۳۹۴/۱۱/۱۲
۷-۱۲۵۰۵	قیرموادقیری - قیر امولسیون کاتیونی برای استفاده در راه سازی - ویژگی ها	۶۲۳	۱۳۹۴/۱۱/۱۲
۸-۱۲۵۰۵	قیرموادقیری - قیر امولسیون آنیونی برای استفاده در راه سازی - ویژگی ها	۶۲۳	۱۳۹۴/۱۱/۱۲
۹-۱۲۵۰۵	قیرموادقیری - قیر خالص اصلاح شده با مواد شیمیایی برای استفاده در راه سازی - ویژگی ها	۶۲۴	۱۳۹۴/۱۱/۱۲
۱۰-۱۲۵۰۵	قیرموادقیری - قیر اصلاح شده با پودر لاستیک برای استفاده در راه سازی - ویژگی ها	۶۲۴	۱۳۹۴/۱۱/۱۲
۱۱-۱۲۵۰۵	قیرموادقیری - قیر امولسیون کاتیونی اصلاح شده با پلیمر برای استفاده در راه سازی - ویژگی ها	۷۴۶	۱۳۹۶/۱۱/۲

الزامات قانونی:

لذا کلیه تولید کنندگان این فرآورده سه ماه از تاریخ انتشار آگهی مهلت خواهند داشت تا نسبت به رعایت استانداردهای مذکور اقدام لازم را به عمل آورند.

واردات فرآورده های مشمول مقررات استاندارد اجباری پس از انقضای مهلت مقرر بر حسب ضرورت و اولویت باید منطبق با استاندارد ملی ویاستاندارد ها و ضوابط فنی معتبر و مورد قبول سازمان باشد.

صادرات کالاهای صادراتی ایرانی مشمول اجرای استاندارد اجباری منوط به صدور گواهی انطباق بر اساس استاندارد تعیین شده توسط کشور هدف یا استانداردهای بین المللی مورد قبول طرفین و یا مشخصات فنی اظهار شده توسط مراجع قانونی و یا مصالح کشور هدف و یا صدور گواهی انطباق توسط سازمان ملی استاندارد ایران خواهد بود.

کلیه اشخاص حقیقی و حقوقی ذیربط می توانند جهت کسب اطلاعات بیشتر در مرکز به سازمان ملی استاندارد ایران و در استانها به ادارات کل استاندارد مراجعه نمایند.

م.الف ۳۹۲۶

دفتر روابط عمومی و ارتباطات بین الملل

بانک انصار تندیس نقره‌ای نخستین جایزه ملی حسابرسی داخلی کشور را به دست آورد

چهارمین کنگره سراسری و اولین دوره اهدای جایزه ملی حسابرسی داخلی انجمن حسابرسان داخلی ایران که هدف اصلی آن ارائه مبتیایی برای مقایسه تطبیقی واحدهای حسابرسی داخلی براساس شاخص‌های استاندارد است، در مرکز همایش‌های بین‌المللی پژوهشگاه صنعت نفت برگزار شد و واحد حسابرسی داخلی بانک انصار تندیس نقره‌ای اولین جایزه ملی حسابرسی داخلی را به دست آورد. به گزارش اداره کل روابط عمومی و تبلیغات، واحد حسابرسی داخلی بانک انصار همچنین در بین تمامی بانک‌ها و موسسات مالی و اعتباری شرکت‌کننده حائز رتبه نخست شد و در مجموع سازمان‌ها و شرکت‌های واجد دریافت جایزه برتر، رتبه سوم را به دست آورد. در این کنگره که با حضور رئیس و مدیران واحد حسابرسی داخلی بانک انصار و جانشین و روسای ادارات معاونت نظارت و بازرسی برگزار شد، از مدل حسابرسی داخلی بانک انصار رونمایی شد. این مدل براساس مدل بلوغ حسابرسی داخلی (CM) انجمن بین‌المللی حسابرسی داخلی طراحی شده و متناسب با الزامات انجمن حسابرسی داخلی ایران، بومی‌سازی شده و یک مدل بلوغ دارای پنج سطح کلیدی و مشتمل بر ۷۰شاخص است که توسط دکتر ارباب سلیمانی، دکتر ترک‌زاده، دکتر زارع و دکتر باقری از استادان به نام کشور مورد ارزیابی قرار گرفته است.

برگزاری دومین نمایشگاه کار ایران با حمایت ویژه همراه اول

به گزارش اداره کل ارتباطات شرکت ارتباطات سیار ایران، دومین نمایشگاه کار ایران به مدت سه روز (۴ تا ۶ بهمن ماه) با حمایت ویژه همراه اول از ساعت ۹:۳۰ تا ۱۶:۳۰ برگزار می‌شود.اهداف این نمایشگاه که توسط دانشگاه صنعتی شریف در مجتمع نمایشگاهی بوستان گفت‌وگوی تهران برگزار می‌شود، «رویایی مستقیم کارجو و کارفرما»، «کمک به بهبود ارتقای برند کارفرمایان»، «تسهیل فرایند جذب و استخدام»، «معرفی فرصت‌های شغلی موجود در بازار کار»، «معرفی سازمان‌ها و ادارات مرتبط و نیمه مرتبط با رشته تحصیلی»، «ایجاد یک محیط حرفه‌ای و با کیفیت برای تعامل بیشتر بین کارجویان و کارفرمایان»، «ایجاد حس مثبت مشارکت در کارفرمایان»، «برپایی کارگاه‌های آموزش کار و کارایی» عنوان شده است. در دومین نمایشگاه کار ایران، همراه اول با شعار «یک همسکاری معتبر» و برپایی غرفه‌ای بزرگ در سالن «تهران» بوستان گفت‌وگو با خدماتی همچون «برگزاری کارگاه با موضوعات متنوع»، «ارائه فرصت‌های شغلی، مشاوره شغلی، آشنایی با محیط شغلی و شغل‌های همراه اول» و «فرست ارتباط مستقیم با مدیران همراه اول» حضور دارد. گفتنی است در نمایشگاه «ایران تلکام» سال گذشته، رئیس کمیسیون اجتماعی شورای اسلامی با تقدیر از عملکرد اپراتور اول گفته بود: «با توجه به فعالیت‌های گسترده همراه اول، اشتغال‌زایی بالایی هم ایجاد شده است و ما به عنوان متولی اصلی اشتغال در مجلس از این اپراتور تقدیر می‌کنیم.»

ایتالیا راغلب‌ترین کشور اروپایی برای ارتباط تجاری با ایران است

رئیس اتاق مشترک ایران و ایتالیا با اشاره به ریسک سرمایه‌گذاری در ایران، ایتالیا را راغلب‌ترین کشور اروپا برای ارتباطات تجاری با ایران دانست و گفت بانک‌های ایتالیایی اعلام آمادگی کرده‌اند و البته همه در انتظار کانال ارتباطی اروپا هستند. احمد پورقلاح در گفت‌وگو با خبرگزاری تسنیم، با اشاره به وضعیت ریسک سرمایه‌گذاری در ایران از نگاه اروپایی‌ها، اظهار کرد: امروز ریسک سرمایه‌گذاری در ایران در رتبه ۴ و ۵ قرار دارد و این در حالی است که رتبه ۶، بدترین رتبه در ریسک سرمایه‌گذاری است و از همین رو اشت‌های چندانی به سرمایه‌گذاری در ایران از سوی کشورهای خارجی و از جمله ایتالیا وجود ندارد. وی ادامه داد: از سوی دیگر گله‌مندی سرمایه‌گذاران داخلی نیز باعث شده تا اشتیاق سرمایه‌گذاران خارجی و ایتالیایی برای حضور در ایران کاهش یابد. رئیس اتاق مشترک ایران و ایتالیا اضافه کرد: البته علی‌رغم همه این موارد، در میان کشورهای اروپایی، ایتالیا و سرمایه‌گذاران ایتالیایی بیشترین رغبت را برای برقراری ارتباطات تجاری با ایران دارند و این ارتباط هم در حوزه فروش محصولات این کشور و هم در حوزه خرید محصولات از ایران بیش از سایر کشورهای اروپایی است. وی با ابراز امیدواری نسبت به راه‌اندازی هرچه سریع‌تر کانال مالی با اروپا (SPV) گفت: در صورت راه‌اندازی این کانال ارتباطی، قطعاً تجار، بازرگانان و سرمایه‌گذاران ایتالیایی جزو نخستین فعالان حوزه اقتصادی خواهند بود که ارتباطات‌شان را با ایران تقویت می‌کنند.

مشاور عالی رئیس اتاق ایران در پایان خاطرنشان کرد: نشانه‌های خوبی دیده می‌شود و تا امروز سمینارهای بانکی خوبی در ایتالیا برگزار شده و بانک‌های ایتالیایی که مبادلات‌شان براساس یورو است نیز اعلام آمادگی کرده‌اند و البته همه در انتظار این کانال ارتباطی میان ایران و اروپا هستند.

تولیدکنندگان به تولید پارچه‌های داخلی روی آورده‌اند

فعالیت ۵۰ واحد تولیدی پیراهن‌فروشان در تهران

رئیس اتحادیه فروشنندگان پیراهن‌فروشان گفت با توجه به واردات محدود پارچه به کشور، تولیدکنندگان به تولید پارچه‌های داخلی روی آورده‌اند. مجتبی درودیان در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران جوان، درباره وضع پیراهن در بازار اظهار کرد: با توجه به آنکه واردات پارچه به کشور به میزان محدودی صورت می‌گیرد به همین دلیل تولیدکنندگان به تولید پارچه‌های داخلی روی آورده‌اند. درودیان با بیان اینکه وضع پیراهن در بازار مناسب نیست، تصریح کرد: همه‌اکنون کسب و کار تولیدکنندگان بسیار ضعیف است و باید چاره‌ای برای آن اندیشید. رئیس اتحادیه فروشنندگان پیراهن‌فروشان، با اشاره به اینکه ۵۰درصد تولیدکنندگان در تهران تنها در زمینه تولید پیراهن به فعالیت مشغولند، اظهار کرد: این در حالی است که بیش از هزار واحد صنفی در تهران مشغول به فعالیتند. درودیان با بیان اینکه همه‌اکنون قدرت خرید مردم برای خرید کاهش یافته است، تصریح کرد: دولت باید راهکاری مناسب برای صادرات تولیدکنندگان در نظر گیرد، چراکه اگر این مهم، محقق شود صادرات در کشور چشمگیر خواهد شد. این مقام مسئول با بیان اینکه برای شب عید ممکن است تنها افزایش تا ۲۵ درصدی داشته باشیم، تصریح کرد: این در حالی است که این افزایش قیمت نسبت به سال گذشته چندان چشمگیر نیست.

۲.۵ میلیون تن به ظرفیت تولید محصولات کشاورزی کشور اضافه می‌شود



تأمین اعتبار آن در این ستاد به کندی پیش می‌رود و درخواست ما این است که به این کار سرعت ببخشند.

مدیرعامل موسسه جهاد نصر گفت: اعتباری که در لایحه بودجه ۹۸ برای اجرای مرحله ۲ طرح ۵۵۰ هکتاری در دشت‌های خوزستان و ایلام

پیش‌بینی شده آنقدر پایین است که نمی‌توان امیدوار بود.

وی با بیان اینکه اعتباری که در لایحه بودجه ۹۸ برای اجرای مرحله ۲ طرح ۵۵۰ هزار هکتاری مقام معظم رهبری در دشت‌های خوزستان و ایلام پیش‌بینی شده آنقدر پایین است که نمی‌توان امیدوار بود، گفت: امیدواریم که به اذن رهبری از صندوق توسعه ملی برای اجرای این پروژه مهم از صندوق توسعه ملی اعتبار اختصاص یابد و کمیسیون تلفیق هم اعتبار پیش‌بینی در لایحه را بازبینی کند؛ برای اجرای مرحله دو طرح ۵۵۰ هزار هکتاری ۱.۷ میلیارد دلار اعتبار نیاز است.

وی ادامه داد: طرح ۵۵۰ هزار هکتاری در سفر سال ۱۳۷۵ مقام معظم رهبری به استان خوزستان کلید خورد و با وقفه‌ای ۱۲ ساله‌ای که در وی ادامه داد: برای به سرانجام رسیدن این طرح زمان پنج ساله در نظر گرفته شده که در صورت تأمین اعتبار تحقق آن دور از دسترس نیست. مدیرعامل موسسه جهاد نصر گفت: تاکنون ۳۰۰۰ پرونده برقی‌سازی به سازمان بهینه‌سازی سوخت ارسال شده، اما مرحله بررسی پرونده‌ها و

تحت پوشش قرار می‌گیرد، ۹ و نیم میلیون تن افزایش محصولات کشاورزی هدف‌گذاری شده است. زمین‌هایی که شامل این طرح شدند قابل استفاده نبودند، ولی با احیای آنها افزایش بهره‌وری صورت گرفت.

برقی‌شدن ۶۰۰ هزار حلقه چاه کشور

وی با بیان اینکه مرحله دوم طرح از سال آتی با تخصیص اعتبار لازم آغاز خواهد شد، گفت: طرح برقی کردن ۶۰۰هزار حلقه چاه کشور نیز در دستور کار قرار دارد و براساس تفاهم‌نامه‌ای که با ستاد بهینه‌سازی مصرف سوخت انجام داده‌ام، هدف‌گذاری‌شده که ۵۰ هزار حلقه را برقی‌سازی کنیم.

محمدجواد صالحی‌نژاد در ادامه نشست خبری روز گذشته اظهار داشت: در گام نخست ۱۰۰ حلقه را به صورت پایلوت در استان‌های تهران، ایلام، همدان، فارس، کردستان و آذربهر برقی کرده‌ایم که تأمین اعتبار آن در آغاز کار به عهده کشاورز است، اما ۸۰درصد آن از طریق سازمان بهینه‌سازی مصرف سوخت پرداخت خواهد شد.

وی افزود: این طرح احیا از بزرگ‌ترین طرح‌های تاریخ کشاورزی ایران است که با سفر رهبر معظم انقلاب به این مناطق کلید خورد و با وقفه ۱۲ ساله طرح در سال ۸۷ و با سفر هیات دولت به این مناطق، ردیف بودجه‌ای پیدا کرد و از سال ۸۸ نیز عملیات اجرای آن شروع شد.

مدیرعامل موسسه جهاد نصر گفت: از سال ۸۸ تاکنون منابع مختلف در اختیار طرح قرار گرفته و در این سال‌ها حدود ۲۲۰ هزار هکتار تحت پوشش این طرح شده که در نتیجه آن، طی سال گذشته محصولات کشاورزی دو خطه افزایش ۲ و نیم میلیون تنی داشته است. صالحی‌نژاد ادامه داد: با اجرای کامل طرح که ۵۵۰ هزار هکتار زمین

خاک سرر برآورده است که فی‌الواقع شهر مدرن جدیدی در قلب تهران متولد شده است.

وی افزود: طی چند روز گذشته معاندین و دشمنان نظام برای ضربه زدن به حاکمیت و سلب اعتماد مردم، مسیر «ایران مال» و همچنین «شبکه بانکی» کشور را انتخاب و مدّ نظر خود قرار داده‌اند و همین حملات و شایعه‌سازی بیگانگان، اینجانب را بیش از پیش تشویق و ترغیب کرد تا این مجموعه عظیم را از نزدیک بازدید و ساعاتی را پای سخنان مسئولین و دست‌اندر کاران این پروژه بنشینم تا نه‌تنها از نزدیک و به عینه در جریان پیشرفت‌ها و اجرای کار قرار گیرم بلکه صحت و سقم شایعات را نیز بفهمم.

علیپور اظهار داشت: ساخت و اجرای پروژه بزرگ «ایران مال» آن‌هم در اوج تحریم‌های شدید اقتصادی غرب که جابه‌جا کردن یک دلار و اجرای پروژه‌های بزرگ در کشورمان دردسرهای خاص خود را دارد، سرمایه‌گذاران و مردان بزرگ اقتصاد ایران موفق به سرمایه‌گذاری کلان چند هزار میلیارد تومانی جهت ساخت بزرگترین مال (مرکز بزرگ خرید) خاورمیانه و چهارمین مال جهان شامل مراکز عظیم خرید، هایپراستاری به مساحت ۲۰ هزار مترمربع، هتل بزرگ ۵ ستاره، بزرگترین کتابخانه با بیش از ۱۰۰ هزار جلد کتاب، مرکز همایش‌ها، مراکز بزرگ ورزشی، شهربازی، ۱۴ سینمای مدرن و مجهز به جدیدترین تجهیزات روز دنیا، رستوران‌های مختلف سنتی و بین‌المللی، بیش از ۴۰ هزار مترمربع

رشد چشمگیر تولید صید در سال‌های بعد از انقلاب

ایران رتبه ۲۴ جهانی آبی‌پروری در دنیا را داراست

گذشته ۳۱۰ میلیون بچه‌ماهی رهاسازی شد و رهاسازی بچه ماهی و لارو میگو از منظر احیای تولید، حفظ محیط زیست و اشتغال اهمیت بالایی دارد. صالحی با اشاره به اینکه در سال‌های قبل از انقلاب تنها یک کارخانه کنسرو آبزیان در کشور فعالیت داشت، افزود: با توجه به افزایش تولید محصولات شیلاتی در سال‌های بعد از انقلاب، هم‌اکنون ۴۷ کارخانه پودر ماهی استاندارد و ۲۰ کارخانه در حال استانداردسازی در کشور مشغول فعالیت هستند.

رئیس سازمان شیلات با اشاره به اینکه در سال‌های قبل از انقلاب تنها ۸۷ سردخانه به منظور حفظ کیفیت آبزیان مشغول فعالیت بودند، بیان کرد: بنابر آخرین آمار در آستانه ۴۰ سالگی انقلاب، تعداد سردخانه‌های حفظ کیفیت آبزیان به ۱۲۸ عدد و همچنین واحدهای فراوری از هشت عدد به بیش از ۱۵۰ عدد تا سال گذشته افزایش یافت.

اخبار

گام بلند اصلاحات در صنعت خودروسازی

طرح‌های پیش‌فروش خودرو که هفته گذشته و بلافاصله بعد از افزایش قیمت خودروهای ارزان‌تر از ۴۵ میلیون تومان کلید خورد، موجی از اعتراضات را برانگیخت.

چراکه به گفته معترضین هنوز بسیاری از تعهدات پیشین خودروسازان، تحقق پیدا نکرده بود. از همین رو، مشتریان پیش‌خرید خودرو، که از بدعهدی دو شرک‌ت خودروساز بزرگ داخلی ناراضی‌اند، تلاش دارند این روزها از طریق برگزاری یکسری تجمعات البته از نوع مسالمت‌آمیز، صدای‌شان را به گوش دولتمردان برسانند، اما خواسته‌شان چیست و به چه چیزی معترضند؟ آنها نسبت به اینکه پس از ماه‌ها ثبت‌نام، در موعد مقرر خودروهای خود را تحویل نگرفته‌اند و از طرفی، با افزایش قیمت خودروهای ثبت نامی مواجه شده‌اند، معترض و گله‌مندند، به‌طوری‌که هفته گذشته نیز تعدادی از خریداران محصولات «سایپا و ایران خودرو» مقابل وزارت صنعت، معدن و تجارت در خیابان سسمیه، تجمع کردند؛ تا از کانال وزارت صنعت پیگیر مطالبات‌شان باشند. به دنبال تجمع برخی خریداران خودرو در مقابل وزارت صنعت که خودروهای پیش‌خريد شده خود را تحویل نگرفته بودند، وزیر صنعت، معدن و تجارت، از عدم افزایش قیمت خودروهای پیش‌فروش شده خبر داد. بنابه اظهارات رضا رحمانی، خودروهایی که پیش از این با قیمت قطعی پیش‌فروش شده‌اند، مشمول افزایش قیمت‌های جدید نمی‌شوند، اما در مقابل خودروسازان دلیل عدم پایبندی به تعهدات‌شان را عدم دسترسی به قطعات مورد نیاز برای تولید برخی محصولات پیش‌فروش شده، عنوان کرده بودند. از این رو، دولت و بدنه وزارت صنعت، آسنتین‌های‌شان را بالا زدند تا اصلاحات جدی در صنعت خودرو شکل بگیرد. در قدم نخست با دستور مراجع قضایی و دولتی، موانع ترخیص قطعات مورد نیاز خودروسازان رفع شد.

اما قدم مهم‌تر را وزیر صنعت برداشت. رضا رحمانی شنبه همین هفته، صاحبان دو خودروساز بزرگ و همچنین رئیس سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان را فراخواند و به آنها اولتیماتوم داد تا به تعهدات‌شان به مردم به سرعت و دقیق طبق مفاد قراردادهای منعقدۀ عمل کنند. به گفته وزیر صنعت، معدن و تجارت، سازمان حمایت و خودروسازان براساس مصوبات قانونی باید به گونه‌ای عمل کنند که رضایت مردم در قضیه پیش‌فروش خودروها جلب شود. او خطاب به خودروسازان تاکید کرد که هیچ‌گونه مماشاتی از جانب سازمان حمایت در برابر احقاق حقوق مردم مورد قبول نیست و این سازمان باید به صورت روزمره دستورات صادرشده را پیگیری کند. این خبر خیلی زود در صدر اخبار رسانه‌ها قرار گرفت. هرچند جزئیات زیادی از جلسه وزیر با خودروسازان به بیرون درج نکرد، اما هرچه بود، به ماجرا به همین جا ختم نشد. به طوری که روز گذشته، خبر برکناری مدیرعامل سایپا نشان از تصمیم جدی وزیر داشت. او بارها تاکید کرده بود که خودروسازان باید به تعهداتی که به مردم دارند عمل کنند، اما انتشار اخباری مبنی بر پیش‌فروش مجدد محصولات این شرکت‌ها آن هم بدون عمل به تعهدات قبلی حاکی از بی‌توجهی به ضرب‌الاجل وزیر صنعت بود. همین کافی بود تا رحمانی دست به تغییرات در بدنه شرکت خودروسازی سایپا بزند. از این رو، تازه‌ترین اخبار منتشرشده حاکی از این است که با حکم هیات‌مدیره گروه خودروسازی سایپا، محمدرضا شروش از مدیرعاملی این شرکت کنار گذاشته شده و میرجواد سلیمانی به جای وی منصوب شد. البته این تصمیم وزیر، را شاید بتوان به منزله زنگ خطری برای ایران خودرو نیز تلقی کرد؛ چراکه اگر این شرکت خودروساز هم بخواهد همچنان ساز خود را بنوازد بعید نیست در لیست بعدی تغییرات وزیر قرار بگیرد. این موضوع نشان می‌دهد که رحمانی در دفاع از حقوق مردم با کسی تعارف نداشته و هر جا لازم باشد به سرعت تصمیمات لازم را اتخاذ و اجرایی خواهد کرد. از این منظر در شرایطی که برخی مشتریان از پیش‌خريد خودروهایی چون «پراید و تیبا» ناراضی هستند، تغییر مدیرعامل گروه خودروسازی سایپا، بهترین پاسخ به اعتراض مردمی است که از برخی سوءمدیریت‌ها در بخش‌هایی از صنعت خودرو گله‌مند هستند. البته این اقدام وزیر را هم می‌توان به فال نیک گرفت؛ چراکه او با این اقدامش نشان داد با کسی تعارف ندارد و جلب اعتماد مردم از هر چیزی مهم‌تر است.

تویوتا و پاناسونیک برای خودروهای برقی باتری می‌سازند

شرکت خودروسازی تویوتا با پاناسونیک قصد دارند با همکاری یکدیگر به تولید انبوه باتری مخصوص خودروهای الکتریکی بپردازند. به گزارش پایگاه خبری «صخر خودرو»، بسیاری از کشورهای جهان قصد دارند با هدف مقابله با آلودگی هوا و کاهش میزان انتشار آلایندها و گازهای گلخانه‌ای و حفظ بیشتر محیط زیست، خودروهای تمام الکتریکی و برقی را به تولید انبوه برسانند.بنابر این بسیاری از شرکت‌های خودروسازی در جهان عزم خود را برای تولید انبوه خودروهای برقی جزم کرده و از برنامه‌های خود بدین منظور رونمایی کرده‌اند. افزایش روزافزون خودروهای برقی و محبوبیت استفاده بیشتر از این خودروهای پاک، موجب شده شرکت‌های خودروسازی در سراسر جهان به رقابتی تنگاتنگ پرداخته و هر یک از برنامه‌های خود برای طراحی و تولید خودروهایی بهتر و با توان پیمایش بیشتر رونمایی کنند. به نظر می‌رسد که شرکت‌های چینی رقیب موجب شده‌اند شرکت‌های ژاپنی به تکاپو بيفتند و در رقابت تنگاتنگی با آنها تصمیم بگیرند که به تولید انبوه محصولات و باتری‌های مخصوص خودروهای برقی و الکتریکی بپردازند و در این عرصه از آنها عقب نیفتند. افزایش روزافزون خودروهای برقی و محبوبیت استفاده بیشتر از این خودروهای پاک موجب شده است شرکت‌های خودروسازی در سراسر جهان به رقابتی تنگاتنگ پرداخته و هر یک از برنامه‌های خود برای طراحی و تولید خودروهایی بهتر و با توان پیمایش بیشتر رونمایی کنند. حالا دو شرکت ژاپنی تویوتا و پاناسونیک تصمیم گرفته‌اند که با عقد یک قرارداد همکاری جدید و جوینت ونچر در سال آینده میلادی به تولید انبوه باتری‌های مخصوص خودروهای برقی و الکتریکی بپردازند. این در حالی است که چندی پیش نیز اخبار و گزارش‌های دیگری در رسانه‌ها منتشر شده بود که نشان می‌داد آلمان نیز در این زمینه سرمایه‌گذاری کلانی کرده و خودروسازانی همچون شرکت دایملر می‌خواهند باتری‌های قدرتمندی را به مرحله تولید برسانند که در خودروهای برقی و الکتریکی طراحی و توسعه داده شده آنها به کار گرفته شود و بدین ترتیب از نیاز و وابستگی خود به شرکت‌های چینی تولیدکننده باتری بکاهند. به گفته منابع آگاه به نقل از رویترز، ۵۱درصد از سهام این جوینت ونچر به شرکت تویوتا متورنز و باقی آن نیز به پاناسونیک تعلق دارد. باتری‌های تولیدشده توسط این جوینت ونچر قرار است در اختیار خودروسازان ژاپنی نظیر تویوتا، مزدا و سوبارو قرار بگیرد تا آنها بتوانند به تولید انبوه خودروهای برقی و الکتریکی جدید بپردازند.

۳۵۰ هزار میلیارد دارایی صنعت خودرو بلااستفاده مانده است



و خودروسازی صورت نگیرد، ۳۵۰ هزار میلیارد تومان سرمایه معطل و بلااستفاده می‌شود؛ ضمن اینکه این سرمایه رو به استهلاک نیز است. به غیر از زمین کارخانه‌ها، الباقی شامل ساختمان‌ها، ماشین‌آلات، دانش فنی و ... همه رو به زوال هستند؛ چراکه دانش فنی، ماشین‌آلات و ... چهار سال آینده دیگر کارایی امروز را نخواهند داشت.

دبیر انجمن صنایع همگن قطعه‌سازی تصریح کرد: در حال حاضر محدودیت‌های فراوان، منابع به شدت محدود و نیازها بسیار نامحدود هستند. اکنون مسئولین باید تصمیم بگیرند که منابع را کجا متمرکز کنند که بازدهی بیشتری داشته باشند؛ چنانچه این وضعیت ادامه پیدا کند، تا پایان سال آمار تعطیلی واحدهای قطعه‌سازی و بیکاری قطعه‌سازان افزایش چشمگیری خواهد داشت.

وی با اشاره به اعلام ارائه تسهیلات ۴هزار میلیارد تومانی از طریق خودروسازان به قطعه‌سازان، اظهار کرد: تا به امروز این وعده در حد حرف بوده و سرعت عمل به شدت پایین بوده است و اقدامی از سوی بانک مرکزی صورت نگرفته است. دولت و بانک مرکزی شاهد اختلاف رویه و اختلاف سلیقه هستند و اتخاذ و تمرکز سیاست‌گذاری و مواضع در عملکرد آنها دیده نمی‌شود.

محبی‌نژاد اظهار کرد: خواهشمندیم هر کاری قرار است برای این صنعت انجام شود بهتر است امروز صورت گیرد؛ هفته دیگر به شرایط متفاوت‌تر از حال و بدتر خواهد بود. امروز لازم است که صنعت دوباره رونق گرفته و بدن نیمه‌جان آن بتواند احیا شود که در نتیجه آن تولید قطعه و خودرو نیز مجدداً رونق گیرد.

تأمین اجتماعی حق بیمه پرداخت کنند، بلکه سازمان امور مالیاتی هم مالیات حقوقش را نمی‌تواند بگیرد و شرکت‌ها متوقف شده و به دلیل رکود، مالیات بر ارزش افزوده و مالیات بر درآمدشان پرداخت نخواهد شد. وی ادامه داد: این وضعیت در حالی است که طبق برآوردهای صورت‌گرفته براساس نرخ ارز سامانه نیما، ارزش روز سرمایه‌گذاری‌های صورت‌گرفته در صنعت خودروسازی در حال حاضر بیش از ۱۰۰ هزار میلیارد تومان است. علاوه بر این ارزش سرمایه‌گذاری صورت‌گرفته در واحدهای قطعه‌سازی کشور در رده‌های یک، دو و سه به بیش از ۲۵۰ هزار میلیارد تومان می‌رسد که تنها سرمایه نیستند؛ بلکه شامل اخذ تسهیلات، ایجاد بدهی‌ها و ... نیز می‌شود.

محبی‌نژاد تاکید کرد: بنابراین جمع دارایی‌های صنعت خودروی کشور بیش از ۳۵۰ هزار میلیارد تومان است که در حال حاضر تقریباً معطل مانده و بهره‌برداری مناسبی در جهت ایجاد اشتغال مولد و رونق اقتصادی از آن صورت نمی‌گیرد. این وضعیت در حالی است که صنعت خودرو حدود ۷۰۰ هزار نیروی مستقیم، شامل ۵۵۰ هزار نفر نیروی مستقیم قطعه‌سازی و حدود ۱۵۰-۱۰۰ هزار نفر نیروی مستقیم خودروسازی دارد. در نتیجه ۷۰۰ هزار نفر شاغل مستقیم مشغولند. چنانچه این دارایی ۳۵۰ هزار میلیارد تومانی بلااستفاده مانده و روند فعلی ادامه‌دار باشد؛ این کارگران بیکار شده و صنعت قطعه‌سازی دیگر نخواهد توانست به کار برگردد.

وی با اشاره به اینکه به این ترتیب بیمه و دولت درآمد خود را از دست می‌دهند، اظهار کرد: بنابر این اگر توجه لازم به صنعت قطعه‌سازی

دبیر انجمن صنایع همگن قطعه‌سازی گفت ارزش روز سرمایه‌گذاری‌های صورت‌گرفته در صنایع خودروسازی و قطعه‌سازی کشور حدود ۳۵۰ هزار میلیارد تومان است که در حال حاضر بلااستفاده مانده است.

آرش محبی‌نژاد در گفت‌وگو با ایسنا، اظهار کرد: بحران در صنعت قطعه‌سازی موجب شده که تولید خودرو در آذرماه سال جاری، نسبت به آذرماه سال گذشته کاهش ۷۲درصدی داشته باشد. به صورت تجمیعی نیز از ابتدای امسال تا آخر آذرماه، نسبت به مدت مشابه سال گذشته تولید خودرو حدود ۲۲درصد کاهش را تجربه کرده است. از طرف دیگر تعداد قابل توجهی از واحدهای قطعه‌سازی تعطیل و نیمه‌تعطیل شده‌اند که به دنبال آن حدود ۲۸۰ هزار نفر از کارگران شاغل در این شرکت‌ها نیز تعدیل و تعلیق شده‌اند، به‌گونه‌ای که ۱۳۰هزار نفر تعدیل و ۱۵۰ هزار نفر نیز تعلیق شده‌اند.

وی ادامه داد: اگر طبق آمار و بررسی‌ها، متوسط سرمایه‌گذاری لازم برای ایجاد یک اشتغال جدید صنعتی را ۵۰۰ میلیون تومان در نظر بگیریم؛ برای ایجاد شغل جدید برای این تعداد کارگر بیکار شده، حدود ۱۵۰ هزار میلیارد تومان سرمایه‌گذاری لازم است. البته که دولت در حال حاضر چنین بودجه‌ای را ندارد که بخواهد سرمایه‌گذاری کند.

دبیر انجمن صنایع همگن قطعه‌سازی تصریح کرد: از طرف دیگر این تعداد افراد که نمی‌توانند به کار برگردند، بیمه تأمین اجتماعی باید سالانه حدود ۱۰ هزار میلیارد تومان بیمه بیکاری به این افراد پرداخت کند؛ علاوه بر این درآمد بیمه تأمین اجتماعی از محل بیمه کارگران و کارمندان بیمه شده است، بنابراین زمانی که اینها بیکار باشند، نه‌تنها نمی‌توانند به

خودروسازان داخلی، متخصصان پیش‌فروش!

طرح‌های پیش‌فروش آنها در پی داشت. اگرچه به دنبال اعتراضات خریداران، رضا رحمانی، وزیر صنعت، معدن و تجارت تلاش کرد با فراخواندن مدیران عامل دو خودروسازی بزرگ کشور نسبت به عمل کردن آنها به تعهدات فروش خود اولتیماتوم دهد، اما شواهد نشان می‌دهد خودروسازان برنامه دقیقی برای تحول خودروهای پیش‌خريد شده و کاهش قیمت خودروهای آماده تحویل ندارند.

پیش‌فروش با چه حساب و کتابی؟

کارشناسان بازار خودرو معتقدند، در شرایطی که خودروسازان همواره از نبود و عدم واردات قطعات و تعطیلی خطوط تولید کارخانه‌های خود گلایه دارند، چه ضرورتی برای اجرای طرح‌های پیش‌فروش خودرو وجود دارد؟ به عبارت دیگر، در حالی که خودروسازان ایرانی به‌ویژه دو شرکت خودروسازی بزرگ کشور با مشکلات متعددی در خطوط تولید خود مواجه هستند و توانایی عمل به تعهدات خود را ندارند، ارائه طرح‌های پیش‌فروش خودرو چه معنا و مفهومی می‌تواند داشته باشد؟

براساس جداول مذکور در این گزارش شش خودروساز داخلی ازجمله سایپا، ایران‌خودرو، بهمن‌خودرو، کرمان‌موتور، خودروسازی بم و مدیران خودرو از ابتدای سال جاری تا ابتدای دی‌ماه مجموعاً بیش از ۳۸ طرح پیش‌فروش خودرو ارائه کرده‌اند که اگرچه آمار دقیقی از میزان خودروهای پیش‌فروش شده در این طرح‌ها وجود ندارد، اما تنها در یکی از طرح‌های پیش‌فروش خودرو که در

کارشناسان بازار خودرو معتقدند، در شرایطی که خودروسازان همواره از نبود و عدم واردات قطعات و تعطیلی خطوط تولید کارخانه‌های خود گلایه دارند، چه ضرورتی برای اجرای طرح‌های پیش‌فروش خودرو وجود دارد؟

پس از آنکه مسئولیت قیمت‌گذاری خودرو از شورای رقابت به خودروسازان واگذار شد و دولت مجوز افزایش قیمت محصولات مشمول قیمت‌گذاری را به خودروسازان داد، شرکت‌های خودروسازی فهرست جدیدی از قیمت خودروهای تولیدی اعلام کرده و به تبع آن شوک عجیبی به خریداران خودرو وارد کردند. قیمت‌های اعلام‌شده از سوی خودروسازان مربوط به خودروهایی می‌شود که از ابتدای سال جاری و در قالب طرح‌های مختلف شرکت‌های خودروسازی به‌صورت پیش‌فروش، فروخته شده است. البته در فهرست اعلامی از سوی خودروسازان، ثبت‌نام‌کنندگان خودرو که تا پیش از شهریورماه سال جاری اقدام به پیش‌خريد خودرو کرده‌اند، مشمول افزایش قیمت نمی‌شوند، اما افرادی که از مهرماه امسال در طرح‌های پیش‌فروش خودرو ثبت‌نام کرده‌اند، برای دریافت خودروی خود ملزم به پرداخت مابه‌التفاوت قیمت قبل و قیمت تعیین‌شده از سوی خودروسازان هستند. این در حالی است که ثبت‌نام‌کنندگان طرح‌های پیش‌فروش پیش از شهریورماه، هنوز خودروهای خود را دریافت نکرده‌اند.

این اتفاق واکنش‌های شدیدی را نسبت به خودروسازان و نمایندگان مجلس به کلیات طرحی رای دادند که در صورت تصویب نهایی آن، وزارت صنعت با همکاری وزارتخانه‌های ارتباطات و راه و شهرسازی به تدوین سند راهبردی فناوری نوین در صنعت خودروسازی از جمله خودروهای برقی و هیبریدی در مدت دو سال مکلف می‌شود.

به گزارش ایرنا، نمایندگان در ادامه جلسه علنی روز دوشنبه مجلس به بررسی کلیات طرح یک فوریتی ساماندهی صنعت خودرو (ساماندهی بازار خودرو) پرداختند و آن را با ۱۰۴ رای موافق، ۶۷ رای مخالف و ۱۰ رای ممتنع از مجموع ۲۰۶ نماینده حاضر تصویب کردند. این طرح ۱۵ ماده دارد و بازار خودرو و قراردادهای منعقدۀ در این راستا را رسیدگی می‌کند.

مجلسی‌ها پس از تصویب کلیات این طرح وارد بررسی جزئیات

آن شدند. نمایندگان مجلس شورای اسلامی با تصویب ماده یک این طرح، دولت را مکلف به تعیین حقوق ورودی خودروهای سواری (عوارض گمرکی) براساس حجم موتور، میزان مصرف سوخت و میزان آلاندگی کردند.

ماده ۱ طرح ساماندهی صنعت خودرو با ۱۱۷ رای موافق، ۳۰ رای مخالف و ۴ رای ممتنع از مجموع ۲۰۰ نماینده حاضر به تصویب رسید.

حسینعلی حاجی‌دلگانی، نماینده شاهین شهر در مخالفت با کلیات این طرح گفت: نام این طرح زیباست ولی بین نام و محتویات آن چنین برداشتی نمی‌شود چرا در این طرح می‌خواهید قوانین قبلی را تغییر دهید، قوانین قبلی نبایستی در این طرح تغییر کند.

وی افزود: افرادی که پیش‌خريد خودرو کرده با بدقولی خودروسازان

مجلس با کلیات طرح ساماندهی صنعت خودرو موافقت کرد

مواجه شده‌اند و به دنبال این هستند که این مساله تعیین تکلیف شود و جلوی سوءاستفاده از اموال مردم گرفته شود.

وی تاکید کرد: بایستی درباره دلالت قوانینی وضع شود و جلوی واسطه‌ها را بگیریم، چرا باید برای واردات خودرو ارز دولتی بدهیم آیا خودرو جزو کالاهای اساسی مردم است.

احمد سالک، نماینده اصفهان هم در موافقت با کلیات این طرح گفت: هدف اولیه در این طرح افزایش رقابت‌پذیری و حمایت از تولید داخلی است، هدف دوم آن تلاش برای خودکفایی شرکت‌های دانش‌بنیان و استفاده از ظرفیت‌های داخلی است.

وی اظهار داشت: دولت باید بستر و زمینه تولید خودروهای برقی و هیبریدی را با هدف افزایش مشارکت شرکت‌های دانش‌بنیان و افزایش بهره‌وری و رشد تولید داخلی دنبال کند.

تعداد شرکت‌های دانش‌بنیان در آستانه رسیدن به مرز ۴۰۰۰

معاون علمی‌وفناوری رئیس‌جمهور که در آستانه چهلمین سالگرد پیروزی انقلاب اسلامی به استان بوشهر سفر کرده بود، گفت هدف ما گسترش اقتصاد دانش‌بنیان و بالفعل کردن ظرفیت‌ها است. به گزارش ایستنا، سورنا ستاری اظهار کرد: هدف ما بسط و گسترش اقتصاد دانش‌بنیان و بالفعل کردن ظرفیت‌ها است؛ بوشهر جزو استان‌های مهمی است که با زیرساخت‌هایی چون نیروی انسانی خلاق و تحصیلکرده دانشگاهی، گردشگری، نفت و گاز پتروشیمی و شیلات از حیث اقتصاد دانش‌بنیان از اهمیت بالایی برخوردار است. ستاری افزود: این روزها اتفاقاتی در دانشگاه‌ها، مراکز نوآوری و پارک‌های فناوری استان‌ها می‌افتد که جزو ارزنده‌ترین دستاوردهای انقلاب اسلامی است.



دریچه

از ظهور تا حضور کارآمد

اقتصاد دیجیتال در تعامل یا تقابل با اقتصاد سنتی؟

ابزارهای جدید قدرتمند به دنبال ایجاد رونق، انسجام محلی و یک آینده پایدار باشند.

همچنین اقتصاد دیجیتال با توجه به ویژگی‌های خود، امکان دسترسی به بازارها و کسب‌وکارهای جدید را فراهم آورده و منجر به بهره‌وری بهبودیافته و سودآوری شده و رقابت‌پذیری را در تمامی بخش‌های اقتصادی افزایش می‌دهد.

اقتصاد دیجیتال امکان دسترسی به بهداشت، آموزش و خدمات اجتماعی را افزایش داده و فرصت ارتقای رفاه اقتصادی و اجتماعی جوامع را فراهم می‌آورد. با توجه به مزیت‌های اقتصاد دیجیتال و اهمیت آن در خلق ارزش و ایجاد ثروت، دولت‌ها نیز به‌منظور بهره‌گیری از پتانسیل‌های آن و همین‌طور در امان ماندن از تبعات عدم توجه به‌موقع به آن، توجه ویژه‌ای به این مقوله داشته و همواره سعی در توسعه فعالیت‌ها در این زمینه دارند.

الزامات سیاسی و اقتصادی باید با نوآوری فناورانه همراه باشد به‌طورکلی می‌توان گفت که در جهان امروزی، الزامات سیاسی و اقتصادی باید با نوآوری فناورانه همراه بوده تا موجب رشد اقتصاد دیجیتال شود، خصوصا که این نوع از اقتصاد با توجه به ظرفیت‌ها و قابلیت‌های موجود در کشورهای در حال توسعه با رشد بالایی همراه بوده است.

این رشد قابل توجه از اقتصاد دیجیتال، باید از سوی بخش‌های خصوصی مورد برنامه‌ریزی قرار گرفته و بخش دولتی نیز به تعیین و تبیین خط‌مشی‌های لازم درخصوص آن اقدام کند، همچنین جامعه مدنی و دانشگاهی نیز باید به تحلیل ابعاد مختلف آن بپردازند.

دولت‌ها از طریق مکانیسم‌های مختلفی همچون سیاست‌گذاری، تأمین زیرساخت‌های لازم و نیز کاهش فاصله یا نابرابری در بهره‌گیری از فناوری اطلاعات و طراحی مکانیسم‌های تشویقی در توسعه و به‌کارگیری آن، نفوذ و گسترش اقتصاد دیجیتالی را تسهیل می‌کند.

دولت‌ها یکی از نقش‌آفرینان اصلی این اقتصاد دیجیتالی هستند

دولت‌ها یکی از نقش‌آفرینان اصلی این اقتصاد هستند. با حرکت دولت‌ها، بخش‌های مختلف اقتصادی جامعه و سازمان‌ها و کسب‌وکارها می‌توانند با بهره‌گیری از اقدامات دولت، نیازهای کسب‌وکار خود را تشخیص دهند و با تکبیر توانمندی‌های به وجود آمده بستر خاص موردنیاز خود را تأمین و از مزایای این اقتصاد بهره‌مند شوند. درنهایت افراد و گروه‌های جامعه نیز با بهره‌مندی از این بستر و خدمات ارائه‌شده می‌توانند سطح زندگی خود را ارتقا داده و از حیات در این فضای اقتصادی و اجتماعی لذت ببرند.

نتیجه‌گیری همان‌گونه که در بخش ابتدایی گزارش اشاره شد، اقتصاد دیجیتال مفهومی است که در نتیجه تغییرات فناورانه، توسعه زیرساخت‌ها و تغییر ماهیت کسب‌وکارها با قوت بیشتری به تغییر و رسوخ در بخش‌های سنتی کسب‌وکار و همچنین ایجاد کسب‌وکارهای جدید و نوین وارد شد. البته نباید فراموش کرد که از یک‌طرف توسعه این زیرساخت‌ها و فراگیر شدن الزامات موردنیاز اقتصاد دیجیتال و رسوخ اقتصاد دیجیتال در حوزه‌های سنتی کسب‌وکار و خلق حوزه‌های جدید، رابطه‌ای مستقیم با یکدیگر دارند و هر کدام، موجب ارتقای طرف مقابل در بازه‌های مختلف زمانی شده‌اند.

اقتصاد دیجیتال یا اقتصاد فردا، اقتصادی است که در دور تحولات فناورانه پر پیچ و خم، مجالی به سالخوردگان فناوری می‌دهد و با تولید ثروت و خلق کسب‌وکارهای نوین، به‌راستی که می‌تواند از سنت به قدرت و خلق ایده‌های جدید و کارآمد برسد.

به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، با ظهور اقتصاد دیجیتال، اقتصاد سنتی با تخریب خلاقانه‌ای همراه شد که از طریق آن راه‌های جدیدی برای رفع نیازها و اجرای وظایف و عملکردهای قدیمی شناسایی شد. از سوی دیگر نباید فراموش کرد که از یک طرف توسعه این زیرساخت‌ها و فراگیر شدن الزامات موردنیاز اقتصاد دیجیتال و از طرف دیگر رسوخ اقتصاد دیجیتال در حوزه‌های سنتی کسب‌وکار و خلق حوزه‌های جدید، رابطه‌ای مستقیم با یکدیگر دارند و هر کدام، موجب ارتقای طرف مقابل در بازه‌های مختلف زمانی شده‌اند.

با توجه به اهمیت این شاخه و بررسی بازار سنتی با بازار اقتصاد دیجیتال؛ بر آن شدیم تا در گزارشی به بررسی تفاوت‌های اقتصاد دیجیتال و سنتی و روند آینده‌نگرانه در این حوزه بپردازیم.

تعریف اقتصاد دیجیتال به بیان ساده

به صورت ساده، اقتصادی است که قسمت اعظم آن بر پایه فناوری‌های دیجیتال شامل شبکه‌های ارتباطی، رایانه‌ها، نرم‌افزارها و سایر فناوری‌های اطلاعاتی است و انواع تجارت الکترونیک، بازارهای الکترونیک، دریافت و پرداخت، کارت‌های هوشمند و پول الکترونیک و تراکنش مالی را شامل می‌شود.

اقتصاد بر مبنای دیجیتال دستخوش چه تغییراتی است؟

اقتصاد دیجیتال بر مبنای انقلاب ناشی از ظهور فناوری اطلاعات و ارتباطات است، لذا با توجه به این ماهیت منجر به کاهش شدید هزینه‌های محاسباتی، ذخیره‌سازی و بازگردانی اطلاعات و ارتباطات و نیز افزایش بسیار در سرعت محاسبات و حجم انتقال اطلاعات شده است و در مقابل اقتصاد سنتی در کشورها صرفاً بر پایه فناوری اطلاعات و ارتباطات نبوده است و شامل عرضه کالا و خدمات به روش سنتی است که درنهایت منجر به درآمدزایی و عرضه پول می‌شود.

ظهور اقتصاد دیجیتال و بروز نیازهای جدید

با ظهور اقتصاد دیجیتال، اقتصاد سنتی با تخریب خلاقانه‌ای همراه شد که از طریق آن راه‌های جدیدی برای رفع نیازها و اجرای وظایف و عملکردهای قدیمی شناسایی شد؛ به‌عنوان مثال امروزه کتاب‌فروشی‌های آنلاین به‌سرعت در حال جایگزینی با کتاب‌فروشی‌های سنتی است یا می‌توان به ظهور معاملات اوراق بهادار آنلاین نسبت به کارگزاری‌های سنتی سهام اشاره داشت.

ظهور محصولات و خدمات جدید با خود نیازهای جدیدی را به همراه داشت، که پیش از این وجود نداشت؛ مانند ارسال موقعیت منطقه‌ای خود (GPS) برای خدمات اضطراری داده‌ای یا سیستم کنترل خودکار در ماشین‌ها. تفاوت اقتصاد دیجیتال با آنچه به‌عنوان اقتصاد و کسب‌وکار سنتی می‌شناسیم را می‌توان به شرح شکل زیر نمایش داد.

به طور کلی اقتصاد دیجیتال را می‌توان یک بازار جهانی دانست که در آن فرایندها و خدمات برای هر فرد یا سازمانی به‌منظور انجام تعاملات الکترونیکی و از طریق دستگاه‌های آنلاین قابل دسترسی است.

اقتصاد دیجیتال یک بازار جهانی است

اقتصاد دیجیتال این فرصت را برای جوامع فراهم می‌آورد تا با

گسترش آموزش فناوری نانو در دانشگاه‌ها و دیگر مراکز علمی کشور

مسابقه ملی فناوری نانو، رقابتی علمی میان دانشجویان و فارغ‌التحصیلان علاقه‌مند است، برگزیدگان این مسابقه می‌توانند با شرکت در نانوآستار تاپ، ایده‌های فناورانه خود را توسعه دهند.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، مسابقه ملی فناوری نانو رقابتی علمی میان دانشجویان و فارغ‌التحصیلان علاقه‌مند است که هر ساله توسط ستاد توسعه فناوری نانو معاونت علمی برقرار می‌شود.

هدف از برگزاری این مسابقه، افزایش آشنایی محققان با فناوری نانو، گسترش آموزش فناوری نانو در دانشگاه‌ها و دیگر مراکز علمی – آموزشی کشور، شناسایی برترین‌های این حوزه از فناوری، حمایت از آنها و جهت‌دهی فعالیت‌های آموزشی و حمایت‌های تشویقی است.

نهمین دوره از مسابقه ملی فناوری نانو در دو مرحله برگزار خواهد شد. نخستین مرحله

مسابقه به صورت آنلاین از تاریخ ۲۶ تا ۳۱ اردیبهشت‌ماه ۹۸ در سایت آموزش فناوری نانو به نشانی edu.nano.ir برگزار خواهد شد.

متقاضیانی که بتوانند حداقل نمره قبولی را در این آزمون کسب کنند واجد

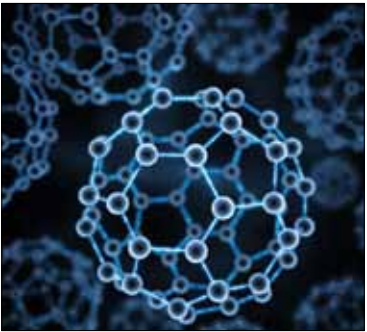
شرایط شرکت در مرحله دوم مسابقه ملی می‌شوند. مرحله دوم به صورت حضوری در شعب برگزاری آزمون در کشور در تاریخ ۲۸ تیرماه ۱۳۹۸ برگزار خواهد شد.

برگزیدگان مرحله دوم مسابقه ۱۸۰۰ میلیون ریال جوایز نقدی و غیرنقدی؛ کسب امتیاز نخبگی از طرف بنیاد ملی نخبگان؛ سهمیه سفر عمره و عتبات؛ مدال طلا، نقره و برنز مسابقه ملی فناوری نانو؛ دریافت گواهی توانمندی تدریس فناوری نانو و نیز مجوز حضور در نانوآستار تاپ دریافت خواهند کرد.

نانوآستار تاپ

نانوآستار تاپ یکی از برنامه‌های حمایتی ستاد توسعه فناوری نانو معاونت علمی است که با هدف رشد و پرورش تیم‌های توانمند و رساندن ایده‌های مبتنی بر فناوری نانو به پروتوتایپ در قالب برنامه‌ای یک‌ساله اجرا می‌شود.

این برنامه تسهیلات مادی و معنوی موردنیاز تیم یک برای توسعه ایده خود را تأمین خواهد کرد و در نهایت تیم را به سایر برنامه‌های حمایتی، سرمایه‌گذار یا مشتری متصل می‌کند.



تسهیل شرایط کسب و کار، ثبات قیمت‌ها و آرامش بازار را به دنبال دارد

عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس درباره علت کاهش ۱۰درصدی قیمت لوازم خانگی علی‌رغم نصف شدن قیمت دلار، گفت علی‌رغم اینکه کالاها و لوازم خانگی موجود در بازار با ارز بالا خریداری نشد، اما قیمت‌ها روز

به روز افزایش پیدا کرد. در حال حاضر نیز باید با کاهش نرخ ارز قیمت کالاها کاهش پیدا کند. نماینده مردم زنجان و طارم در مجلس شورای اسلامی با بیان اینکه باید دید کالاها ی خارجی و مواد اولیه لوازم خانگی با چه ارزی وارد کشور شده سپس در مورد میزان کاهش قیمت‌ها تصمیم‌گیری کرد، افزود: گرانی‌ها ناشی از فضای روانی و افزایش نرخ ارز است چرا که افزایش نرخ ارز از ۴ هزار و ۲۰۰ تومان به ۸ هزار تومان باعث افزایش قیمت تمام‌شده کالاها ی نیم ساخت شد، زمانی که مواد اولیه کالاهای داخلی از خارج از کشور با نرخ ارز سازمانه نیما وارد می‌شود قیمت‌ها نیز بالطبع افزایش پیدا می‌کند.

وی بیان کرد: اگرچه با افزایش نرخ ارز قیمت تمام‌شده کالاها ی خانگی نیز بیشتر می‌شود، اما میزان این افزایش باید با نظارت سازمان حمایت

عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس درباره علت کاهش ۱۰درصدی قیمت لوازم خانگی علی‌رغم نصف شدن قیمت دلار، گفت علی‌رغم اینکه کالاها و لوازم خانگی موجود در بازار با ارز بالا خریداری نشد، اما قیمت‌ها روز

به روز افزایش پیدا کرد. در حال حاضر نیز باید با کاهش نرخ ارز قیمت کالاها کاهش پیدا کند. نماینده مردم زنجان و طارم در مجلس شورای اسلامی با بیان اینکه باید دید کالاها ی خارجی و مواد اولیه لوازم خانگی با چه ارزی وارد کشور شده سپس در مورد میزان کاهش قیمت‌ها تصمیم‌گیری کرد، افزود: گرانی‌ها ناشی از فضای روانی و افزایش نرخ ارز است چرا که افزایش نرخ ارز از ۴ هزار و ۲۰۰ تومان به ۸ هزار تومان باعث افزایش قیمت تمام‌شده کالاها ی نیم ساخت شد، زمانی که مواد اولیه کالاهای داخلی از خارج از کشور با نرخ ارز سازمانه نیما وارد می‌شود قیمت‌ها نیز بالطبع افزایش پیدا می‌کند.

وی بیان کرد: اگرچه با افزایش نرخ ارز قیمت تمام‌شده کالاها ی خانگی نیز بیشتر می‌شود، اما میزان این افزایش باید با نظارت سازمان حمایت

اخراج ۷درصد از کارکنان و فراخوان گسترده تسلا در چین

چالش‌های تازه ایلان ماسک

با رسیدن ماه جولای این رقم به ۱۰.۸۷۵ کامل حذف خواهد شد. با این حساب حرکت یک ضرورت تلقی می‌شود. او در نامه خود به مردم بیش از حد گران هستند. افزایش میوه از چالش‌های بزرگ تسلا به شمار می‌روند. او به بهره‌وری بیشتر، سرانجام نسخه ۳۵ مشتریان در ایالات متحده و دیگر نقاط دستاورد مهم محسوب خواهد شد. در کنار سئوی خودروسازان سنتی به بازار در سال خواهد کرد. به عنوان نمونه شرکت آتودی را آغاز می‌کند، پورشه نیز امسال از تایکان رونمایی خواهد کرد. با معرفی نیسان لیف مایل (۳۶۳ کیلومتر) را با یک بار شارژ خواهد شد. ناگفته نماند فراخوان تسلا برای مهمی است که در رسانه‌های مختلف به آن نقص در ایریگ‌های سمت شاگرد نسبت داد فوریه ۲۰۱۴ و دسامبر ۲۰۱۶ تولید شده‌اند،

خودروساز کالیفرنایی تسلا از اتخاذ تصمیماتی جدید در راستای کاهش هزینه‌های عملیاتی و تقویت تولید سدان مدل ۳ در سال جاری خبر داد. ایلان ماسک یکی از موسسین و مدیرعامل کنونی تسلا با اعلام این موضوع اضافه کرده به زودی ۷درصد از کارکنان این شرکت کنار گذاشته شده و به برنامه بازاریابی ارجاعی خاتمه داده می‌شود. به گزارش دیجیاتو، در نامه ارسالی آقای ماسک به کارمندان آمده: متأسفانه ما انتخاب دیگری جز کاهش تعداد کارکنان تمام وقت فعلی تا حدود ۷درصد نداریم. ما سال قبل تا ۲۰درصد رشد کردیم که فراطر از توان ما است و حالا حفظ ضروری‌ترین کارکنان و پیمانکاران تنها راهبرد ماست. در این نامه که نسخه‌ای از آن در بلاگ رسمی تسلا نیز منتشر شده، ماسک به چالش‌های زیادی که بر سر کاهش قیمت محصولات این شرکت وجود دارد، اشاره کرده و افزوده تسلا باید بتواند با خودروسازانی که دارای جایگاهی تثبیت‌شده‌تر هستند، رقابت کند. به اعتقاد مدیرعامل تسلا، توسعه یک پیشران الکتریکی به مراتب از ساخت یک موتور شش سیلندر خطی پرهزینه‌تر است، به همین جهت شرکت‌های رقیبی مثل ب ام و و مرسدس بنز از مزیت قیمت تمام‌شده کمتر برخوردار هستند. بد نیست اشاره کنیم برای ترغیب مشتریان جهت خرید خودروهای الکتریکی، معافیت‌های مالیاتی و مشوق‌های مالی ۷۵۰۰ دلاری به محصولات تسلا تعلق می‌گیرد. با عبور تسلا از میزان تولید ۲۰۰،۰۰۰ خودرو این مشوق‌ها در اواخر سال ۲۰۱۸ منقضی شدند.



کارگاه مدل کسب و کار در تهران برگزار شد

کارگاه مدل کسب و کار با حضور مستعدان برتر همکار طرح شهید احمدی روشن در تهران برگزار شد. به گزارش پایگاه اطلاع رسانی بنیاد ملی نخبگان، دومین جلسه کارگاه آموزشی «مدل کسب و کار» به همت بنیاد نخبگان استان تهران و با حضور مستعدان برتر همکار طرح شهید احمدی برگزار شد. در ابتدای برنامه، مسعود زمانی؛ مدرس کارگاه با اشاره به مباحث جلسه پیشین، راه اندازی کسب و کارهای نوپا را عرصه‌ای متنوع دانست و بر ضرورت گسترش استارت‌آپ‌ها تأکید کرد. وی با تشریح موضوعات چرخه عمر کالا و هزینه آن تحت تأثیر چرخه عمر و همچنین روند کاری فروشگاه‌های اینترنتی، افزود: حوزه‌های بسیاری در کشور وجود دارد که می‌توان در آنها کسب و کار راه اندازی کرد. برای مثال حمل و نقل که در قیمت کالا بسیار تأثیر گذار است، یکی از این حوزه‌ها است که البته راه اندازی استارت‌آپ در این حوزه می‌تواند تسهیلگر این مسیر باشد.

یادداشت

شغل جانبی باعث پیشرفت در حرفه اصلی می‌شود

با استفاده از کمک افراد ماهر، مثلاً برای طراحی جلد و بازرخوایی، به کارم سرعت بیشتری بخشیدیم. من یاد گرفتم‌ام که به هنر و توانایی مردم اعتماد کنم و خودم هم قسمت دیگری از پرسه را تکمیل کنم.

تفویض اختیارات و محول کردن مسئولیت‌ها به دیگران، فقط به شغل جانبی شما محدود نمی‌شود. البته مهم است که رئیس و شرکت شما بدانند که شما از عهده وظایف و نقش خود برمی‌آیید، ولی باید نشان دهید که محدوده خود را می‌شناسید. همان‌طور که پله‌های پیشرفت را طی می‌کنید، مأموریت‌های سنگین‌تری به شما سپرده می‌شود و شما باید بدانید چطور حجم کاری خود را توزیع کنید تا وقت لازم برای پروژه‌های بزرگ‌تر را به دست آورید. کار سختی نیست که مسئولیت‌های پنج دقیقه‌ای را در نقاط مختلف به عهده بگیرید و انجام دهید، ولی مسئله این است که مجموع این زمان‌های کوچک، ناگهان وقت زیادی از شما را به هدر داده است. هر زمان که می‌توانید از افراد و ابزارهای فنی لازم استفاده کنید تا کارهای خود را بسبک‌تر کنید و سریع‌تر پیش بروید. کارفرمای شما هم می‌خواهد ببیند که شما به دیگران اعتماد دارید و می‌توانید کارها را در سررسید مشخص و با استانداردهای درست، به او تحویل دهید. این روند همیشه با به عهده گرفتن همه وظایف به‌تنهایی به دست نمی‌آید. مدیریت یک تیم قوی که سازمان می‌تواند به آن تکیه کند، دارایی ارزشمند شما است.

رشد شبکه شخصی

در شغل روزانه ۸ یا ۹ ساعته‌ی فعلی، احتمالاً برای‌تان امکان‌پذیر نیست که مداوم از پشت میز خود بیرون بیایید و با همکاران‌تان گفت‌وگو و معاشرت کنید. هرچه بیشتر به این روال عادت کنید، تعاملات اجتماعی بیرون از دفتر کاری برای‌تان سخت‌تر می‌شود، ولی در موضع شغل جانبی، به هر وسیله‌ای که می‌توانید، مثلاً صرف قهوه یا مشورتی در یک کافه یا چت یا ایمیل‌های معرفی خودتان، باب مکالمه با دیگران را باز کنید چراکه این بهترین روشی است که می‌توانید به کمک آن مهارت‌ها و توانایی‌های خود را به دیگران نشان دهید. اگر تنها مسئول کسب و کار فرعی، خودتان هستید، گسترش شبکه ارتباطی برای رشد و پیشرفت حرفه شما ضروری است. هوروات می‌گوید: مهارت‌یافتن در شبکه‌سازی دیجیتال یکی از بزرگ‌ترین دستاوردهای من بوده است. به همین وسیله با مردم رابطه برقرار می‌کنم، با آنها مصاحبه می‌کنم، ایده‌های خاص خودم را مطرح می‌کنم و در صورت نیاز از دیگران کمک می‌گیرم. درحالی‌که شبکه‌های ارتباطی کسب و کار برای رشد و گسترش حرفه جانبی شما ضروری هستند، روابطی که از این طریق به دست می‌آورد شما را در ارتقای شغل روزانه نیز یاری می‌دهند. شما برای ترفیع گرفتن یا پیشرفت در شغل روزانه هم به این نیاز دارید که مدیران و سرپرستان به تخصص‌ها و مهارت‌های‌تان واقف باشند. افرادی که در شبکه شخصی کسب و کار شما هستند، شاهد خوبی برای اثبات این موضوع به شمار می‌روند.

ریسک‌پذیری و غلبه بر چالش‌ها

درست است که شغل جانبی ما به‌واسطه جذابیت‌هایی که برای‌مان دارد، ممکن است خستگی شغل روزانه را تا حدودی برطرف کند، ولی باید مراقب باشیم که پرداختن به این فعالیت‌ها، مانعی بر راه انجام وظایف شغل اصلی‌مان ایجاد نکند. یادگیری تنظیم اولویت‌ها، تفویض وظایف و شبکه‌سازی، همگی دارایی‌ها و سرمایه‌های ارزشمندی هستند که سرپرستان شما در شغل روزمره، آنها را مدنظر قرار خواهند داد. آتمر می‌گوید: برای کارفرمای شما جالب و مهم است که ببیند شما خارج از چارچوب اداره، پروژه‌ای بزرگ را مدیریت می‌کنید. زیرا از این طریق او می‌تواند توانایی شما را در غلبه بر موانع و پشت سر گذاشتن چالش‌ها مشاهده کند. این همان هنری است که شغل جانبی برای ما به ارمغان آورده است. مشاغل جانبی به ما این فرصت را می‌دهد که چیزهای جدیدی را امتحان کنیم، تجربیات جدیدی به دست آوریم و از این مهارت‌ها برای ارتقای شغل روزانه خود استفاده کنیم.

منبع: FORBES/ZOOMIT

وقتی به‌تنهایی کسب و کار جدیدی را شروع می‌کنید، تجربیات، ارتباطات و توانایی‌های جدیدی به دست می‌آورد که به شما کمک می‌کنند در حرفه شرکتی یا اداری خود هم رشد کنید.

طبق تحقیقات موسسه آمار بین‌المللی، اغلب جوانان دنیای امروز دوست دارند شغل جانبی خوبی داشته باشند که هم پاسخگوی هیجانات و علایق شخصی‌شان باشد و هم درآمدی بیشتر برای‌شان بیاورد. منظور از شغل جانبی، فعالیتی درآمدزاست که شما با توجه به استعدادها و امکاناتی که دارید، در کنار حرفه اصلی خود شروع می‌کنید. تحقیقات موسسه CareerBuilder نشان داده که ۴۴ درصد از جوانان بین ۲۵ تا ۳۴ سال و ۳۹ درصد از جوانان بین ۱۸ تا ۲۴ سال، در کنار شغل اصلی خود (منظور کار روزانه و معمولاً ۸ تا ۹ ساعته است)، فعالیت حرفه‌ای دیگری را هم دنبال می‌کنند. برخی مدعی‌اند که پذیرفتن مسئولیت‌هایی که شغل جانبی به برنامه شما اضافه می‌کند، باعث می‌شود تمرکز شما از کار اصلی منحرف شود و احتمال موفقیت شما را پایین بیاورد، ولی واقعیت این است که اگر برنامه خود را درست مدیریت کنید، شغل جانبی می‌تواند پتانسیل پیشرفت شما را در حرفه اصلی‌تان نیز افزایش دهد. وقتی کسب و کار جدید یا پروژه مهمی را شروع می‌کنیم، از منطقه امن خود بیرون می‌آییم. چالش‌هایی بزرگ‌تر از سختی‌های روزمره را پشت سر می‌گذاریم و کارهایی را انجام می‌دهیم که قبلاً به نظرمان غیرممکن بودند. شغل فرعی به ما کمک می‌کند مهارت‌های مختلف را بهبود دهیم و ارتباطات ارزشمندی ایجاد کنیم که به‌نوبه خود به ترقی بیشتر ما منجر می‌شوند. حالا سؤالی پیش می‌آید: ما به‌واسطه شغل جانبی، چه مهارت‌ها و فرصت‌های منحصربه‌فردی به دست می‌آوریم و این مهارت‌ها چگونه ما را در موفقیت زندگی حرفه‌ای یاری می‌کنند؟

آرون هوروات و کیت آتمر، دو جوان امروزی تجربیات خود را در این زمینه با ما به اشتراک می‌گذارند و می‌گویند چگونه توانسته‌اند در شغل هشت ساعته روزانه خود، ارتقا پیدا کنند:

یادگیری اولویت‌گذاری

هنگامی که تنها فردی هستید که شغل جانبی‌تان را به مرحله اجرا درمی‌آورید، خیلی‌سود به اهمیت تعیین اولویت‌های اصلی پی می‌برید. هوروات، مالک وبلاگ ۲hourdifference می‌گوید: وقتی حرفه کوچک خودتان را شروع می‌کنید، شما رئیس و مسئول همه امور هستید. دقیقاً به شما بستگی دارد که روی کارهای‌تان دقیق باشید و تصمیم بگیرید که چطور می‌توانید بهترین تلاش خود را به کار ببندید، چه وظایفی را باید در اولویت قرار دهید، کدام مهارت‌های‌تان را باید بهبود دهید و کجا باید از دیگران کمک بگیرید.

همیشه ایمیل‌هایی هست که باید ارسال کنید، پست‌هایی که باید در وبسایت یا شبکه‌های خود منتشر کنید و مشتریان بالقوه‌ای که باید با آنها تماس بگیرید، اما امکان‌پذیر نیست که همه‌چیز و همه کارها را کامل و بی‌نقص انجام دهید. یاد می‌گیرید که در این لحظه چه چیزی بیشتر اهمیت دارد. اولویت‌بندی استراتژیک یکی از مقولاتی است که شغل جانبی به‌خوبی به شما یاد می‌دهد. مهارت اولویت‌بندی به طرز فوق‌العاده‌ای در شغل اصلی شما کاربرد خواهد داشت. شما توانایی لازم را به دست می‌آورید تا به‌صورت عینی به چیزی نگاه کنید و ارزش آن را تشخیص دهید. تشخیص اولویت‌ها در شغل روزانه شما، از آنجا شروع می‌شود که به کارفرمای خود نگاه می‌کنید و ارزش‌ها و ترجیحات او را می‌سنجید. به‌این‌ترتیب نه‌تنها ابتکار عمل را به دست می‌گیرید، بلکه می‌توانید اطمینان حاصل کنید که پول و وقت خود را صرف چیزی می‌کنید که برای سازمان شما مهم است.

اهمیت محول کردن وظایف

آتمر زمانی را به خاطر می‌آورد که مشغول کار روی کتاب خود با نام Millennial Reboot (پروژه‌ای که او بعد از کار روزانه‌اش به آن می‌پرداخت). او می‌گوید: اگر همه کارها را خودم انجام می‌دادم، می‌توانستم پول بیشتری پس‌انداز کنم، اما

۲ محصول دانش‌بنیان در مشهد رونمایی شد

آرایشی بهداشتی و داروسازی است که با کمک تعدادی از نخبگان و نیروهای متخصص ایرانی و با تکیه بر صنعت و دانش ملی و همچنین استفاده از ماشین‌آلات پیشرفته توانسته است اختراعات بسیاری را در این صنایع به تولید انبوه برساند. از جمله این اختراعات، ظرف نگهدارنده رب (ربی)، دستگاه کبابساز حرفه‌ای نیمه اتومات، دستگاه هسته‌گیر آلبالو و گیلان یوزان، بند رخت چتری رازان، دستگاه مخلوط‌کن خانگی مکانیکی شبیه سیالات با RPM بالا، انواع پودر و مکمل‌های غذایی، انواع روغن‌های خوراکی سلامت‌محور، اولین داروی جلوگیری از ریزش مو به روش تقویت سیستم ایمنی بدن را می‌توان نام برد. از دیگر دستاوردهای این گروه شرکت‌ها، مدال طلای مسابقات مخترعین جهان – نورمیرگ IENA ۲۰۱۵، جایزه ویژه مسابقات مخترعین جهان – پیتسبورگ INPEX ۲۰۱۷، جایزه ویژه انجمن مخترعین کشور تایوان، مدال نقره المپیاد جوانان دانشگاه کارآفرینی کره WWIEA ۲۰۱۷ و مدال طلای مسابقات اختراعات و نوآوری‌های کشور کرواسی – زاگرب ARCA است.



دارنده مدال طلای فدراسیون جهانی مخترعان، از دو اختراع جدید خود با حضور مسئولان شورای اسلامی شهر مشهد رونمایی کرد.

به گزارش روابط عمومی شرکت نمایشگاه بین‌المللی مشهد، سید علیرضا موسوی مخترع ۲۷ ساله اصفهانی که در گذشته موفق به کسب مدال طلای فدراسیون جهانی مخترعین در جشنواره IENAY ۲۰۱۶ آلمان شده بود این بار دو محصول کاربردی خود با نام‌های ظرف نگهدارنده روغن و ژامبون و سوسیس‌ساز مکانیکی را رونمایی کرد. براساس این گزارش، موسوی علاوه بر این محصولات پیشتر موفق به ثبت و تجاری‌سازی محصول ربی و ظرف نگهدارنده رب آنتی‌باکتریال شده بود. این مخترع جوان تلاش دارد در راستای حفظ سلامت خانواده‌ها محصولات و اختراعات جدیدی را تجاری‌سازی کرده و به بازار عرضه کند. در سوابق فعالیت‌های وی مدیرعاملی شرکت زینون، مدیر منتخب شایسته ملی و همچنین کارآفرین برتر ایرانی به چشم می‌خورد. گروه شرکت‌های زینون مجموعه‌ای از شرکت‌های جدید با فناوری‌های نوین، در چهار حوزه صنایع غذایی و لوازم خانه و آشپزخانه و



(MIT) در رتبه اول، دانشکده بازرگانی امپریال کالج لندن در رتبه دوم و دانشکده تگزاس مک کمبوس در رتبه سوم قرار گرفته‌اند.

در حوزه کارشناسی ارشد «امور مالی» مدرسه بازرگانی لندن در رتبه اول، دانشکده HEC پاریس در رتبه دوم و دانشکده Sloan انیستیتو تحقیقات فناوری ماساچوست (MIT) در رتبه سوم قرار دارند.

در حوزه کارشناسی ارشد «مدیریت» دانشکده HEC پاریس در رتبه اول، مدرسه بازرگانی لندن در رتبه دوم و دانشکده ESADE بارسلون اسپانیا در رتبه سوم قرار گرفته‌اند.

«بازاریابی» نیز رتبه اول به دانشگاه کلمبیا از آمریکا، رتبه دوم به امپریال کالج لندن از انگلستان و رتبه سوم به دانشکده HEC پاریس از فرانسه اختصاص یافته است.

نظام رتبه‌بندی «کیواس» برترین دانشکده‌های کسب و کار جهان را در سال ۲۰۱۹ معرفی کرد.

به گزارش مهر، نظام رتبه‌بندی بین‌المللی کیواس «QS» در

تازه‌ترین گزارش‌های رتبه‌بندی خود، رتبه دانشکده‌های حوزه تجزیه و تحلیل کسب و کار، امور مالی، مدیریت و بازاریابی را در سال ۲۰۱۹ منتشر کرد. رتبه‌بندی امسال می‌تواند به دانشجویان رشته‌های کسب و کار، بازاریابی، تجزیه و تحلیل کسب و کار، امور مالی و مدیریت برای ادامه تحصیل کمک کند.

هر رتبه‌بندی بر مبنای پنج شاخص کلیدی قابلیت اشتغال، کارآفرینی و موفقیت فارغ‌التحصیلان، بازده سرمایه‌گذاری، رهبری تفکر و تنوع کلاس‌ها و دانشکده‌ها، گردآوری شده است.

در حوزه کارشناسی ارشد «تجزیه و تحلیل کسب و کار» دانشکده Sloan انیستیتو تحقیقات فناوری ماساچوست

داستان‌گویی در برندینگ و بازاریابی

تمام تصمیمات انسان‌ها براساس احساسات است مگر اینکه کامپیوتر باشید.

به نظر شما کدام یک بیشتر در خاطر می‌ماند؟

۱- یکسری آمار و ارقام و نمودار در مورد اهمیت سرعت عمل و زمان در نجات جان انسان‌ها

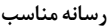
۲- مقاله‌ای در دناک در مورد مردی که شاهد درد کشیدن همسرش به خاطر کندی و عدم مهارت اپورانس است؟

اگر شما هم مثل ۹۹.۹۹۹ درصد افراد هستید داستان همان چیزی است که برای پیشرفت و برندیگ به دنبال آن هستید این دلیل اهمیت داستان برند است: آمار و ارقام حرف شما را تصدیق می‌کند ولی داستان اصل حرف است.

این توانایی داستان‌گویی است که شما را از رقبایان جدا می‌کند. داستان شما تفاوت شما با دیگران است و باعث می‌شود مشتریان به شما اعتماد کنند و روی شما سرمایه‌گذاری کنند.

باید به دو نکته دقت داشت: تاثیر احساسی و مرتبط بودن یعنی داستان باید طوری تعریف شود که با مخاطب هدف ارتباط برقرار کند. هرچه افراد بیشتر با داستان ارتباط برقرار کنند بیشتر آن را به یاد خواهند آورد. داستان گوئی در بازارهایی می تواند شامل افراد و اشیا باشد، همیشه «چیز» باید حضور داشته باشد. تنها به یکسری حقایق را بازگو نکنید، دلیل برای سرمایه گذاری به مردم بدهید.

وقتی به دنبال داستانی برای ارتباط برقرار کردن با مخاطب هستیم بیشتر صاحبان کسب و کار به سراغ مواردی می‌روند که مخاطب بیشتری را در بر بگیرد و این باعث این می‌شود بسیاری از جزئیات را نادیده بگیرند. در حالی که مخاطب با این جزئیات ارتباط احساسی برقرار می‌کند. نکته نویسنده ماهر می‌داند که هر چه یک داستان دقیق‌تر، با جزئیات بیشتر و شخصی‌سازی شده‌تر باشد از طرف گروه گسترده‌تری دیده می‌شود. شاید به نظر غیرعادی بیاید اما کلاما با عقل جور در می‌آید چون این جزئیات هستند که داستان شما را واقعی و مرتبط می‌سازد و این گونه زنده به نظر می‌آید. جزئیات دقیق باعث می‌شود مخاطب حس و همدرداننداری بیشتری از زمانه‌ای مخصوص در زمانه‌ای که مردم تشنه اصالت هستند.



این موارد می‌توانند به عنوان یک آگهی تبلیغاتی مورد استفاده قرار بگیرند و رابطه‌ای ارزشمند، با اسالت و واقعی با مخاطب ایجاد کنند.

داستان‌ها، علی‌الخصوص داستان‌های دقیق و پر از جزییات، بهترین راه برای ایجاد رابطه احساسی و طولانی‌مدت با مخاطب هدف است. داستان به یاد ماندنی و موثر است.

تفاوتی نمی‌کند داستان برند خود را از طریق ویدئو، بلاگ و یا استوری تعریف کنید در هر حال داستان‌گویی می‌تواند به ساختن کسب و کار شما کمک کند.

disruptiveadvertising/mbanews

در مطلب پیشین به هشت مورد از کلیده‌های طلایی یک تبلیغ ماندگار اشاره کردیم و حال، به ادامه آنها می‌پردازیم.

این امر که تبلیغ شما بتواند یک اقدام مضر را نیز موقوف سازد، خود از یک هدف بزرگ تجاری خواهد بود. برای مثال ممکن است آحاد جامعه به سمت به اقدامی بزنند که برای کسب‌وکار شما کاملاً مضر است. نکته بسیار جالب در این رابطه این است که افراد بسیاری از اقدامات را به خودآگاهی و تکامل انجام نداده و مرسوم‌پویان را تنها دلیل این امر می‌دانند. با این حال در صورتی که بتوانید نتایج این اقدامات آنها را به نمایش بگذارید، بدون شک از شدت این اتفاق کم خواهد شد. برای مثال یک نوار، یک سایت مشترک گذاری موسیقی است که در تبلیغ خلافنامه به خوبی نشان می‌دهد که داندل و کیپی‌برداری‌های غیرقانونی چه تأثیری را روی سازنده نوار خواهد داشت. همین امر باعث شد تا پس از انتشار این تبلیغ، نر بین امر به شدت کاهش پیدا کند. رواف در این تبلیغ یک صفحه داندل‌دو به نمایش گذاشته شده است که تعداد بی‌شماری افراد در درون آن قرار دارند. تحت این شرایط اقدامات خارج از چارچوب و غیرقانونی برخی از افراد باعث شده است تا سایرین تحت فشار زیادی قرار گیرند که به خوبی مفهوم مورد نظر را انتقال می‌دهد.

همواره موارد غیرمنتظره به علت این امر که روزمرگی را کنار می گذارند، توجه افراد را به خود جلب خواهند کرد. برای مثال این امر که تغییری محسوس در منظره روزانه شما اتفاق بیفتد، بدون شک باعث توجه و ماندگاری آن در ذهن شما خواهد شد. این امر درست همان چیزی است که مایزهای پادشاهان آن را مورد توجه قرار دهند. در این رابطه DDB که به بازگردشگری فعالیت دارد، در تبلیغی جذاب یک تصویر از زنی پشت فرمان ماشین به نمایش قرار داده است که شیشه‌های آن تا نیمه بسته شده و روی شیشه تصویر نیمه یک شیر به چشم می‌خورد. همین امر نیز باعث شده است تا تصویری لاینفکی از یک انسان و یک حیوان جنگلی به چشم بخورد. درواقع هدف این اقدام نمایش قدرت بالای شرکت در پیوند انسان با محیط طبیعی بوده است، به نحوی که بتوانید به بیشترین نزدیکی و ارتباط با آن دست پیدا کنید.

در برخی از موارد، این امر که بتوانید یک مشکل موجود و یا ضعیف را بر بندهای رقیب را مطرح کنید، خود می‌تواند به افزایش تاثیر گذاری اقدامات شما کمک کند. برای مثال شرکت IKEA که در زمینه تولید مبلمان و ظروف چوبی فعالیت دارد و در این زمینه بزرگترین شرکت جهان محسوب می‌شود، برای توسعه و تبلیغ خود به بررسی مشکل جای کم کشش‌ها پرداخته و محصول جدید خود را راه‌حلی برای این مشکل معرفی می‌کند. درواقع طراحی این جاکفشی به نحوی است که در مقایسه با سایر محصولات

مشابه، عملاً چهار برابر فضای بیشتر را در حجمی مشابه، در اختیار شما قرار می‌دهد. در این تصویر تبلیغاتی این شرکت، دو کفش به نمایش درآمده است که در داخل یکدیگر قرار داده شده و فضایی ناخوشایند را شکل داده است. در پایین آن نیز متنی با عنوان آیا به فضای بیشتری نیاز دارید؟ به چشم می‌خورد که به خوبی نیاز و اهمیت یک جاکفشی جادار به نمایش درآورده است.

با نگاهی به میزان فروش فیلم‌های هر ساله، به این نکته پی خواهیم آورد که به سیمنا در تسخیر ابرقهرمان‌های دنیای مارول و دی‌سی قرار دارد. این امر به خوبی محسوس می‌شود چرا که در سراسر جهان نشان می‌دهد. به همین خاطر یکی از گزیده‌هایی که می‌تواند به جذابیت و افزایش تأثیر تبلیغات شما کمک کند، استفاده از شخصیت‌ها و چهره‌های جهانی برای بیان بهتر پیام خود است. در این رابطه شرکت Walter Thompson که در زمینه تولید تجهیزات و لوازم پزشکی و بهداشتی فعالیت دارد، در ادامه چندین چسب تولید خود، از موادی استفاده کرده است که قابلیت ارتجاع در برابر رطوبت را دارد. این بای مناسب این ویژگی جدید خود نیز از شخصیت هالک استفاده کرده است. در تصویر تبلیغاتی این شرکت چسب زخمی روی انگشت این ابرقهرمان به چشم می‌خورد که کاملاً سالم مانده و در اثر تغییر رنگ وی، دچار پارگی نشده است. در واقع به شما می‌تواند یک پارگی را که ممکن است چسب هم جذابیت بالایی را به همراه نداشته باشد، با پیوند دادن به افراد چندان کاملاً جذاب کنید.

اهمیت بسیاری از موارد، تنها با تغییر زاویه دید قابل فهم جهانی خواهد بود. برای مثال شرکت BBDO که در زمینه حفاظت از گونه‌های در حال انقراض و انجام خدمات درمانی آنها فعالیت دارد، برای تسریع اقدامات خود در راستای آگاهی و همکاری مردمان سراسر جهان است. برای این امر نیز در تازه‌ترین تبلیغ خود تصویر یک تعمیرگاه را به نمایش قرار داده است که به جای ماشین‌الات، حیوانات در دست تعمیر هستند. روافع هدف از این تصویر این بوده است که نشان دهد افراد به همان میزانی که نسبت به سلامت و عدم وجود نقص در خودروهای شخصی خود توجه دارند، لازم است تا نسبت به حیوانات محیط اطراف خود نیز حساس باشند و آنها نیز نیازمند مراقبت خواهند بود. پیام نوشته‌شده در پایین این تصویر نیز عبارت ازقرض به یک باره اتفاق نمی‌افتد است که به خوبی نشان می‌دهد به جای پیشگیری‌های لازم از وقوع یک فاجعه انجام داده که به خوبی با محیط تعمیرگاه به نیاز رافق دارد، در ارتباط است.

در رابطه با مورد قبلی، بدون شک شما به تصویری تغییر یافته و غیر واقعی نیاز خواهید داشت. با این حال در برخی از موارد تنها یک تصویر واقعی می‌تواند مفهوم مورد نظر شما را به خوبی منتقل کند. برای مثال یک برند Y&R در زمینه پیرایش آقایان فعالیت دارد، برای نشان دادن حد بسیار بالای طبیعی بودن کارهای خود، از حیوانات کمک گرفته است. برای مثال در تبلیغی از این شرکت فردی به نمایش گذاشته شده

است که ریش بلند وی در واقع تصویر یک سمور است که تشبیه ریش به این حیوان، تصویری تأثیرگذار و جالب را ایجاد کرده است. مزیت بزرگ این تبلیغ نیز در واقعی بودن تصویر است که خود نظرات مثبت بسیاری را به همراه داشته است.

اگرچه استفاده از افراد مشهور و ورزشکاران در تبلیغات، از جمله اقدامات رایج محسوب می‌شود، با این حال در تمامی موارد این امر کارساز نبوده و همه افراد نمی‌توانند به حد زیبایی یک بازیگر و یا تناسب‌اندام یک ورزشکار حرفه‌ای برسند. به همین خاطر نیاز شما در مواردی که نزدیک کردن شخصیت به افراد واقعی جامعه خواهید داشت، این مثال برای LifeProof که در زمینه ارائه برنامه‌های ورزشی فعالیت دارد، تصویر مردی را به نمایش گذاشته است که پس از استفاده از برنامه‌های تمرینی و کلاس‌های آنلاین این موسسه، موفق شده است تا اندام خود را بهبود بخشد. بدون شک این امر در مقایسه با زمانی که شما تنها فردی را که در واقع حاضر این برنامه فوق‌العاده برخوردار است، به نمایش قرار دهید. قابل‌عیدیز خواهد بود.

افراد باید مورد خطاب قرار داده شوند تا واکنشی را نسبت به محصول شما داشته باشند. اگرچه این امر در ابتدا کمی عجیب به نظر می‌رسد، با این حال توجه داشته باشید که در زمینه بازاریابی شما با روان‌شناسی پیوندی عمیق‌تر خواهید داشت. به همین خاطر لازم است تا از اقداماتی که در این زمینه مفید است، استقبال کنید. برای مثال شرکت در فلور در یکی از تبلیغات خود، تصویر سوییچ یکی از خودروهای خود را به نمایش گذاشته است که دندان‌های آن شکل اماکن مهم شهرهای مختلف جهان است. درواقع این برند خلاق خودروسازی با این اقدام خود سعی کرده است تا محدوده فعالیت خود و بازار هدف را در سراسر جهان نشان دهد. که با توجه به آماری فروش آن، اطلاعاتی کاملاً درست است. در این رابطه توجه داشته باشید که محدوده کار شما می‌تواند اماکن مذهبی، تاریخی... باشد و نباید در این رابطه خود را محدود به خاصه تصور کرد.

بدون شک این امر که دشمن اصلی خود را در تبلیغات مورد هدف قرار دهد، خود می‌تواند به بهبود کار شما کمک کند. در این رابطه دو برند جهان لای و لاس‌بروگ نمونه‌های بارز موجود هستند که هر یک در برخی از تبلیغات خود را تلاش برای نشان دادن ضعف‌های یکدیگر هستند. در این تبلیغ این امر با توجه به اینکه اکثر مشتریان در رقیب را به همراه خواهد داشت، بدون شک یک برند تنگاتنگ خواهد بود. در این رابطه شما می‌توانید به شکلی کاملاً متفاوت عمل کرده و گزینه‌ای را مورد هدف قرار دهید که متعلق به برند خاصی نیست. برای مثال شرکت Colgate که در زمینه تولید خمیر دندان فعالیت دارد. در تصویری کاملاً مفهومی و خلاقانه به جای دندان‌ها، تصویر فیلتری زرد رنگ را سیگار را قرار داده است که این اقدام به خوبی به اهمیت مسواک زدن در رسیدن دندان و ضرر سیگار برای سلامتی و زیبایی آن اشاره دارد.

منبع: canva

ایستگاه بازاریابی

۴ دلیلی که مشتریان ایده‌های بازاریابی محتوایی شما را پس می‌زنند(۱)

اگر به عنوان یک بازاریاب محتوا فعالیت می‌کنید، حتما طی هفته مجبور هستید که چندین ساعت از وقت خود را به ایده‌پردازی اختصاص دهید. هر کمپین موفق بازاریابی محتوایی بر پایه یک ایده خوب شکل گرفته است و هر کسی که دستی بر آتش بازاریابی محتوایی دارد، می‌داند که پیدا کردن یک ایده خوب، ناب و دست‌نخورده برای کمپین می‌تواند تا چه حد سخت باشد. ساعت‌های زیادی را باید صرف توفان ذهنی ایده‌ها، تحقیق و بالایش کردن کنید تا در نهایت به بهترین ایده ممکن برسید.

البته مشتریان و بازاریابان محتوا نیز همیشه هم‌نظر نیستند و ایده‌ای که از سوی یک کدام از آنها به عنوان یک ایده خوب شناخته می‌شود ممکن است از دیدگاه دیگری یک ایده بد باشد. این خود مشکلی جدی بر سر راه پیدا کردن ایده برای کمپین‌ها است.

مشتریان معمولا ایده‌هایی که توسط آژانس‌های سنو و بازاریابی محتوایی داده شده است را رد می‌کنند. در اینجا نمی‌خواهیم در مورد دلیل این کار مشتریان صحبت کنیم. این رد کردن ایده‌ها می‌تواند باعث فرسوده شدن طاقت هر دو طرف شود، اما خبر خوب این است که می‌توان از بروز این مشکل به طور کامل جلوگیری کرد یا دفعات تکرار آن را کاهش داد.

در ادامه این مقاله قصد داریم چهار دلیلی که مشتریان ایده‌های بازاریابی محتوایی شما را پس می‌زنند را بررسی کنیم و در ادامه نیز خواهیم گفت که چگونه باید با این مشکل دست و پنجه نرم کنید.

نکته: در اینجا ما به بازاریابی محتوایی به عنوان روشی برای کسب لینک برای کمپین‌های سئو اشاره می‌کنیم.

۱- آنها نمی‌دانند که شما می‌خواهید چه چیزی به دست آورید
در بسیاری از موارد، مشتریان می‌توانند فقط یک سطح محدودی از بازاریابی محتوایی و سنو را درک کنند و آنها دقیقا نمی‌توانند درک کنند که شما با چه هدفی می‌خواهید کمپین‌هایی را در این زمینه راه‌اندازی کنید.

به عنوان یک بازاریاب، شما قطعا می‌دانید که بازاریابی محتوایی بخشی از استراتژی بازاریابی دیجیتال بزرگ‌تر است و با هدف کسب لینک، می‌خواهید اقدام به تولید و انتشار محتوا کنید، اما این هدف شما ممکن است برای مشتریان پوشیده باقی بماند.

زمان‌ها تغییر کرده‌اند

اگر مشتری نتواند بفهمد که شما می‌خواهید چه چیزی به دست آورید (برای مثال: کسب لینک از طریق محتوا برای پشتیبانی از کمپین‌های سئو)، او چگونه می‌خواهد یک مفهوم محتوایی را برای خودش توجیح کند؟ همه ما می‌دانیم که هنگام تولید محتوا به یک ایده خوب پشتیبانی‌شده توسط یک فرمت و استراتژی مناسب برای موفقیت نیاز داریم. بعضی ایده‌ها کارساز هستند و برخی دیگر خیر. اما با این حال، یک بازاریاب محتوایی خیره باید بداند و ارزیابی کند که یک ایده تا چه حدی می‌تواند سازمان را به اهدافش نزدیک کند.

آموزش کلید حل مسئله است

از خود بپرسید که آیا مشتری من به خوبی مفاهیمی مثل سنو و بازاریابی محتوایی را درک می‌کند یا خیر. اگر پاسخ منفی بود، زمانی را به آموزش دادن به آنها اختصاص دهید. آموزش یک ابزار قدرتمند است و می‌تواند بین ایده‌های تایید‌شده و ایده‌هایی که باید بیشتر روی آنها کار شود تفاوت ایجاد کند. پای‌تان را در کفش مشتریان کنید و جهان را با عینک آنها ببینید. شما باید لینک به دست آورید و بازاریابی محتوایی یکی از بهترین روش‌ها برای انجام این کار است. مطالعات موردی از سایر مشتریان را به آنها نشان دهید و تأثیری که ایده‌های بزرگ می‌توانند داشته باشند را برای آنها شفاف‌سازی کنید.

۲- آنها فکر می‌کنند که بازاریابی محتوایی و تبلیغات یک چیز هستند

بسیاری از افراد بر این عقیده هستند که بازاریابی محتوایی و تبلیغات در واقع یک چیز هستند، اما این دو با یکدیگر تفاوت دارند. وقتی در مورد تبلیغات صحبت می‌کنیم، خلاقیت و محتوا کاملاً روی محصول یا سرویسی که قرار است به فروش برسد متمرکز می‌شود. فراموش نکنید که بسیاری از مشتریان، به خصوص نسل هزاره، با تبلیغات سنتی و حتی دیجیتالی میانه‌ای ندارند و ۳۰ درصد از آنها گزارش داده‌اند که از مسدود‌کننده‌های تبلیغات استفاده می‌کنند. امروزه مشتریان می‌خواهند از طریق انجام تحقیق و تعامل با برندهای مورد نظر خود به شیوه‌های مختلف، خودشان تصمیم نهایی را بگیرند. اما از طرف دیگر، بازاریابی محتوایی مترادف است با تولید و انتشار محتوایی که مخاطبان تمایل به خواندن‌شان دارند. تبلیغات را فراموش کنید. مشتریان می‌خواهند برای مشکلات خود راه حل پیدا کنند، از طریق روش‌های نوآورانه با برندهای مورد نظر خود تعامل کنند و بخزند زیرا که می‌خواهند بخزند نه اینکه به آنها گفته شود که باید این محصول را خریداری کنید.

اگر از بازاریابی محتوایی به عنوان ابزاری برای کسب لینک استفاده می‌کنید، این رویکرد از بازاریابی را هرگز نمی‌توان تبلیغات به حساب آورد. در واقع اگر در بازاریابی محتوایی بیش از حد نیاز به محصول یا سرویس‌های ارائه‌شده از سوی کسب و کار اشاره کنیم، این کار می‌تواند تأثیری منفی روی عملکرد کمپین بازاریابی محتوایی داشته باشد.

فرض کنید با یک مشتری که در زمینه مد و فشن فعال است همکاری می‌کنید: مد و فشن حوزه‌ای است که در کسب و کارهای فعال در آن معمولا بودجه‌های کالنی را برای اینفلوئنسر مارکتینگ، محتواهای اسپانسرینگ و هدیه‌های تبلیغاتی برای نقد و بررسی در نظر می‌گیرند، بنابراین بازاریابی محتوایی باید چیزی باشد که بتواند با این موارد رقابت کند. البته هدف نیز در اینجا اهمیت دارد. برای مثال اگر هدف شما کسب لینک است، احتمالاً تبلیغات به کار شما نخواهد آمد و باید سرافی از بازاریابی محتوایی بگریزد. محتواهایی که در مورد فشن تولید می‌شوند (مانند راهنماهای خرید لباس برای یک فصل خاص) برای ارائه یک نتیجه عالی بسیار به برند نزدیک هستند، اما برای تولید ایده‌های بهتر باید فراتر از این موضوعات روتین فکر کنید و جهت ایده‌پردازی‌تان را به سمت تایپک‌های تکمیلی ببرید. تایپک‌هایی مثل سبک زندگی سلبریتی‌ها، سرگرمی، فرهنگ پاپ و مواردی از این دست، محتواهای هدف‌گذاری‌شده که مخاطبان هدف تمایل به استفاده از آنها دارند و باعث ایجاد تعامل بین برند و مشتری می‌شوند، در نهایت به خرید یا لید جنریشن منتهی خواهند شد. همچنین گذشته از تمام اینها، باید مطمئن شوید که مخاطبان‌تان تفاوت بین تبلیغات و بازاریابی محتوایی را می‌دانند. بخشی از زمان خود را صرف آموزش دادن به مشتریان کنید. **ادامه دارد...**

منبع: daartagency

۷ تکنیک بصری برای افزایش گفت‌وگوی کاربران در مورد محتوای صفحات سایت‌مان

کاربران را شیفته صفحات سایت‌تان کنید



۳. استفاده از آیکون‌ها و تصاویر برای داستان‌سرایی

بسیاری از کسب‌وکارها از تصاویر اختصاصی به جای تصاویر استاک به منظور ساخت جلوه‌های بصری مورد نیازشان استفاده می‌کنند. من کاملاً موافق این اقدام شرکت‌ها هستم. به هر حال استفاده از تصاویر و آیکون‌های اختصاصی نقش انکارناپذیری در جلب نظر مخاطب دارد. همچنین جلوه‌های بصری ویژه فرصت بی‌نظیری به منظور داستان‌سرایی فراهم می‌کند. گمان می‌کنم امروزه همه بازاریاب‌ها به خوبی اهمیت داستان‌سرایی را درک می‌کنند. اگر قصد خلق و بیان داستانی جذاب را دارید، بدون جلوه‌های بصری مناسب در عمل کاری از پیش نخواهید برد. همچنین توجه داشته باشید که یک داستان زیبا تمایل مخاطب به گفت‌وگو را افزایش می‌دهد، بنابراین خلق داستانی زیبا بدون تردید به افزایش گفت‌وگوها در صفحات مختلف سایت و اکانت‌های برندمان کمک خواهد کرد.

به عنوان نمونه‌ای مطلوب نحوه عملکرد برند اینترکام را در نظر بگیرید. آنها برای بیان شیوه‌های نظم‌دهی به رابطه میان کسب‌وکارهای مختلف (BYB) و سپس رابطه میان شرکت نهایی با مشتریان (BYC) از یک کاریکاتور بسیار زیبا بهره برده‌اند. این تصویر جذاب علاوه بر اینکه توجه مخاطب را جلب می‌کند، داستانی را در مورد دروس‌های شیوه‌های سنتی ساماندهی امور نیز بیان می‌کند. بدون تردید با مشاهده چنین تصویر و داستان زیبایی‌ها هر کاربری علاقه‌مند به گفت‌وگو یا حداقل درک یک کامنت در ذیل آن خواهد شد.

۴. استفاده از آیکون‌ها برای جایگزینی متن

آیکون‌ها به دلیل آنکه در سراسر جهان معنایی واحد دارند، بسیار مورد علاقه کاربران دنیای آنلاین هستند. با این حال متن به هیچ‌وجه چنین ویژگی را ندارد. به طور معمول اکانت برندها در شبکه‌های اجتماعی یا سایت رسمی آنها به زبان انگلیسی محتوای‌شان را تولید می‌کنند. به همین دلیل در بسیاری از موارد انتقال مفهوم مورد نظرمان در قالب یک آیکون بسیار راحت‌تر از متن خواهد بود. در هر صورت مشاهده لوگوی گرافیکی یک شرکت در توئیتر بسیار راحت‌تر ما را به سوی شناخت ماهیت کسب‌وکارش سوق می‌دهد. این امر برای برندهایی که لوگوی‌شان صرفاً دارای متن است، کاملاً متفاوت خواهد بود.

به عنوان نمونه‌ای موفق در استفاده از آیکون‌ها برای بیان مطلب به سایت رسمی موسسه WordStream نگاه کنید. این موسسه در صفحه مربوط به معرفی افزونه معنایاب خود برای مرورگر کروم از آیکون بزرگ جام قهرمانی استفاده کرده است. به این ترتیب کاربران به راحتی متوجه کمک این افزونه به پیروزی‌شان در فهم معنای کلمات خواهند شد. اگر اندکی دقیق‌تر به آیکون مورد استفاده WordStream نگاه کنیم، جام این آیکون مربوط به مسابقات ادبیات در حوزه معنای کلمات است. همانطور که می‌توان حدس زد، نحوه عملکرد آنها در این زمینه بسیار عالی قلمداد می‌شود.

۵. استفاده از پخش ترغیب کاربران به صورت متحرک

یکی از مهم‌ترین نکات در مورد جلوه‌های بصری مربوط به انتخاب رنگ است. یک رنگ جذاب و هماهنگ با ماهیت مطلب‌مان توان تأثیرگذاری آن را به مراتب افزایش خواهد داد. این در حالی است که اگر بهترین ترکیب محتوایی را هم داشته باشیم، یک رنگ ناهماهنگ همه کارها را خراب می‌کند.

سایت‌های رسمی برندها به طور معمول بخش ویژه‌ای برای خرید محصولات یا خدمات‌شان دارند. همچنین صفحات ثبت‌نام در خبرنامه یا انجمن برندها نیز دارای کادر مخصوص درج مشخصات است. اگر قصد افزایش عضویت یا خرید مشتریان‌تان را دارید، به این بخش‌ها توجه ویژه‌ای داشته باشید. به این ترتیب با ترکیب رنگ مناسب و طراحی بصری متحرک کاربران را شگفت‌زده کنید.

به عنوان یک بازاریاب همیشه از ساختار یکسان و خشک صفحات خرید و ثبت‌نام متنفر بودهام. چنین صفحاتی هیچ احترامی برای مخاطب قائل نیست. در هر صورت کاربران در حال خرید یا ثبت‌نام در سایت ما هستند. به همین دلیل باید به آنها احترام گذاشت.

بهترین نمونه در زمینه طراحی صفحات خرید و ثبت نام برند Unbounce است. این شرکت با آگاهی از اهمیت ترکیب رنگ و ساختار

به قلم: سارا مک‌گویری بازاریاب محتوایی

ترجمه: علی آل‌علی

طراحی جلوه‌های بصری مناسب برای صفحات اینترنتی و همینطور شبکه‌های اجتماعی مانند انتخاب لباس برای حضور در مصاحبه شغلی است. به طور معمول در مصاحبه‌های کاری افراد شرکت‌کننده تلاش می‌کنند تا مسئول جلسه بهترین حالت ممکن آنها را مشاهده کند. به طور مشابه، در مطالب برندمان در شبکه‌های اجتماعی هدف ما تعامل بیشتر با مخاطب و اثبات این نکته است که هر آنچه بخواهند در صفحه ما یافت می‌شود.

آیا باز هم شباهت میان انتخاب لباس برای مصاحبه شغلی و جلوه بصری صفحه اصلی سایت برندمان به ذهن‌تان می‌رسد؟ یکی از مهم‌ترین شباهت‌های میان این دو فرایند تأثیرگذاری آن روی ذهن طرف مقابل است. به عبارت دقیق‌تر، جلوه بصری صفحه سایت ما به سرعت مخاطب را نسبت به هماهنگی آن مطلب با نیاز خود مطلع می‌سازد. اگرچه بسیاری از افراد چند خط ابتدایی یک مطلب را هم مطالعه می‌کنند، اما شمار بسیار بالایی فقط با مشاهده جلوه‌های بصری یک صفحه در مورد آن دآوری خواهند کرد، بنابراین اگر به دنبال متقاعدسازی سریع مخاطب‌تان هستید، باید اهمیت ویژه‌ای برای الگوهای دیداری صفحات‌تان قائل شوید. در این مقاله من به هفت مورد از تکنیک‌های بصری کارآمد که معمولاً در فرآیند بازاریابی معطوف به کالا استفاده می‌شود، اشاره خواهم کرد. به این ترتیب امیدوارم در نهایت شمار هرچه بیشتری از کاربران متقاعد به مشاهده مطالب صفحه‌تان شوند.

۱. نمایش محتوای بصری در کادری جذاب

به طور معمول ما علاقه زیادی به مشاهده تصویری جذاب به صورت فیزیکی داریم. هر قدر هم که دنیای تکنولوژی پیشرفت کند، باز هم تجربه مشاهده تصاویر چاپ‌شده با نمونه‌های الکترونیکی‌شان قابل مقایسه نیست. به همین دلیل بسیاری از شرکت‌های در زمینه بازاریابی دیجیتالی به سراغ راه‌هایی برای بازنمایی این احساس رفته‌اند. برند Hubspot یکی از بهترین نمونه‌ها در این زمینه محسوب می‌شود. تیم بازاریابی این برند به منظور جلب نظر کاربران محتوای بصری صفحات مربوط به مقالات خود را در قالب صفحه یک گوشی هوشمند به نمایش می‌گذارد. به این ترتیب مخاطب احساس در دست داشتن یک گوشی هوشمند و مشاهده محتوای داخل آن را خواهد داشت. اگرچه این کار شباهت نزدیکی به در دست داشتن تصویری واقعی ندارد، اما تا حد زیادی فاصله میان دنیای دیجیتال واقعی را کم کرده است.

اخیراً من آزمایشی را در فیس‌بوک دنبال کرده‌ام. بر این اساس مطالب تبلیغاتی که در فیس‌بوک از تکنیک کادر واقع‌گرایانه (مانند آنچه Hubspot انجام می‌دهد) استفاده می‌کنند، دامنه بسیار متنوع‌تری از مخاطب‌ها را به دست می‌آورند.

مزیت اصلی استفاده از شیوه حاضر علاوه بر انتقال احساس مشاهده تصویری واقعی، ارائه یک پیش‌نمایش از نمای کلی بصری مطلب‌مان است. به این ترتیب باید تصویر اصلی یک مقاله یا صفحه را هماهنگ با حال و هوای کلی محتوای بصری آن تعیین کنیم.

۲. ارائه تصاویر تعاملی و پویا

یکی از راهکارهای جلب نظر شمار هرچه بیشتری از کاربران افزایش علاقه‌شان به تعامل متقابل با سایت‌مان است. به طور مثال صفحه اصلی موسسه مونوتایپ را در نظر بگیرید. در صفحه نخست سایت، مونوتایپ به خوبی ماهیت کسب‌وکارش را برای کاربران توضیح داده است. به این ترتیب کاربران امکان جا به جایی مکان قرارگیری محتوای مختلف، تغییر نوع فونت و اندازه آن را دارند. وقتی با چنین امکاناتی در صفحه اصلی یک سایت مواجه می‌شویم، به راحتی می‌توان تشخیص داد که زمینه اصلی فعالیت آنها پیرامون شخصی‌سازی ساختار سایت‌ها و ساخت فونت‌های پیشرفته است.

کاری که مونوتایپ در سایت اصلی‌اش انجام می‌دهد درست مانند آن است که یک فروشگاه لباس به مشتریان‌اش اجازه پوشیدن تیشرت‌های مختلف پیش از خرید را بدهد. در چنین شرایطی همه ما انگیزه بیشتری برای خرید خواهیم داشت.



رهبری

کارآفرینی سبز چیست و چرا مقرون به صرفه است؟

 	مترجم:بیهار نازیبدار
 	کارشناس ارشد کارآفرینی سازمانی

اگر مدیر، کارآفرین یا دوستدار محیط‌زیست هستید، باید مفهوم «سبز» بودن را در زندگی روزمره و کسب و کارتان اعمال کنید. در این مطلب قصد داریم ضمن معرفی مفهوم «کارآفرینی سبز»، نسبت هزینه به منفعت آن را به بحث بگذاریم:

کارآفرینی سبز یکی از مفاهیمی است که مدیران، مدیران ارشد و کارآفرینان باید با دل و جان بپذیرند و در زندگی روزمره و کسب‌وکارشان اعمال کنند. با این حال، هنوز شرکت‌ها و پروژه‌های تجاری جدیدی وجود دارند که اهمیت این موضوع را نادیده می‌گیرند و آن را در اولویت‌های پایین قرار می‌دهند یا به‌طور کل از آن چشم‌پوشی می‌کنند.

در سه دهه اخیر شاهد شکل‌گیری حرکتی جهانی از سوی مردم دنیا هستیم که سعی دارند درخصوص حفظ محیط زیست و اهمیت آن اقدام و آگاهی‌رسانی کنند. برای مثال بسیاری از بازیگران معروف، نوازندگان، سیاستمداران و دانشمندان در همین راستا نکات و هشدارهایی را بیان کرده‌اند.

این پیام‌ها به تعدادی از فعالان این حوزه از جمله «مردم عادی»، در این خصوص که باید چه کارهایی در زندگی شخصی و تجاری‌شان انجام دهند و سایر فعالان از جمله شرکت‌ها و دولت‌ها، منتقل شده است. اگرچه بعضی افراد هنوز باور ندارند، اما در حقیقت شرکت‌ها در سراسر جهان، مسئول بعضی از مشکلات زیست محیطی هستند که امروزه با آنها مواجه هستیم.

بنابراین، کارآفرینی سبز در مورد اتخاذ تصمیمات آگاهانه برای پرداختن به مشکلات زیست محیطی است. به بیان دیگر کارآفرینی سبز به معنای انجام اقدامات آگاهانه در مورد فعالیت‌های روزمره شرکت‌ها است. این اقدامات می‌توانند به سادگی ایجاد سیاست بازیافت و استفاده مجدد در شرکت‌ها برای موادی مانند کاغذ، پلاستیک، شیشه و ... باشند یا در سطح پیشرفته‌تر استفاده از تکنیک‌های جدید برای کاهش انتشار گازهای تولیدشده و یا استفاده از انرژی پاک‌تر (منابع تجدیدپذیر مانند باد، نور خورشید و...) باشند.

امروزه بعضی از سازمان‌ها اقداماتی در راستای «سبزتر» شدن و دوستدار محیط زیست بودن انجام داده‌اند، مثل شرکت گوگل که پروژه‌ای را درخصوص تامین انرژی از طریق منابع تجدیدپذیر ایجاد و برای ترویج مفهوم «سبز» سایتی را نیز راه‌اندازی کرده است. هر ساله به تعداد افراد آگاه در زمینه مشکلات زیست محیطی افزوده می‌شود. بسیاری از دولت‌ها قوانینی برای حل این مشکلات مانند پاداش دادن به شرکت‌های آگاه و دوستدار محیط زیست که تدابیر و اقدامات مثبتی برای حفاظت از محیط زیست انجام دادند، در نظر گرفتن جریمه اقتصادی برای سازمان‌هایی که بخشی از بروز مشکلات زیست‌محیطی هستند، تدوین کردند.



کارآفرینی سبز با مانع بزرگی روبه‌رو است!

از نظر اکثر سازمان‌ها، کارآفرینی سبز، هزینه‌های بالایی دارد، نمی‌توان گفت که این دیدگاه ۱۰۰درصد نادرست است؛ دو استدلال درباره مقرون به صرفه بودن کارآفرینی سبز وجود دارند که باید تحلیل شوند:

استدلال اول: می‌توان هم‌زمان برای کاهش آلودگی و کاهش هزینه‌ها اقدام کرد:

مثلا برای کاهش آلودگی، از راه حل بازیافت و برای کاهش هزینه‌ها از استفاده مجدد کاغذها بهره گرفت، یعنی کاغذی که قبلا فقط از روی آن استفاده شده، از طرف دیگرش نیز استفاده شود و در نهایت برای بازیافت به فروش برسد. درواقع از چیزی که قبل زباله بوده و ارزش اقتصادی نداشته، پول درآورد.

استدلال دوم: راه‌اندازی بعضی پروژه‌های سبز گران است، اما اگر به درستی اجرا شوند، می‌توانند برای سرمایه‌گذاری بلندمدت مناسب باشند:

راه‌اندازی بعضی پروژه‌های سبز مانند نیروگاه پنل‌های انرژی خورشیدی ممکن است خیلی پرهزینه و گران باشند، اما اگر به درستی اجرا شوند، هزینه‌های انرژی در بلندمدت (پنج سال یا بیشتر) به جای هزینه به عنوان سرمایه‌گذاری با بازده اقتصادی بالا جایگزین می‌شوند. همچنین سازمان‌های درگیر در این فعالیت‌ها باید از طریق مطبوعات، رسانه‌ها و ... تبلیغات کنند که همین موضوع، وجهه خوبی از لحاظ مسئولیت‌های اجتماعی برای سازمان به ارمغان می‌آورد.

مساله هزینه‌ها قطعاُ فاکتور مهمی در مبحث کارآفرینی سبز است، با این حال تایید نهایی این موضوع، نیازمند تصمیمی فراتر از تصمیمات فردی و در لایه مدیریت ارشد است. بسیاری از این تغییرات، بسیار ساده هستند ولی به دلیل عدم وجود سیاست‌های صحیح، اجرا نمی‌شوند. بنابراین اگر مدیر ارشد سازمان هستید (یا دسترسی مستقیم به آنها دارید) یا کارآفرینی در حال راه‌اندازی پروژه‌ای بزرگ هستید، به یاد داشته باشید که جنبه‌های «سبز» بودن را در نظر بگیرید.

همان‌طور که در ابتدای شروع کسب و کار هزینه‌ها را تحلیل می‌کنید به خاطر داشته باشید که با بعضی از تغییرات کوچک و راه‌حل‌های «سبز» که پیاده‌سازی آنها چندان دشوار نیست، می‌توان کسب و کاری «سبز» راه‌اندازی کرد. در نهایت یادتان باشد که هرچند «سبز» بودن، یک تصمیم شخصی است اما باور کنید این تصمیم برای خانواده‌تان، کارمندان‌تان، مشتریان‌تان و تمام اطرافیان‌تان منفعت دارد.

منبع: an-entrepreneur/modirinfo

فروشگاه اینترنتی به‌جز وب‌سایت به چه مواردی نیاز دارد؟



بخش خدمات مشتریان

خدمات مشتریان اهمیت بسیار زیادی در نظر مشتریان فروشگاه دارد. تمامی امور ارتباطی مشتریان با این بخش خواهد بود. اگر کالا با تأخیر ارسال شود یا معیوب باشد یا مطابق میل مشتری نباشد یا مشتری نیازمند راهنمایی برای خرید محصول موردنظر خود باشد، تمامی این امور به کمک بخش خدمات مشتریان حل خواهد شد. به همین منظور شما نیازمند استخدام کارمندانی هستید که با سب‌ری کردن آموزش‌های لازم و ارتباط عمومی قوی بتوانند به‌خوبی با مشتریان ارتباط برقرار کنند. هر چقدر که بخش خدمات مشتریان بهتر و قدرتمندتر عمل کند، اعتماد مصرف‌کنندگان به فروشگاه شما و درنهایت فروش بیشتر خواهد شد.

بخش فروشندگان

اگر قرار است فروشگاه اینترنتی شما به سایر فروشندگان امکان بارگذاری و فروش محصولات را بدهد، نیازمند ایجاد بستری برای ارتباط مداوم با فروشندگان خواهید بود. این فروشندگان باید از طرق ضوابط و مقررات تعیین‌شده از سوی شما، کالای خود را با درج تصویر و مشخصات به‌وب‌سایت شما قرار دهند. همچنین فروشندگان مکلف هستند که در صورت مداوم با سایر بخش‌ها از جمله بخش خدمات مشتریان در ارتباط باشند.

بخش انبار

محصولات شما و سایر فروشندگان می‌بایست در انبار نگهداری و پس از ثبت سفارش بسته‌بندی شوند. تمامی این امور از طریق نرم‌افزارهای مختلف صورت می‌گیرد. در این قسمت نیز نیازمند افراد باتجربه و مهارت هستید که بتوانند در کوتاه‌ترین زمان کالاهای سفارش‌داده‌شده را پیدا و بسته‌بندی کنند. به‌طور معمول تعیین زمان‌بندی ارسال کالا و دریافت محصول جدید در انبار به عهده این بخش است.

بخش حمل‌ونقل

برای اینکه محصولات خود را به مشتری تحویل دهید، می‌توانید از دو روش استفاده کنید: روش اول این است که با یک یا چند شرکت حمل‌ونقل از قبیل پست قرارداد بسته و محصولات خود را از طریق آنها به مشتریان تحویل دهید. همچنین می‌توانید در شهر مرکز فعالیت خود با راه‌اندازی سیستم حمل‌ونقل مختص به خودتان این کار انجام دهید. اگر روش دوم را انتخاب کردید، نیاز دارید که افرادی را برای این بخش استخدام کنید. این‌ روش اگرچه مزایایی از قبیل تمرکز و یکپارچگی مدیریت دارد، اما موجب افزایش مسئولیت و احتمالاً هزینه‌ها خواهد شد.

دفتر یا ساختمان مرکزی

ساختمان مرکزی محلی است که مدیریت و سایر بخش‌های اداری مهم در آنجا فعال است. جلسات شما با کارمندان‌تان و شرکا در این محل برگزار می‌شود. لازم نیست که در ابتدا دفتر مرکزی شما یک ساختمان چند طبقه و در بالاشر باشد، بسیاری از کسب‌وکارهای اینترنتی از محل‌های کوچک راه را آغاز کرده‌اند و در آینده به موفقیت رسیده‌اند.

جمع‌بندی

راه‌اندازی فروشگاه در فضای فعلی نیازمند تلاش و سرمایه‌گذاری است که می‌تواند منجر به موفقیت‌های عظیمی شود. جف بزوس با ایده‌های خلاقانه و نوآورانه توانست در مدت کوتاهی از طریق فروشگاه اینترنتی خود تبدیل به ثروتمندترین مرد جهان شود. اگرچه رقبای قدرتمندی در این بخش فعال هستند اما هنوز هم می‌توان از طریق راه‌اندازی فروشگاه اینترنتی یک کسب‌وکار موفق ساخت.

منبع: WIKIHOW/zoomit

خود کسب خواهید کرد، نکته مهمی که باید در نظر بگیرید، این است که شما می‌توانید این کار را به‌صورت اینترنتی نیز انجام دهید. بسیاری از فروشگاه‌های اینترنتی معروف این قابلیت را برای فروشندگان دارند که بتوانند از طریق فروشگاه آنها محصولات خود را به فروش برسانند. برای مثال فروشنده آمریکایی می‌تواند محصولات خود را از طریق فروشگاه اینترنتی ebay به فروش برساند تا اطلاعاتی از قبیل میزان تقاضا، سلیقه مشتری و…را کسب کند. در کشور ما هم این قابلیت در چندین فروشگاه معروف از جمله دیجی کالا و بامیلو ممکن است. با این کار علاوه‌بر کسب تجربه در زمینه‌های مختلف، می‌توانید وارد مرحله کسب سود شوید.

۴. طرح کسب‌وکار بنویسید: پیش از شروع مراحل راه‌اندازی فروشگاه اینترنتی خود، وقت بگذارید و جزئیات طرح کسب‌وکارتان را مشخص کنید. این طرح به موفقیت کسب‌وکار شما کمک شایانی خواهد کرد. برای مثال اهداف خود را در کوتاه‌مدت و بلندمدت تعیین کنید یا هزینه‌های احتمالی فعالیت‌های خود را مشخص کنید؛ هزینه‌هایی از قبیل حقوق کارمندان، هزینه اجاره انبار یا دفتر مرکزی، هزینه حمل‌ونقل و موارد دیگر. ۵. از بازارهای مختلف استفاده کنید: اینترنت فضای نامحدودی است و قابلیت‌های بسیاری دارد. شما باید بتوانید از تمامی قابلیت‌ها و فرصت‌های اینترنت استفاده کنید. برای مثال نرم‌افزار فروشگاه خود را طراحی کنید یا در اینستاگرام و دیگر شبکه‌های اجتماعی حساب کاربری بسازید و از طریق آنها محصول یا خدمات خود را ارائه کنید.

۶. امور حقوقی را فراموش نکنید: برای راه‌اندازی یک کسب‌وکار موفق احتمالاً نیاز به تأسیس شرکت، انعقاد قراردادهای متفاوت و دریافت نمد اعتماد الکترونیکی خواهد بود، همچنین فروش اینترنتی نیازمند رعایت مقررات ویژه‌ای است؛ برای مثال در قانون تجارت الکترونیک موارد مختلفی هستند که می‌بایست از سوی فروشندگان اینترنتی رعایت شوند، به‌عنوان نمونه در ماده ۳۷ این قانون می‌خوانیم که: در هر معامله از راه دور مصرف‌کننده باید حداقل هفت روز کاری، وقت برای انصراف از قبول خود بدون تحمل جریمه یا ارائه دلیل داشته باشد. تنها هزینه تحمیلی بر مصرف‌کننده هزینه بازپس فرستادن کالا خواهد بود. اگر این قواعد را رعایت نکنید، بدون شک در آینده دچار مشکل خواهید شد، بنابراین مسائل حقوقی را مهم و جدی تلقی کنید.

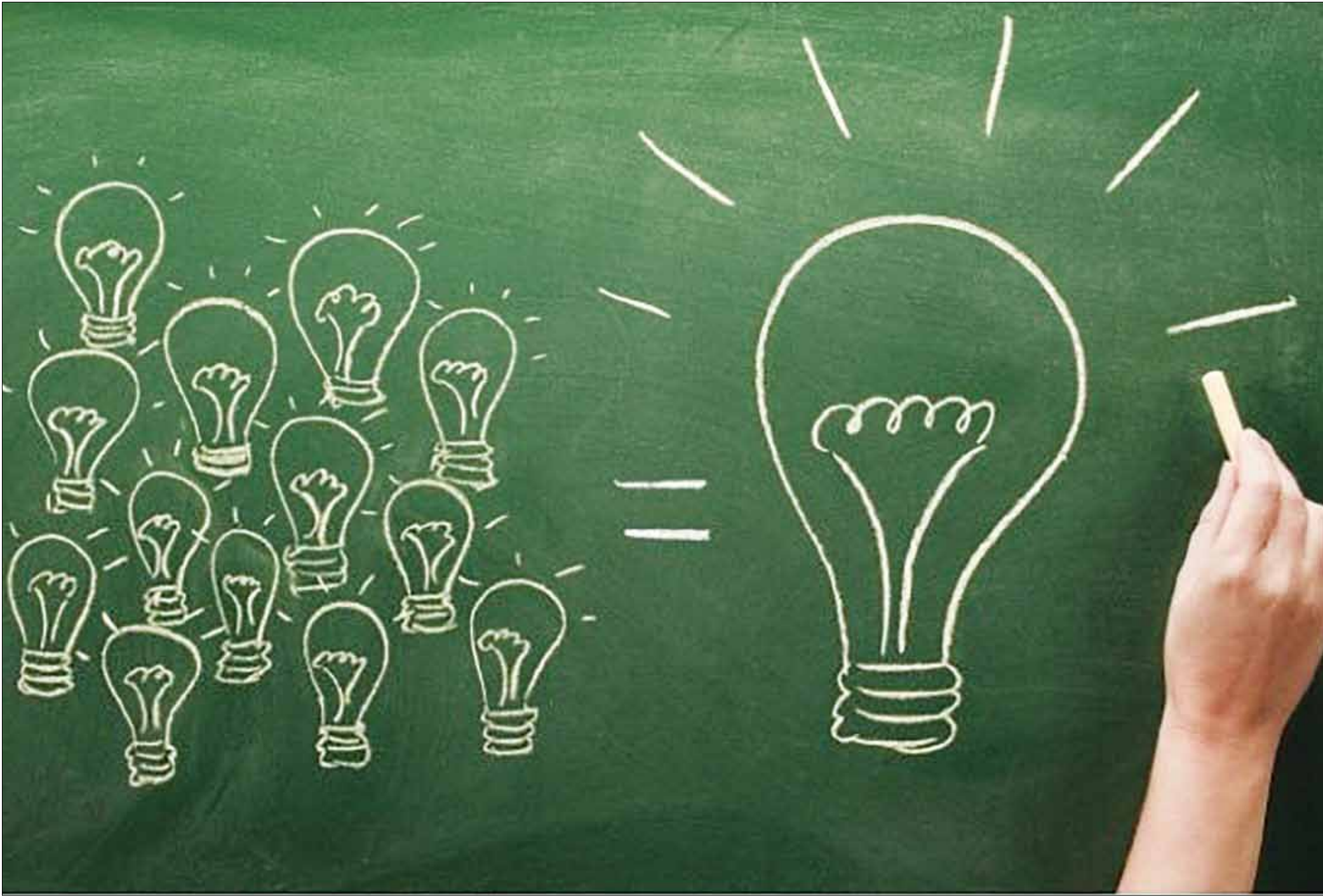
بخش‌های مختلف یک فروشگاه اینترنتی

راه‌اندازی یک فروشگاه اینترنتی نیازمند ایجاد بخش‌های فعال و توانمند است، این بخش‌ها باید از طریق نرم‌افزارهای مختلف با یکدیگر در ارتباط باشند تا امور مختلف فروشگاه به‌صورت منظم و یکپارچه انجام شود. نرم‌افزارهای مذکور را می‌توانید شخصا طراحی کنید (سفارش دهید) یا از طرق نرم‌افزارهای موجود مانند Kayako نیازهای خود را برطرف کنید. ممکن است برخی از فروشگاه‌ها با توجه‌به نیازهای خود، بخش‌های ویژه‌ای ایجاد کنند، اما به‌طور معمول یک فروشگاه اینترنتی از بخش‌های زیر تشکیل می‌شود.

بخش کارشناسان وب‌سایت

یکی از مهم‌ترین و تأثیرگذارترین مراحل راه‌اندازی فروشگاه اینترنتی، ثبت‌نام دامنه و طراحی سایت است. طراحی سایت اهمیت بسیاری در نظر مشتریان دارد، بنابراین باید تلاشی زیادی در این قسمت انجام داد. پس از راه‌اندازی سایت شما همچنان نیازمند کارشناسی یا کارشناسان وب‌سایت هستید تا به‌روز رسانی‌ها و تغییرات لازم را به‌صورت مداوم انجام دهند. همچنین با چند کارشناس امنیت شبکه رایانه نیز مشورت کنید تا مشکلی از نظر هک یا دستبرد اطلاعات به وجود نیاید.

استارت‌آپ‌های اسلامی و ظرفیت توسعه اقتصادی



وجود بیش از ۱,۵ میلیارد مسلمان در جهان و نیاز این جمعیت به انواع و اقسام محصولات، مصنوعات و خدمات فرهنگی، ضرورت توجه به کسب و کارهای نوپا در این حوزه را که از پتانسیل بسیار بالایی در جهان اسلام برخوردار است، برای ایجاد درآمد و اشتغال‌زایی دوچندان کرده است.

به گزارش خبرنگار گروه علمی ایرنا، مرکز رشد و شکوفایی فناوری‌ها و هنر قرآنی به عنوان یک مرکز رشد تخصصی با تمرکز بر توسعه کسب و کارهای قرآنی، دینی و فرهنگی زیر نظر سازمان فعالیت‌های قرآنی دانشگاهیان جهاد دانشگاهی روز شنبه میزبان برگزاری کارگاه تخصصی کسب و کارهای نوپای اسلامی با حضور جمعی از علاقه‌مندان بود.

کسب و کارهایی که به گفته رحیم خاکی، سرپرست مرکز رشد هنرهای قرآنی جهاد دانشگاهی، در حال حاضر با توجه به وجود بازار عظیم تولیدات محصولات و مصنوعات مختلف حوزه دینی و اسلامی در جهان اسلام از پتانسیل بسیار بالایی در حوزه درآمد و اشتغال‌زایی برخوردار است و در حال حاضر شاهد اتفاقات بسیار خوبی در آن هستیم.

وی که در حاشیه برگزاری کارگاه با خبرنگار گروه علمی ایرنا، سخن می‌گفت، ابتدا درباره مراکز رشد اظهار داشت: مراکز رشد به منظور کمک به ایجاد کسب و کارهای فناور و متکی بر ایده‌های نو، محیطی مناسب برای ایده‌پردازان فراهم می‌آورد که در این محیط با بهره‌برداری مشترک از منابع، کاهش هزینه‌ها و دسترسی به مشاوره‌های لازم، احتمال موفقیت موسسات نوپا افزایش خواهد یافت. سرپرست مرکز رشد هنرهای قرآنی جهاد می‌گوید: این مرکز زیر نظر جهاد دانشگاهی و تحت مدیریت تعدادی از متخصصان علوم قرآنی به منظور ارائه خدمات تخصصی به واحدهای فناور برپا شده است و در واقع هدف اصلی از ایجاد آن تجاری‌سازی دستاوردهای پژوهشی سازمان‌های علمی و فرهنگی در زمینه فناوری‌های فرهنگی، دینی و هنر اسلامی - ایرانی است.

وی با بیان اینکه درباره کارگاه امروز از هفته‌ها قبل در دانشگاه‌های استان تهران و از طریق شبکه‌های تخصصی همچون شبکه قرآن، رادیو قرآن و خبرگزاری قرآن اطلاع‌رسانی شده بود، افزود: این دوره‌های آموزشی مدیریت کسب و کار با حضور اساتید دانشکده مدیریت کارآفرینی دانشگاه تهران برگزار می‌شود.

استقرار ۶ شرکت در مرکز رشد هنرهای قرآنی جهاد دانشگاهی
سرپرست مرکز رشد هنرهای قرآنی جهاد دانشگاهی همچنین در ادامه با تأکید بر اینکه تمام تلاش این مرکز حمایت از ایده‌پردازان و فناوران حوزه دینی و قرآنی به منظور عملیاتی کردن این ایده‌ها و رسیدن به مرحله تولید است، گفت: ما با کمک سرمایه‌گذارانی که علاقه‌مند به حضور در این عرصه هستند نسبت به خلق ارزش افزوده

و ایجاد کسب‌وکارهای نو و تخصصی گام برمی‌داریم.

خاکی با اشاره به اینکه مرکز رشد هنرهای قرآنی جهاد دانشگاهی از دو سال پیش برای برپایی حدود ۱۶ رویداد طلوع برکت که یک برند استارت‌آپی برای حوزه تخصصی کسب و کارهای دینی، اسلامی و قرآنی است، توفیقاتی داشته است، گفت: در حال حاضر مرکز رشد ما امکان استقرار همزمان حدود ۱۰ شرکت را دارد که در حال حاضر شش شرکت در آن مستقر هستند.

وی همچنین اظهار کرد: در طول این دو سال چندین شرکت دوره رشد خود را گذرانده‌اند و پس از رسیدن به مرحله توانمندی در تولید محصول، از مجموعه خارج شده‌اند و در رویدادهای پیش رو تا انتهای سال نیز حدود شش شرکت دیگر در مرکز رشد جایگزین خواهند شد. خاکی در ادامه درخصوص چگونگی استقرار شرکت‌های قرآنی در مرکز رشد هنرهای قرآنی جهاد دانشگاهی گفت: در هر رویدادی حدود سه شرکت برتر امکان استقرار در مرکز را خواهند داشت که از آنها به اشکال مختلف حمایت می‌شود و برای آنها حتی جوایز مادی با کمک صندوق نوآوری و شکوفایی ریاست جمهوری و بنیاد ملی نخبگان در نظر گرفته شده است.

وی افزود: این عرصه در واقع عرصه جدیدی است که ما می‌توانیم در حوزه دینی و قرآنی برند استارت‌آپی به منظور راهاندازی کسب و کارهای نوپا و تخصصی کوچک در حوزه ملی و بین‌المللی داشته باشیم.

سرپرست مرکز رشد هنرهای قرآنی جهاد دانشگاهی با بیان اینکه این مرکز در حال حاضر دو مقوله کاملاً تخصصی و کاربردی را دنبال می‌کند، افزود: یکی از آنها کریدور کسب و کارهای دینی و قرآنی در حوزه بین‌المللی است که از سویی به معرفی قابلیت‌های نمایشگاهی جهان اسلام و کارهایی که در کشورهای مختلف انجام شده است، می‌پردازد و از طرفی نیز تولیدات و کارهای شرکت‌های داخلی را به خارج از کشور معرفی می‌کند.

به گفته خاکی، ما تاکنون با چند شرکت داخلی در برخی از نمایشگاه‌های بین‌المللی از جمله در روسیه و مالزی حضور داشته‌ایم و در حال حاضر نیز خود را برای حضور در چند رویداد بین‌المللی از جمله در اردیبهشت‌ماه سال آینده آماده می‌کنیم. خاکی همچنین در ادامه از راهاندازی کلینیک آموزش کسب و کارهای دینی اسلامی و قرآنی با حضور اساتید در مرکز رشد هنرهای قرآنی جهاد دانشگاهی خبر داد و گفت: در این کلینیک خدمات مشاوره‌ای تخصصی به شرکت‌های مستقر و همچنین علاقه‌مندان راهاندازی کسب و کارهای نوپا در حوزه دینی و قرآنی به منظور رفع ابهامات ارائه می‌شود.

وی درخصوص تعداد استارت‌آپ‌هایی که تاکنون در این مرکز راهاندازی شده است، اظهار کرد: تاکنون حدود ۱۷ شرکت وارد مرکز

شده‌اند که از این تعداد حدود ۱۰ شرکت با گذراندن پیش‌رشد و رشد، محصولات خود را طراحی و به بازار عرضه کرده‌اند و برخی نیز البته با شکست پروژه از مرکز خارج شدند، طبیعتاً بعضی گروه‌ها ایده‌های خوبی داشتند و حتی منتخب هم شدند، اما به دلایلی موفق نبودند.

خاکی گفت: خوشبختانه سال گذشته در پایشی که در انتخاب مجموعه‌های قرآنی کشور صورت گرفت، مرکز رشد جهاد دانشگاهی یکی از مراکز ملی منتخب کشور بود که دلیل آن نیز جدید بودن موضوع و پیشتازی در این حوزه بسیار مهم بوده است.

آشنایی با برخی نوآوری‌ها در عرصه دینی و قرآنی

اما سرپرست مرکز رشد هنرهای قرآنی جهاد دانشگاهی در ادامه با اشاره به برخی نوآوری‌ها در عرصه قرآنی مورد حمایت این مرکز اظهار کرد: به عنوان مثال یک نرم‌افزار قرآنی با ویژگی وضوح مناسب و خط ابداعی قرآنی با کمترین اِعراب‌گذاری و مزاحمت بصری برای استفاده پژوهشگران و همه محققان از متن قرآن راهاندازی شد تا آنها بتوانند از صفحات و کلمات قرآنی در پایان‌نامه‌های خود به صورت word استفاده کنند که این امکان قبلاً وجود نداشت.

خاکی با اشاره به تأیید این محصول دیجیتال از سوی سازمان دارالقرآن سازمان تبلیغات اسلامی گفت: این محصول ارزشمند تولید و به بازار عرضه شده است که فروش بسیار مناسبی نیز داشته است. وی همچنین با اشاره به محصولات یک شرکت دیگر در حوزه دینی که آخرین دوره خود را در مرکز رشد هنرهای قرآنی جهاد دانشگاهی می‌گذرانند، گفت: این شرکت متمرکز در طراحی و ساخت محصولات فرهنگی مورد نیاز برای مناسک مختلف از مرحله صفر تا صد به چند زبان به منظور بهره‌مندی فرهنگ‌های مختلف جهان اسلام است و در حال حاضر نیز حجم سفارشات آنها بسیار زیاد است.

سرپرست مرکز رشد هنرهای قرآنی جهاد دانشگاهی تولید انواع و اقسام محصولات شامل کوله‌پشتی، سرپند، کیف دستی و پرچم و تمام اقلام مورد نیاز کودکان، نوجوانان و بزرگسالان در اربعین حسینی، ساخت ریسه‌های مورد نیاز برای عید غدیر و نیمه شعبان با مواد خیلی شلیک با ویژگی مواد و طراحی رنگ و تصویرسازی کاملاً جدید و مدرن، ساخت تابلوهای قرآنی برگرفته از سوره‌های کوچک برای اتاق کودکان و نوجوانان، طراحی و چاپ کتب آموزشی، داستان با قابلیت ارائه جهانی به چندین زبان را از آن جمله نام برد.

وی در ادامه با ذکر مثال به یکی دیگر از ایده‌های عملیاتی‌شده در قالب یک شرکت استارت‌آپی در مرکز رشد هنرهای قرآنی جهاد دانشگاهی پرداخت و گفت: این شرکت در واقع با هدف ارائه خدمات مسافرتی سالم داخلی و خارجی برای خانواده‌های مذهبی راهاندازی شده است، ارائه سرویس غذای سالم و حلال یا برگزاری سفرهای علمی و دینی برای رفع شبهات و اجرای به‌موقع برنامه‌های نیایشی از

جمله برنامه‌های این شرکت است.

خاکی افزود: ما در ابتدا بسیار نگران بودیم که آنها با توجه به قیمت بالاتری که نسبت به سایر آژانس‌های مسافرتی دارند، نتوانند بازار خوبی برای خود دست و پا کنند لذا به آنها پیشنهاد کردیم که چند سفر داخلی ترتیب دهند که خوشبختانه ظرف ۴۸ ساعت تمام ظرفیت آنها پر شد و سفرهای خارجی این شرکت به کشورهای مالزی و روسیه نشان داد که هدف‌گذاری خوبی داشته‌اند.

وی همچنین از طراحی و تولید نرم‌افزاری برای صندوق‌های قرض‌الحسنه خانوادگی که در حال حاضر به صورت سنتی روی کاغذ اداره می‌شوند، به عنوان یکی دیگر از کارهای استارت‌آپی مجموعه رشد هنرهای قرآنی جهاد دانشگاهی نام برد و گفت: این نرم‌افزار که از دقت محاسباتی بالایی برخوردار است حتی پیش از اینکه وارد مرکز شود سریعاً با استقبال یک سرمایه‌گذار برای تولید و عرضه به بازار روبه‌رو شد.

راهاندازی قریب‌الوقوع نخستین «هکاتون» حوزه جواهرات و مد و لباس

اما سرپرست مرکز رشد هنرهای قرآنی جهاد دانشگاهی در ادامه از راهاندازی نخستین هکاتون در حوزه زیورآلات، جواهرات و مد و لباس با محوریت سوره کوثر خبر داد و گفت: این امر بیشتر برای مفهوم‌یابی، مفهوم‌بخشی و ایده‌یابی است که تولیدکنندگان و طراحان هنرمند بتوانند یک استنباط و شکل شهودی از کلمه کوثر را در یک انگشتر یا گردن‌آویز در رنگ و ابعاد نشان دهند.

«هکاتون (Hackathon) رویدادی است که در آن برنامه‌نویسان رایانه و افراد دیگری که درگیر توسعه نرم‌افزار هستند، از جمله طراحان گرافیکی، طراحان واسط کاربری و مدیران پروژه گرد هم می‌آیند و برای توسعه پروژه‌های مختلف نرم‌افزاری و گاهی سخت‌افزاری با یکدیگر همکاری می‌کنند.»

خاکی با تأکید بر دشواری فعالیت در حوزه دینی و قرآنی، گفت: البته به دلیل اینکه کار شکافته شده است اتفاقات خیلی خوبی را شاهد هستیم؛ در حال حاضر برای فروشگاه‌های محصولات دینی و قرآنی در کشور اتفاقات خوبی در حال رقم‌خوردن است و چندین آپ آموزشی در حال راهاندازی است و در حوزه زیورآلات و جواهرات و لباس و مد نیز اتفاقات خوبی را شاهد هستیم.

دوره آموزشی مدیریت کسب و کارهای اسلامی و قرآنی

سرپرست مرکز رشد هنرهای قرآنی جهاد دانشگاهی همچنین در ادامه از تلاش این مرکز و مذاکره با مسئولان دانشگاه تهران برای راهاندازی دوره آموزشی MBA مدیریت کسب و کارهای دینی، اسلامی و قرآنی خبر داد و گفت: البته مقدمات این کار از ماه‌ها قبل انجام شده و ما در حال طراحی درس دوره مدیریت کسب و کارهای دینی و قرآنی به صورت تخصصی هستیم.

اداره کل فرهنگ و ارشاد اسلامی استان قم ر تبه نخست در ارزیابی عملکرد بین ادارات کل فرهنگ و ارشاد اسلامی استان های کشور را کسب کرد



قم- خبرنگار فرصت امروز- به گزارش روابط عمومی فرهنگ و ارشاد اسلامی استان قم؛ مهندس سیدموسی حسینی کاشانی با بیان اینکه این اداره در میان سی و دو استان شرکت کننده و ارزیابی عملکرد استان ها حائز رتبه نخست کشوری گردیده است افزود: این جشنواره که هرساله بین ادارات و دستگاه های اجرایی سراسر کشور در قالب جشنواره شهید رجایی بر گزار می شود توسط سازمان برنامه ریزی و امور استخدانی کشور در قالب شاخص های اختصاصی و عمومی مورد داوری و بررسی نهایی قرار می گیرد که بر اساس اعلام این سازمان، اداره کل فرهنگ و ارشاد اسلامی استان قم در مجموع این شاخص ها، رتبه اول را در میان ادارات کل فرهنگ و ارشاد اسلامی استان ها کسب نمود.
دبیر شورای فرهنگ عمومی استان قم افزود: این ارزیابی که سالیانه برگزار می شود مشخص شدن ادارات برتر در خدمات رسانی به ملت شریف ایران و شناسایی و تقدیر از تلاشگران عرصه خدمت به نظام مقدس جمهوری اسلامی و نهادینه کردن ارتقاء فرهنگ سازمانی و بهبود عملکرد دستگاه های اجرایی به استناد مفاد ۸۱ و ۸۲ قانون مدیریت خدمات کشوری است که لازم است تقدیری ویژه از همکاران خود در اداره کل فرهنگ و ارشاد اسلامی و سایر خادمین عرصه فرهنگ و هنر استان داشته باشیم.
مهندس حسینی کاشانی با افزودن این نکته که هدف این اداره کل، توسعه و ارتقاء خدمات فرهنگی و هنری به عموم همشهریان است افزود: با توجه به مرکزیت قم در نشر و توسعه فرهنگ ناب اسلام محمدی، رسالت اداره کل در حفظ این جایگاه را مهم برشمرد و در پایان کسب این مقام را به عموم همشهریان و هم استانی های قم تبریک گفت.

تیم پالایشگاه امام خمینی(ره) شازند قهرمان رقابت های فوتبال پیشکسوتان استان مرکزی شد

اراک- مینورستمی- به گزارش روابط عمومی شرکت پالایش نفت امام خمینی (ره) شازند و به نقل از امور ورزش ، دبیدار نهایی دومین دوره رقابت های فوتبال پیشکسوتان استان مرکزی بین تیم های پالایشگاه امام خمینی (ره) شازند و پارس ذکل گستر در زمین چمن اختصاصی پالایشگاه شازند برگزار شد و در پایان این دیدار تیم پالایشگاه شازند با برتری مقابل حریف خود در ضربات پنالتی عنوان قهرمانی این دوره از رقابت ها را کسب کرد.

نوزدهمین جلسه کمیته ایمنی بنادر تابعه استان بوشهر برگزار شد

بوشهر – خبرنگار فرصت امروز: با حضور مدیر کل بنادر و دریانوردی استان ، مدیر کل پافند غیرعامل سازمان بنادر و دریانوردی ومعاونین و روسای ادارات اداره کل بنادر و دریانوردی استان بوشهر،نوزدهمین جلسه کمیته ایمنی بنادر تابعه در سالن جلسات ساختمان برج بندر برگزار شدبه گزارش روابط عمومی، به منظور افزایش ضریب ایمنی در بنادر و انبهای استحقاظلی استان بوشهر شد.
نوزدهمین جلسه کمیته ایمنی بنادر تابعه با حضور مهندس ارجمند زاده مدیرکل بنادر و دریانوردی استان بوشهر، معاونین و روسات ادارات اداره کل بنادر و دریانوردی استان برگزار شد.
ارجمند زاده در اینباره گفت: با توجه به اینکه شناسایی و ارزیابی شرایط و همچنین بکار گیری تدابیر کنترلی مناسب جهت پیشگیری از سوانح احتمالی در بنادر استان بوشهر مورد تاکید این اداره کل بوده لذا شایسته است در تحقق مصوبات هر جلسه نهایت تلاش صورت پذیردمدیر کل بنادر و دریانوردی استان بوشهر افزود: یکی از معیار هایی که بنادر در سطح منطقه و جهان بر اساس آن مورد ارزیابی و سنجش قرار میگیرند مباحث مرتبط با پایین بودن حوادث و سوانح و همچنین تلفات ناشی از حوادث و سوانح است از اینرو اقدامات پیشگیرانه اولویت بیشتری را نسبت به اقدامات مقابله ای دارا می باشد.

سرپرست تیم ارزیابی تعالی:

شرکت گاز استان گیلان؛ یک سازمان، یک خانواده

رشت- زینب قلیپور- در مراسم اختتامیه ارزیابی تعالی حسین اکبر مدیرعامل شرکت گاز استان گیلان از تیم ارزیابی تعالی بجهت نگاه دقیق به بخش های مختلف سازمان تشکر و قدردانی نمود و اظهار داشت: ایجاد و نگه داشتن تعالی در یک سطح و چند واحد مشخص کاری آسان است اما مهم ترین نکته در زمینه تعالی افزایش ضریب نفوذ آن در سطح سازمان و ارتباط آن با فعالیت های سازمان است که شرکت گاز استان گیلان در این زمینه تلاش های زیادی انجام داده است.وی هدف شرکت گاز را ارائه خدمات صادقانه به مردم عنوان نمود و اظهار داشت: تعالی سازمانی باید در نهایت منجر به افزایش رضایتمندی مردم شود و صرف نوشتن فرآیند و بنحوی تعالی زدگی سبب آسیب به این هدف والا خواهد شد.مدیرعامل شرکت گاز استان ضمن تشکر از روسا و کارکنان شرکت گاز استان گیلان گفت: در این ارزیابی همه مدیران و کارکنان شرکت درجهت انعکاس واقعی و درست اقدامات و عملکرد شرکت همانند گذشته تلاش نمودند.مهندس اکبر در پایان ابراز آمدواری نمود تا با اجرای هرچه بهتر و خلاقانه تر امور، شرکت گاز استان گیلان روز به روز در جهت پیشرفت و رسیدن به هدف نهایی خود یعنی جلب رضایت حداکتری ذینفعان بویژه مشترکین عزیز گام بردارد.در این مراسم دکتر صادی پور سرپرست گروه ارزیابی ضمن قدردانی از میهمان نواری مدیریت و کارکنان شرکت گاز استان گیلان، به بیان اهم نتایج ارزیابی های صورت گرفته پرداخت.وی اظهار داشت: هدف از اجرای سیستم های مدیریتی نه دریافت جایزه و تندیس بلکه بهبود عملکرد و ارائه خدمات است و این نکته در ارزیابی ۴ روزه از شرکت گاز استان گیلان به وضوح مشاهده گردید. صادی پور با اشاره به اقدامات صورت گرفته در گاز گیلان اظهار داشت:کارکنان شرکت گاز از تمام توان خود برای رسیدن به تعالی استفاده می نمایند و به معنای واقعی کلمه یک خانواده هستند.

انتصاب سرپرست معاونت بازرگانی شرکت پتروشیمی شازند

اراک- مینورستمی- به گزارش روابط عمومی و امور بین الملل با توجه به بازنشستگی جناب آقای سید نورالدین طاهری معاون بازرگانی شرکت، طی حکمی از سوی جناب آقای مهندس ولدخانی مدیریت محترم عامل، جناب آقای غلامرضا جمشیدی به عنوان سرپرست معاونت بازرگانی شرکت پتروشیمی شازند منصوب شد.

پیام تبریک رئیس دانشگاه علوم پزشکی شاهرود به مناسبت روز پرستار

شاهرود- بابامحمدی:دکتر رضاچمن رئیس دانشگاه علوم پزشکی شاهرود در سالروز میلادخجسته حضرت زینب(س)و" روز پرستار" طی پیامی این مناسبت را تبریک گفت.

متن پیام به شرح زیر می باشد:

با اهدای سلام و تحیت

سالروز میلاد ستاره درخشان آسمان مهر و عاطفه حضرت زینب کبری (س) و روز پرستار را به همکاران عزیز پرستار، که فدakarانه الام درمندان را التیام می بخشند و با مراقبت علمی و هنرمندانه خویش پویایی حیات و نشاط زندگی را به بیماران زنجور هدیه می کنند تبریک عرض نموده و بر خود و همه مسولین و متولیان نظام سلامت تلاش بیش از پیش در جهت تامین نیازمندی های معنوی و مادی جامعه پرستاری را فرض می داثم.

و به امید روزهای بهتر برای مردم، نظام سلامت و همه همکاران پر تلاش و صبور.

دکتر رضا چمن - رئیس دانشگاه علوم پزشکی و خدمات بهداشتی درمانی شاهرود

در راستای پایدار سازی شبکه

عملیات اجرایی پوشش عایقی دو پست برق در اهواز به اتمام رسید

اهواز- شبنم قجاوند- مدیرعامل شرکت برق منطقه ای خوزستان گفت: از ۱۵ پست برق برنامه ریزی شده برای پوشش عایقی و پایدار سازی شبکه برق استان، دو پست توحید و ساحلی در شهر اهواز پوشش عایقی شدند.
محمود دشت بزرگ اظهار داشت: به منظور پایدار سازی شبکه برق در مقابل شرایط نامساعد جوی گرد و غبار و آلودگی های صنعتی، مرحله دوم پوشش عایقی (RTV) پست ها با دستور کار ۱۵ پست شروع شده که تاکنون پوشش عایقی دو پست برق ۱۲۲ کیلو ولت توحید و ساحلی در اهواز تمام شد. وی ارزش سرمایه گذاری شده برای پوشش عایقی این دو پست را دو میلیارد و ۲۶۸ میلیون ریال اعلام کرد و افزود: این اعتبار برای خرید هزار و ۴۱۶ کیلو گرم ماده عایقی که وارداتی است هزینه شده است.مدیرعامل شرکت برق منطقه ای خوزستان با بیان اینکه در فاز اول پوشش عایقی پست ها، ۱۲ پست انتقال و فوق توزیع پوشش عایقی شده بود، تصریح کرد: بعد از اتمام پوشش عایقی پست های توحید و ساحلی، عملیات اجرایی پست های مهزیار، ملی راه و کیانپارس در شهر اهواز شروع شده است.

تعمیرات واحد شماره ۳ گازی نیروگاه شهید رجایی در حال انجام است

قزوین- خبرنگار فرصت امروز- در این دوره از فعالیت های تعمیراتی، تمامی تجهیزاتی که مطابق جدول برنامه ریزی، نیاز به بازدید و انجام تعمیرات دارد، دمونتاژ می شود که تاکنون دمونتاژ پوسته توربین به انجام رسیده و متعلقات جانبی توربینین و نازل های سوخت نیز در حال دمونتاژ است.
بازدید از تجهیزات جانبی واحد، دمونتاژ محفظه احتراق با پیشرفت ۷۵ درصد، دمونتاژ ژنراتور و خروج استاتور و انجام تست های الکتریکی آن و همچنین بازدید و رفع اشکال جزئی از IP راپاورپو بویلر واحد، بخش دیگری از فعالیت های تعمیراتی این واحد است که از سوی کارکنان تعمیرات مکانیک، الکتریک و ابزار دقیق نیروگاه در حال انجام است.
نیروگاه شهید رجایی با تولید سالانه حدود ۱۲ میلیارد کیلووات ساعت انرژی، بیش از ۴ درصد از برق مورد نیاز شبکه سراسری را تامین می کند.



قم- خبرنگار فرصت امروز- نماینده مردم قم در مجلس شورای اسلامی بر لزوم اطلاع رسانی و تبیین خدمات و برکات انقلاب اسلامی به مردم تاکید کرد .
حجت‌الاسلام والمسلمین مجتبی ذوالنور در دیدار اعضای شورای هماهنگی مدیران وزارت نیرو در استان قم گفت انقلاب اسلامی برکات و خدمات قابل توجهی داشته است و هر ضعی هم اگر وجود دارد از مدیریت ما مسئولین بوده است و لازم است گسترش فیزیکی و توسعه کیفی و کمی خدمات برای مردم تبیین شود.
عضو کمیسیون امنیت ملی و مجلس شورای اسلامی با بیان این مطلب که انقلاب اسلامی مظلوم واقع شده است تصریح کرد:متأسفانه شرایط و دوران سخت گذشته برای مردم بیان نمی شود و مسئولین خدمات قبل از خود را تخریب می کنند و دچار خودزنی های مسئولین هستیم و خدمات بزرگی که در انقلاب بدست آمده است متأسفانه بیان نمی شود و نسل جدید نیز مسائل را از طریق فضای مجازی که با اصل و واقعیت انقلاب اسلامی فاصله دارد مطالب را دریافت می کنند. وی



تصریح کرد:مردم دیگر اصلاح طلب و اصول گرا ملاک شان نیست و به نظام بدبین شده اند و این خیلی برای انقلاب اسلامی سنگین است.وی بازگو کردن خدمات آرایه شده و بیان توسعه زیرساخت های آب و برق برای مردم را بسیار راهگشا دانست و اطلاع رسانی خدمات انقلاب به مردم را ضروری برشمرد.
مدیرعامل شرکت توزیع برق استان قم نیز در این دیدار با اشاره به اقدامات انجام

مدیرعامل شرکت آبفا استان اصفهان:

۱۱۱۹ میلیارد تومان سرما یه گذاری بخش خصوصی در تاسیسات فاضلاب استان اصفهان



تاسیسات فاضلاب در شهرهای مبارکه، کرکوندنزیابشهر،دیزپچه،زرین شهر ، چمگردان ،زاینده رود، سده و لنجان وورنامخواست به پیشرفت فیزیکی ۸۹ درصدی رسیده است اعلام کرد: مطابق با انعقاد قرارداد بیع متقابل میان شرکت آب وفاضلاب استان اصفهان و شرکت فولاد مبارکه در راستای اجرای شبکه فاضلاب در مقابل تخصیص پساب مقرر گردید ۶۴۰ کیلومتر شبکه فاضلاب در این شهرها اجرا شود که

عسکری نسب اعلام کرد:

رشد ۷۸درصدی ترانزیت غیرنفتی در بنادر غرب هرمزگان



کالاهای غیرنفتی در این بنادر (که عمده آن محموله خودرو بوده است) به ۲۱۸ هزار و ۵۱ تن رسید که نشانگر رشد ۷۸ درصدی در همنسجی با سال گذشته است.

مدیر اداره بنادر و دریانوردی بندرلنگه با اشاره به صادرات ۷۲۵ هزار و ۶۲۴ تن کالای غیر نفتی در بنادر غرب هرمزگان افزود: این رقم در همنسجی با سال گذشته، افزایش ۲۱ درصدی داشته است.

عسکری نسب تصریح کرد: طی نه ماه نخست سال جاری، بیش

بندرعباس- خبرنگار فرصت امروز- مدیر اداره بنادر و دریانوردی بندرلنگه از افزایش ۷۸ درصدی ترانزیت غیر نفتی، رشد ۱۹ درصدی ترابری ایمن مسافران دریایی و افزایش ۸۶ درصدی تخلیه و بارگیری کانتینر در بنادر غرب هرمزگان خبر داد.
به گزارش روابط عمومی اداره کل بنادر و دریانوردی هرمزگان، **"قاسم عسکری نسب"** با ارائه گزارشی از عملکرد نه ماهه بنادر غرب هرمزگان در سال ۹۷ اظهار داشت: در این دوره زمانی، در مجموع شش میلیون و ۷۵۹ هزار و ۵۸۵ تن کالای نفتی و غیر نفتی در این بنادر تخلیه و بارگیری شد و از مجموع یک میلیون و ۴۷۰ هزار و ۷۷۶ تن کالای غیرنفتی در بنادر این منطقه، بندرلنگه با جابجایی بیش از ۹۹۴ هزار تن، رشد ۶ درصدی داشته است. وی افزود: از مجموع عملیات انجام شده در بنادر غرب هرمزگان، پنج میلیون و ۲۸۸ هزار و ۸۰۹ تن به فرآورده های نفتی اختصاص داشته است.

عسکری نسب اظهار کرد: طی دوره زمانی یاد شده، حجم ترانزیت



استفاده از پوشال، پشم شیشه ، گونی و با قرار دادن کیسه‌های خاک اره در محفظه کنتور و عایق‌بندی لوله‌های آب در فضای باز

جلسه شورای حمل ونقل استان بوشهر به میزبانی بندر بوشهر برگزار شد



که در بندر بوشهر بدلیل مجاورت با شهرووجود داشت ، در سال ۸۵ محوطه ای به مساحت ۱۲ هکتار (هامون) از طریق استحصال در قسمت ورودی کانال داخلی بندر جهت تریمینال کانتینتری ایجاد شد و ی اجرای مجتمع بندری تگین را یکی دیگر از طرح‌های مهم توسعه



خرمشهر و فجر) و ۴۸ درصد توسط بخش دولتی (نیروهای رامین و مامشهر) تولید شده است. وی اظهار داشت: نیروگاه های حرارتی

شده در بخش انتقال و فوق توزیع در استان گفت:اسمال با احداث ۱۰۵ کیلومتر شبکه فشار ضعیف و متوسط و افزایش ۱۵۳ دستگاه ترانسفورماتور در بخش توزیع اقدامات خوبی انجام شده است. وی از افزایش ۳۵ مگاوات امپر به ظرفیت منصوبه پست های توزیع برق در استان خبر داد و افزود:هم اکنون ظرفیت منصوبه پست های بخش توزیع برق استان قم به ۱۷۰۰ مگاوات امپر رسیده است.
مهندس آهنین پنجه افزود:در بخش خطوط انتقال و فوق توزیع اقدامات خوبی ا سوی شرکت برق منطقه ای تهران صورت گرفت و پست بنیاد قم و پست سیار شکوهیه وارد مدار شد و امیدواریم پست سیار پردیسان نیز به میزان ۳۰ مگاوات امپر به بهره برداری برسد. وی در ادامه تصریح کرد:تعداد ۸ هزار کنتور هوشمند بنام برای مشترکین استان قم نصب شده است و می توانیم نمودار مصرف برق و رفتار مصرفی مشترکین را رصد کنیم.در ادامه این جلسه دیگر مدیران صنعت آب وبرق استان نیز گزارشی از آخرین وضعیت دستگاه مربوطه را تشریح کردند.

تا کنون ۵۷۰ کیلومتر از این رقم عملیاتی شده است.
مهندس هاشم امینی عنوان کرد: استفاده از توان بخش خصوصی در اجرای تاسیسات فاضلاب در شهرستانهای مبارکه و لنجان منجر شد به طور میانگین در هر سال بیش از ۹۸ کیلومتر شبکه فاضلاب در این شهرها اجراء شود در حالیکه قبل از انعقاد این قرار داد میانگین اجراءشبکه فاضلاب در این شهرها حدود ۷ کیلومتر بوده است. وی به احداث ایستگاههای پمپاژ و خطوط انتقال فاضلاب و پساب در شهرستان مبارکه ک پرداخت و خاطر نشان ساخت: هم اکنون ۹ ایستگاه پمپاژ فاضلاب و ۲ ایستگاه پمپاژ پساب در شهرستان مبارکه به منظور انتقال ۲۶۰ لیتر در ثانیه پساب به شرکت فولادمبارکه در دستور کار قرار گرفت
مدیر عامل شرکت آب و فاضلاب استان اصفهان استان اصفهان گفت: ۲ ایستگاه پمپاژ محله وینیچه و ایستگاه پمپاژ محله های حسن آباد و نکوبآباد در شهرهای زینابشهر و دیزپچه برای انتقال پساب به شرکت فولاد مبارکه در حال احداث است.

از ۵۵ هزار تن کالای غیر نفتی وارد این بنادر شد که حجم آن در همنسجی با سال گذشته به دلیل افزایش تولیدات داخلی، ۵۸ درصد کاهش داشته است.

مدیر بنادر و دریانوردی لنگه گفت: از ابتدای سال جاری تاکنون، ۴ هزار و ۹۵۵ TEU کانتینر پر در بنادر غرب هرمزگان تخلیه و بارگیری شد که در این بخش، افزایش ۸۶ درصدی را شاهد بودیم. وی اضافه کرد: از مجموع عملیات کانتینتری در این بنادر، بندر لنگه با تخلیه و بارگیری ۳ هزار و ۱۵۳ TEU کانتینر پر توانست رشد ۱۹ درصدی را به خود اختصاص دهد.

مدیر اداره بنادر و دریانوردی لنگه با اشاره به افزایش ۱۹ درصدی تعداد مسافران دریایی داخلی در بنادر غرب استان هرمزگان گفت: از ابتدای سال سال جاری تاکنون، بیش از ۳۶۲ هزار و ۲۳۵ هزار مسافر و گردشگر از طریق بنادر لنگه، آفتاب و چارک به مقصد جزایر خلیج فارس همچون کیش و ابوموسی جابجا شدند که سهم بندرلنگه از این حجم جابجایی، بیش از ۲۲ هزار نفر بوده است.

مشترکین در مناطق مر ثفع وسردسیر، کنتور و تاسیسات آبرسانی خود را با عایق مناسب پپوشانند

ساختمان، قطع آب واحد های خالی از سکنه و مراقبت مستمر در طول زمستان، از جمله اقدامات جلوگیری از یخ‌زدگی است.
مهندس ذاکری، از مشترکین خواست از روش های غیراصولی یخ زدایی شامل ریختن آب جوش بر روی کنتور و یا استفاده از شعله مستقیم آتش خودداری نمایند و در صورت بروز یخ‌زدگی، با ریختن آب ولرم به منظور باز شدن ملایم جریان آب اقدام نمایند .مدیرعامل آبفاشهری مازندران، خاطرنشان کرد: شهروندان در صورت مواجه شدن با هر گونه مشکل، مراتب را با مرکز ارتباط مردمی ۱۲۲ اعلام نمایند تا در اسرع وقت نسبت به رفع مشکل آنها اقدام شود.

ای در بندر بوشهر دانست و تصریح کرد: طرح توسعه بندر بوشهر بعنوان یک بندر نسل سوم در مجتمع بندری تگین خواهد بود که بعنوان یک پتانسیل موجود ظرفیتها وفرصتهای سرمایه گذاری خوبی در آن پیش بینی شده است:
ارجمند زاده اشاره کرد در حال حاضر ظرفیت بندر بوشهر ۷ میلیون تن میباشد که با توسعه ایی که آینده در مجتمع بندری تگین صورت خواهد گرفت ۸ میلیون تن ظرفیت مازاد در بندر بوشهر ایجاد میشود

مدیرکل بنادر و دریانوردی استان بوشهر، با بیان اینکه بندر بوشهر در تخلیه و بارگیری کانتینر جایگاه دوم را در بین بنادر کشور دارد، افزود: با افتتاح اسکله و تریمینال کانتینتری مجتمع بندری تگین ظرفیت تخلیه و بارگیری کانتینر در بندر بوشهر به بیش از ۱۵ میلیون تن خواهد رسید.

تولید بیش از ۲۶ هزار گیگاوات ساعت برق در ۹ ماهه سپری شده در خوزستان

و گازی استان در این دوره به طور متوسط در هر روز بیش از ۷۷ گیگاوات ساعت برق تولید و به شبکه تحویل داده اند.
معاون برنامه ریزی و تحقیقات شرکت برق منطقه ای خوزستان افزود: پیک آذر ماه سال جاری دو هزار و ۹۰۰ مگاوات بوده که نسبت به پیک بار در مدت مشابه سال قبل حدود ۲۹/۲ درصد کاهش داشته است.
بلادی ادامه داد: انرژی مصرفی در ۹ ماهه سپری شده نیز برابر ۳۱ هزار و ۲۴۹ گیگاوات ساعت بوده که نشان دهنده حدود ۷۱/۲ درصد کاهش مصرف انرژی نسبت به مدت مشابه در سال قبل می باشد.

سایت جمع‌سپاری کمپینی برای کمک به کارمندان دولت آمریکا به راه انداخت

کارمندان دولت آمریکا و طرفداران‌شان چند وقتی است کمپین‌های زیادی در فضای مجازی برای خود به راه می‌اندازند تا بتوانند در تعطیلی دولت، مبالغی برای پرداخت هزینه‌های‌شان جمع‌آوری کنند. حال وب‌سایت جمع‌سپاری معروفی به نام GoFundMe خود کمپینی برای کمک به کارمندان دولت فدرال به راه انداخته است.

به گزارش دیجیاتو، این وب‌سایت شنبه گذشته کمپینی به نام Government Shutdown Direct Relief Fund در لیست خود قرار داده که در واقع کمک هزینه مستقیم برای تعطیلی دولت معنی می‌دهد. در جزئیات این کمپین نوشته شده تمام هزینه‌های جمع‌آوری‌شده در اختیار کارمندانی قرار خواهد گرفت که تحت تأثیر تعطیلی موقت دولت بیکار شده‌اند. هم‌اکنون تعطیلی موقت دولت به بیش از ۳۰ روز رسیده و معلوم نیست تا چه زمانی به طول انجامد.

دیباک چوپرا، نویسنده و سخنران انگیزشی نیز با این کمپین همکاری کرده و به تبلیغ و اشتراک‌گذاری آن پرداخته است. این کمپین در ابتدا هدفی ۷۵ هزار دلاری داشت و تا روز یکشنبه ۴۶۹ نفر توانسته بودند ۵۱ هزار دلار جمع‌آوری کنند. به همین دلیل وب‌سایت مذکور مبلغ ۱۲۵ هزار دلار را به عنوان هدف جدید انتخاب کرد.

در حالی که دیباک چوپرا و خود وب‌سایت GoFundMe هر کدام در ابتدا ۱۰ هزار دلار به این پروژه کمک کرده بودند، کمپین مذکور تا زمان نگارش این مقاله موفق شده ۸۹۷۱۶ دلار جمع‌آوری کند. مدیرعامل GoFundMe در بیانیه‌ای خبری مدعی شده که کارمندان دولت باعث تعطیلی آن نشده‌اند، اما اکنون توانایی خرید پوشک برای نوزادان‌شان را ندارند. به گفته او صحیح نیست کارمندان دولت یکی از قدرتمندترین کشورهای جهان نتوانند جزئی‌ترین هزینه‌های زندگی خود را پرداخت کنند و به همین دلیل است که چنین کمپینی به راه افتاده. گهتنتی است کمک‌های مالی جمع‌آوری‌شده قرار است به مؤسسات غیرانتفاعی تعلق بگیرد که می‌توانند مستقیما به یاری کارمندان دولت آمریکا بروند و کمک هزینه‌ای به آنها اهدا کنند.

مدرسه مدیریت

۳ بازی خلاقانه که به تولید ایده‌های کسب وکار تان کمک می‌کند!

مترجم: نازنین توکلی / کارشناس ارشد مدیریت صنعتی

شاید شما هم مثل بسیاری از افراد بر این باورید که اصلا فرد خلاق نیستید، اما در حقیقت خلاقیت مهارتی است که می‌تواند با تمرین و ممارست به‌دست آید. خلاقیت چیزی نیست جز توانایی حل مساله و نه گفتن به غیرممکن‌ها. اغلب افراد خلاقى که من می‌شناسم به نشانه حمایت از تفکر خلاقانه و خارج از چارچوب چیزهایی که عموما پذیرفته می‌شوند را نادیده می‌گیرند.

ببایبد با ایده‌های خلاقانه از نزدیک آشنا بشویم:

تمرین خلاقیت نباید تبدیل به کاری سخت و طاقت‌فرسا شود. تنها نشستن در گوشه‌ای از اتاق و مجبور کردن خود برای روبه‌رویی با ایده‌های جدید، نمی‌تواند نتیجه‌بخش و موثر باشد. به خودتان اجازه دهید از جهان اطراف‌تان الهام و انگیزه بگیرید. در گام‌های ابتدایی خلق ایده اصلا به امکان‌پذیر بودن یا نبودن ایده فکر نکنید. حتی می‌توانم با صراحت بگویم؛ هرچه ایده‌ها مضحک‌تر، بهتر! برای اینکه بتوانید خودتان را تشویق به تفکر خارج از چارچوب کنید و ایده‌های جدید خلق کنید، من پیشنهاد می‌کنم این تمرین‌ها را مثل بازی انجام دهید:

۱-بازی «ترکیب و تطابق»:

از خودتان بپرسید؛ دو محصولی که می‌توانند برای اولین بار کنار همدیگر قرار بگیرند و محصولی جدید را خلق کنند، کدامند؟

نترسید از اینکه کمی عجیب و غریب به نظر برسید. برای مثال تصمیم برآی ترکیب چراغ قوه با پیچ‌گوشتی تصمیمی خلاقانه بود. حالا امکان کار کردن در جایی تاریک بدون نیاز به نگه داشتن چراغ قوه وجود دارد.

نگاهی به تلفن همراهتان بیندازید. تلفن همراه در کنار دوربین خیلی خلاقانه‌تر و کاربردی‌تر به نظر می‌رسد.

۲-بازی «یافتن راه‌حل»:

به جهان اطراف‌تان وصل شوید و درباره همه چیز سوال بپرسید.

- چگونه می‌توان همه چیز را بهتر کرد؟
- به شکایات دوستان و خانواده‌تان گوش بدهید. آنها در زندگی روزمره‌شان چه مشکلاتی دارند؟
- چه دغدغه‌هایی را در زندگی روزمره‌تان احساس می‌کنید؟

مسائل و مشکلات‌تان را شناسایی کنید و شروع کنید به یافتن راه‌حل برای آنها. بسیاری از کارآفرینان و مخترعان همین کار را انجام می‌دهند. یکی از نمونه‌های مورد علاقه من محصول ساده و خلاقانه یکی از دانشجویانم است که به افراد کمک می‌کند، بهتر اجناس و اشیای خودشان را سازماندهی و مدیریت کنند.

او خیلی ساده متوجه شده بود که همسرش هنگام جست‌وجوی اشیای داخل کیفش دچار مشکل می‌شود. مدام کیف دستیش را زیر و رو می‌کند تا بتواند چیزی را که قبلا داخل کیفش گذاشته پیدا کند. او برای حل این مساله با اضافه کردن نوارهایی با قابلیت ارتجاعی به کیف توانست اقلام را سرجای‌شان نگه دارد تا هنگام نیاز اشیای داخل کیف به راحتی در دسترس قرار بگیرند.

ایده‌های خلاقانه با وسایل دور ریختنی

۳-بازی «چه می‌شود اگر...؟»

این سوال را زیاد از خودتان بپرسید. مثلا چه می‌شود اگر وقتی در حال شنا کردن هستید، موسیقی گوش بدهید؟ یا چه می‌شود اگر ...

نترسید از اینکه ذهن‌تان به سمت خارج از چارچوب‌ها و رویاپردازی برود. با خود فکر کنید، اگر غیرممکنی وجود نداشت واقعا چه چیزهایی را آرزو می‌کردید؟ مثلا یکی از دانشجویان من در پاسخ گفت:

«چه می‌شود اگر من بتوانم لحظه به لحظه فرآیند و زمان دقیق رشد فرزندم را ببینم!»

هرچه بیشتر ماهیچه‌های خلاقیت‌تان را تمرین دهید، آسان‌تر محصولات و خدمات جدیدی که می‌تواند کیفیت زندگی انسان‌ها را بهبود بخشد، خلق می کنید

منبع: entrepreneur/modirinfo

فرصت امروز

روزنامه‌مدیریتی -اقتصادی

| سه‌شنبه | ۲ بهمن ۱۳۹۷ | شماره ۱۳۴۷ | 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

تبلیغات خلاق



مسیر موفقیت

۷ مرحله برای ساختن روابط واقعی با تأثیرگذاران

دست می‌دهند و در رسانه‌های اجتماعی تبدیل به این هیولاهای، خودخواه، مغروری می‌شوند که به جای اینکه خودشان باشند تصویری از خود را نشان می‌دهند که مثلاً خیلی باحال هستند. روابط واقعی با قابل اعتماد بودن، اعتماد کردن و نشان دادن نقاط قوت و ضعف به مردم ایجاد می‌شوند.

«روابط اهرم هستند. اگر شما زودتر به شخصی اهمیت بدهید، اهرم در دست شما است.» – گری وینرچاک

مرحله ۶: ثابت‌قدم باشید

ساختن روابط واقعی زمان می‌برد. به همین دلیل مهم است که دلسرد نشوید. به خاطر بسپارید که افراد تأثیرگذار توجه بسیاری را به سوی خود جلب می‌کنند، بنابراین اگر برقراری ارتباط با آنها برای شما مهم است، لازم است که ثابت‌قدم باشید و برای آن روابط وقت بگذارید.

مرحله ۷: فرصت‌هایی را برای همکاری کردن پیدا کنید هنگامی که شما چندین تعامل معنادار با فرد تأثیرگذاری که می‌خواهید با او ارتباط برقرار کنید داشتید، حال زمان آن است که پیشنهاد همکاری را مطرح کنید، بنابراین شما نیاز دارید تا پیشنهاد خود را روی کمک به آنها متمرکز کنید و به یاد داشته باشید که این کار برای شما نیست و برای آنها است. این فرصت شما است تا مرحله چهار را به سطح بعدی خود برسانید و به شخص قابل توجهی در زندگی آنها تبدیل شوید.

این مراحل را دنبال کنید و با کمک این مراحل شما روابطی ایجاد خواهید کرد که قدرت نفوذ شما را افزایش خواهد داد.

منبع: Addicted۲success/ucan

زندگی آنها اضافه کنید. «کلید موفقیت رهبری امروز، نفوذ است نه قدرت» – کن بلانچارد

مرحله ۳: خود را نشان دهید

تأثیرگذارها اغلب در همه جا حاضر هستند، به این معنا که آنها در یک زمان در چندین کانال و محل‌های مختلف دیده و شنیده می‌شوند، بنابراین هرچه بیشتر بتوانید خود نشان دهید و ارزش اضافه کنید بیشتر احتمال دارد که در رادار آنها قرار بگیرید. در مورد مطالبی که در شبکه‌های اجتماعی قرار می‌دهند تحقیق کنید، کنفرانس‌هایی که در آن صحبت می‌کنند را پیدا کنید، به مصاحبه‌ها و پادکست‌های آنها گوش دهید و کارهایی که انجام می‌دهند را پشتیبانی کنید.

مرحله ۴: ارزش «قابل توجه» اضافه کنید

چیزی که شما هنگام بحث درباره ایجاد روابط با نفوذ گران می‌شنوید نیاز به «افزودن ارزش» است، اما یک نکته مهم که اغلب فراموش می‌شود این است که ارزش شما باید «قابل توجه» باشد. انجام این کار گاهی اوقات می‌تواند به سادگی ارسال نظر و یا سؤالات در یکی از پست‌های رسانه‌های اجتماعی آنها و یا پیچیده مانند فرستادن بسته‌های مراقبتی که شنیده‌اید نیاز دارند باشد. اگر در مرحله دو کار خود را انجام داده‌اید و می‌دانید که چه کسانی هستند، اضافه کردن ارزش نباید خیلی دشوار باشد.

مرحله ۵: انسان باشید

ویژگی‌های خوبی در مورد افرادی که می‌توانند در رسانه‌های اجتماعی همانند «انسان» رفتار کنند وجود دارد. به نظر می‌رسد که مردم انسانیت خود را از