

طرح تخصیص عادلانه یارانه سوخت به هر ایرانی در بهارستان کلید خورد

سهامیه بنزین از خودرو به فرد می رسد

چند روزی است که طرحی با موضوع اختصاص سهامیه بنزین به هر ایرانی در مجلس مطرح شده...



یادداشت

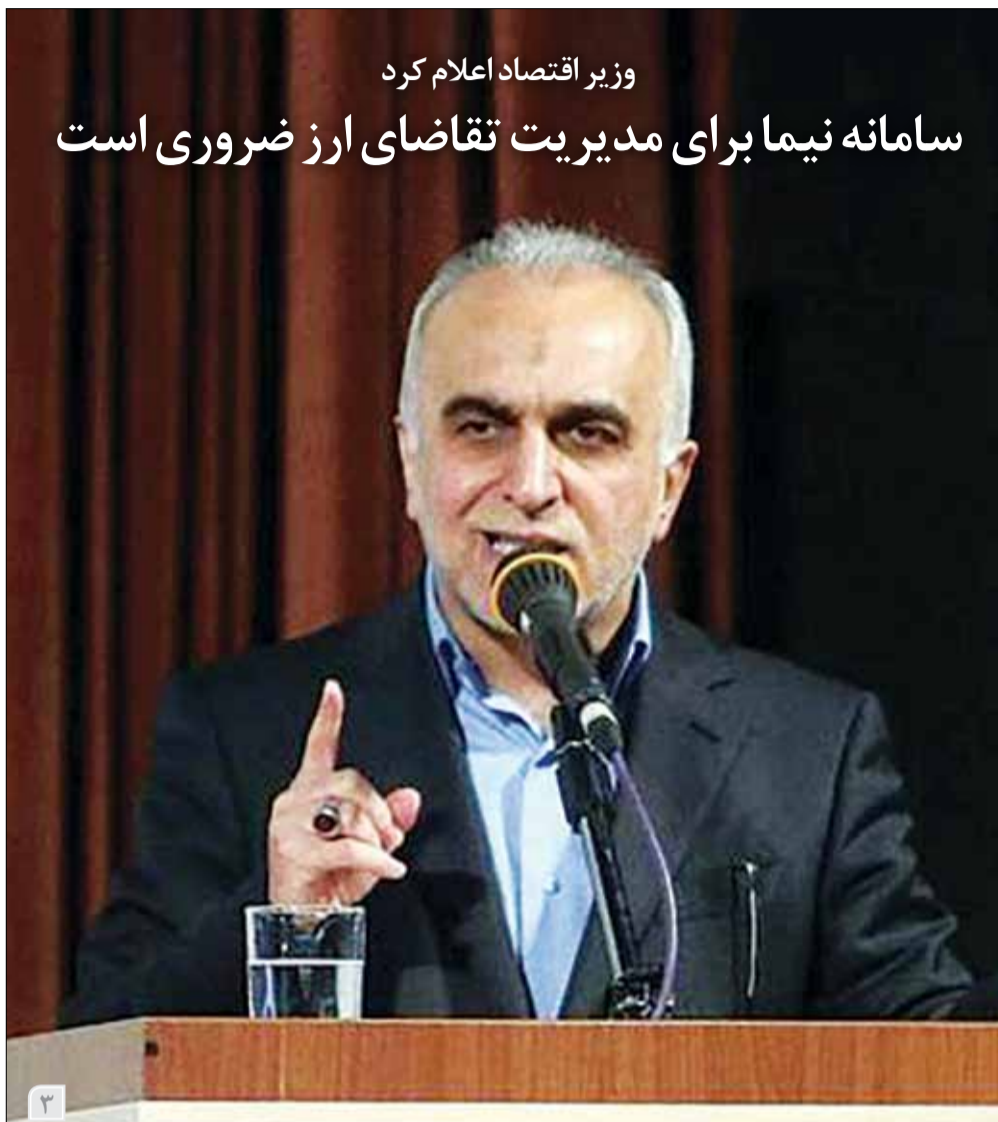
سیل بیکاران به اقتصاد حمله خواهند کرد

وحید شقاقی شهری
اقتصاددان

خطر بیکاری خیلی جدی تر از چیزی است که در تصور ما وجود دارد. سالانه حدود یک میلیون فارغ التحصیل دانشگاهی به بازار کار پمپاژ می شود. این در حالی است که در حال حاضر و طبق آخرین آمار، ۴ میلیون و ۸۰۰ هزار نفر هم در دانشگاه مشغول به تحصیل هستند. در کنار این اعداد، بیش از ۳ میلیون و ۲۰۰ هزار نفر بیکار وجود دارد که هیچ شغلی ندارند و بین ۲ تا ۳ میلیون نفر هم بیکار به عنوان حاشیه دور و نزدیک نرخ بیکاری اعلام شده اند، به این معنا که این افراد اگر چه فاقد شغل نیستند، اما شغل پایدار ندارند و به صورت موقتی یا پاره وقت به کار مشغولند. جمع این اعداد به ما چه می گوید؟ اینکه در یکی دو سال آینده عملاً با یک سیل بیکاری ۱۰ میلیون نفری در بازار کار مواجه خواهیم شد؛ سبلی که دیگر مهارشدنی نیست. امروز شرایط بدتر از قبل شده است. قبل از تحریم ها می گفتیم اگر رشد اقتصادی کشور به بالای ۸ درصد برسد می توانیم امیدوار...

وزیر اقتصاد اعلام کرد

سامانه نیما برای مدیریت تقاضای ارز ضروری است



کدام بخش های اقتصاد بیشترین آسیب را از تحریم می بینند؟

۲ سناریوی اقتصادی برای سال ۹۸

نهاد پژوهشی مجلس در تازه ترین گزارش خود به تحلیل عملکرد اقتصاد ایران در نیمه نخست امسال و پیش بینی رشد اقتصادی سال ۹۸ پرداخته و دو سناریوی بد و بدتر را مطرح کرده است. مرکز پژوهش های مجلس معتقد است اقتصاد ایران در سال آینده، رشد منفی ۴.۵ تا منفی ۵.۵ درصدی را تجربه می کند، به طوری که در سناریوی بد، رشد اقتصادی به منفی ۴.۵ درصد می رسد و در سناریوی بدتر نیز اقتصاد ایران با عقبگرد ۵.۵ درصدی سال ۹۸ را به پایان خواهد رساند. بازوی پژوهشی مجلس در تحلیل عملکرد اقتصاد ملی در نیمه...

۲

رایزنی ها برای تغییر شرایط پرداخت سود بانکی آغاز شد

سبد سپرده گیری بانک ها متنوع می شود؟

۴

مدیریت و کسب و کار



اوبر و استار باکس برای تحویل قهوه با یکدیگر همکاری می کنند

- ۵۰ استار تاپ بر تر سال ۲۰۱۹ کدامند؟
- روش هایی برای شناسایی ایده های کسب و کار
- روندهای مورد انتظار برای بازاریابی دیجیتال در ۲۰۱۹
- تقویت ایده پردازی کارمندان برای بازاریابی بهتر
- تبلیغات تلویزیونی؛ همچنان موثر و قدرتمند
- داستان گویی در برندینگ و بازاریابی

۸ تا ۱۶

سومین کنفرانس ملی فرهنگ سازمانی با حمایت بانک پاسارگاد در دانشگاه خاتم برگزار شد

نقش سرمایه انسانی در تقویت قدرت اقتصاد مقاومتی

فرصت امروز؛ سومین کنفرانس ملی فرهنگ سازمانی و همینطور سومین جایزه مسئولیت اجتماعی مدیریت، دوم و سوم بهمن ماه از سوی انجمن مدیریت ایران در دانشگاه خاتم برگزار شد. این سومین دوره ای است که کنفرانس ملی فرهنگ سازمانی با حمایت بانک پاسارگاد برگزار شده و همزمانی این رویداد با سومین جایزه مسئولیت اجتماعی مدیریت نشان دهنده این حقیقت است که اخلاق حرفه ای و فرهنگ سازمانی در نگاه مدیران و برگزار کنندگان این کنفرانس تا چه اندازه در تار و پود هم تنیده هستند. در سومین کنفرانس ملی فرهنگ سازمانی که امسال با رویکرد حمایت از تولید ملی در بستر اقتصاد مقاومتی برگزار شد، جمشید انصاری معاون رئیس جمهور و رئیس سازمان اداری و استخدامی کشور از نیاز به تحول در رفتارهای سازمانی دستگاه های دولتی سخن گفت، دکتر سیدمصطفی محقق داماد رئیس هیات امنای دانشگاه خاتم نیز گریزی به معنای مسئولیت در اخلاق اجتماعی کانت زد و این سوال را مطرح کرد که چه باید کرد تا احساس مسئولیت برای مدیران یک فرهنگ شود، دکتر فیروزه خلعتبری اقتصاددان و عضو کمیته علمی کنفرانس نیز به انتخاب، جانیابی و اجرای الگوی مسئولیت اجتماعی در سازمان اشاره کرد و در نهایت، دکتر مجید قاسمی رئیس انجمن مدیریت ایران و رئیس شورای سیاست گذاری کنفرانس به نقش سرمایه انسانی در تقویت قدرت اقتصاد مقاومتی پرداخت و بزرگ ترین سرمایه بانک پاسارگاد را فرهنگ سازمانی و سرمایه انسانی آن دانست.

نیاز به تحول در رفتارهای سازمانی دستگاه های دولتی

دکتر جمشید انصاری، معاون رئیس جمهور و رئیس سازمان اداری و استخدامی کشور در این کنفرانس ابتدا به ضرورت تغییر اساسی در مبانی و ارزش ها در نظام های اداری اشاره کرد و گفت: باید پس از ایجاد تغییرات اساسی در نظام های اداری، متناسب با تغییراتی که در این مبانی و نوع نگاهمان به مسائل داریم، به سراغ این برویم که در راستای ارزش های سازمانی و رفتارهای جمعی برنامه ریزی کنیم. به گفته انصاری، در تمام حوزه های بخش دولتی بزرگ ترین سازمان ها را دارد و تمام سازمان های دولتی به صورت روزمره در رفتارهای بنگاه های خصوصی ما اثر می گذارند و تمام اجزای اقتصاد و سازمان هایی که در حوزه های غیردولتی کار می کنند را تحت تأثیر قرار می دهند. از این رو اگر بهبود رویه ها و رفتارهای سازمانی و نیروی انسانی در بخش دولتی اتفاق نیفتد، خیلی ساده نیست که در بخش خصوصی برخی از تلاش ها به نتایج نهایی برسند. انصاری ادامه داد: البته من بسیار امیدوار هستم، چرا که هم کارکنان دولت با نظریه ها و تفکرات جدید آشنا شده اند و هم فضای مجازی و شفافیته که در کشور حکمفرما شده است، توقعات و مطالبات مردم را به گونه ای از نظام اداری افزایش داده است که نظام اداری برای پاسخگویی به این مطالبات، باید از رفتارها و روش های خود دست بردارد. رئیس سازمان اداری و استخدامی کشور تأکید کرد: اینکه جامعه از ما مطالبه دارد و تمام ابعاد رفتاری ما را زیر نظر داشته و رصد می کند، یک فرصت تاریخی برای نظام اداری است و ما شاهد یک تحول رفتاری در مجموعه مدیران و کارکنان خواهیم بود.

معنای مسئولیت در اخلاق اجتماعی کانت

دکتر سیدمصطفی محقق داماد، رئیس هیات امنای دانشگاه خاتم نیز در این مراسم با اشاره به مفهوم فرهنگ و مسئولیت های اجتماعی گفت: ابونصر فراهی، شاعر و ادیب در کتابش معنای کلمه «ادب» در عربی را به کلمه «فرهنگ» در فارسی ترجمه کرده است. او معتقد است که فرهنگ یعنی آداب، در مقابل تمدن که تجسم آداب است. به گفته محقق داماد، فرهنگ مسئولیت های اجتماعی یعنی آنکه ما باید چه کنیم که احساس مسئولیت برای مدیران کشور ما یک فرهنگ شود؟ طبق نظر کانت، اخلاق اجتماعی بدان معناست که فکر کنید اگر این کاری که قصد انجام آن را دارید، دیگران هم به همین صورت انجام دهند، چه می شود؟ رئیس هیات امنای دانشگاه خاتم در تعریف مسئولیت گفت: مسئول کسی است که آماده است به سؤالات پاسخ دهد. مسئول یعنی کسی که آماده خواننده باشد و یک ملت در مقابل او خواهان باشد. مسئول کسی است که آماده باشد پس از

یک پوز پول آسا!

تسهیلات تا چهار برابر میانگین موجودی
تا سقف ۵ میلیارد ریال
برای پذیرندگان دستگاه های کارت خوان پارسیان

www.parsian-bank.ir
مرکز تماس و صدای پارسیان: ۸۱۱۵۱۰۰۰

ادخلوا بسلام آمین

جناب آقای مهدی کلانترزاده

انتصاب شایسته و بایسته ی حضرت عالی به عنوان مدیر کل جدید ارتباطات و امور بین الملل شهرداری قم را مشتاقانه و مشتاقانه تبریک عرض می نمایم. رجای واثق دارد، همسو و همناو با زیت فکرت، شموخ همت و رسوخ درایت خویش در جهت گیری صحیح روابط عمومی با توجه به درک درست نیازهای استان به شکل موثر، در راستای تنظیم تعامل شهرداری با مردم، اثرات مطلوبی بر روابط عمومی گذارده و به اهداف متعالی دست پایید. از درگاه حضرت سبحان، تداوم تعالی و توفیق، سعادت و سیادت جناب عالی را مسألت دارم.

سرپرست روزنامه فرصت امروز در استان قم

یادداشت

سیل بیکاران به اقتصاد حمله خواهند کرد

وحید شقاقی شهری
اقتصاددان

خطر بیکاری خیلی جدی‌تر از چیزی است که در تصور ما وجود دارد. سالانه حدود یک میلیون فارغ‌التحصیل دانشگاهی به بازار کار پمپاژ می‌شود. این در حالی است که در حال حاضر و طبق آخرین آمار، ۴ میلیون و ۸۰۰ هزار نفر هم در دانشگاه مشغول به تحصیل هستند. در کنار این اعداد، بیش از ۳ میلیون و ۲۰۰ هزار نفر بیکار وجود دارد که هیچ شغلی ندارند و بین ۲ تا ۳ میلیون نفر هم بیکار به عنوان حاشیه دور شغل نیستند، اما شغل پایدار ندارند و به صورت موقتی یا پاره‌وقت به کار مشغولند. جمع این اعداد به ما چه می‌گوید؟ اینکه در یکی دو سال آینده عملاً با یک سیل بیکاری ۱۰ میلیون نفری در بازار کار مواجه خواهیم شد؛ سیلی که دیگر مهارشدنی نیست.

امروز شرایط بدتر از قبل شده است. قبل از تحریم‌ها می‌گفتیم اگر رشد اقتصادی کشور به بالای ۸ درصد برسد می‌توانیم امیدوار باشیم که با خروج از رکود در بازار تا حدودی گشایش حاصل شود و جذب بخشی از این نیروی فارغ‌التحصیل و جویای کار کلید بخورد اما امروز شرایط فرق کرده است.

تحریم‌ها وخامت بیکاری را تشدید خواهد کرد چرا که پیش‌بینی می‌شود رشد اقتصادی بین منفی ۰.۵ تا منفی ۲.۵ باشد. در چنین شرایطی که تشکیل سرمایه ثابت ناخالص رخ می‌دهد و هم میزان سرمایه‌گذاری خارجی پایین می‌آید و وضعیت نگران‌کننده‌ای برای سال آینده ایجاد خواهد کرد. از طرف دیگر متأسفانه در بخش خصوصی هم هیچ تحول جدی در سال‌های اخیر صورت نگرفته است. فضای کسب و کار همان است که بود و هیچ بهبودی به خود نداد. بخش خصوصی هنوز که هنوز است سهم درستی در اقتصاد ندارد و برای پیشروی نه‌فقط در اشتغال‌زایی بلکه در حوزه‌ای با هزار و یک مانع مواجه می‌شود.

از سال ۸۴ مثلاً کشور در تلاش است اصل ۴۴ را اجرا کند؛ تلاش بی‌نتیجه‌ای که توانسته کمتر از ۱۵ درصد اقتصاد را به بخش خصوصی واقعی بسپارد. حتی می‌توان گفت بخش خصوصی واقعی هنوز شکل نگرفته و تنها یکی دو نهاد مهم بخش خصوصی مثل اتاق بازرگانی یا اتاق تعاون داریم که متأسفانه این نهادها هم رگه‌هایی از دولت در آنها وجود دارد. بخشی از بنگاه‌های ما تا امروز، نیمه‌فعال و تقریباً تعطیل شده‌اند. بخشی دیگر هم به‌زودی به این سرنوشت دچار می‌شوند. در سال آینده، فروش بنگاه‌ها به یک‌سوم فروش آنها در سال ۹۶ خواهد رسید. وقتی فروش یک بنگاه تا این حد کاهش پیدا می‌کند طبیعی است اولین راهی که کارفرما برای حل بحران فروش خود پیدا می‌کند، تعدیل نیرو است. سال آینده ساختن برای جوانان، اوضاع بازار کار با شرایط خطرناکی مواجه خواهد شد؛ شرایط وخیمی که هم نرخ بیکاری را تشدید می‌کند، هم به قشر تحصیل‌کرده فشار مضاعفی می‌آورد و آنها را از صحنه اقتصادی حذف می‌کند.

اما به‌های نحس را خواندیم و خطرات را گفتیم. سوالی که در این میان مطرح می‌شود آن است که راه چاره چیست؟ آیا کشور در مسیر اصلاح این شرایط قرار دارد؟ من فکر می‌کنم خبر در حال حاضر عزمی در شورای عالی اشتغال وجود ندارد و در بین دولت‌مردان نیاز به بهبود فضای کسب و کار و هراس از افزایش نرخ بیکاری دیده نمی‌شود.

به نظر می‌رسد دست‌اندرکاران منوجه نیستند که در کنار هزینه‌هایی مانند افزایش نرخ ارز و تحریم‌ها که بیرون از مرزها بر ما تحمیل می‌شود، خودتحریمی‌ها هم وجود دارد و شرایط را وخیم‌تر می‌کند. همین گزاره به ما می‌گوید که کشور در مسیر اصلاح وضعیت کنونی قرار ندارد. ما بوم‌زیستی برای فضای کسب و کار دانش‌پایه تعریف نکرده‌ایم. دولت باید دست بجنباند و محیط کسب و کار دانش‌پایه را تعریف کند. خلأهای موجود را پیدا کند و برای مشکلات و موانع بر سر راه این کسب‌وکارهای نو تدبیری بیندیشد. هنوز که هنوز است کسب و کارهای دانش‌بنیان از سوی نمونه‌های سنتی خود تحت فشارند. چند باری هم معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهور شعار توسعه کسب‌وکارهای بوم‌زیست و دانش‌بنیان را داد، اما آیا برای تحقق این شعار برنامه‌ای داشت؟ یک مثال ساده می‌زنم. این روزها صحبت از سهمیه‌بندی بنزین، گران کردن سوخت و تخصیص بنزین به رانندگان تاکسی است. آیا در صورت گران شدن بنزین، چیزی از کسب و کارهای بزرگی مثل اسنپ و تپسی باقی می‌ماند؟ واقعیت این است که هنوز حتی به مرحله تدوین درست قوانین نرسیده‌ایم. هنوز در مقررات‌زایی ما کسب و کارهای سنتی دیده و کسب و کارهای نوین در لابه‌لای چرخ‌دنده‌های آن خرد می‌شوند. اشتغال‌زایی به کنار، در محیطی که ایجاد کردیم جوان‌های ما نمی‌توانند حتی خودشان دست به نوآوری و خلاقیت بزنند چرا که به محض حرکت، هزار و یک سنگ جلوی پای‌شان می‌بینند. حداقل کاری که مسئولان دولتی در این شرایط می‌توانند بکنند سیاست‌گذاری درست است. قبول کنیم بدون فراهم کردن محیط مناسب برای کسب و کارهای دانش‌بنیان، خلاق‌محور و نوآورانه، نمی‌توانیم سیل عظیم بیکاری را مهار کنیم.

مهم‌ترین پیشنهاد من بهبود همین محیط کسب و کار است؛ پیشنهادی که در شرایط کنونی غیرقابل استفاده است چرا که اقتصاد ما اقتصاد دولتی است. دولتی‌ها هرگز اجازه نمی‌دهند بخش خصوصی وارد گود شود، چرا که منافع ذی‌نفعان دولتی به خطر می‌افتد. مگر بخش خصوصی واقعی چه می‌خواهد؟ بخش خصوصی واقعی درخواست پیچیده‌ای ندارد جز اینکه خودتحریمی‌ها برداشته شود، روند گرفتن مجوزها تسریع بخشیده شود و کسانیکه قدرت را در دست دارند، جلوی رشوه و رانت و فساد بایستند. بخش خصوصی واقعی صرفاً انتظار دارد که سیاست‌های حمایتی در دستور کار قرار بگیرد، نه اینکه همواره برای این حوزه مانع‌تراشی شود. پیشنهاد دیگر، نجات اقتصاد ایران از واردات‌محور بودن است. ما باید همواره تولیدمحور بودن را در دستور کار قرار دهیم و کسانیکه سود شخصی‌شان در واردات است از مناصب کنار بروند. امروز نیاز به طراحی مدل اشتغال به‌خصوص در حوزه کسب و کارهای نوین داریم. از طرفی نیروی فارغ‌التحصیل ما نیاز به آموزش کاربردی دارد و نمی‌توان به صرف گرفتن یک مدرک برای نیروی جویای کار، موقعیت شغلی فراهم کرد.

اگر غیر از اینها باشد، ۱۰ میلیون نفر جویای کار و این‌همه بنگاه نیمه‌فعال چطور می‌توان انتظار ایجاد اشتغال پایدار داشت؟ فرصتی باقی نمانده است. هر چه دیرتر بچنینم جوان‌های بیشتری پشت درهای بسته خواهند ماند و امید بیشتری و بیشتر در جامعه از دست خواهد رفت. موج اعتراضات، بی‌اخلاقی‌ها و ناهنجاری‌ها در جامعه به راه خواهد افتاد و اعتراضات ایران بیش از امروز در سراسرین سقوط قرار خواهد گرفت.

منبع: آینده‌نگر



با توجه به این سناریوها، رشد بخش صنعت در سال ۹۷ در سناریوی اول، منفی ۲ درصد و در سناریوی دوم، منفی ۴.۵ درصد برآورد می‌شود. همچنین با در نظر گرفتن سناریوهای سال ۹۷ و شبیه‌سازی عملکرد صنایع عمده در سال ۹۲ و تعمیم آن به سال ۹۸، رشد بخش صنعت در این سال در فاصله منفی ۳ تا منفی ۵.۵ درصد پیش‌بینی می‌شود.

اثرات تحریم بر بخش ساختمان

در تحریم قبلی رکود بخش ساختمان، در عمده فصل‌های پس از سال ۹۰ رخ داده است. مرکز پژوهش‌ها تحلیل کرده است که این موضوع، کاهش سرمایه‌گذاری عمومی و خصوصی در سال‌های اخیر را نشان می‌دهد. هرچند در سال ۹۶، این بخش به‌خصوص در ساختمان‌های خصوصی دارای رشد مثبت شد. آمار بانک مرکزی رشد ۱.۲ درصدی و آمار مرکز آمار ایران رشد ۳.۲ درصدی این بخش را در سال ۹۶ نشان می‌دهد.

اما در ارتباط با موضوع سرمایه‌گذاری (که بخش مهمی از آن سرمایه‌گذاری در ساختمان است)، مرکز پژوهش‌ها به دو نکته مهم اشاره کرده است؛ نخست آنکه میزان سرمایه‌گذاری وابستگی لایبی به انتظارات و چشم‌انداز عملکرد کلی اقتصاد دارد. در شرایطی که چشم‌انداز اقتصادی به دلایل مختلف (تظنیر تحریم‌ها، نوع واکنش ایران و فضای کسب و کار) مبهم یا منفی باشد، سرمایه‌گذاران نیز ترجیح می‌دهند تصمیمات سرمایه‌گذاری را به تأخیر بیندازند. نکته دوم این است که با توجه به رشد منفی سرمایه‌گذاری در چند سال گذشته و میزان استهلاک سرمایه‌های موجود، برخی شواهد موید رشد منفی موجودی سرمایه در اقتصاد ایران است که در بلندمدت مترادف با کاهش روند رشد اقتصاد ایران خواهد بود. این مسأله خود می‌تواند به یکی از معضلات بلندمدت اقتصاد ایران تبدیل شود که جبران آن کاری دشوار خواهد بود.

از سوی دیگر، با توجه به رشد قیمت واحدهای مسکونی در ماه‌های اخیر و نقش مهم ساختمان‌های مسکونی در کل بخش ساختمان، انتظار رشد غیرمتعارف ساخت‌وساز در سال جاری منفی است؛ چراکه اولاً بخش مهمی از افزایش قیمت در نتیجه افزایش هزینه‌های تولید محقق شده و ثانیاً بازدهی بخش مسکن همچنان پایین‌تر از بازارهای دارایی چون ارز و طلا است، بنابراین این دو عامل، انگیزه سرمایه‌گذاری در حوزه مسکن را کاهش می‌دهند. از طرف دیگر، افزایش شاخص‌های قیمت نیز احتمالاً مخارج سرمایه‌گذاری دولتی (پرداخت‌های عمرانی) را به‌صورت حقیقی با افت مواجه می‌کنند.

مرکز پژوهش‌ها با ارائه این تحلیل، رشد بخش ساختمان را در دو سناریو اینطور برآورد کرده است؛ در سناریوی اول که متناظر با مخارج عمرانی دولت به میزان ۴۶ هزار میلیارد تومان است، رشد این بخش منفی ۸.۱ درصد برآورد شده است. در سناریوی دوم نیز که مخارج عمرانی متناسب با صادرات نفتی (سناریوی بدبینانه) به افت مواجه می‌شود، رشد بخش ساختمان در سال جاری به منفی ۱۱.۵ درصد خواهد کرد.

بازوی پژوهشی مجلس در پایان پیش‌بینی کرده با توجه به کاهش مخارج دولتی از یک طرف و افزایش سطح قیمت‌ها از طرف دیگر و نیز سطح بالای عدم اطمینان در اقتصاد ایران، بخش ساختمان در سال ۹۸ حتی از رشد این بخش در سال ۹۷ هم پایین‌تر و بین منفی ۱۵ تا منفی ۲۰ درصد متغیر خواهد شد.

اقتصاد سیاسی ضد تحریم

ارزبایی مرکز پژوهش‌ها نشان می‌دهد که عملکرد اقتصاد ایران در شش ماهه اول سال ۹۷ ضعیف‌تر از انتظارات بوده است. مرکز پژوهش‌ها با طراحی دو سناریوی کلی پیش‌بینی کرده است که در سال ۹۷ رشد اقتصادی ایران در سناریوی اول منفی ۲.۶ درصد و در سناریوی دوم منفی ۵.۵ درصد باشد. این دو سناریوی اقتصادی با فرض ادامه شرایط کنونی نوشته شده و بانک جهانی نیز در آخرین گزارش‌های خود، رشد اقتصادی ایران در سال ۲۰۱۸ را به ترتیب منفی ۱.۵ و منفی ۱.۶ درصد و در سال ۲۰۱۹ نیز منفی ۳.۶ و منفی ۳.۷ درصد پیش‌بینی کرده‌اند.

اما تنها نکته دلگرم و امیدوارکننده‌ای که نهاد پژوهشی مجلس در ترسیم این فضای تلخ و نومیدکننده از اقتصاد ایران ارائه داده، آن است که این دو سناریوی اقتصادی با فرض ادامه شرایط کنونی نوشته شده است. مرکز پژوهش‌ها در پایان این گزارش از طرح برنامه‌ای عملیاتی با عنوان «برنامه فعالانه ضد تحریم» سخن گفته که پیش از این در اختیار سیاست‌گذاران قرار داده است و البته در دسترس عموم نیست. نهاد پژوهشی مجلس معتقد است اجرای این برنامه می‌تواند تا یک درصد در سال ۹۷ و تا ۳ درصد در سال ۹۸ رشد اقتصادی بدون نفت را افزایش دهد، یعنی با فرض اجرای این برنامه ضد تحریم می‌توان بازخوردهای تحریم را کنترل کرد و شاهد رشدی مثبت در سال ۹۸ بود.

کدام بخش‌های اقتصاد بیشترین آسیب را از تحریم می‌بینند؟

۲ سناریوی اقتصادی برای سال ۹۸



است، چراکه سه نهاد مرکز آمار، بانک مرکزی و وزارت جهاد کشاورزی هر کدام آمارهای مجزایی منتشر می‌کنند که در بسیاری موارد با یکدیگر تفاوت دارد. مثلاً مرکز آمار در سال ۹۶، رشد کشاورزی را یک درصد و بانک مرکزی ۳.۲ درصد برآورد کرده که اختلاف ۲.۲ درصدی دارند. همچنین این دو نهاد رشد بخش کشاورزی را در سه ماهه اول امسال به ترتیب منفی ۰.۸ و ۰.۳ درصد اعلام کرده‌اند. وزارت جهاد کشاورزی نیز برای سال ۹۷، رشد ۱.۲ درصدی را برآورد کرده است.

البته مرکز پژوهش‌ها معتقد است با توجه به کمبود بارندگی در سال زراعی قبل (مهر ۹۶ تا مهر ۹۷) که بر عملکرد سال ۹۷ موثر خواهد بود، کاهش رشد تولید محصولات کشاورزی قابل توجهی است. با این حال، با توجه به انتظار بهبود بارندگی در سال زراعی جدید می‌توان انتظار رشد بیشتر بخش کشاورزی در سال ۹۸ را داشت.

خواب آشفته نفت

نفت هم دست‌کمی از بخش کشاورزی در آمارهای مناقشه‌برانگیز ندارد و تفاوت‌های آماری در آن قابل‌ملاحظه است. به گفته بانک مرکزی، گروه نفت در سال ۹۶ حدود ۰.۹ درصد رشد داشته، در حالی که مرکز آمار، رشد بخش نفت در این سال را ۱.۵ درصد اعلام کرده است. همچنین بانک مرکزی رشد بخش نفت را در سه ماهه اول امسال ۵.۲ درصد محاسبه کرده، حال آنکه برآورد مرکز آمار یک درصد بوده است، بنابراین با توجه به ثبتی بودن آمار تولید نفت، این میزان اختلاف برآورد رشد، محل تأمل است.

نهاد پژوهشی مجلس معتقد است با توجه به تحریم‌ها و تبعیت بخشی از خریداران نفت ایران از آن، رشد منفی بخش نفت مورد انتظار است. بر این اساس برآورد کرده که در سناریوی اول رشد گروه نفت در کل سال ۹۷ معادل منفی ۱۵ درصد و در سناریوی دوم حدود منفی ۲۶ درصد باشد. همچنین با در نظر گرفتن عملکرد سناریوهای مختلف سال ۹۷، در سال ۹۸ نیز رشد بخش نفت بین منفی ۳۱ تا منفی ۲۵ درصد می‌تواند در نوسان باشد، بنابراین نفت، منفی‌ترین بخش اقتصاد ایران در سال ۹۷ و ۹۸ خواهد بود.

صنعت و بیشترین درجه آسیب‌پذیری

مرکز پژوهش‌ها برای تخمین اثرگذاری تحریم‌ها بر بخش صنعت، سال‌های ۹۷ و ۹۸ را با توجه به تجربه سال‌های ۹۱ و ۹۲ شبیه‌سازی کرده است. این شبیه‌سازی نشان می‌دهد بیشترین تأثیر بر تولید صنعت، در سال اول تحریم رخ می‌دهد، اما میزان تأثیرگذاری تحریم بر صنایع مختلف، متفاوت است. در میان صنایع عمده اقتصاد ایران، خودروسازی بیشترین آسیب را از تحریم می‌خورد و در رتبه دوم صنایع شیمیایی قرار می‌گیرد. تأثیرپذیری صنایع غذایی و صنایع فلزات اساسی در تجربه قبلی کمتر بوده است. هرچند در سال‌های بعد، با توجه به رکود بخش تقاضا، رکود بخش فلزات اساسی نیز به تبع رکود بخش ساختمان رخ داده است.

همچنین سرعت تأثیرگذاری تحریم بر صنایع نیز متفاوت است، به‌طوری‌که صنعت خودروسازی به سرعت از این وضعیت متأثر می‌شود، اما صنایع دیگر با تأخیر از شرایط تحریمی آسیب می‌بینند. دلیل آن هم به کانال‌های اثرگذاری تحریم بازمی‌گردد. خودروسازی در تحریم بلافاصله در تأمین کالاهای واسطه‌ای مورد نیاز تولید به مشکل می‌خورد. صنایع این چنین با سرعت و میزان بیشتری از تحریم آسیب می‌بینند، اما صنایع شیمیایی به دلیل محدودیت‌های صادراتی ایجادشده بیشتر تحت‌تأثیر قرار می‌گیرند.

بر این اساس انتظار می‌رود در سال ۹۷ نیز ابتدا شاهد رشد منفی قابل توجه صنایع خودروسازی، سپس صنایع پتروشیمی و برخی صنایع کوچک‌تر وابسته به واردات باشیم و در سال ۹۸ بیشتر شاهد افت تولید صنایع فلزات اساسی، کانی‌های غیرفلزی و صنایع فلزی باشیم که به طور غیرمستقیم عمدتاً به واسطه کاهش تقاضای کل از تحریم تأثیر می‌پذیرند.

در هر حال در دو سال ۹۷ و ۹۸ رشد منفی بخش صنعت قابل‌پیش‌بینی است. کاهش محسوس و فزاینده واردات در هفت ماه ابتدایی امسال با توجه به تجربه سال ۹۱ می‌تواند به‌عنوان شاخصی پیش‌نگر از رشد منفی بخش صنعت در نظر گرفته شود و بر این اساس، همه منابع آماری، رشد منفی بخش صنعت در نیمه اول سال را تأیید می‌کنند.

برای ادامه راه، مرکز پژوهش‌ها دو سناریو در نظر گرفته است؛ در سناریوی اول، تعامل ایران با سایر کشورها (به جز آمریکا) روند متفاوتی را نسبت به تجربه قبلی تحریم رقم می‌زند و تحریم‌ها با ابعاد کمتر بر صنایع کشور اثر خواهند گذاشت (نیمی از تبعات تحریم سال‌های ۹۱ و ۹۲). اما سناریوی دوم با فرض تأثیر تحریم‌ها با همان ابعاد قبلی است.

ایمان ولی‌پور

Ivankaramazof@yahoo.com

نهاد پژوهشی مجلس در تازه‌ترین گزارش خود به تحلیل عملکرد اقتصاد ایران در نیمه نخست امسال و پیش‌بینی رشد اقتصادی سال ۹۸ پرداخته و دو سناریوی بد و بدتر را مطرح کرده است. مرکز پژوهش‌های مجلس معتقد است اقتصاد ایران در سال آینده، رشد منفی ۴.۵ تا منفی ۵.۵ درصدی را تجربه می‌کند، به‌طوری‌که در سناریوی بد، رشد اقتصادی به منفی ۴.۵ درصد می‌رسد و در سناریوی بدتر نیز اقتصاد ایران با عقبگرد ۵.۵ درصدی سال ۹۸ را به پایان خواهد رساند. بازوی پژوهشی مجلس در تحلیل عملکرد اقتصاد ملی در نیمه نخست امسال نیز بر همین سیاق، دو سناریو در نظر گرفته و معتقد است اقتصاد ایران در سناریوی بد، رشد منفی ۲.۶ درصدی و در سناریوی بدتر، رشد منفی ۵.۵ درصدی را در سال ۹۷ تجربه خواهد کرد.

اما در کنار طرح این دو سناریوی اقتصادی، پرسش مهمی که نهاد پژوهشی مجلس مطرح کرده آن است که کدام‌یک از بخش‌های اقتصاد ایران بیشترین آسیب را از تحریم می‌بینند؟ مرکز پژوهش‌ها در پاسخ به این سوال، گریزی به تجربه پیشین تحریم در ابتدای دهه ۹۰ زده و با واکاوی آسیب‌های تحریم و شبیه‌سازی عملکرد اقتصاد در سال ۹۱ نتیجه گرفته است که بخش‌های نفت، صنعت و ساختمان بیشترین آسیب‌پذیری را از شرایط تحریم دارند و در مرحله بعد نیز بخش‌های خدمات و کشاورزی از این موضوع تأثیر می‌پذیرند.

گزارش نهاد پژوهشی مجلس نشان می‌دهد که شدیدترین افت در بخش نفتی رخ خواهد داد و پس از آن، بخش ساختمان بیشترین ضربه را خواهد خورد. افزایش سطح قیمت‌ها هم‌زمان با ثبات نسبی مخارج جاری و عمرانی دولت و سرمایه‌گذاری بخش خصوصی، رشد حقیقی بخش‌های ساختمان و خدمات را تحت‌فشار قرار خواهد داد، چنانکه بخش ساختمان در حالت خوش‌بینانه رشد منفی ۱۵ درصدی را در سال ۹۸ ثبت خواهد کرد. در بخش صنعت نیز صنایع وابسته به واردات در صف اول شلیک تحریم قرار می‌گیرند و پس از آن و با تأخیر، صنایع دیگر متأثر می‌شوند، نظیر صنایع غذایی و فلزات اساسی که اگرچه با فاصله از تحریم تأثیر می‌پذیرند، اما در ریف نخواست رشد منفی قرار خواهند گرفت. از سوی دیگر، تجربه تحریم نشان داده است که درآمد ملی نسبت به تولید ناخالص داخلی، تأثیر بیشتری از تحریم‌ها می‌پذیرد و در حقیقت، تضعیف درآمد ملی در دوران تحریم، شدیدتر از تضعیف تولید ناخالص داخلی خواهد بود، چنانکه حساب‌های ملی بانک مرکزی نشان می‌دهد با وجود افت منفی ۷.۷ درصدی تولید ناخالص داخلی در سال ۹۱، افت درآمد ملی در این سال، منفی ۱۴.۶ درصدی بوده است.

بر این اساس، مرکز پژوهش‌ها پیش‌بینی می‌کند با توجه به ماهیت نسبتاً مشابه تحریم‌های اقتصادی جدید آمریکا با تحریم‌های قبلی، در سال ۹۷ و در صورت ادامه وضع موجود، وضعیت نسبتاً مشابهی با سال ۹۱ رخ دهد، چنانکه عملکرد شش ماهه نخست اقتصاد ایران نیز این فرضیه را تأیید می‌کند.

۲ سناریوی اقتصادی

مرکز پژوهش‌ها برای برآورد رشد اقتصادی، دو سناریو در نظر گرفته است. این سناریوها براساس تفاوت در میزان صادرات نفت ایران طراحی شده و البته به این معنی نیست که تنها مجرای تأثیرگذاری تحریم‌ها بر بخش حقیقی اقتصاد ایران از طریق صادرات نفت است، بلکه این کار صرفاً برای تفکیک عمق تحریم‌های اقتصادی در دو حالت خوش‌بینانه و بدبینانه صورت گرفته است.

* سناریوی اول: در سناریوی اول، افت میانگین حدود ۸۰۰ هزار بشکه‌ای صادرات نفت و میعانات گازی در نیمه دوم سال ۹۷ فرض شده است. در این شرایط، میانگین صادرات نفت و میعانات در کل سال ۱.۹ میلیون بشکه در روز خواهد بود. همچنین صادرات نفت و میعانات گازی در سال ۹۸ هم معادل یک میلیون بشکه در روز می‌شود.

* سناریوی دوم: در سناریوی دوم نیز میانگین صادرات نفت و میعانات گازی در نیمه دوم سال ۹۷، حدود ۱.۶ میلیون بشکه در روز افت می‌کند، در این حالت، میانگین صادرات نفتی در کل سال ۹۷ حدود ۱.۵ میلیون بشکه در روز خواهد بود. همچنین در سال ۹۸ میانگین روزانه صادرات نفتی معادل ۸۰۰ هزار بشکه در روز خواهد شد.

مرکز پژوهش‌ها سپس سراغ هر یک از بخش‌های اقتصادی رفته و دو سناریوی خود را برای هر بخش محاسبه کرده است.

بوی خوب گندم

آمار بخش کشاورزی همیشه یکی از مناقشه‌برانگیزترین آمارهای کشور

دریچه



تازه‌ترین برآورد خط فقر توسط مرکز پژوهش‌ها

خط فقر در تهران
ماهانه ۲.۷ میلیون تومان است

فرصت امروز: مرکز پژوهش‌های مجلس در گزارشی با بیان اینکه سقف معافیت مالیاتی حقوق برای سال ۹۸ با هزینه‌های خانوار همخوانی ندارد، خواستار افزایش سقف معافیت مالیاتی حقوق‌بگیران در سال آینده شد. مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی با تاکید بر اینکه سقف معافیت مالیاتی در سال آینده تفاوتی با سال جاری ندارد، افزایش هزینه‌های زندگی در اثر رشد تورم را مورد اشاره قرار داده و تاکید کرد: براساس پیش‌بینی‌ها، انتظار افزایش تورم برای سال آینده وجود دارد؛ ضمن اینکه متوسط انواع هزینه‌های خوراکی و غیرخوراکی برای یک خانوار با جمعیت چهار نفر، رقمی بیش از سیصد و شصت و دو میلیون ریال، یعنی ماهیانه حدود ۳۰ میلیون ریال است. در این گزارش تاکید شده است: با توجه به جهش ارز در سال ۹۷ انتظار می‌رود افزایش هزینه‌ها در سال ۹۸ تداوم داشته باشد؛ ضمن اینکه خط فقر در یک خانواده چهار نفره در شهر تهران، در تابستان سال ۹۷ ماهیانه ۲۷ میلیون ریال و سالانه حدود ۳۲۰ میلیون ریال برآورد شده است. با توجه به دلایل فوق می‌توان نتیجه گرفت، رقم ۲۷۶ میلیون ریال سالانه با ماهیانه ۲۳ میلیون ریال به عنوان سقف معافیت مالیاتی در لایحه بودجه سال ۹۸، تناسبی با متوسط هزینه‌های خانوار ندارد. مالیات حقوق کارکنان بخش عمومی و خصوصی در قانون بودجه سال ۹۷، برخلاف سال‌های قبل از آن با پلکان‌های بیشتری تصویب شد. در سال‌های گذشته تعداد پلکان مالیات حقوق محدود به دوپله بود، اما در سال ۹۷ تعداد پلکان مالیات حقوق به چهار پله افزایش پیدا کرد. با وجود این در لایحه بودجه سال آینده، بار دیگر رویکرد دو پله‌ای اتخاذ شده است که این مساله، به کاهش اثر بازتوزیعی و عدالت مالیاتی می‌انجامد و توصیه می‌شود، مشابه با قانون بودجه سال ۹۷ تعداد پلکان نرخ مالیات بر حقوق افزایش پیدا کند.

۵۵ هزار نفر در یک سال اخیر از دولت جدا شدند

هر دستگاه چه تعداد کارمند دارد؟

تعداد کارکنان دولت از ابتدای سال ۹۷ تاکنون نسبت به سال ۹۶ با کاهش ۵۵ هزار نفری همراه بوده و اندازه دولت ۲۳ درصد کاهش یافته است. به گزارش فارس، مستندات به دست آمده از تعداد نیروی انسانی دستگاه‌های اجرایی که توسط سازمان امور اداری و استخدامی تهیه شده نشان می‌دهد وزارت آموزش و پرورش در ابتدای امسال ۹۵۵ هزار کارمند داشته که بیشترین حجم را به خود اختصاص داده است. پس از آن رتبه دوم با تعداد ۴۲۰ هزار نیرو متعلق به وزارت بهداشت و درمان است. سپس به ترتیب وزارت اقتصاد با ۱۲۰ هزار، وزارت نفت ۱۱۲ هزار، وزارت جهاد کشاورزی ۸۵ هزار و وزارت علوم با ۸۲ هزار نفر در رتبه‌های بعدی قرار می‌گیرند. همچنین به غیر از پنج دستگاه که افزایش نیرو داشته‌اند، مابقی دستگاه‌ها با کاهش تعداد کارمندان مواجه شدند. در مجموع کاهش ۲.۴ درصدی اندازه دولت از طریق کاهش پست‌های سازمانی و کارکنان در سطح دستگاه‌های اجرایی مشاهده می‌شود. جمع کل کارمندان دستگاه‌های دولتی به همراه نهادها و موسسات غیردولتی و قوه قضاییه در ابتدای سال ۹۷ بالغ بر ۲ میلیون ۲۷۶ هزار ۹۲۸ نفر بوده که نسبت به ابتدای سال ۹۶ با کاهش ۵۵ هزار ۱۷۱ نفری روبه‌رو شده است.

فراز از برملا شدن وضعیت فیش‌های حقوقی

با وجود الزام قانون برای اعلام فیش‌های حقوقی در سامانه ثبت «حقوق و دستمزد»، ظاهراً مدیران سازمان‌ها هنوز تمایل چندانی برای ورود به این موضوع و شفاف‌سازی وضعیت پرداخت‌های خود ندارند و تعداد محدودی در این باره اقدام کرده‌اند.

به گزارش ایسنا، عدم شفافیت در فیش‌های حقوقی و به‌دنبال آن، صدور فیش‌هایی که از ارقام سنگینی نشان داشت و آنها را به فیش‌های نجومی معروف کرد، در نهایت موجب شد که هنگام تدوین قانون برنامه ششم توسعه، دولت به راه‌اندازی سامانه «ثبت اطلاعات حقوق و دستمزد» موظف باشد. براساس قانون برنامه ششم توسعه، تمامی دستگاه‌ها و سازمان‌ها از سه قوه گرفته تا سایر دستگاه‌ها و نهادها موظف شده‌اند که اطلاعات حقوق و دستمزد خود را در این سامانه ثبت کرده و امکان دسترسی برای نهادهای نظارتی و عمومی مردم فراهم باشد. در این بین، البته وزارت اطلاعات، نیروهای مسلح و سازمان انرژی اتمی مستثنی شدند. اما با اجرایی‌شدن قانون برنامه ششم توسعه، از سال ۱۳۹۶ و به‌دنبال آن، ایجاد زمینه‌هایی برای راه‌اندازی سامانه «حقوق و دستمزد»، سرانجام در ابتدای سال جاری، شرایط راه‌اندازی سامانه تا حدودی فراهم شد و از اردیبهشت‌ماه بود که دستگاه‌ها می‌توانستند با استقرار سامانه، اطلاعات مربوط به حقوق را در آن ثبت کنند. اگرچه چند ماهی از این جریان گذشته است، اما ظاهراً تمایل چندانی در دستگاه‌ها برای ورود به سامانه ثبت اطلاعات حقوق و دستمزد دیده نمی‌شود؛ به طوری که بنا بر اعلام سازمان اداری و استخدامی، از حدود ۳۹۴۶ حدود ۱۶۸۳ دستگاه کاربران خود را تعریف کرده و فقط حقوق حدود ۷۳۳ هزار نفر با اعلام وضعیت فیش پرداخت شده است.

این در حالی است که عمده اعلام دستگاه‌ها نیز از خود قوه مجریه بوده و سایر قوا و دستگاه‌ها در این رابطه اقدام چندانی انجام ندادند. به طوری که بنا بر اعلام سازمان اداری و استخدامی، قوه قضاییه، تاکنون به این موضوع به طور جدی وارد نشده است و ظاهراً فقط چند اداره از آن در این باره اقدام کرده‌اند که آن هم هنوز پرداخت حقوق آنها با انتشار فیش در سامانه انجام نمی‌شود. اخیراً نیز لاریجانی، رئیس مجلس شورای اسلامی از دستگاه‌ها خواسته بود که برای ورود اطلاعات فیش‌های حقوقی به سامانه حقوق و دستمزد وارد شوند. این در شرایطی است که سازمان اداری و استخدامی عنوان کرده که حتی خود مجلس نیز به تازگی برای این الزام قانونی وارد شده است و زیرمجموعه‌های آن از جمله دیوان محاسبات حتی اگر سامانه را مستقر کرده‌اند، تاکنون پرداختی حقوقی آنها در این سامانه انجام نشده است.

سهامیه بنزین از خودرو به فرد می‌رسد



نفت نیاز داریم، یعنی برای تأمین یارانه ارزی بنزین و کالاهای اساسی در مجموع به صادرات روزانه ۹۰۰ هزار بشکه نفت با قیمت ۷۵ دلار بر بشکه نیاز خواهیم داشت.

به اعتقاد بسیاری از کارشناسان، در سال‌های گذشته پرداخت یارانه بسیار سنگین دولت به سوخت و افرادی که خودرو دارند علاوه بر اینکه به افزایش مصرف در کشور دامن زده است فضای بسیار مناسبی هم برای قاچاق گسترده بنزین فراهم کرده که طبق آخرین آمارها گفته می‌شود روزانه حدود ۴۰ میلیون لیتر قاچاق می‌شود.

در این میان، کارشناسان معتقدند با آزادسازی قیمت بنزین و تقسیم یارانه دولتی سوخت به‌صورت عادلانه به همه ایرانیان، جلوی قاچاق سوخت گرفته می‌شود و شاید افزایش قیمت به کاهش بی‌رویه مصرف هم منجر شود، اما در مقابل این نظرات، برخی از کارشناسان اقتصادی و مسئولان دولتی نگران تأثیرات احتمالی منفی افزایش قیمت بنزین در جهت بالای تورم و اعتراض مردم به این موضوع هستند. این کارشناسان که حمایت‌های دولت را هم دارند معتقدند افزایش قیمت بنزین و پرداخت یارانه به افراد ممکن است به جیب آنها در لحظه عددی را اضافه کند ولی در مقابل باعث گرانی بسیاری از کالاها، هزینه حمل‌ونقل عمومی و... می‌شود.

البته در پاسخ به این انتقادات کارشناسان اقتصادی که حامی آزادسازی قیمت بنزین هستند، می‌گویند دولت باید با مدیریت صحیح، جلوی تأثیرات توری بنزین را در کشور بگیرد و توجه داشته باشد که با مدیریت درست می‌تواند مانند اکثر کشورها جلوی اثرات توری قیمت بنزین را بگیرد و گره کوری که هم‌اکنون درخصوص آزادسازی قیمت بنزین و تأثیرات آن بر تورم در کشور وجود دارد را برای یک‌بار باز کند.

طرح تخصیص عادلانه یارانه سوخت به هر ایرانی در بهارستان کلید خورد

۹۰ میلیون لیتر سوخت بنزین هزار تومانی در کشور مصرف می‌کنیم که اگر قیمت آن را با دلار ۱۲ هزار تومانی در نظر بگیریم می‌شود ۷ سنت، در صورتی که در نزدیک‌ترین کشورهای اطراف ما یعنی عراق و افغانستان به ترتیب بنزین با ۶۳ سنت و ۷۳ سنت عرضه می‌شود و تنها کشوری که با قیمت پایین‌تر از ما در جهان بنزین عرضه می‌کند، ونزوئلا هست که قیمت بنزین در آن حدود ۲ سنت است.»

او ادامه داد: «ما باید تصمیم‌گیری درباره بنزین را هرچه زودتر انجام دهیم و به نتیجه‌های بسیار خوبی خواهیم رسید. قبلاً سهمیه بنزین را براساس تومبیل می‌دادیم، ولی پیشنهاد ما این است که بنزین را حتماً به فرد بدهیم؛ آمارهایی که ما استخراج کرده‌ایم نشان می‌دهد بین دهک‌های یک تا دهم، دهک اولی بیش از ۲۵ برابر دهک آخری از یارانه بنزین استفاده می‌کند.»

به گفته رئیس اتاق تهران، «اگر دهک اول با نسبت ۱،۱ از یارانه بنزین استفاده می‌کند، دهک دوم با نسبت ۲،۵۶ از یارانه بنزین بهره می‌برد که این امر اصلاً عادلانه نیست و بنابراین بهتر است به‌جای اینکه بنزین را به وسایل نقلیه بدهیم به سرانه مردم بدهیم، باید بنزین را آزاد کنیم و از این راه می‌توانیم ۴ میلیارد دلار یعنی حدود ۲۰ میلیون لیتر صادرات بنزین به کشورهای همسایه باقیمت ۵۰ سنت در روز داشته باشیم. این طرح می‌تواند درآمد ریالی به همراه داشته باشد و خیلی از بدیهی‌های دولت به پیمانکاران، بانک‌ها و... پرداخت شود. نکته مهم این است که هرچه زودتر تصمیم‌گیری شود، قطعاً به نفع اقتصاد خواهد بود و جلوی قاچاق گرفته می‌شود.»

همچنین براساس تحقیقی که اتاق بازرگانی تهران تهیه کرده است، برای تأمین یارانه بنزین به صادرات روزانه ۴۵ هزار بشکه نفت و برای تأمین یارانه کالاهای اساسی نیز به صادرات روزانه ۴۷۵ هزار بشکه

چند روزی است که طرحی با موضوع اختصاص سهمیه بنزین به هر ایرانی در مجلس مطرح شده است و به گفته احمد امیرآبادی عضو کمیسیون تلفیق، مجلس به دنبال جای دادن آن در لایحه بودجه سال ۹۸ است تا از سال آینده اجرایی شود. در این طرح که بعد از بررسی در کمیسیون باید به همراه بودجه به صحن مجلس برود و مصوبه نهایی برای اجرایی شدن بگیرد، به هر ایرانی (به‌جز افرادی که خارج از کشور زندگی می‌کنند) ماهانه ۲۴ لیتر بنزین اختصاص پیدا می‌کند و افراد در صورت عدم مصرف سهمیه سوخت می‌توانند اعتبار خود را به دیگران واگذار کنند.

همچنین با اجرایی‌شدن این طرح، قیمت بنزین خارج از سهمیه در کشور افزایش پیدا کرده و بر مبنای ۹۰ درصد قیمت فوت خلیج‌فارس (با نرخ سامانه نیما) محاسبه خواهد شد. علاوه بر آن، افرادی که در این طرح، بنزین مصرف نمی‌کنند و خودرویی ندارند می‌توانند از طریق سامانه و دستگاه‌های شتاب ATM بنزین خود را به دیگران منتقل کنند؛ البته اگر این اتفاق رخ ندهد در انتهای هر ماه اعتبار باقیمانده در کارت به شرکت ملی پالایش و پخش واکذار و معادل ریالی آن (مطابق نرخ متوسطه ماهانه بنزین آزاد-قیمت پایه بنزین) در کارت‌های بانکی واریز و قابل برداشت خواهد بود.

در واقع، در طرح مجلس، سهمیه بنزین از خودرو به فرد می‌رسد و موضوع تخصیص یارانه سوخت (بنزین) از این پس به‌جای اینکه به خودروها اختصاص پیدا کند به افراد جامعه پرداخت می‌شود؛ موضوعی که نخستین‌بار، پارلمان بخش خصوصی پایتخت آن را مطرح کرد و رئیس اتاق بازرگانی تهران پیشنهاد آن را ارائه داد، چنانکه مسعود خوانساری در اواخر مهرماه برای اولین بار این موضوع را مطرح کرد و در جلسه هیات نمایندگان اتاق تهران گفت: «در حال حاضر حدود

وزیر اقتصاد اعلام کرد

سامانه نیما برای مدیریت تقاضای ارز ضروری است

طبق اعلام وزارت اقتصاد، دژپسند در پاسخ به سوالی درباره تاثیر نرخ ارز پیش‌بینی شده در بودجه سال آتی بر قیمت‌ها گفت: نرخ ارز درج‌شده در بودجه را نباید به‌عنوان نماگر قیمت ارز در اقتصاد در نظر گرفت، بلکه تنها معیاری برای محاسبه نرخ ریال محسوب می‌شود. به عنوان مثال، ما زمانی که نرخ ارز در بازار حدود ۲۵۰۰ تومان بود، در قانون بودجه، نرخ ارز ۳۳۰۰ تومان نوشتیم، در حالی که با نگاه بدبینانه برخی صاحب‌نظران به دولت، دست‌کم باید همان نرخ بازار را در قانون مذکور می‌گنجاندیم. وزیر اقتصاد با دعوت مجدد از اساتید دانشگاه برای انتقال نظرات خود به وزارت اقتصاد، از ایجاد یک کانال دو سویه به همین منظور در آینده نزدیک خبر داد و همچنین از صاحب‌نظران دانشگاهی خواست، تا زمان راه‌اندازی کانال مذکور، نظرات خود را از طریق آدرس andishe@mef.gov.ir و یا بخش ارتباط مستقیم با وزیر در پورتال وزارت اقتصاد

از حجم نقدینگی ۱۷۰۰ هزار میلیارد تومانی

۷۰ درصد نقدینگی در دست یک شرکت‌هاست

می‌توان مجموع اسکناس و مسکوکات و منابع اعتبارات بانکی را مهم‌ترین اجزای تشکیل‌دهنده نقدینگی به حساب آورد. در این رابطه علی‌اکبر نیکوآقبال، عضو بازنشسته هیات علمی دانشگاه تهران در گفت‌وگو با ایسنا، با بیان اینکه حدود ۷۰ درصد از پول و شبه پول موجود در اختیار سازمان‌ها و شرکت‌ها است، اظهار کرد: تمرکز این حجم از نقدینگی بیشتر در دست یک درصد از شرکت‌هاست. این وضعیت نمی‌تواند پدیده مثبتی باشد چرا که به هر کجا می‌رود باعث ایجاد خرابی می‌شود. او تنها مقصد مناسب برای حجم ۱۷۰۰ هزار میلیارد تومانی نقدینگی را حوزه‌های تولیدی ارزیابی کرد و گفت: هدایت نقدینگی به سمت فعالیت‌های مولد باعث ایجاد رونق اقتصادی خواهد شد. به وجود آمدن ثروت در حوزه تولیدی چندین سال طول می‌کشد. در حالی که سرمایه‌گذاری در بازارهای سرمایه‌ای و واسطه‌ای برخی‌ها را یک شبه ثروتمند می‌کند.

نیکوآقبال شکست یا پیروزی اقتصاد را در گرو میزان موفقیت دولت

وزیر اقتصاد با اشاره به برخی انتقادات درباره سامانه ارزی نیما، گفت ممکن است برخی مشکلات در این باره وجود داشته باشد، اما در شرایطی که کشور با تنگنانهایی درخصوص ورود ارز به کشور مواجه است، اتخاذ تدابیری برای مدیریت تقاضای ارز، ضروری است. فرهاد دژپسند که به استناد هرمزگان سفر کرده در نشست با اساتید دانشگاه و دانشجویان رشته اقتصاد و مدیریت مالی و حسابداری این استان گفت: انتظار من از جامعه دانشگاهی و صاحب‌نظران حیطة اقتصاد، این است که به دور از حاشیه‌ها، پیشنهادات و انتقادات خود به وضع موجود را مطرح کنند.

او با بیان اینکه خودسامان‌سوری به اندازه خودتخریمی، کاری اشتباه است، تاکید کرد: شما برای ادای دین به جامعه، تمام حرف‌های خود را مطرح کنید و مطمئن باشید من همه آنها را به رئیس جمهور منتقل می‌کنم.

به گزارش ایسنا، طبق آخرین آمارهای بانک مرکزی، حجم نقدینگی تا پایان مهرماه امسال به حدود ۱۷۰۰ هزار میلیارد تومان رسیده است. این حجم عظیم از نقدینگی اگر در بستر مناسب خود که همان فعالیت‌های مولد است قرار نگیرد بحران‌زا می‌شود. کمالینکه تا اینجای کار هم بسیاری از اقتصاددان‌ها منتقدند بخش عمده‌ای از تورم ایجادشده ناشی از فوران حجم عظیم نقدینگی است.

نقدینگی در واقع مجموعه پول شامل سپرده‌های دیداری بخش غیردولتی نزد بانک‌ها و اسکناس و مسکوک در دست اشخاص و شبه پول شامل سپرده‌های سرمایه‌گذاری مدت‌دار، سپرده‌های قرض‌الحسنه پس‌انداز و سپرده‌های متفرقه نقدینگی است که به صورت خلاصه



خبرهای تازه همتی از کسب و کارهای نوپای فناوری اطلاعات

فضا رقابتی می شود

رئیس کل بانک مرکزی اعلام کرد که در هفته پیشرو اخباری از کسب و کارهای نوپای فناوری اطلاعات خواهیم داد که جهشی بزرگ در جهت ارتقای رقابت و خدمات رسانی بهتر به مردم خواهد بود. عبدالناصر همتی در یادداشتی اینستاگرامی با بیان این مطلب نوشت: در خصوص اقدامات چند ماه اخیر بانک مرکزی، آنچه که بیشتر در رسانهها انعکاس داشت، اخبار مرتبط با بازار ارز بود، اما در کنار اقدامات اصلاحی در بازار پول و ارز، طرحهایی زیربنایی برای توسعه زیرساختهای بانکی به اجرا درآمدهاند که تاثیر آنها بر زندگی مردم و کسب و کارها، علی الخصوص کسب و کارهای نوآورانه (استارتآپها)، عمیق و ماندگار خواهد بود. به نوشته همتی، نگاه راهبردی به فناوری و کاربری درست آن، راه برون رفت از بیشتر مشکلات موجود و برطرف کننده موانع اقتصادی است. به یاری خداوند متعال مجموعه نظام پرداخت در ایام پیش رو تغییرات مثبتی را در حوزه خودکارسازی، دسترسی بهتر، ایمنی بیشتر و معرفی ابزارها و امکانات جدید به خود خواهد دید. رئیس شورای پول و اعتبار ادامه داد: در همین زمینه هفته آینده خبرهای خوبی از این اقدامات، خصوصا از بابت کسب و کارهای نوپای فناوری اطلاعات، خواهیم داد که در کنار دسترسی بهتر و ایمن تر، یک جهش بزرگ در جهت ارتقای رقابت و خدمات رسانی بهتر به مردم خواهد بود.

بانک مرکزی در گلوگاههای پرداخت حضور دارد

ابزارهای تازه پرداخت رونمایی می شود

یک مقام مسئول در بانک مرکزی از برنامه ریزی برای تغییر و تحول جدی در صنعت پرداخت خبر داد و گفت این بانک، مقررات پرداخت ساز، پرداخت یار و پرداخت بان را با مشورت فعالان این حوزه تدوین کرده است. به گزارش پژوهشکده پولی و بانکی، داوود محمدیگی در خصوص برنامه این بانک برای حضور سیستمهای پرداخت جایگزین در کشور، گفت: طبیعا حضور بازیگران جدید در عرصه پرداخت، در سالهای آینده مورد توجه تمام کشورها به خصوص کشور ما است. وی با بیان اینکه همواره در ایران، بازیگران اصلی صنعت پرداخت بانکها و شرکتهای PSP بودهاند، افزود: هم اکنون دیگر بازیگران فعلی قادر به تامین تمام نیازها نیستند؛ چراکه تغییر و تحولات رخ داده موجب شده تا انتظارات مردم نیز تغییر کند و افزایش یابد. مدیر اداره نظامهای پرداخت بانک مرکزی در همین ارتباط به psd۲ اشاره کرد و گفت: به دنبال تغییرات رخ داده در انتظارات مردم و البته تنوع در خدمات، اتحادیه اروپا نیز به صورت جدی فعالیت خود را روی psd۲ آغاز کرده است. محمدیگی با اشاره به فین تکها و پیام رسانیهای مالی از جمله بلاکچین ادامه داد: سیستمهای پرداخت فعلی، مبتنی بر تکنولوژیها و سیاستهای قبلی است، ولی بانک مرکزی بنا دارد که تغییرات و تحولات جدی در این حوزه صورت گیرد. این مقام مسئول در بانک مرکزی ادامه داد: تغییرات و تحولات در صنعت پرداخت نیازمند چارچوب قانونی و مقررات است؛ به نحوی که برخی از الزامات psd۲ را در کشور بومی سازی کرده ایم؛ همچنین از سوی دیگر احراز هویت مشتریان، دسترسی به اطلاعات، سرویس های پرداخت شرکتهای فعال در این بخش، تنسویه وجوه این شرکتهای و نظارت بر فعالیتشان و موارد دیگر، از مهمترین محورهایی است که در کشور بومی سازی شان را آغاز کرده ایم. به گفته مدیر اداره نظامهای پرداخت بانک مرکزی، در دو سال اخیر درخواستهای مطرح شده در این صنعت نشان می دهد که تغییرات در پرداخت بسیار جدی است و این امر نشان دهنده پویایی و شادابی حوزه پرداخت است. محمدیگی با تاکید بر اینکه موج ایجاد شده برای تغییرات در صنعت پرداخت، با حضور بازیگران فعلی و مدیریت رگولاتور، به مرحله عملیاتی ختم خواهد شد، تصریح کرد: بر همین اساس بانک مرکزی مقررات پرداخت ساز، پرداخت یار و پرداخت بان را با مشورت فعالان این حوزه تدوین کرده است. وی با اشاره به اینکه در تمامی اسناد مذکور، نحوه نظارت بر صنعت پرداخت و فعالان حاضر در این صنعت به روشنی دیده شده است، گفت: بانک مرکزی برخی از امور را به شرکتهای پرداخت واگذار کرده است، اما در گلوگاههای اصلی که به پول و امنیت مردم ارتباط دارد، بانک مرکزی با قدرت حضور خواهد داشت.



شود. این آخری اما تبدیل سود روز شمار به ماه شمار بود. حالا اما به نظر می رسد سبد سرمایه گذاری در بانکها دیگر چندان کامل نیست. در حالی که پیش تر سودهای سپرده گذاری سبیدی متنوع از کوتاه مدت تا پنج ساله را در بر می گرفت امروز تنها دو شکل از سپرده گذاری در بانکها رسمیت دارد، کوتاه مدت ماه شمار و بلند مدت یک ساله. در این شرایط پیشنهادی در قالب بازگشت سپرده های ۳ ماهه، ۶ ماهه و ۹ ماهه به سبد سپرده گیری بانکها مطرح شده است تا بتواند جریان کاهش سود سپرده گذاران را کند. این مهم حالا در دستور کار قرار گرفته است. کاربران خیر آنلاین اما پیشنهاد دیگری نیز در این عرصه داشتند؛ ماه شمار شدن جریمه دیرکرد اقساط متناسب با ماه شمار شدن پرداخت سودهای بانکی. بخش عمده ای از نظرات در مخالفت با این طرح درج شده است.

واکاوی تاثیرات تغییر مکانیزم پرداخت سود در همین چند روزه اجرای این طرح، قیمت ها در بازار سسکه و ارز افزایشی محسوس را تجربه کرده است. سکه با عبور شکستن سد روانی ۴ میلیون الاکلنگ بازی در محدوده قیمت ۴ میلیون و ۱۰۰ تا ۴ میلیون ۱۲۰۰ را آغاز کرده است. دلار نیز میلی بی حد به رسیدن به کانال ۱۲ هزار تومان را به نمایش گذاشته است. برخی صرافان معتقدند اعلام توقف پرداخت سود روز شمار تاثیرات آنی خود را بر بازار آشکار کرده است. حالا اما برخی دیگر از کارشناسان معتقدند بازگشت سودهای ۳ ماهه و ۶ ماهه و ۹ ماهه دست بانکها را برای جذب سرمایه های خرد بازر از قبل می کند تا امکان ساماندهی بازار ارز فراهم باشد چرا که در این شرایط ممانعت از ورود سرمایه های سرگردان به بازارهای موازی و ایجاد فشار بیش از حد بر آنها، مولفهای مهم و تاثیر گذار تلقی می شود.

رایزنی ها برای تغییر شرایط پرداخت سود بانکی آغاز شد

سبد سپرده گیری بانکها متنوع می شود؟

تعریف کنیم و بعد در دوره های بالا رفتن تورم سکوت اختیار کنیم و در دوره های کاهش تورم فریاد بزنیم که چرا سود بانکی را کم نمی کنید . وقتی تورم پایین بود

سال گذشته بود که بحث بر سر بالاتر بودن نرخ سود بانکی نسبت به تورم در تمامی محافل کارشناسی و اقتصادی مطرح بود. برخی به استناد اینکه بانکها سود مضاعف می دهند ساماندهی این وضعیت را خواستار بودند. هنوز توفان از راه نرسیده بود، میانه مرداد داغ ایران بود که مقامات بانک مرکزی اعلام کردند از یازدهم شهریور نرخ سود بانکی همان ۱۵ درصدی است که در بخشنامه شورای پول و اعتبار مصوب شده است. صفهای طولیل مقابل بانکها تشکیل شد تا قراردادهای با نرخهای ۲۰ درصد، ۲۳ درصد و ... عقد دوباره شود، اما در این میان برخی نیز کوچ به فردوسی و سبزه میدان را ترجیح دادند. آن گونه که پیش بینی می شد اثرات این اتفاق کم کم در میانه آذر آشکار شد تا خیز اولیه دلار دی ماه برداشته شود.

دلار حالا یک سال است که در صدد فرار از مهار بانک مرکزی است. چند باری پیشرویهایی عجیب را در کارنامه خود ثبت کرده و باز به کانال ۱۰ تا ۱۲ هزار تومان برگشت کرده است. این رقم نیز البته حداقل سه تا چهار برابر بالاتر از رقم آذرماه سال گذشته است.

اما ساماندهی بازار پولی مقامات بانک مرکزی تاکید داشتند بخشی از فشار موجود در بازار ارز تحت تاثیر نابسامانی های بازار پولی شکل گرفته است. از نقل و انتقالات بی حساب و کتاب تا سودهای کلان بانکی و ترانکش ها و چک های تضمینی و ... عملیات آغاز شد تا سنگر به سنگر نقل و انتقالات پول مهار

تغییر شرایط پرداخت سود سپرده های بانکی در حالی از ابتدای بهمن ماه امسال اجرایی شده است که زمزمه های بازنگری دوباره شرایط به گوش می رسد.

به گزارش خبر آنلاین، بانک مرکزی با هدف ساماندهی بازار پولی کشور و استانداردسازی ساختار بانکی نسبت به حذف سود روز شمار اقدام کرد و پرداخت سود ماه شمار به سپرده های بانکی را به بانکها تکلیف کرد. این در حالی است که با وجود موافقان فراوان این طرح، برخی موعدا اجرا را موعدا مناسبی ندانسته و تاکید کردند در شرایطی که کمترین اتفاق می تواند به تزلزل در بازارها بینجامد بهتر است دقتی مضاعف در اجرای چنین مصوبه ای به کار گرفته شود.

بانکها عقب ماندند بررسی ها نشان می دهد بانکها در حوزه کسب سود از سوی مشتریان عقب مانده اند. اگر فردی سال گذشته با هدف سرمایه گذاری سکه خریده باشد، امروز سودی بالاتر از ۱۱۷ درصد را نصیب خود کرده است. در عین حال آنها که ارز و طلا خریدند نیز سودهای بالاتر از ۱۰۰ درصد بردند. وضعیت در بازار مسکن نیز به همین صورت است، اما کسانی که سرمایه های شان را به بانکها سپردند در بهترین شرایط سودی معادل با ۲۰ درصد، آن هم در صورت تمدید قراردادهای قبلی خود گرفتند. آلبرت بغزیان، کارشناس اقتصادی و استناد دانشگاه تهران در این خصوص گفت: امروز کسانی که میزان سود را به نرخ تورم ربط دادند باید پاسخگو باشند و بگویند چرا دیگر درباره افزایش سود صحبت نمی کنند. وی با تاکید بر اینکه سنگ بنای ابتدا اشتباه گذاشته شد، گفت: سود بانکی باید ابزار سیاست گذاری باشد نه اینکه رابطه ساده ای بین آن و تورم

نوبت اول

آگهی مناقصه اتفاقات و تعمیرات

شرکت توزیع نیروی برق هرمزگان در نظر دارد انجام فعالیتهای مشروحه ذیل را از طریق برگزاری مناقصه عمومی به پیمانکاران واجد شرایط واگذار نماید.

ردیف	موضوع	شماره مناقصه
۱	تأمین نیروی انسانی به منظور انجام فعالیتهای اتفاقات و تعمیرات و تأمین خودرو و لوازم ایمنی در محدوده مدیریت برق بستک طبق شرایط پیوست اسناد از محل اعتبارات داخلی	۶۹-۹۷ (تجدید)
	مبلغ تضمین: ۹۰۶,۹۳۶,۴۸۲ ریال	
	مدت زمان انجام کار: ۱۲ ماه	
	ضریب پیشنهادی: ۱۰٪+	

لذا کلیه پیمانکاران می توانند دو روز پس از تاریخ درج آگهی نوبت دوم در روزنامه به مدت پنج روز جهت خرید اسناد مناقصه با در دست داشتن قبض واریز مبلغ پانصد هزار (۵۰۰,۰۰۰) ریال به حساب سپهر شماره (۰۱۰۲۱۶۴۳۵۷۰۰۲) نزد بانک صادرات شعبه گلشهر بندرعباس، به آدرس ذیل و یا شبکه اطلاع رسانی معاملات شرکت توانیر به آدرس www.tavanir.org.ir مراجعه نمایند. تصویر فیش واریزی خرید اسناد خود را در مدت زمان تعیین شده در خصوص خرید اسناد به کارشناس مناقصه تحویل یا فکس نمایند.

آدرس دستگاه مناقصه گزار: بندرعباس - بلوار جمهوری اسلامی - جنب شهرک مسکونی زیتون (نیروگاه قدیم) شرکت توزیع نیروی برق هرمزگان
تلفن: ۰۷۶-۳۳۵۱۲۳۳۴
فاکس: ۰۷۶-۳۳۵۱۲۳۳۶

به پیشنهادهای فاقد امضا، مشروط، مخدوش و پیشنهادهای که بعد از انقضاء مدت مقرر در آگهی واصل می شود مطلقا ترتیب اثر داده نخواهد شد.

هزینه درج آگهی در روزنامه به عهده برنده مناقصه می باشد.

راهنمای دانلود اسناد از سایت:

انتخاب کلمه مناقصه مندرج در گادر سمت راست صفحه
سایت اطلاع رسانی معاملات صنعت برق
سربرگ مناقصه
www.tavanir.org.ir

انتخاب مناقصه مورد نظر
انتخاب توزیع برق هرمزگان
[http://tender.tavanir.org.ir/all_list_mo.asp?tnidID =](http://tender.tavanir.org.ir/all_list_mo.asp?tnidID=)

روابط عمومی شرکت توزیع نیروی برق هرمزگان

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۷/۱۱/۶
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۷/۱۱/۷



نماگر بازار سهام



اقت ۲۶۵۴ واحدی شاخص بورس در هفته‌ای که گذشت

بورس نیازمند نقدینگی تازه

در پنج روز کاری هفته گذشته، فعالان بورس تهران علی‌رغم عرضه اولیه یک شرکت جدید، شاهد کاهش حجم و ارزش معاملات بودند؛ برخی از فعالان بورس از کاهش نقدینگی در پایان سال اظهار نگرانی می‌کنند.

به گزارش ایستنا، معامله‌گران بازار سهام در هفته اخیر شاهد ورود یک شرکت جدید در بازار دوم بورس تهران بودند، در این هفته، ۱۰ درصد از سهام شرکت تامین سرمایه پارسیان به روش ثبت سفارش عرضه اولیه شد و طی فرآیند کشف قیمت، هر سهم آن ۲۰۵ تومان به فروش رسید، اما به‌رغم این عرضه اولیه، حجم و ارزش معاملات در بورس تهران با کاهش رو به رو شد.

احتمال دارد تا پایان سال جاری دو شرکت دیگر هم بتوانند وارد بورس شوند. این در حالی است که برخی از نمود نقدینگی در بازار ابراز نگرانی می‌کنند و معتقدند زمان عرضه اولیه شرکت‌ها باید با دقت بیشتری انتخاب می‌شد.

روز چهارشنبه، ۲۶ دی‌ماه سال جاری، نماگر اصلی بورس تهران در تراز ۱۶۵ هزار و ۵۹۵ واحدی قرار داشت، اما با گذشت پنج روز کاری این شاخص به ۱۶۲ هزار و ۹۴۰ واحدی رسید و با این حساب کاهش ۲ درصدی را تجربه کرد. نماگر اصلی بورس در ابتدای سال جاری در کانال ۹۶ هزار و ۲۹۰ واحدی بود و تاکنون رشد ۶۶ هزار و ۶۵۱ واحدی را تجربه می‌کند که علت عمده این رشد فزاینده افزایش قیمت ارزهای خارجی است.

در عین حال، شاخص بازار اول در تاریخ مذکور در سطح ۱۲۱ هزار و ۲۴۰ واحدی بود که در پنج روز کاری گذشته، بیش از ۱۵۰۰ واحدی افت را تجربه کرد و در تراز ۱۲۲ هزار و ۹۴۸ واحدی نشست و شاهد کاهش یک درصدی بود. این شاخص نیز نسبت به ابتدای سال ۱۳۹۷ به دلیل نوسانات قیمت ارز بیش از ۵۳ هزار واحد رشد را نشان می‌دهد.

همچنین شاخص بازار دوم در یک هفته اخیر، ۷۳۳۰ واحدی افت کرد و تا رقم ۳۲۵ هزار و ۲۹۷ واحدی را تجربه کرد. شاخص آزاد شناسور نیز با افت ۲۸۰۴ واحدی رو به رو شد و شاخص صنعت با ۲۱۷۸ واحدی در ارتفاع ۱۴۵ هزار و ۶۵۸ ایستاد.

ارزش کل معاملات در پنج روز کاری که گذشت، به رقم ۳۷ هزار و ۲۳۶ میلیارد ریال رسید و در یک هفته اخیر ۲۶ درصد افت کرد؛ همچنین حجم معاملات نیز در مجموع عدد ۱۳ هزار و ۷۶۴ سهم و اوراق مالی را تجربه کرد که در مقایسه با آخرین روز کاری هفته گذشته ۲۵ درصد کاهش را نشان می‌دهد.



این کارشناس بازار سرمایه با اشاره به واگذاری مجتمع آلومینیوم المهدی و طرح هرمزال به بخش خصوصی گفت: وقتی شخص حقیقی یا حقوقی برای مزایده‌ای در این اندازه یا بیش می‌گذارد، باید شرایط واگذاری به طور عمومی مهیا شود تا همه ذی‌نفعان از شرایط موجود باخبر شوند. این در حالی است که با واگذاری مجتمع آلومینیوم المهدی و طرح هرمزال باید سازمان خصوصی‌سازی هر شش ماه یک بار گزارش حسابرسی شده از روند فعالیت‌ها پس از این واگذاری تهیه می‌کرد که انجام نشده است، در عین حال تضمین کافی از خریدار دریافت نشده که به تبع آن شکست این واگذاری و آگهی مجدد آن را در پی داشته است.

احمدی در پایان تصریح کرد: از منظر مالی می‌بایست ماهانه عدد مشخصی را به عنوان اقساط به علاوه نرخ بهره آن به خریدار پس داد، اما در واگذاری مدیریت عنوان می‌شود که سلالانه باید ظرفیت تولید ۱۰ درصد افزایش یابد. در این فرآیند به جای تأکید بر کارایی و عملکرد، گره‌های کوری همچون عدم اخراج کارکنان پس از واگذاری و یا تحمیل نیروهای انسانی با فشارهای سیاسی پیش با گذاشته می‌شود.

اشخاصی همچون گروه امیر منصور آریا و سپس بازگشت دوباره آن به بانک ملی سخن گفت و افزود: وجود بدهی برای خریداران نه تنها محل ایراد نیست، بلکه به عنوان یک متغیر در صورت‌های مالی به آن تکیه می‌شود. موضوع اصلی در این زمینه برخورداری خریدار از تضمین کافی برای تسویه اقساط بدهی است که اغلب این تضمین به حد کفایت پاسخگو نیست.

این کارشناس بازار سرمایه ادامه داد: وقتی دارایی مثل دشت مغان واگذار می‌شود و پس از آن عنوان می‌شود که باید خریدار یا سرمایه‌گذار از اهلیت لازم برای تملک این دارایی برخوردار باشد، این شائبه وجود خواهد داشت که برای موضوع اهلیت اساساً کدام کسب و کار مشابه به اندازه کشت و صنعت دشت مغان و یا کشت و صنعت نیشکر هفت‌تپه در بخش خصوصی وجود داشته که در قیاس با آنها عنوان شود، مالک باید از اهلیت برخوردار شود.

به باور احمدی بخشی از چرخه صنعت و کسب و کار ناشی از دانش مدیریت بوده و ربطی به اهلیت سرمایه‌گذار ندارد، چرا که با رویه‌های جاری صنعت نمی‌توان همواره نتیجه مثبت را دریافت کرد. از این رو قبل از موضوع اهلیت، برخورداری از مدیر متخصص و دانش مالی از اعتبار بالایی برخوردار است.

وی با اشاره به موضوع واگذاری کشت و صنعت نیشکر هفت‌تپه عنوان کرد: تا زمانی که قیمت نهاده‌ها و کالاهایی همچون شکر به طور دستوری از سوی دولت به بخش خصوصی اعلام می‌شود، نمی‌توان انتظار داشت که بنگاه واگذار شده بتواند همواره نتیجه مثبت را دریافت کند، این در حالی است که مالک جدید از اختیار برای تعدیل نیرو محروم بوده و همواره باید با تورم نیروی انسانی و مشکلاتی که همچنان از سوی دولت بر بنگاه وی تحمیل می‌شود، دست و پنجه نرم کند.

موضوع خصوصی‌سازی در ایران هم‌اکنون به پدیده‌ای به نام «باز واگذاری» گرفتار شده که دست‌کم در پنج سال اخیر همواره با آگهی مزایده مجدد اموال و دارایی‌های واگذار شده مواجه است.

تبرداد احمدی، کارشناس بازار سرمایه در گفت و گو با فارس و با اشاره به فرآیند واگذاری سهام برخی شرکت‌های بورسی و غیربورسی در سال‌های اخیر گفت: ماجراهای واگذاری شرکت‌هایی همچون هپکو، نورد و لوله اهواز، فولاد اکسین و گروه ملی فولاد، ایران ترانسفو، ذوب آهن اصفهان، حمل و نقل بین‌المللی خلیج فارس و یا مجتمع آلومینیوم المهدی، کشت و صنعت دشت مغان و کشت و صنعت هفت تپه که پیش از این به اشخاص حقیقی و حقوقی واگذار شده، شاید هیچ‌گاه بر سر اینکه چه کسانی می‌خواهند، بر این شرکت‌ها مدیریت کنند به چالش کشیده نشده باشند.

احمدی با بیان اینکه نحوه واگذاری برخی شرکت‌های دولتی با وجود برخورداری از قانون اما در عمل به حیاط خلوتی برای عده‌ای با اهداف سوداگری تبدیل شده، افزود: ماجرای واگذاری سهام شرکت ایران ترانسفو به یک مجموعه در چهار سال قبل و عدم تسویه کامل اقساط آن تا به امروز در حالی سازمان خصوصی‌سازی را مجبور به آگهی مجدد مزایده این سهام کرده که با توجه به افزایش قیمت این سهم بورسی در سال‌های اخیر به نظر می‌رسد، قیمت ارزش بازار کل شرکت در مقایسه با قیمت روز سهام آن رقم ناچیزی باشد. از این رو قیمت این دارایی با توجه به بدهی ایجاد شده برای مالک قبلی این سهم و افزایش قیمت سهام از چهار سال قبل تاکنون، در صورت واگذاری آن به قیمت قبلی قدر مسلم مابقی سهام در اختیار وی بدون جابه‌جایی هیچ پولی در مالکیت وی قرار خواهد داشت.

وی از واگذاری سهام شرکت‌های دولتی از جمله گروه ملی فولاد به

رعایت حریم خطوط لوله فشار قوی انتقال گاز حفظ امنیت و سلامت شما را به ابرامان می‌آورد.

آگهی فراخوان مناقصه عمومی / دو مرحله‌ای نوبت دوم شماره SL- ۳۵۷۲۸۹۷۰۳۶ (۸۷۲۷۰۰۳۹)

- موضوع مناقصه: خرید یک دستگاه UPS ۲۰ KVA دوپل (تامین کالای خارجی که مشابه تولید داخلی دارد توسط مناقصه گر ممنوع است).
 - نشانی مناقصه‌گزار: کمربندی احمدآباد- جنب پمپ بنزین فلاح زاده- ساختمان مرکزی منطقه ۵ عملیات انتقال گاز - ساختمان تدارکات و کنترل کالا- اتاق ۵
 - زمان و مهلت اعلام آمادگی و دریافت اسناد: از تاریخ درج آگهی نوبت اول لغایت پایان وقت اداری روز شنبه مورخ ۱۳۹۷/۱۱/۱۳ می‌باشد.
 - نوع و مبلغ تضمین شرکت در مناقصه: مبلغ ۳۵۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال (سیصد و پنجاه میلیون ریال) مطابق آئین نامه تضمین معاملات دولتی
 - مهلت عودت اسناد و مدارک ارزیابی کیفی: چهارده روز پس از ارسال اسناد مناقصه به مناقصه‌گران حداکثر تا ساعت ۱۶ روز یکشنبه مورخ ۱۳۹۷/۱۱/۲۸
 - مهلت ارسال تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار، اسناد مناقصه و پیشنهاد فنی و پیشنهاد قیمت: پس از طی فرآیند ارزیابی کیفی و تعیین مناقصه‌گران حائز صلاحیت مراتب از طریق دعوتنامه اطلاع‌رسانی می‌گردد.
 - ارائه کد اقتصادی و شناسه ملی الزامی می‌باشد.
- مناقصه‌گران می‌توانند جهت کسب اطلاعات بیشتر به پایگاه‌های اطلاع‌رسانی الکترونیکی یا کد فراخوان ۳۱۸۹۰۱۲ و به آدرسهای <http://www.shana.ir> و <http://nigc-dist5.ir> (بخش آگهی‌ها - مناقصات) مراجعه و یا با شماره تلفن‌های ۰۷۱۳۸۱۳۲۴۹۵ یا ۰۷۱۳۸۱۳۲۲۲۲ اداره تدارکات و عملیات کالا تماس حاصل فرمایند.

روابط عمومی منطقه پنج عملیات انتقال گاز شماره مجوز: ۱۳۹۷.۵۷۲۵

تجدید آگهی مناقصه عمومی یک مرحله‌ای به روش نیمه فشرده

نوبت اول

موضوع مناقصه: مربوط به تعمیر و نگهداری و تامین قطعات یدکی ۳۰ دستگاه کمپرسور INGERSOLL RAND و ۸ دستگاه بوستر AREIL مشحومات مناقصه:

نام مناقصه گزار	شماره تقاضا / مناقصه	شماره ثبت در پایگاه ملی مناقصات	مبلغ برآورد (ریال)
شرکت ملی حفاری ایران	۳۳-خ-۹۷-۵۲۲۰	۳۰۸۸۸۸۲	۵۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال

ارزیابی کیفی مناقصه‌گران:

- بر اساس کسب حداقل امتیاز (۵۰) مربوط به معیارهای موجود در استعلامهای ارزیابی کیفی که توسط متقاضیان شرکت در مناقصه تکمیل می‌شود، انجام می‌گردد.
- مناقصه‌گرانی که بیش از چهار (۴) قرارداد در حال اجرا یا شرکت ملی حفاری ایران داشته باشند مجاز به حضور در مناقصه نخواهند بود.
- مناقصه‌گرانی که بیش از دو (۲) قرارداد در حال اجرا یا موضوع مشابه (صرفاً همان موضوع) با شرکت ملی حفاری ایران داشته باشند مجاز به حضور در مناقصه دیگری نخواهند بود.

نحوه دریافت / تحویل اسناد مناقصه: (دریافت اسناد ارزیابی و کتابچه مناقصه منوط به ارائه گواهینامه HES می‌باشد)

دریافت اسناد	نحوه دریافت
تاریخ شروع دریافت	یک روز پس از چاپ آگهی نوبت دوم
آخرین مهلت دریافت	۱۰ روز پس از تاریخ شروع دریافت اسناد
محل دریافت	نشانی: اهواز - بلوار پاسداران - بالاتر از میدان فرودگاه - شرکت ملی حفاری ایران - ساختمان پایگاه عملیاتی طبقه اول - پارت A - اداره قراردادهای آقای سلطانپور (۰۶۱۲۴۱۲۶۸۷۷)
نحوه دریافت	۱- ارائه فیش واریزی به مبلغ نهمصد و نود و ۹۹۰۰۰۰۰ ریال به حساب شماره ۴۰۰۱۱۱۴۰۰۴۰۲۰۴۹۱ و شماره شباهت ۴۰۰۱۱۱۴۰۰۴۰۲۰۴۹۱ نزد بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران تحت عنوان تمرکز وجوه درآمد شرکت ملی حفاری ایران
آخرین مهلت	۱۴ روز پس از آخرین روز دریافت استعلامهای ارزیابی کیفی
محل تحویل	نشانی: اهواز - بلوار پاسداران بالاتر از سه راه فرودگاه - شرکت ملی حفاری ایران - ساختمان پایگاه عملیاتی - طبقه اول پارت B - اتاق ۱۰۷ - دبیرخانه کمیسیون مناقصات - شماره تماس ۲۴۱۲۸۵۶۹ - ۲۴۱۴۸۵۸۰ - ۰۶۱

تضمین شرکت در مناقصه (فرآیند ارجاع کار):

مبلغ تضمین	انواع تضمین قابل قبول	مدت اعتبار پیشنهاد / تضمین
۲۵۰,۰۰۰,۰۰۰ (دویست و پنجاه میلیون ریال)	ضمانتنامه بانکی و یا ضمانتنامه‌های صادره از موسسات اعتباری غیربانکی دارای مجوز فعالیت از سوی بانک مرکزی اصل فیش واریزی وجه نقد به حساب شماره ۴۰۰۱۱۱۴۰۰۶۳۷۶۶۳۶ و شماره شباهت ۴۰۰۱۱۱۴۰۰۴۰۲۰۴۹۱ نزد بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران تحت عنوان تمرکز وجوه سپرده شرکت ملی حفاری ایران	۹۰ روز (برای یک بار در سقف مدت اعتبار اولیه قابل تمدید باشد)

کاتال های اطلاع‌رسانی شرکت ملی حفاری ایران

www.nidc.ir http://sapp.ir/nidc.ir

تاریخ انتشار نوبت اول: ۸۷/۱۱/۰۶
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۸۷/۱۱/۰۷

شماره مجوز: ۱۳۹۷/۵۶۵

شرکت ملی حفاری ایران - اداره قراردادهای



چین، آمریکا را به عنوان بزرگترین بازار خرده‌فروشی دنیا پشت سر می‌گذارد

خرده‌فروشی در چین در سال جاری افزایش می‌یابد و بیش از ۱۰۰ میلیارد دلار از آمریکا جلو می‌زند و این کشور را تبدیل به بزرگترین بازار خرده‌فروشی دنیا می‌کند.

به گزارش تسنیم به نقل از راشاتودی، خرده‌فروشی در چین در سال جاری افزایش می‌یابد و بیش از ۱۰۰ میلیارد دلار از آمریکا جلو می‌زند و این کشور را تبدیل به بزرگترین بازار خرده‌فروشی دنیا می‌کند.

انتظار می‌رود کل فروش مصرف‌کنندگان در چین، پرمصرف‌ترین کشور و دومین اقتصاد بزرگ جهان، به ۵۶۴ تریلیون دلار در ۲۰۱۹ برسد و ۷۵ درصد نسبت به سال گذشته افزایش داشته باشد. در این بین، پیش‌بینی می‌شود خرده‌فروشی در آمریکا، رقیب تجاری چین ۳۳ درصد افزایش یابد و به ۵۵۳ تریلیون دلار برسد. مونیکا پیرت، مدیر ارشد شرکت تحقیقاتی ایمار کتر گفت: «در سال‌های اخیر مصرف‌کنندگان شاهد افزایش درآمد‌ها بودند که بسیاری را وارد طبقه جدید متوسط کرد. در نتیجه قدرت خرید و میانگین خرید برای هر نفر افزایش یافت.»

اصلی‌ترین تقویت‌کننده رشد خرده‌فروشی در چین طبق نظر شرکت ایمار کتر، تجارت الکترونیک بود. فروش آنلاین در چین منجر به بالاترین نرخ خرده‌فروشی در جهان شد: ۵۳۳ درصد و قرار است ۳۰ درصد در سال جاری رشد کند و به ۱۰۹۹ تریلیون دلار برسد. در همین حین انتظار می‌رود سهم آمریکا از بازار تجارت الکترونیک جهان ۱۵ درصد تا ۲۰۲۲ کاهش یابد. چین سردمدار خرده‌فروشی آنلاین جهان خواهد بود و بیش از نیمی از بازار سال جاری و بیش از ۶۳ درصد بازار سه سال آینده را در اختیار می‌گیرد.

فروش آنلاین چین طی تعطیلات خرید سالانه در ۱۱ نوامبر به اوج رسید. علی بابا، غول تجارت الکترونیک چین سال گذشته با ۳۰۸ میلیارد دلار (۲۱۳۵ میلیارد یوان) خرید طی ۲۴ ساعت رکورد زد و آمازون پرایم دی و هر دو تعطیلات خرید آمریکا-بلک‌فرایدی و سایبر ماندی- را روی هم شکست داد.

ایمار کتر تخمین می‌زند نرخ رشد برای هر دو کشور کاهش یابد و نرخ رشد چین همچنان تا ۲۰۲۲ بیشتر از آمریکا باشند.

پکن اعلام کرد که رشد اقتصادی چین در سال گذشته ۶۶ درصد بوده است، یک درصد بالاتر از حد انتظار مقامات ولی پایین‌ترین حد طی تقریباً سه دهه. این خبر نگرانی در مورد رکود اقتصاد جهان را بالا برد ولی پکن اصرار دارد در مسیر رشد بیشتر در آینده نزدیک قرار دارد.

معاون ریاست جمهوری چین در مجمع جهانی اقتصاد در داووس سوییس گفت: «دیدگاه‌های مختلفی وجود دارد، برخی می‌گویند چین به پایان رشد نزدیک می‌شود یا الان هم رشدش پایان یافته است. اگر از ما بپرسید اعتقاد داریم که هنوز تمام نشده است و همچنان در حال رشد هستیم.»

تشریح تسهیلات ارائه‌شده به شرکت‌های صادرکننده تجهیزات پزشکی

رئیس اداره صادرات تجهیزات پزشکی وزارت بهداشت با بیان اینکه با ارائه تسهیلات ویژه به تولیدکنندگان تجهیزات پزشکی، حضور در بازارهای جهانی تقویت می‌شود، وضعیت و میزان تسهیلات ارائه‌شده به شرکت‌های صادرکننده تجهیزات پزشکی در سال ۹۷ را تشریح کرد.

به گزارش ایستنا، مهندس سیدآصف مهدوی اظهار کرد: اداره کل تجهیزات پزشکی وزارت بهداشت در راستای تقویت شرکت‌های تولیدکننده و صادرکننده تجهیزات پزشکی برای حضور در بازارهای جهانی در سال جاری با تشکیل کارگروه توسعه صادرات با حضور سازمان توسعه تجارت و مرکز تعاملات بین‌الملل معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، تسهیلاتی را برای حضور این شرکت‌ها در نمایشگاه‌های بین‌المللی تجهیزات پزشکی ارائه داد.

وی افزود: به عنوان مثال برای حضور شرکت‌های تجهیزات پزشکی ایرانی در نمایشگاه عمان هلث سال ۲۰۱۸، مجموعاً ۴۱۴۰۰ دلار، یعنی معادل ۸۲ درصد هزینه‌های شرکت در این نمایشگاه، در قالب یارانه ارزی به شرکت‌های صادرکننده تخصیص داده شده است که درصد قابل ملاحظه‌ای از این یارانه ارزی، حاصل تخفیف ویژه مجری عمان هلث در خصوص بند تفاهم‌نامه وزارت بهداشت ایران با وزارت بهداشت عمان در حوزه تجهیزات پزشکی بود که در بهمن ماه ۱۳۹۶ منعقد شد.

مهندس مهدوی ادامه داد: در عین حال برای حضور شرکت‌های تجهیزات پزشکی ایرانی در نمایشگاه مدیکای آلمان نیز مجموعاً ۴۱۹۳ یورو به ازای هر شرکت، یعنی معادل ۹۱ درصد هزینه‌های شرکت در این نمایشگاه، در قالب سیاست‌های تشویقی صادراتی به آنها تخصیص داده شده است.

وی با بیان اینکه به شرکت‌های تجهیزات پزشکی ایرانی برای حضور در این دو نمایشگاه ۷۰ درصد یارانه داده شده است، گفت: همانطور که بیان شد، این تسهیلات به پیشنهاد اداره کل تجهیزات پزشکی وزارت بهداشت و از سوی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری پرداخت شده است. از طرفی در نمایشگاه عمان هلث با رایزنی‌های اداره کل تجهیزات پزشکی وزارت بهداشت، ۶۰ درصد تخفیف هم از برگزارکننده برای شرکت‌های ایرانی گرفته شد.

مهندس مهدوی همچنین اظهار کرد: به عنوان مثال در نمایشگاه عمان هلث هزینه ۱۴ غرفه‌دار در ۱۲۰ متر مربع در پائون جمهوری اسلامی ایران، ۵۰ هزار و ۴۰۰ دلار بود که با در نظر گرفتن تخفیف ۶۰ درصدی میزان آن به ۳۰ هزار دلار کاهش یافت که بالغ بر ۲۱ هزار دلارش به عنوان تسهیلات از سوی معاونت علمی ریاست جمهوری پرداخت شد و ۹ هزار دلار را غرفه‌داران پرداختند.

براساس اعلام ویدا، وی افزود: در نمایشگاه مدیکای آلمان نیز تسهیلات ۷۰ درصدی به شرکت‌ها داده شد و از طرفی هم با رایزنی‌هایی که انجام دادیم، کلیه هزینه‌های پرداخت‌شده برای حضور شرکت‌های تجهیزات پزشکی در نمایشگاه مدیکا از محل سیاست‌های تشویقی صادراتی دولت تامین شد.



نامناسبی در خصوص روغن پالم ایجاد شده و ضرورت دارد برای برقراری صادرات این کالا به کشور ابتدا اطمینان و امنیت روانی به مردم داده شود که پالم روغن سالمی بوده و استفاده از آن برای تولید برخی محصولات ضروری است.

مسئولان وزارت بهداشت گفتند که پالم روغن را مستلزم کار کارشناسی، علمی، تحقیق و انتشار پژوهش‌هایی دانست که برای تغییر رویکرد موجود مؤثر خواهد بود.

شمس‌الاسکندر، معاون وزیر صنایع اولیه مالزی نیز در این نشست گفت: به ظرفیت تجاری ایران اعتقاد داریم و آماده انجام مذاکرات هدفمند در راستای رسیدن به توافق به منظور برقراری تعرفه ترجیحی هستیم.

وی با تأکید بر تقویت و اصلاح تجارت دو طرف، افزود: با تحریم یا بدون تحریم ما با ایران همکاری می‌کنیم و برای این هدف باید راهکاری برای تجارت بدون روابط بانکی پیدا کنیم که می‌توان روی تجارت متقابل، خط اعتباری یا ترکیبی از این دو به تفاهم رسید.

ارزی و دیگر محدودیت‌ها نبود، رقم صادرات از مقدار کنونی فراتر می‌رفت. مودودی در خصوص برقراری رابطه تعرفه ترجیحی میان ایران و مالزی گفت: پیش‌تر و در مذاکرات دور قبل مقرر شده بود که دو کشور حداقل ۱۰۰ قلم کالا را برای مذاکره در لیست تجارت ترجیحی ارائه دهند، اما معتقدیم مهم‌تر از تعداد اقلام آن است که بتوانیم تراز پرداخت را به گونه‌ای مدیریت کرده و در تجارت ترجیحی بگنجانیم که شکل تهاثر به خود بگیرد و نیاز انکا به روابط بانکی را که در شرایط فعلی دشوار شده برطرف کنیم.

سرپرست سازمان توسعه تجارت ایران افزود: در این خصوص می‌توانیم خط اعتباری از سوی دو کشور برای ایجاد این ارتباط تعریف کنیم و آن را در قالب تهاثر دنبال کنیم.

وی با اشاره به روغن پالم به عنوان اصلی‌ترین محصول صادراتی مالزی بیان کرد: این محصول سالانه میلیاردها دلار به کشورهای دنیا، حتی کشورهای توسعه‌یافته، صادر می‌شود، اما متأسفانه در ایران تصویر ذهنی

سرپرست سازمان توسعه تجارت ایران گفت در تجارت مالزی، به دنبال برطرف کردن نیاز به روابط بانکی و ایجاد تهاثر هستیم.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان به نقل از روابط عمومی سازمان توسعه تجارت، مودودی، سرپرست سازمان توسعه تجارت ایران با معاون وزیر صنایع اولیه مالزی و هیات همراه دیدار و در خصوص ابعاد مختلف توسعه همکاری‌ها دوجانبه گفت‌وگو کرد.

ایران و مالزی با توجه به تغییر قدرت در این کشور احیا شده و توسعه یابد. وی با اشاره به استقامت اقتصاد ایران در برابر تحریم‌های ظالمانه آمریکا اظهار کرد: در شرایط فعلی گرچه آمریکا تلاش دارد رابطه تجاری ایران با دنیا را محدود و خدشه‌دار کند، اما به دلیل گستردگی و تنوع همسایگان

ایران این نقشه آمریکا عملی نخواهد شد.

وی افزود: رشد صادراتی خوبی را در ۹ ماهه امسال که مصادف با تحریم‌ها بود، تجربه کردیم و به طور حتم اگر اهمیت مدیریت منابع

بازار چوب راکد است

تولید ۵۰ درصد ام دی اف مورد نیاز در داخل کشور

موجود در بازار دارد، گفت: افزایش تعرفه گمرکی موجب اوج‌گیری نرخ چوب، تخته و فیبرهای سه‌لایه شده است.

وی با اشاره به اینکه بازار چوب از سنتی به صنعتی تغییر رویکرد داده است، اظهار کرد: خوشبختانه هم‌اکنون به سمت تولیدکنندگان ایرانی محصولات مرغوب و باکیفیت در کشور تولید می‌شود که قابلیت صادراتی دارد.

الهیان با بیان اینکه در تولید نئوپان خود کفا شده‌ایم، گفت: این محصول در بخش‌های مختلف تولیدی مانند کمد، کابینت و ... کاربرد دارد.

رئیس اتحادیه فروشنندگان چوب و تخته گفت ۵۰ درصد ام دی اف مورد نیاز در داخل تولید می‌شود، افزود: بیش از ۶۰ درصد پارکت‌های موجود در بازار وارداتی است.

اسماعیل الهیان در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران جوان، درباره وضع چوب و تخته در بازار اظهار کرد: با توجه به رکود حاکم در صنعت چوب، افزایش قیمتی برای آن در نظر گرفته نشده است.

وی با اشاره به اینکه تحریم‌ها، تأثیری در بازار صنعت چوب نداشته است، تصریح کرد: هم‌اکنون تقاضایی برای بازار چوب وجود ندارد و بازار

افزایش مهلت ثبت سفارش واردات به ۶ ماه

در آینده‌ای نزدیک از سه ماه به شش ماه خبر داد. مهدی میراشرافی، رئیس کل گمرک ایران درباره ضرورت انتقال کالاهای موجود در گمرک به سازمان اموال تملیکی بعد از دو ماه اظهار کرد: ستاد تدابیر ویژه اقتصادی از بیم اینکه کالاها در گمرک بمانند و مصادق احتکار پیدا کنند مصوبه‌ای صادر کرد مبنی بر اینکه کالاها چه در مناطق آزاد و چه در اماکن گمرکی بعد از ماه مشمول اموال متروکه می‌شوند.

وی اضافه کرد: با این حال در عمل، چون برای ثبت سفارش فقط سه ماه فرصت وجود دارد، صاحبان کالا تا می‌خواستند برای واردات کالای خود ارز دریافت کنند عملاً مهلت ثبت سفارش سرمی‌آمد و طبق قانون این کالاها باید به سازمان جمع‌آوری و فروش اموال تملیکی تحویل داده می‌شدند.

میراشرافی با اشاره به متروکه شدن برخی از کالاها در گمرک شهید رجایی ادامه داد: با این حال ماده ۳۳ قانون امور گمرکی این امکان را به صاحبان کالا که تا زمانی که کالا فروش نرفته است به سازمان جمع‌آوری و فروش کالاهای متروکه مراجعه کرده و مانع فروش کالای خود شوند.

رئیس کل گمرک با بیان اینکه مقرر شده است تا کالاهای اساسی مشمول انقضای ثبت سفارش نشوند، ادامه داد: در آینده‌ای نزدیک مهلت ثبت سفارش به شش ماه افزایش پیدا خواهد کرد تا متروکه شدن کالاها برای واردکنندگان مشکلی ایجاد نکند.

رئیس کل گمرک با بیان اینکه مقرر شده است تا کالاهای اساسی مشمول انقضای ثبت سفارش نشوند، ادامه داد: در آینده‌ای نزدیک مهلت ثبت سفارش به شش ماه افزایش پیدا خواهد کرد تا متروکه شدن کالاها برای واردکنندگان مشکلی ایجاد نکند.

کالاهای متروکه کالاهایی هستند که صاحب آن به هر دلیل جهت ترخیص آن به گمرک مراجعه نکرده باشد یا در ارائه اسناد و مدارکی که لازم است تأخیر داشته باشد و این کالاها به سازمان اموال تملیکی اعاده داده می‌شوند.

میراشرافی با اشاره به متروکه شدن برخی از کالاها در گمرک شهید

رئیس کل گمرک ایران از افزایش مهلت قانونی ثبت سفارش کالاها از سه ماه به شش ماه خبر داد.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، مسائل مربوط به تامین ارز و طولانی شدن پروسه ثبت‌سفارش کالاهای وارداتی، باعث شده کالاهای برخی از واردکنندگان به سازمان اموال تملیکی تحویل داده شود و مشکلاتی را برای واردکنندگان به وجود آورد.

تأخیر در ترخیص کالاها در گمرک مساله‌ای است که می‌تواند به علل مختلف از جمله طولانی شدن فرآیند ثبت سفارش، تامین ارز یا سایر مشکلات مربوط به ثبت سفارش کالاها به وجود آید.

در چنین شرایطی تعیین مهلت دو ماهه برای تحویل کالاها به سازمان اموال تملیکی بسیار کم به نظر می‌رسد که رئیس کل گمرک در این باره با تشریح فلسفه این اقدام از افزایش مهلت ثبت سفارش

دولت فرمان تصدیگری در صنعت خودروسازی را رها می کند؟



نایب‌رئیس کمیسیون صنایع و معادن مجلس گفت اگر سهامدار بخش خصوصی صنعت خودروسازی کشور را به دست گیرد و دولت تصدیگری در این حوزه را رها کند مشکلات خودروسازی کشور حل می‌شود.

به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو»، فریدون احمدی، نایب‌رئیس کمیسیون صنایع و معادن مجلس با انتقاد از مکانیزم قیمت‌گذاری خودرو در کشور، گفت: ورود شورای رقابت به موضوع قیمت‌گذاری خودرو اشتباه است، وظیفه این شورا تشخیص مصادیق انحصار در کسب و کارهای اقتصادی و به دنبال آن پیشنهاد راهکارهای مقابله با انحصار است.

نماینده مردم زنجان و طارم در مجلس شورای اسلامی با بیان اینکه قیمت‌گذاری برای تمام کالاها وظیفه سازمان حمایت مصرف‌کننده است، افزود: دولت نباید در قیمت‌گذاری کالاها دخالتی داشته باشد. این عرضه و تقاضا بازار است که باید مشخص‌کننده قیمت‌ها باشد، اما از آنجایی که عرضه و تقاضا در بازار ایران بالاتر نیست سازمان حمایت ناچار به نظارت بر قیمت‌گذاری کالاهای اساسی و خودرو شده است.

شورای رقابت باید به دنبال رقابتی شدن اقتصاد باشد نه پلیسی شدن آن وی با بیان اینکه شورای رقابت باید به دنبال رقابتی شدن اقتصاد باشد نه

پلیسی شدن آن، اظهار کرد: در حال حاضر سازمان حمایت مصرف‌کننده و تولیدکننده مسئول قیمت‌گذاری خودروهای پرتیراژ و Economy class است؛ این خودروها برای قشر متوسط جامعه تولید می‌شود و متأسفانه بازار انحصاری دارد.

این نماینده مردم در مجلس دهم با بیان اینکه طرح ساماندهی خودرو از پختگی کافی برخوردار نبود، خاطر‌نشان کرد: حال که این طرح به کمیسیون صنایع و معادن ارجاع شده فرصت مناسبی برای کارآمدشدن آن ایجاد شده است.

نایب‌رئیس کمیسیون صنایع و معادن مجلس با اشاره به راهکارهای مناسب برای حل مشکلات صنعت خودروسازی، تأکید کرد: در صورتی که به خودروسازی به عنوان بنگاه‌ها اقتصادی توجه شود تمام مشکلات موجود حل خواهد شد. وی ادامه داد: اگر سهامدار بخش خصوصی صنعت خودروسازی کشور را به دست گیرد و دولت تصدیگری این حوزه را رها کند مشکلات حل می‌شود. سهامدار بخش خصوصی به دنبال کسب سود است و اگر از زیان‌ده بودن خودروسازی مطمئن شود این فعالیت اقتصادی را متوقف می‌کند.

خودروسازان از پس تعهدات خود بر می آیند؟

خودروهای داخلی خریدار در بازار بسیار کم است و خرید و فروش به ندرت صورت می‌گیرد و بازار خودرو در رکود به سر می‌برد.

او در مورد خودروهای خارجی نیز عنوان کرد که خودروهای خارجی نیز نوسان زیادی نداشته، اما به دلیل بالا بودن قیمت‌ها خریداران از آنها استقبال نمی‌کنند. در حال حاضر خریداران ترجیح می‌دهند از خرید خودروی خارجی صرف‌اجتناب کنند و بیشتر به فکر تعویض خودرو با خودروهای کارکرده هستند.

براساس گفته‌های رئیس اتحادیه فروشندگان و نمایشگاه‌داران خودرو مشخص است افزایش قیمت‌ها تأثیر چندانی بر بازار خودرو نداشته است و از سویی هر روز از نمایندگان مجلس بحث بررسی افزایش قیمت خودرو مطرح و عنوان می‌کنند نیاز به بررسی‌های بیشتری دارد.

در همین رابطه رئیس کمیسیون صنایع و معادن مجلس از رابزنی این کمیسیون با دولت برای تعیین تکلیف قیمت خودرو و خودروهای پیش‌فروش شده خسر داده و می‌گوید تاکنون جلسات متعددی با وزیر صنعت و معدن و تجارت و مسئولان خودروسازی سایپا و ایران خودرو درباره این موضوع داشته‌ایم و امیدواریم در روزهای آینده به جمع‌بندی مناسبی که به نفع مردم باشد برسیم.

خودروسازان نیز برای تکریم مشتریان و برای رسیدگی به مشکلات

زیان انباشته خودروسازان تا پایان پاییز به مرز ۱۱ هزار میلیارد تومان رسیده است و در کنار کاهش تولید این نگرانی را به وجود آورده است که خودروسازان نتوانند از پس اجرای تعهدات خود به مشتریان‌شان بریبایند.

به گزارش پدال نیوز، مشکلات اقتصادی خودروسازان در سالی که اوضاع اقتصادی کشور شرایط بی‌ثباتی را پشت سر می‌گذارد سبب شد تا خواستار مجوز افزایش قیمت محصولات خود شوند. افزایش قیمت خودرو پس از کسب و قوس‌های فراوان و بعد از آنکه اوضاع قطعه‌سازان تا مرز ورشکستگی رفته و خودروسازان نیز تولیدشان بسیار کاهش یافت بالاخره مجوز صادر شد و هر دو خودروساز بزرگ کشور قیمت محصولات خود را افزایش دادند.

قطعه‌سازان نیز بعد از این افزایش قیمت‌ها برای رفع مشکلات خود خواستار تعدیل قیمت‌های قطعات خودرو شدند و عنوان کردند همچنان منتظرند تا مطالبات معوق‌شان از سوی خودروسازان پرداخت شود. در این بین بازار خودرو هنوز واکنش مثبتی به این افزایش قیمت‌ها پیدا نکرده و بعد از دو هفته سعید مومتمنی، درباره قیمت خودرو در بازار بیسان کرد که طی هفته جاری قیمت‌های خودروهای داخلی تغییر خاصی نداشته است، اما از روز چهارشنبه قیمت برخی از خودروها با نوسان همراه بوده است و با توجه به بالا بودن قیمت

استانداردهای هشنادوپنج‌گانه خودرویی متوقف نمی‌شود

رئیس سازمان ملی استاندارد اعلام کرد، قرار نیست استانداردهای هشنادوپنج‌گانه خودرویی به دلیل چالش‌هایی از جمله تحریم‌ها به تعویق بیفتد. به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو»، نیره پیروزبخت افزود: سازمان استاندارد براساس روش‌های بازرسی خود در حال ارزیابی اولیه خودروهای تولید داخل است. وی ادامه داد: بررسی خودروها برای آزمون رعایت استانداردهای هشنادوپنج‌گانه ادامه دارد و در حال حاضر قرار نیست به دلیل شرایط خاص تحریم به تاخیر افتد.

معاون رئیس جمهوری اضافه کرد: بازرسی استانداردهای هشنادوپنج‌گانه خودرویی مطابق برنامه از پیش اعلام‌شده سازمان ملی استاندارد، از یکم دی ماه آغاز شد؛ با اجرای این طرح، خودروسازان موظفند یا خودروهای غیراستاندارد و بی‌کیفیت خود را با این استانداردها منطبق کرده یا آنها را از خط تولید خارج کنند. براساس این گزارش، جلوگیری از تولید خودروهای بی‌کیفیت و غیراستاندارد از حدود ۱۵ سال پیش در دستور کار قرار گرفت و در آغاز ۱۱ استاندارد به طور اجباری اعلام شد که پس از مدتی به ۶۳ مورد رسید و اکنون به ۸۵ مورد افزایش یافته است. علائم و وسایل هشداردهنده شنیداری، وسایل دید غیرمستقیم و نصب آنها، استحکام صندلی‌ها، تکیه‌گاه‌ها و پشت‌سری‌ها، چراغ شب‌نما، قلاب‌های بکسل، چراغ مه‌شکن جلو، چراغ مه‌شکن عقب، سیستم برفک‌زدا و مه‌زدا شیشه جلو و سیستم هشدار انحراف از مسیر از جمله این استانداردهاست.

تشکیل ستاد پاسخگویی به اعتراض خریداران خودرو

معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت گفت در راستای دستور وزارت صمت به شرکت‌های خودروساز برای تعیین تکلیف مشتریان، گروه خودروسازی ایران خودرو و سایپا، ستادی برای پاسخگویی تشکیل دادند. به گزارش بازتاب به نقل از وزارت صنعت، معدن و تجارت، فرشاد مقیمی، معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت از تشکیل ستادهایی مجزا در دو شرکت خودروسازی خبر داد که مسئولیت آنها، پاسخگویی و رسیدگی به اعتراض مشتریان و خریداران خودرو است. وی گفت: در راستای دستور وزارت صنعت، معدن و تجارت به شرکت‌های خودروساز برای تعیین تکلیف مشتریان، گروه خودروسازی ایران خودرو و سایپا، ستادی را در معاونت فروش خود تشکیل داده و به اعتراض مشتریان نسبت به تاخیر و شرایط تحویل خودرو رسیدگی می‌کنند. مقیمی در ادامه افزود: امروز به صورت سرزده از این ستاد بازدید کردم که با توجه به فراخوان شرکت‌های خودروساز، افرادی که امکان تحویل خودروهای‌شان نبود، به ستاد مراجعه کرده بودند و توافقاتی با خودروسازان داشتند. معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت با اعلام اینکه سایر گروه‌ها نیز می‌توانند در روزهای آینده به این ستادها مراجعه کنند، گفت: با توجه به گروه‌بندی محصولات خودروسازان، متقاضیان با مراجعه به ستاد و انتخاب محصول مورد نظر، می‌توانند از زمان تحویل خودرو که توسط شرکت خودروساز اعلام خواهد شد، مطلع شوند. ستاد مشتریان ایران خودرو در کیلومتر ۱۴ جاده مخصوص تهران-کرج (شهید لشکری) جنب بیمه و بانک پارسیان درب ۴ ایران خودرو و ستاد مشتریان سایپا در کیلومتر ۱۸ جاده قدیم، مجموعه سازه‌گستر (کفش ملی سابق) واقع است.

دوچرخه‌های خودران جای تاکسی‌های اینترنتی را می‌گیرند!

به نظر می‌رسد که شرکت اوبر تصمیم گرفته است دوچرخه و اسکوترهای خودران را نیز وارد ناوگان حمل و نقل خود کند.

به گزارش پرشین خودرو، از آنجایی که این روزها فناوری خودروهای خودران از استقبال بی‌نظیری از سوی شهروندان و شرکت‌های فعال در صنعت خودروسازی برخوردار شده‌اند، حالا به نظر می‌رسد شرکت‌های بیشتری در صدد ورود به عرصه فناوری تولید و توسعه خودروهای خودران هستند و در این خصوص اعلام آمادگی کرده‌اند.

خودروهای خودران با بهره‌گیری از فناوری‌های نوین و پیشرفته‌های نظیر یادگیری ماشینی و هوش مصنوعی قادر خواهند بود، بدون نیاز به راننده، در خیابان و جاده‌ها تردد و سرنشینان خود را جابه‌جا کنند.

حالا به تازگی شرکت اوبر که یکی از بزرگترین شرکت‌های فعال در حوزه حمل و نقل درون شهری و توسعه‌دهنده اپلیکیشن اوبر به‌عنوان تاکسی اینترنتی به شمار می‌رود، به نظر می‌رسد که تصمیم گرفته با بهره‌گیری از فناوری هوشمند خودروهای خودران، به تولید، توسعه و عرضه اسکوتر و دوچرخه‌های خودران روی بیاورد. براساس گزارشی که در وب‌سایت تک کراچ منتشر شده است، کاربران و مشتریان اوبر قادر خواهند بود در صورت عرضه این دوچرخه و اسکوترهای برقی، به اجاره و استفاده موقت از این وسایل نقلیه پاک و دوستدار محیط زیست بپردازند و علاوه بر انجام کار و فعالیت‌های موردنظر خود، به محافظت از محیط زیست و کاهش انتشار گازهای آلاینده و سمی به جو زمین کمک کرده و بدین ترتیب نقش و مسئولیت خود را در این راستا ایفا کنند.

خبری که چندی پیش از استخدام گروه جدیدی از مهندسان و متخصصان فعال در حوزه فناوری خودروهای خودران در اوبر منتشر شده بود نیز تا حدود زیادی صحت این گزارش را تایید می‌کند.

اوبر قصد دارد این فناوری را در شهرهای پرتراffیک و پرتددی که زمان زیادی را در خودروهای خود و در ترافیک سپری می‌کنند و بعد از رسیدن به مقصد نیز باید زمان زیادی را برای پیدا کردن جای پارک بگذرانند، توسعه داده و در نظر دارد که با این کار می‌تواند به کاربران و مشتریان خود کمک بزرگی کرده و در وقت و هزینه آنها نیز صرفه‌جویی کند.

مشکلات خودروسازی کشور ناشی از تصدیگری دولت در این صنعت است

وی با اشاره به تصویب ماده ۲ طرح ساماندهی بازار خودرو مبنی بر حذف تصدیگری دولت در صنعت خودرو ظرف مدت سه سال، یادآور شد: امیدواریم با اجرای این طرح سایه دولت از سر صنعت خودروسازی کم شود، البته دولت در حال حاضر نیز می‌تواند تصدیگری در صنعت خودرو را رها کند و اجازه دهد سهامداران بخش خصوصی هیات مدیره انتخاب کنند مشکلات خودروسازی کشور ناشی از تصدیگری دولت در این صنعت است.

زیان تصدیگری دولت در خودروسازی ۱۰ میلیارد تومان است نایب‌رئیس کمیسیون صنایع و معادن مجلس در پاسخ به اینکه علت اصرار دولت برای مدیریت صنعت خودروسازی چیست، توضیح داد: دولت نه‌تنها از تصدیگری در این حوزه سود به دست نمی‌آورد بلکه ۱۰ میلیارد تومان نیز ضرر می‌دهد. تصدیگری زحمت کمتری نسبت به نظارت دارد چراکه نظارت به دانش، سواد نیاز دارد درحالی‌که برای تصدیگری هیچ یک از این موضوعات مطرح نیست.

آنها چند روزی است که با برگزاری جلسه سعی بر آن دارند تا مشکلات مشتریان را شناسایی، بررسی و در جهت رفع آن اقدام‌های لازم را انجام دهند.

این در حالی است که کمتر از دو ماه از سال باقی مانده است و صورت‌های مالی ارائه‌شده خودروسازان به بورس تا پایان پاییز نشان می‌دهد زیان انباشته ایران خودرو و گروه خودروسازی سایپا به مرز ۱۱ هزار میلیارد تومان رسیده است.

همایون دارابی، کارشناس بازار سرمایه بیان کرده شرایط گروه خودرویی در هفته گذشته چندان قوی نبود و با توجه به اینکه گزارش‌هایی که از طرف شرکت‌های خودرویی منتشر شد مطلوب نبود و همین امر هم موجب ایجاد صف‌های سنگین فروش برای این گروه در یکی دو روز اول هفته باشیم. او همچنین اضافه می‌کند که در هفته گذشته اکثر نمادهای گروه خودرویی تن به اصلاح قیمتی دادند و با افت ارزش سهام روبرو بودند و باید منتظر اخبار جدید درباره تحولات این گروه در هفته‌های پیشرو بود.

به هر ترتیب اوضاع خوبی برای این دو خودروساز بزرگ کشور پیش‌بینی نمی‌شود و باید امیدوار بود با تدبیر دولت و مدیران این دو شرکت شرایط بهتری برای آنها رقم بخورد تا به ورشکستگی کشیده نشوند.

گام‌های عربستان برای استفاده از سوخت هیدروژنی

است. در حال حاضر، همچنین قیمت خودرو و سوخت هیدروژنی بسیار بالاتر از خودروهای معمولی است و چالش دیگر استفاده از این ماده این است که هم قیمت خودرو و هم هزینه سوخت آن کاهش یابد. عربستان سعودی در چارچوب چشم‌انداز موسوم به «۲۰۳۰» به انرژی‌های پاک و تجدیدپذیر روی آورده است و در صدد است با استفاده از انرژی‌های باد و خورشید تا سال ۲۰۲۳ میلادی ظرفیت انرژی‌های تجدیدپذیر خود را به حدود ۱۰ گیگاوات برساند، این میزان انرژی معادل روزانه سوخت ۸۰هزار بشکه نفت است.

خودروهایی را که با سوخت هیدروژنی کار می‌کنند، برای استفاده از این جایگاه تأمین خواهد کرد. مدت‌هاست، موضوع استفاده از هیدروژن به عنوان سوخت پاک برای جایگزینی بنزین یا گازوئیل مطرح است، اما سوزاندن مستقیم آن در موتورهای خودروهای فعلی ممکن نیست و باید تغییراتی در طراحی آنها انجام شود. هیدروژن مایع برخلاف هیدروژن گازی چندان خطرناک نیست، اما برای این منظور، باید دمای محیط به منفی ۲۵۳ درجه کاهش یابد و این امر یک چالش جدی و نیازمند اعمال استانداردهای امنیتی ویژه‌ای

عربستان سعودی برای کاهش وابستگی به سوخت‌های فسیلی و کاهش آلاینده‌های شهرهایش از برنامه احداث نخستین جایگاه سوخت هیدروژنی برای خودروهای هیدروژن‌سوز خبر داد.

به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو»، شرکت بزرگ نفتی آرامکو و شرکت آمریکایی (Air Products & Chemicals) پنجشنبه شب برای ساخت این جایگاه که با سلول‌های سوخت هیدروژنی کار می‌کند، به توافق رسیدند. این جایگاه سوخت قرار است در سه ماهه دوم سال ۲۰۱۹ آماده بهره‌برداری شود و شرکت ژاپنی «تویوتا»

نخستین کافه کارآفرینی در شیراز آغاز به کار کرد

رئیس کانون کارآفرینان استان فارس گفت این کافه کارآفرینی با هدف ایجاد فضایی پویا بین کارآفرینان، ایده‌پردازان و سرمایه‌گذاران برپا شده است. به گزارش خبرگزاری صدا و سیما، ظهیر امامی افزود: در این برنامه مدیران دستگاه‌های اجرایی به منظور آشنایی با موانع تولید، اجرا و ثبت ایده و در راستای اصلاح قوانین، رفع موانع تولید و حمایت از ایده‌پردازان در این کافه حضور دارند.

رئیس کانون کارآفرینان فارس گفت: در این برنامه با حمایت اساتید دانشگاهی ایده‌های نوظهور جوانان و استارت‌آپ‌ها به طرح‌های قابل سرمایه‌گذاری تبدیل و با مشارکت سرمایه‌گذاران و کارآفرینان، زنجیره ایده تا اجرا تکمیل می‌شود.



دریچه

در IT Weekend پنجم دانشگاه شریف مطرح شد

چگونه کسب و کارمان به موفقیت برسد؟

پنجمین رویداد IT Weekend دانشگاه شریف به همت دانشگاه صنعتی شریف و با همکاری مرکز نوآوری فناوری اطلاعات و ارتباطات دانشگاه و حمایت وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات، مرکز تحقیقات و مخابرات کشور، سازمان نظام صنفی رایانه‌ای برگزار شد و میزبان افرادی چون رئیس سازمان فناوری اطلاعات و افراد موفق در اکوسیستم استارت‌آپی بود. این نمایشگاه صبح دپروز در محل باشگاه کسب و کار دانش‌بنیان دانشگاه شریف برگزار شد و هر یک از سخنرانان به مسائل مختلفی درباره چگونگی رسیدن به موفقیت در حیطه کسب‌وکارهای نوپا پرداختند.

غریبه‌ها در جمع

«امیر ناظمی»، معاون وزیر ارتباطات و رئیس سازمان فناوری اطلاعات در ابتدای این همایش درباره مفهوم غریبه سخنرانی کرد و با نشان دادن چند اثر هنری و بازگو کردن تئوری‌هایی درباره غریبه و بیگانه در یک جمع، آن را با فلاان حاضر در صنعت IT مقایسه کرد؛ این تشبیه هنری که در نوع خود جالب به نظر می‌آید با این صحبت‌ها از طرف ناظمی ادامه یافت:

«غریبه‌ها کسانی هستند که نباید نگاه صفر و یک به آنها داشت، آنها افرادی هستند که ناخودآگاه یا به اجبار در یک جمع حضور یافته‌اند و حالا در آنجا زندگی می‌کنند. این افراد راه و روش‌هایی دارند که چندان با روش‌های گذشته یکی نیست و در آن ابعاد تازه‌ای دیده می‌شود و گاهی پس‌زده می‌شوند، اما نباید ناامید شوند. جامعه سنتی به مرور دره‌هایش را به روی غریبه‌ها و نظریات‌شان باز خواهد کرد.» ناظمی همچنین با تأکید بر اینکه باید این راه را ساخت و نه اینکه منتظر ماند تا خودجوش ساخته شود، تأکید کرد که غریبه‌ها زیستن در این مرزها را یاد خواهند گرفت و ناامید نخواهند شد.

ایده‌های بفروش

«داوود رجیبی فر» نیز به علاقه‌مندان برای فعالیت در اکوسیستم استارت‌آپی توصیه کرد که ایده خود را از دریچه مشتری ببینند و بسنجند که آیا ایده‌شان در جامعه فروش خواهد داشت یا خیر. او تأکید کرد که ایده‌ها باید بتوانند در وهله اول به یک بیزینس کوچک تبدیل شده و بعدها به مگابیزینس برسند و گرنه نمی‌توانند به موفقیت اصلی برسند:

«یک آفرین باید همه چیز را ببیند و فقط به یک مقوله تکیه نکند. ممکن است که بهترین‌های تیم فنی را در کنار خود داشته باشید اما در زمینه مدیریت حرف چندانی برای گفتن نداشته باشید.»

رجیبی فر نداشتن نظم و برنامه‌ریزی بلندمدت را از دیگر عوامل شکست استارت‌آپ‌ها دانست و ادعا داشت که باید با مشورت جامعه، برنامه مدونی برای هر کسب‌وکار نوپایی چید. او به راه‌اندازی مرکز نوآوری بیمه سامان و همکاری و تعامل خوب آنها با تیم‌های استارت‌آپی اشاره کرد و خبر داد که در آینده نزدیک، دو تیم استارت‌آپی موفق در عرصه جهانی از دل این مجموعه بیرون خواهد آمد.

هر مشکل در جامعه، یک فرصت کسب و کاری

«تیم لطیف» که از آلمان به ایران، کشور پدرباش، آمده و هم‌اکنون مدیریت سایت «ژرکی» را برعهده دارد دیگر سخنران این مراسم بود. او در ابتدای راه خود در سایت‌هایی چون دیجی‌استایل و چاپ آقا فعالیت داشته و در نهایت تصمیم گرفته که پروژه بزرگ از کی را در ایران راه‌اندازی کند چرا که خلأ مشکلات و قوانین پیرامون بیمه در ایران را حس کرده است:

«در ایران قوانینی وجود دارد که امروزه در دنیا منسوخ شده و کسب‌وکارهای نوپا می‌توانند به بازآفرینی این قوانین کمک بزرگی کنند. مثلا همچنان در ایران یک نماینده بیمه ایگس نمی‌تواند بیمه‌نامه شرکت ایگرگ را نیز صادر کند و انحصار به وجود آمده که به ضرر همه فعالان این صنعت و مردم است.»

منبع: digiato

دانمارک سیلیکون‌ولی اروپایی می‌سازد

دولت دانمارک قصد دارد با ساخت ۹ جزیره مصنوعی، کپنهاگ را به بهشت علم و فناوری و منطقه‌ای ایده‌آل برای استارت‌آپ‌ها تبدیل کند.

به گزارش زومیت، توسعه‌دهندگان پروژه Holmene قصد دارند نسخه سیلیکون‌ولی اروپایی را در شهر کپنهاگ، پایتخت دانمارک پیاده‌سازی کنند. در این پروژه ۹ جزیره مصنوعی ساخته می‌شود و با مستقر شدن کسب‌وکارهای جدید، اروپای شمالی را به بهشتی برای توسعه علم و فناوری تبدیل خواهد کرد. دولت دانمارک با همکاری شرکت معماری و برنامه‌ریزی شهری Urban Power قصد اجرای این پروژه را دارد. این پروژه منطقه صنعتی دانمارک را حدود ۳ هزار مترمربع با ساختمان‌های کارآمد انرژی گسترش می‌دهد که انتظار می‌رود ۳۸۰ کسب‌وکار جدید و ۱۲ هزار شغل را به این منطقه جذب کند.

این ۹ جزیره توسط ۸۷ هزار مترمربع خاک استخراج‌شده از پروژه‌های متروی زیرزمینی و سایر پروژه‌های معماری ساخته می‌شوند. پروژه Holmene حدود ۲ میلیون و ۲۹۴ هزار مترمربع ساختمان‌های صنعتی برای تحقیق و تولید دارد که برق آن توسط پنج توربین

بادی ۶ مگاوات روی خط ساحلی تولید می‌شود. در تئوری، توربین‌ها به تنهایی ۱۰ درصد الکتریسیته کل شهر کپنهاگ را تولید می‌کنند.

همچنین انتظار می‌رود Holmene بزرگ‌ترین نیروگاه زبانه در شمال اروپا را داشته باشد که زبانه ۱۵ میلیون آدم را بازیافت کرده و به انرژی و آب پاکیزه تبدیل می‌کند. سازندگان این پروژه می‌گویند، منطقه طبیعی بزرگی نیز برای ورزش و تفریح و بهبود تنوع زیستی در نظر گرفته شده است.

دولت دانمارک و برخی مقامات مهم این کشور گمان می‌کنند اجرای این پروژه بسیار عالی است، اما برخی شهروندان دانمارکی ناراضی هستند. شهروندان معتقد هستند این موضوع روی ترافیک شهری، جمعیت و حمل‌ونقل تأثیر می‌گذارد و باعث بالا رفتن قیمت مسکن در این منطقه می‌شود، همان‌طور که سیلیکون‌ولی باعث بالا رفتن قیمت مسکن

در سان‌فرانسیسکو آمریکا شده است. از همین رو شهروندان کپنهاگ معتقد هستند ساخت این پروژه، شهرشان را به سان‌فرانسیسکو شماره دو تبدیل خواهد کرد.

پس از آن سو تأکید دارد که هر مشکل می‌تواند یک فرصت برای ساخت تیمی به منظور رفع آن و درآمدزایی باشد. او خبر می‌دهد که از کی، فعلا در زمینه بیمه فعالیت دارد و در آینده نه‌چندان دور مانند مدل‌های جهانی‌اش می‌خواهد وارد تمام مقوله‌ها از جمله گردشگری و مقایسه آنلاین و... بشود.

امیرپاشا، مدیرکل برندینگ ایرانسل نیز واقعیت‌هایی تلخ درباره مارکتینگ و برندینگ را گفت که به زعم او دانستنش برای تمامی فعالان استارت‌آپی لازم و ضروری است. او مارکتینگ و INNOVATION را اصل هر تجارتی خواند و تأکید کرد که اگر هم تیم‌ها از روی هم یا مدل‌های جهانی کپی می‌کنند، باید یک وجه تمایز خاص هم در خود ایجاد کنند و گرنه همیشه در بازار عقب خواهند ماند: «شاید تیم مقابل شما هم ابزار یکسان و بودجه یکسانی داشته باشد، تفاوت‌هاست که باعث برنده شدن می‌شود.»

او می‌گوید براساس آمار تنها ۲۰ درصد مردم هستند که از زیر و بم برندهای مورد علاقه‌شان با خبر هستند و ۸۰ درصد خریداران عملا اطلاعات خاصی درباره برند شما ندارند. امیرپاشا همچنین باور دارد که از ۱۰۰ دنبال‌کننده برند، تنها پنج نفر آنها هستند که واقعا به برند علاقه واقعی دارند:

«باید بدانید امدها معمولا با برند شما رابطه خاصی برقرار نمی‌کنند. برای همین است که شاهد ارائه کوپن و کد تخفیف‌های گوناگون از سوی کسب‌وکارها هستیم و گرنه طبق هیچ منطقی این ارائه‌ها درست نیست، چراکه احتمال خرید دوباره همه مشتریان اصلا مشخص نیست؛ این تخفیف‌ها برای ایجاد یک رابطه و حس دو طرفه بین مشتری و برند صورت می‌گیرد.»

امیرپاشا در ادامه حرف‌های خود تأکید کرد که تمامی مشتریان یک برند، از قضا مشتریان برندهای دیگر هم هستند و نباید این حقیقت را فراموش کرد. او همچنین طرفداران پروپاقرص یا همان فن‌های یک برند را عامل موفقیت و سوددهی برند نمی‌داند بلکه مشتریان تازه‌وارد را بیشتر از همه سودآور می‌بیند و در خاتمه تأکید می‌کند که آدم‌ها لزوماً انطور که شما برنامه چیدید رفتار نمی‌کنند، لذا نباید از بازخوردهای چندندان مثبت دلسرده شد.

«مانی قاسمی»، مؤسس سایت‌های دیجیتال و روزیاتو نیز با تأکید بر اینکه اعتماد می‌تواند کار یک استارت‌آپ را پیش ببرد، آن را به سه بخش تقسیم کرد و گفت: «اعتماد به توانایی خود، اعتماد به مشاوره درست و نظرات بیرونی و اعتماد به تیمی که با درایت جمع کرده باشید، می‌تواند باعث شود که مسیر کسب و کاری شما درست پیش برود.» قاسمی باور دارد در هنگامی که دیگران به دلیل مسائل مختلف از جمله موارد اقتصادی، روی ترمز زده‌اند، موتور کسب‌وکارها باید روشن شود و سبقت بگیرد تا به موفقیت برسد.

«محمدرضا محمودی»، مدیرعامل فست کلیک نیز در این همایش ادعا داشت که امع شکست استارت‌آپ‌ها به خاطر مسائل مارکتینگ و ورود نادرست به حوزه بازاریابی بوده. او معتقد است که ۷۰ درصد بازاریابی امروزه به دنیای وب برمی‌گردد و باید درست از آن استفاده کرد. محمودی با نشان دادن مثال‌هایی موفق در زمینه کمپین‌های پیروزمند اینترنتی که کسب‌وکارهای جهانی راه انداختند، سخنرانی خود را تمام کرد.

شایان ذکر است در انتهای این رویداد پنل‌های تخصصی با حضور استارت‌آپ‌های نوپا و موفق در کسب و کارهای حوزه فناوری اطلاعات برگزار شد.

منبع: digiato



اوبر و استارباکس برای تحویل قهوه

استارباکس با همکاری اوبر اینتر قصد دارد محصولات خود را در شش شهر بزرگ آمریکا در مدت زمان حداکثر ۳۰ دقیقه به مشتری‌ها تحویل دهد.

به گزارش زومیت، استارباکس قصد دارد با همکاری Uber Eats در پروژه تحویل قهوه یا غذا در شش شهر بزرگ آمریکا همکاری کند. با ارائه این سرویس، شهروندان شهرهای سان‌فرانسیسکو، بوستون، شیکاگو، لس‌آنجلس، نیویورک و واشنگتن می‌توانند قهوه مورد نظر خود را از فروشگاه‌های استارباکس سفارش دهند. طبق اعلام استارباکس، این سرویس از سه‌شنبه قبل در سان‌فرانسیسکو راه افتاده است و طی چند هفته آینده در سایر شهرها نیز فعالیت می‌کند.

استارباکس همچنین در این اطلاعیه اعلام کرده، پیک‌های اوبر اینتر قادر هستند محصولات یک‌چهارم از شعبه‌های استارباکس آمریکا یعنی ۳۵۰۰ شعبه از استارباکس را به مشتریان تحویل دهند.

استارباکس با انتشار این تصویر اعلام کرده برای گرم نگه داشتن قهوه در طول مدت

تحویل، از بسته‌بندی‌های مناسب استفاده می‌کنند. شهروندان آمریکایی می‌توانند ۹۵ درصد از طریق اپلیکیشن اوبر اینتر و در زیرمنوی همچنین اعلام کرده است سفارش مشت داده خواهد شد و برای گرم نگه داشتن آنها استفاده خواهد کرد. هزینه پایه برای حمل قیمت قهوه، غذا و هزینه پیک اضافه خواهد این فروشگاه استارباکس در سان‌فرانس آمریکا و ۲۹ هزار شعبه آن در سراسر جهان خدمات تحویل قهوه پیش از این در موفقیت آمیز بودن آن قرار است در سایر استارباکس، خدمات تحویل محصولات د

مدیرعامل صندوق بازنشستگی کشوری گفت این صندوق از استارت‌آپ‌های فعال در حوزه سالمندی به ویژه در بخش سلامت حمایت می‌کند. به گزارش مهر، جمشید تقی‌زاده، در همایش رویداد ملی استارت‌آپ‌ها (سامیکس) در دانشگاه شهید بهشتی تهران ضمن اعلام حمایت این صندوق از فناوری‌های نوین در حوزه سالمندی، گفت: روند رو به رشد جمعیت سالمندی در ایران در کنار گسترش دامنه نفوذ استفاده از ابزارهای نوینی همچون اینترنت و تلفن‌های همراه در بین گروه‌های مختلف سنی، فرصتی بی‌نظیر برای حضور شرکت‌های دانش‌بنیان برای رفع نیازهای روزافزون جمعیت سالمندی که از شرایط خاص جسمی، روحی و روانی برخوردارند، به شمار می‌رود. تقی‌زاده تأکید کرد: آنچه که می‌توان با قاطعیت و با توجه به شرایط کنونی پیش‌بینی کرد این است که حضور چنین شرکت‌هایی برای رفع نیازهای خاص این گروه سنی می‌تواند قابلیت‌های آنها برای مشارکت هر چه بیشتر در عرصه زندگی اجتماعی را ارتقا داده و سبب صرفه‌جویی

در هزینه‌هایی همچون هزینه‌های بهداشت و درمان، سلامت جسم و روان آنها شود. وی با بیان اینکه در دنیای کنونی، نقش مهم نوآوری‌های مبتنی بر فناوری در توسعه اقتصادی تعیین‌کننده است، گفت: چنین اثرگذاری بالایی، آن را به یک حوزه کلیدی در سیاست‌گذاری‌های اقتصادی تبدیل کرده است، چراکه امروزه یک اقتصاد بدون وجود رویه‌ها یا افرادی که بتوانند با خلاقیت و نوآوری نیازهای جامعه را برآورده کنند، امکان رشد و توسعه نخواهد داشت؛ نقش‌آفرینی شرکت‌هایی چون اپل، آمازون و مایکروسافت مثال‌های از این دست است. تقی‌زاده با تأکید بر اهمیت شکل‌گیری و تقویت اکوسیستم کسب و کارهای نوپا به خصوص در حوزه فناوری‌های جدید مبتنی بر اینترنت و فضای مجازی، گفت: چنین اکوسیستمی از کارآفرینان، بخش عمومی، حوزه تامین مالی، حوزه آموزشی، بخش خصوصی و شبکه حمایتی کارآفرینی تشکیل شده و هر یک از این اجزا باید نقش خود را به خوبی ایفا کنند.



مدیرعامل صندوق بازنشستگی کشوری گفت این صندوق از استارت‌آپ‌های فعال در حوزه سالمندی به ویژه در بخش سلامت حمایت می‌کند. به گزارش مهر، جمشید تقی‌زاده، در همایش رویداد ملی استارت‌آپ‌ها (سامیکس) در دانشگاه شهید بهشتی تهران ضمن اعلام حمایت این صندوق از فناوری‌های نوین در حوزه سالمندی، گفت: روند رو به رشد جمعیت سالمندی در ایران در کنار گسترش دامنه نفوذ استفاده از ابزارهای نوینی همچون اینترنت و تلفن‌های همراه در بین گروه‌های مختلف سنی، فرصتی بی‌نظیر برای حضور شرکت‌های دانش‌بنیان برای رفع نیازهای روزافزون جمعیت سالمندی که از شرایط خاص جسمی، روحی و روانی برخوردارند، به شمار می‌رود. تقی‌زاده تأکید کرد: آنچه که می‌توان با قاطعیت و با توجه به شرایط کنونی پیش‌بینی کرد این است که حضور چنین شرکت‌هایی برای رفع نیازهای خاص این گروه سنی می‌تواند قابلیت‌های آنها برای مشارکت هر چه بیشتر در عرصه زندگی اجتماعی را ارتقا داده و سبب صرفه‌جویی

ابلاغ شیوه‌نامه «جشنواره نوآوری در فرآیند آموزش و یادگیری»



دفتر آموزش دوره اول متوسطه وزارت آموزش و پرورش، شیوه‌نامه «جشنواره نوآوری در فرآیند آموزش و یادگیری» را با تاکید بر روش‌های تدریس تلفیقی و مسئله محور، به استان‌ها ابلاغ کرد. به گزارش مهر، کیفیت‌بخشی به فرآیند آموزش و یادگیری، آشنایی با روش‌های تدریس تلفیقی، حل مسئله مبتنی بر رویکردهای برنامه درسی ملی و شناسایی، تبادل و ترویج روش‌های خلاق و نوآور در فرآیند آموزش و یادگیری را از اهداف برگزاری این جشنواره است. نوآوری در روش‌های تدریس با تاکید بر روش‌های تلفیقی و مسأله‌محور، نوآوری در تولید و به‌کارگیری رسانه‌های پرشمار، نوآوری در روش‌های ارزش‌یابی فرآیند محور و عملکردی و نوآوری در روش‌های مشارکت اولیای دانش‌آموزان در فرآیند یادگیری از محورهای برگزاری جشنواره نوآوری‌های آموزش و یادگیری است.

یادداشت

رهبران موفق و بزرگ سریع تر فکر می‌کنند

تا تأثیر گذارتر به نظر برسید. C استفاده از تاکتیک با تغییر لحن صدا و حرکات بدن، توجه مخاطبان را به صحبت‌های خود جلب کنید.

۳. هوشیارتر از دیگران به نظر می‌رسند

مردم دوست دارند یک رهبر بزرگ در زمینه‌هایی که خودشان شکست می‌خورند، موفق و سربلند باشد. این یعنی مهارت و توانایی آنها بیشتر از خودشان است. بیشتر مهارت‌ها یادگرفتنی است، اما استعداد خصیصه‌ای است که تنها در برخی افراد خاص وجود دارد. افرادی با طرز تفکر سریع می‌توانند کارهایشان را از طریق درک و شهود ذاتی مدیریت کنند.

درک ذاتی وقتی به دست می‌آید که در مورد یک ایده حسن انسجامی داشته باشید که از طریق کلمات قابل وصف نباشند. دستیابی به این درک با تکیه بر تجربیات گذشته و دانشی که طی زمان کسب کرده‌اید فراهم می‌شود. پس هر چقدر تجربه بیشتری کسب کنید، مهارت بیشتری هم در درک شرایط خواهید داشت. تفکر در شرایط مساعد احساسی میزان درک فرد از شرایط را بالا می‌برد پس تنظیم احساسات نیز در این زمینه به شما کمک می‌کند.

۴. تحت فشار، آرام به نظر می‌رسند

واکنش نشان دادن تحت استرس باعث بروز یکی از سه رفتار جنگ، گریز یا توقف خواهد شد. معمولاً از رهبران انتظار می‌رود شجاع بوده و بهترین تصمیم‌گیری‌ها را داشته باشند. سریع فکر کردن نشان می‌دهد یک رهبر در شرایط سخت جامی‌زند.

اگر نمی‌توانید سرمایه‌گذار را با کلمات و جملات صریح تحت تأثیر قرار دهید، این کار را با عمل انجام دهید. آرام بودن، محکم و قاطع صحبت کردن و آرام نفس کشیدن نشان می‌دهد روی خود و شرایط موجود مدیریت کنید حتی اگر این احساسات واقعی نباشد.

۵. قابل اعتماد هستند

سرمایه‌گذاران سعی می‌کنند با طرز تفکر واقعی یک رهبر یا کارآفرین آشنا شوند نه طرز تفکری که به صورت نمایشی اجرا می‌شود. فردی که به سوالات سریع پاسخ می‌دهد معمولاً طرز تفکر واقعی خود را نشان می‌دهد. هر چقدر زمان پاسخ‌دهی کمتر باشد یعنی مغز پردازش کمتری روی پاسخ داشته و حرفی که زده می‌شود تفکر واقعی اوست.

نکات و توصیه‌های کاربردی

اگر مهارت سریع فکر کردن ندارید، ارتباط چشمی برقرار کنید زیرا ارتباط چشمی و صداقت نسبت به مسائل مختلفی روش خوبی برای جلب اعتماد طرف مقابل است. اگرچه نقطه ضعف نشان دادن درست نیست، اما کمی آسیب‌پذیری، میزان اعتماد طرف مقابل را افزایش می‌دهد. پس تنها از اهداف و موفقیت‌های خود صحبت نکنید، بلکه کمی از نگرانی‌ها و شکست‌های‌تان بگویید. بیشتر سرمایه‌گذاران این شرایط را پشت سر گذاشته‌اند و با دیدن آسیب‌پذیری‌ها اعتماد بیشتری به چشم‌اندازهای طرف مقابل خواهند داشت. مدت‌زمان تصمیم‌گیری تأثیر مستقیمی روی دقت فرد دارد، زیرا مغز انسان قبل از هر تصمیم‌گیری، به جمع‌آوری شواهد می‌پردازد. برخی تصمیمات مهم‌تر هستند و بدون شک مغز به شواهد بیشتری نیاز دارد. مدت‌زمان جمع‌آوری شواهد، روی کیفیت و دقت تصمیم‌گیری تأثیر می‌گذارد. بین رهبران واقعی و افرادی که تلاش می‌کنند رهبری بزرگ به نظر برسند تفاوت زیادی وجود دارد. رهبران واقعی و موفق زمان لازم برای جمع‌آوری شواهد را می‌دانند و هرگز به دقت تصمیم‌گیری‌شان تأخیر خنده‌وار نمی‌شود.

منبع: inc/ucan

به نظر شما رفتار تکانشی سبب می‌شود رهبر بزرگی باشید؟ رفتار تکانشی رفتاری است که فرد در شرایط برانگیختگی آنی بروز می‌دهد و شاید پس از مدتی دچار پشیمانی شود.

تصور کنید قصد شرکت در جلسه‌ای را دارید و قرار است در مورد محصولی برای سرمایه‌گذاران صحبت کنید. بدون شک در این جلسه توسط سرمایه‌گذاران سنجیده می‌شوید و آنها مهارت‌های رهبری و اهداف کارآفرینی‌تان را مورد قضاوت قرار می‌دهند. اولین سؤالی که برای‌تان ایجاد می‌شود این است که سرمایه‌گذاران چه انتظاری از شما دارند و چه نوع رهبری را ترجیح می‌دهند؟ آیا به دنبال فردی دوراندیش هستند که درباره همه چیز مشورت می‌گیرد؟ یا فرد نترسی را می‌خواهند که از روی غریزه کار می‌کند؟

دانیل کانمن، نویسنده کتاب «تفکر سریع و کند» و برنده جایزه نوبل می‌گوید اگر می‌خواهید سرمایه‌گذاران شما را رهبری بزرگ بدانند و به شما اعتماد کنند، ویژگی‌های یک فرد نترس و جسور را داشته باشید.

به گفته کانمن وقتی در حال پیشرفت هستید، تصمیم‌گیری سریع و بدون تفکر یک نقطه ضعف محسوب می‌شود، اما زمانی که به نقطه بالایی برسید تمام قوانین تغییر خواهند کرد. فکر می‌کنید چرا رهبرانی که سریع فکر می‌کنند جذابیت بیشتری دارند؟ اگر رهبری برای تصمیم‌گیری مشورت کند تأثیر گذار خواهد بود؟ در ادامه مقاله به شما می‌گوییم چرا رهبرانی با طرز تفکر سریع موفق تر هستند.

۱- تسلط بیشتری روی مسائل دارند

فرد تیر خورده‌ای را تصور کنید که به اورژانس بیمارستان منتقل شده است. شدت خونریزی بسیار بالاست و ممکن است فرد بمیرد. قطعاً در این شرایط نمی‌توان به پزشکی اعتماد کرد که کتاب دانشگاهی خود را باز کرده و براساس نوشته‌ها اقدام می‌کند. در این موقعیت پزشکی نیاز است که سریع تصمیم‌گیری کرده و در کمترین زمان ممکن مهارت‌های خود را برای بیرون آوردن گلوله به کار ببندد.

اگر قادر نیستید در شرایط بحرانی تصور کنید مهارت‌های خوبی برای انجام کار دارید، لازم است مهارت‌های واقعی را در خود پرورش دهید. تجربه و مهارت نیازمند تفکر سریع و تلاش واقعی شماست. سوالات احتمالی درباره مسائل مالی، هزینه‌های کسب و کار و هر چیزی که فکر می‌کنید در جلسه با سرمایه‌گذار بیان می‌شود را تمرین کنید. بدین ترتیب آمادگی بیشتری داشته و می‌توانید بدون فکر کردن به سوالات سرمایه‌گذار پاسخ دهید.

۲. کاربزماتیک به نظر می‌رسند

در سال ۲۰۱۵ میلادی تحقیقی با عنوان «افرادی با طرز تفکر سریع، سنجیده‌تر حرف می‌زنند» انجام شد و این نتیجه به دست آمد افرادی که زودتر به سوالات پاسخ داده‌اند، بدون توجه به میزان IQ و دانش عمومی کاربزماتیک‌تر از کسانی هستند که به زمان بیشتری برای پاسخ‌دهی نیاز داشتند. کاربزمای به معنای خصوصیات برتری است که دیگران بیشتر می‌پسندند.

سریع فکر کردن تنها ویژگی نشان‌دهنده کاربزماتیک بودن یک نفر نیست. جان آنتونائیس، استاد دانشگاه لوزان، کاربزمای را به سه دسته تقسیم‌بندی می‌کند. اگر این سه مورد را در صحبت‌های خود در نظر بگیرید، حتی کاربزماتیک‌تر از افرادی با طرز تفکر سریع به نظر می‌رسید:

- a. قالب‌بندی
- موضوعی که می‌خواهید بیان کنید را به شکل داستان و استعاره قالب‌بندی کنید.
- b. تأثیر گذاری

به رؤیاهای‌تان اشاره کنید و آنها را به اهداف و رؤیاهای دیگران ربط دهید



فهره با یکدیگر همکاری می‌کنند

است) تا بهار ارائه خواهد شد و بعد از آن نوبت به شهر لندن خواهد رسید. یک دوچرخه‌سوار که برای اوپر ایتر کار می‌کند و غذای ۲۰۰ هزار رستوران را در ۳۶ کشور تحویل می‌دهد

استارپاکیس ۲۹ هزار شعبه در سراسر جهان دارد و اوپر نیز غذا و نوشیدنی ۲۰۰ هزار رستوران را به مشتریان در ۳۶ کشور تحویل می‌دهد. قرارداد جدید به این معنا است که یکی از پررشدترین خدمات تحویل غذای آمریکا و یکی از بزرگ‌ترین فروشگاه‌های زنجیره‌ای دنیا با یکدیگر همکاری خواهند کرد.

اوپر ایتر، پررشدترین خدمات تحویل غذا در آمریکا است که با Grubhub، کسب‌وکار پیشرو در این صنعت رقابت می‌کند. همکاری اوپر ایتر و مک‌دونالدز نقش مهمی در رشد این شرکت داشته است و امیدوار هستند همکاری با استارپاکیس نیز نتیجه مشابهی داشته باشد. اوپر ایتر در سه ماهه سوم سال ۲۰۱۸ حدود ۲.۱ میلیارد دلار از مجموع ارزش کل خرده‌فروشی را به خود اختصاص داده و سالانه بیش از ۱۵۰ درصد رشد می‌کند.

خواهد کرد

محصولات موجود در منوی استارپاکیس را خدمات جدید سفارش دهند. استارپاکیس بران در مدت زمان حداکثر ۳۰ دقیقه تحویل می‌دهد. در این مدت از بسته‌بندی جدید و مناسبی سفارش‌ها ۲.۴۹ دلار برای رزرو است که به د شد.

نیسکو، یکی از ۱۴ هزار شعبه این برند در ن است

شهر میامی آمریکا تست شده و به دلیل شهرهای آمریکا نیز ارائه شود. طبق گفته ر هفت شهر آمریکا (یک مورد فاش نشده

استارت‌آپ امنیت سایبری در دانشگاه خوارزمی برگزار می‌شود

خوارزمی در ادامه خاطرنشان کرد: هدف از برگزاری این استارت‌آپ به عنوان اولین استارت‌آپ با موضوع امنیت سایبری، این است که بتوانیم یک سری ایده‌های نو در حوزه امنیت سایبری را به وجود بیاوریم و در نهایت بتوانیم شرکت‌های سرمایه‌گذاری خصوصی را به ایده‌پردازان متصل کنیم تا به ایجاد شرکت‌های دانش‌بنیان در حوزه امنیت سایبری منجر شود. عبادتی به وضعیت دانشگاه خوارزمی در حوزه آی‌تی اشاره و تصریح کرد: دانشگاه خوارزمی طی چندسال گذشته جهش بسیار خوبی در حوزه علمی، پژوهشی، کارآفرینی، راهاندازی مرکز رشد و تأسیس مرکز تخصصی امنیت شبکه در دانشگاه داشته است. وی افزود: در گذشته چنین فعالیت‌هایی وجود نداشت، اما اکنون فقط در مرکز تخصصی آ‌پا ۱۰ دانش‌آموخته در حوزه امنیت سایبری کار می‌کنند و همین باعث شده دانشگاه خوارزمی در زمینه امنیت سایبری در جایگاه نخست استان قرار داشته باشد؛ در سال ۹۸ هم این مرکز چشم‌اندازی برای طرح‌های امنیت سایبری کشور دارد که امیدواریم با حمایت وزارت ارتباطات به سرانجام برسد.

رئیس مرکز فناوری اطلاعات و ارتباطات دانشگاه خوارزمی گفت پنجمین استارت‌آپ ویکنند «شروع کن» به همت دانشگاه خوارزمی با رویکرد امنیت شبکه و فضای مجازی، از ۱۰ تا ۱۲ بهمن در این دانشگاه برگزار می‌شود. امیدمهدی عبادتی در گفت‌وگو با خبرنگار ایسنا، گفت: طبق برنامه استارت‌آپ ویکنندهایی که در تمام دنیا طی سه روز متوالی برگزار می‌شوند و افراد فرصت دارند در ۵۴ ساعت ایده‌های خود را مطرح کنند و گروه‌های خود را تشکیل دهند، این استارت‌آپ هم از چهارشنبه شروع می‌شود و جمعه شب به پایان می‌رسد. وی اظهار داشت: این استارت‌آپ قرار است با موضوع اصلی امنیت سایبری و امنیت شبکه برگزار شود و حوزه گسترده‌ای را در بر می‌گیرد. وی خاطرنشان کرد: طبق استاندارد افرادی که در این استارت‌آپ شرکت می‌کنند، می‌توانند در ابتدا ایده‌های خود را مطرح کنند سپس با تشکیل تیم‌های هفت یا هشت نفره به پرورش ایده‌های خود بپردازند. عبادتی افزود: تیم‌ها در روز سوم باید به یک نمونه اولیه از ایده خود برسند تا در نهایت و پس از دوری، سه ایده برتر در حوزه امنیت سایبری انتخاب شود. رئیس مرکز آی تی دانشگاه



حمایت صندوق نوآوری از صادرات دانش‌بنیان به کشورهای همسایه

شرکت‌های این حوزه را مدیریت کند. در همین ارتباط دولت نیز همواره خود را در کنار این شرکت می‌بیند. وحدت با بیان اینکه صندوق نوآوری و شکوفایی در بحث تأمین مالی در کنار شرکت‌های دانش‌بنیان است، گفت: از آنجایی که بحث صادرات به کشورهای همسایه به خصوص کشورهای با قرابت فرهنگی با ایران اهمیت دارد، صندوق نوآوری و شکوفایی ابزارهای مالی شامل تسهیلات، سرمایه‌گذاری و پوشش ریسک را برای شرکت‌های بخشی خصوصی با پتانسیل صادرات در نظر گرفته است.

نعمت تجیل یسر، وزیر ارتباطات عراق در این دیدار از آمادگی عراق برای برپایی نمایشگاهی از توانمندی‌های شرکت‌های ایرانی حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات ایرانی در بغداد خبر داد.

وی تصریح کرد: امیدواریم همکاری بسیار گسترده‌ای بین دو کشور با هدف انتقال تکنولوژی در حوزه فناوری اطلاعات صورت گیرد و شاهد گسترش روزافزون همکاری‌ها در زمینه ارتباطات و فناوری اطلاعات بین دو کشور باشیم.

دکتر علی وحدت در دیدار با «نعمت تجیل یسر»، وزیر ارتباطات عراق در حاشیه نشست فعالان صنعت IT ایران با وزیر ارتباطات عراق با بیان اینکه دولت ایران سرمایه جدی برای حمایت از شرکت‌های دانش‌بنیان و فناوری

در کشور در قالب صندوق نوآوری و شکوفایی اختصاص داده است، گفت: ایران در حوزه‌های مختلف فناوری پیشرفت کرده که اکثر آنها به دست محققان جوان ایرانی بومی شده‌اند، به طوری‌که ه‌اکنون نزدیک به ۴ هزار شرکت دانش‌بنیان در ایران در همین حوزه فعالیت می‌کنند.

به گزارش مهر، رئیس صندوق نوآوری و شکوفایی افزود: یکی از بخش‌های مهمی که شرکت‌های ایرانی در آن سهم بالایی دارند و پیشرفت‌های زیادی در آن حاصل شده، حوزه ارتباطات و فناوری اطلاعات است.

وی با تأکید بر اینکه یکی از سیاست‌های مهم کشور، فعالیت گسترده بخش خصوصی در تمامی حوزه به خصوص ارتباطات و فناوری اطلاعات است، تصریح کرد: سازمان نظام صنفی رایانه‌ای کشور هم یکی از نهادهای خصوصی کشور است که در صدد است که ارتباط بین



داستان گویی در برندینگ و بازاریابی

مترجم: مصطفی میر

تمام تصمیمات انسان‌ها براساس احساسات است مگر اینکه کامپیوتر باشید.

به همین خاطر داستان‌ها توانایی فروش محصول را دارند. داستان‌ها پیام را بسیار اثربخش و خاص منتقل می‌کنند. آمار و ارقام حقایق را بیان می‌کنند و داستان‌ها اهمیت حقایق را. اگر می‌خواهید بیزینس و یا برند خود را بسازید باید مهارت داستان‌گویی داشته باشید یا از کسی که این مهارت را دارد کمک بگیرید.

با توجه به این مسائل مروری می‌کنیم بر اهمیت داستان‌گویی برای برند شما و چگونگی استفاده اثربخش از آن در بازاریابی و تبلیغات.

چرا داستان‌گویی برای برند شما اهمیت دارد؟ (چرا داستان برند مهم است؟)

به نظر شما کدام یک بیشتر در خاطر می‌ماند؟

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

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

اگر شما هم مثل ۹۹.۹۹۹درصد افراد هستیید داستان همان چیزی است که برای پیشرفت و برندینگ به دنبال آن هستید این دلیلی 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 رقبای‌تان جدا می‌کند. داستان شما تفاوت شما با دیگران است و باعث می‌شود مشتریان به شما اعتماد کنند و روی شما سرمایه‌گذاری کنند.

در بعضی موارد داستان‌گویی، نرخ تبدیل را افزایش نمی‌دهد بلکه کیفیت و ارزش نرخ تبدیل را بیشتر می‌کند. یک تبلیوی نقاشی به همراه داستان نقاش آن توسط مخاطب ۱۱درصد بیشتر ارزش‌گذاری می‌شود. کسب و کارهای کوچک و محلی با تعریف داستان خود می‌توانند ارزش و قیمت خود را افزایش دهند.

کدام نوع داستان گویی تاثیر گذاری بیشتری دارد؟

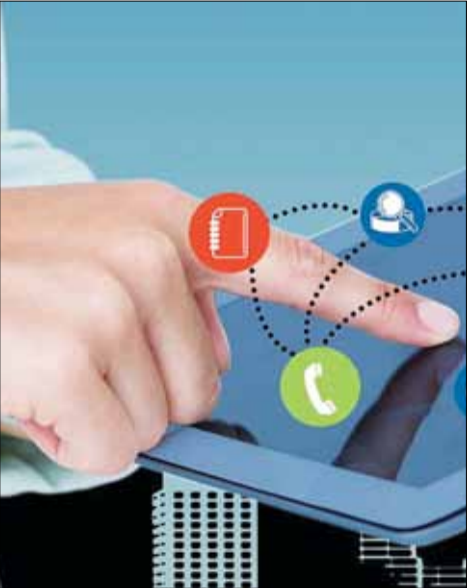
باید به دو نکته دقت داشت: تاثیر احساسی و مرتبط بودن؛

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. داستان‌گویی در بازاریابی می‌تواند شامل افراد و اشیا باشد، اما همیشه «دلیل» باید حضور داشته باشد. تنها یک سری حقایق را بازگو نکنید، چیزی برای سرمایه‌گذاری به مردم بدهید.

جزئیات در مقابل کلی گویی

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 می‌شود بسیاری از جزئیات را نادیده بگیرند. در حالی که مخاطب با جزئیات ارتباط احساسی برقرار می‌کند.

یک نویسنده ماهر می‌داند که هرچه یک داستان دقیق‌تر، با جزئیات بیشتر و شخصی‌سازی‌شده‌تر باشد از طرف گروه گسترده‌تری دیده می‌شود. شاید به نظر غیرعادی بیاید اما کاملاً 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 هم‌ذات‌پنداری بیشتری کند، علی‌الخصوص در زمانه‌ای که مردم تشنه اصالت هستند.



رسانه مناسب

ویدئو رسانه فوق‌العاده‌ای برای داستان‌گویی به شمار می‌رود. از لحاظ تعداد بازدید در بالاترین سطح قرار دارد، در تمام پلتفرم‌ها قابلیت انتشار دارد و به راحتی امکان به اشتراک‌گذاری آن فراهم است. سایر رسانه‌ها مثل پست در شبکه‌های اجتماعی و بلاگ‌ها، خبرگزاری‌ها و... برای داستان‌گویی بسیار جذاب هستند. این موارد می‌توانند به عنوان یک آگهی تبلیغاتی مورد استفاده قرار بگیرند و رابطه‌ای ارزشمند، با اصالت و واقعی با مخاطب ایجاد کنند.

نتیجه‌گیری

داستان‌ها، علی‌الخصوص داستان‌های دقیق و پسر از جزئیات، 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.

منبع: [disruptiveadvertising/mbanews](#)

تهیه و تنظیم: گروه کسب و کار «فرصت امروز»

ممکن است این روزها اینترنت تمام توجه را به خود جلب کرده باشد، اما تلویزیون همچنان سلطان رسانه‌هاست. براساس یک مطالعه جدید، یک آمریکایی به طور متوسط بیشتر از چهار ساعت و نیم از یک روز را در مقابل تلویزیون می‌گذراند و حدود ۹۹درصد از خانه‌های ایالات متحده آمریکا حداقل یک تلویزیون دارند.

این ارقام یک موضوع را به وضوح نشان می‌دهد: تبلیغات تلویزیونی هنوز هم قدرتمندترین و فراگیرترین ابزار برای دسترسی به مصرف‌کنندگان هستند، اما برای کسب و کارهای کوچک، موانع استفاده از تبلیغات تلویزیونی ممکن است دلسردکننده باشد؛ زمان پخش آنتن زنده می‌تواند بسیار گران باشد و تولید یک تبلیغ خوب سخت و هزینه‌بر است. هیچ وسیله تبلیغاتی دیگری بینایی و صدا را ترکیب نمی‌کند و چنین تأثیر شگرفی ندارد، اما تبلیغات تلویزیونی معایبی هم دارد، از جمله، هزینه تولید تبلیغات تلویزیونی و اجرای آن گران است.

مزایا و معایب تبلیغات تلویزیونی

براساس یکی از مطالعات اخیر دانشگاه ایالت Ball در مورد عادات مصرف رسانه‌ای آمریکایی‌های متوسط، علی‌رغم محبوبیت بالای اینترنت در چند سال اخیر، تلویزیون هنوز هم رسانه غالب در اکثر خانه‌های ایالات متحده است. به‌طور متوسط، جمعیت عمومی روزانه بیش از چهار ساعت و نیم را در مقابل تلویزیون می‌گذرانند که این تماشای تلویزیون را به یکی از رایج‌ترین فعالیت‌های تفریحی مدرن تبدیل می‌کند. با وجود این آیا تعجب‌آور است که تبلیغات تلویزیونی قدرتمندترین شکل از تبلیغات است؟

تبلیغات تلویزیونی این امکان را به شما می‌دهد که خدمات، محصولات و کسب و کار خود را به گروه وسیعی از مخاطبین نشان داده و در مورد آنها صحبت کنید. همچنین این امکان را به شما می‌دهد تا در واقع مزایای مالکیت را نشان دهید. شما می‌توانید چگونگی کار کردن محصول و نحوه ارائه خدمات خودتان و همچنین اینکه چگونه بسته‌بندی می‌شود را نشان دهید تا مشتریان آتی شما بدانند که در مراکز فروش دنبال چه چیزی باشند. در حالی که هر دو رسانه آنلاین و چاپی برخی از مزایای مشابه را دارند، تبلیغات تلویزیونی بهترین راه را برای گفتن داستان خود در یک قالب جذاب و مشتری‌مدارانه ارائه می‌کند.

در تبلیغات چندین نقطه حساس وجود دارد تا به‌صورت تأثیرگذاری رفتار خرید مصرف‌کنندگان را تحت تأثیر قرار داد. تلویزیون باعث می‌شود که آن را به سرعت انجام دهید و این امکان را به کسب و کار شما می‌دهد تا خریداران بالقوه بیشتری را به مشتریان پرداخت‌کننده تبدیل کنید. تلویزیون از زمانی که در اتاق‌های نشیمن برای اولین بار ظاهر شد تبلیغات تلویزیونی برای عمده‌فروشان بزرگ یکی از محبوب‌ترین رسانه‌ها بود. با به وجود آمدن تلویزیون‌های آنتنی هزینه‌های تولید کاهش یافت و فرصتی برای دستیابی به بازارهای کوچک‌تر و مورد نظر ایجاد شد که آن را به گزینه‌ای ماندگار برای کسب و کارهای کوچک تا متوسط تبدیل کرد. برای ایجاد یک تبلیغات تلویزیونی مؤثر ابتدا لازم است یک متن خوب

داشته باشید که یک پیشنهاد قوی و محکم را تأکید می‌کند. تبلیغات باید همچنین به‌صورت مؤثر تولید شود و به همین علت است که بهتر است خدمات یک دفتر تبلیغاتی را به‌صورت لیست درآوریم که می‌تواند یک فعالیت تبلیغاتی کلی را ایجاد کنید.

هنگامی‌که یک تبلیغ تلویزیونی را پخش می‌کنید اغلب، مخاطبین شیفته و گرفتاری دارید. شما زمان زیادی دارید که می‌توانید در آن زمان تبلیغات خودتان را به آنها برسانید. شما همچنین محیطی را با تبلیغ‌تان ایجاد می‌کنید که این توانایی را دارد که پیام شما را منتقل کند و بیننده را جذب کند، شما از بینایی و صدا برای تحت تأثیر قرار دادن روشی که مردم تبلیغات شما را می‌بینند استفاده می‌کنید.

بسته به زمانی از روز که در آن زمان تبلیغات خود را پخش می‌کنید، می‌توانید به مخاطبین موردنظرتان دسترسی داشته باشید. برای مثال، اگر شما یک کسب و کار مرتبط با لوازم نظافت منزل داشته باشید، تبلیغات در طول روز را که اکثر خانه دارند در منزل هستند را در نظر بگیرید. با در نظر گرفتن هزینه‌ها و منافع، آیا تبلیغات تلویزیونی رویکرد صحیحی برای کسب و کارهای کوچک است؟ در پایین به برخی از مزایا و معایب تبلیغات تلویزیونی می‌پردازیم و به شما کمک می‌کنیم تا تصمیم بگیرید که آیا تبلیغات تلویزیونی انتخاب درستی است یا خیر. با وجود تمام رسانه‌هایی که امروزه برای تبلیغات وجود دارد، مانند رادیو، اینترنت و رسانه‌های چاپی، تلویزیون همچنان یک مسیر قدیمی و درست است. با تحقیقات درست، می‌توانید تبلیغات‌تان را به مخاطبین مورد نظر و یا مخاطبین جدید برسانید. اگرچه تبلیغات تلویزیونی می‌تواند بسیار تأثیرگذار باشد، اما این تأثیرگذاری ممکن است به کیفیت تبلیغات، تعدد و تکرار آن و زمان پخش آن بستگی داشته باشد. بهتر است مزایا و معایب تبلیغات تلویزیونی را قبل از اقدام به ایجاد آن بررسی کنید.

برخی از مزایای تبلیغ کسب‌وکار کوچک‌تان در تلویزیون

عبارت تند از:

- تلویزیون به مخاطبین بیشتری نسبت به روزنامه‌های محلی و ایستگاه‌های رادیویی دسترسی دارد و این کار در یک دوره زمانی کوتاه انجام می‌شود. براساس یک مطالعه، آمریکایی‌ها در سال ۲۰۱۰ به‌طور متوسط ۹۶ دقیقه را برای گوش دادن به رادیو سپری کرده‌اند و ۳۰ دقیقه از روز را برای خواندن روزنامه و این در برابر چهار ساعت و نیم در یک روز که یک شخص متوسط در مقابل تلویزیون می‌گذراند رقم ناچیزی است.

- تبلیغات تلویزیونی هنگامی به‌بینندگان ارائه‌می‌شود که هوشیارتر هستند. - این امکان را به شما می‌دهد که پیام خودتان را با استفاده از دیدن، صدا و حرکت انتقال دهید که به کسب و کار شما یا تولیدات یا خدمات شما اعتبار می‌بخشد. در تبلیغات چاپی سعی می‌کنید تا از عناوین و تصاویر جذاب استفاده کنید تا افراد را مجبور کنید که در مورد محصول‌تان بخوانند و تنها می‌توانید امیدوار باشید که تمام تبلیغات را بخوانند و نگاه کنند. در رادیو مزیت صدا وجود دارد ولی تصویر نه.

- به شما این فرصت را می‌دهد تا خلاق باشید و یک شخصیتی را برای کسب و کارتان بسازید، که این می‌تواند به‌خصوص برای کسب و کارهای کوچک که به مشتریان تکرارشونده وابسته هستند مؤثر باشد.

- تصور کنید که شما تولیدات خودتان را به‌صورت شخصی به میلیون‌ها خانه در سراسر کشور می‌برید تا نشان دهید چرا محصول شما بهتر، سریع‌تر، قوی‌تر و یا ماندگارتر است و این را در مقابل آنها نشان می‌دهید. یکی از بزرگ‌ترین مزایای تبلیغات تلویزیونی توانایی آن برای برقراری ارتباط با مشتریان بالقوه شما در هر جا که هستند است. این مانند این است که به شانه‌شان ضربه‌ای می‌زنید و می‌گویید: «آهای، بیا و این را نگاه کن!»

برخی از معایب تبلیغات تلویزیونی

با تمام مزایایی که تبلیغات تلویزیونی داراست، تبلیغ کسب و کارتان در تلویزیون مطمئناً چندین معایب هم دارد. به جز موارد اواخر شب در شبکه‌های تلویزیون کابلی محلی، هیچ رسانه تبلیغاتی بیشتر و سریع‌تر از تلویزیون بودجه شما را تمام نمی‌کند. تولید تبلیغات، که می‌تواند شامل استخدام نویسنده متن، بازیگران، ویراستاران فیلم و یا یک آژانس تبلیغاتی باشد تنها قدم اول است. شما باید هزینه زمان پخش را هم پرداخت کنید و چون مطالعات نشان داده است که تبلیغات تلویزیونی با تکرار پخش تأثیرگذارتر می‌شوند، مطمئناً خواهید خواست تا قطعه شما چندین بار پخش شود. به همین علت، اکثر ایستگاه‌های تلویزیونی قیمت‌گذاری‌شان را سازماندهی می‌کنند تا خرید تبلیغات گروهی برای‌تان جذاب‌تر باشد. عیب دیگر این است که ایجاد تغییرات سخت است. درحالی‌که در تبلیغات روزنامه‌ای به‌روزرسانی قیمت فروش و یا یک پیشنهاد خاص به سادگی تعویض یک برگه کوبن است، در تبلیغات تلویزیونی این به معنای به‌روزرسانی متن نمایش و فیلم‌برداری مجدد کل تبلیغات است که شامل هزینه‌های اضافی است.

همچنین ممکن است مشخص کردن مخاطبین اصلی‌تان با تبلیغات تلویزیونی سخت باشد، اگرچه چندین روش بهتر وجود دارد که می‌تواند در این زمینه کمک کند. برای مبتدیان، قبل از سازماندهی کردن و خرید زمان پخش در نظر بگیرید که مخاطبین شما چه کسانی هستند. آیا پخش بزرگی از مشتریان شما به زبان اسپانیایی صحبت می‌کنند؟ اگر این‌طور است، بهتر است زمان پخش را از یک ایستگاه به زبان اسپانیایی، مانند Telemundo، خرید کنید و اگر در کسب و کار کالسکه کودک هستید، بهتر است زمان‌هایی از روز را برای پخش تبلیغات‌تان خرید که مادران خانه‌دار بیشتر احتمال دارد که تبلیغات شما را ببینند.

براساس یک مطالعه توسط شرکت مشاوره مدیریت McKinsey & Co. در سال ۲۰۱۰ تأثیرگذاری تبلیغات تلویزیونی ممکن است یک سوم میزانی باشد که در سال ۱۹۹۰ داشت. مصرف‌کنندگان، به‌خصوص نوجوانان، بیشتر به منابع سرگرمی جایگزین از جمله پخش‌کننده‌های MP۳ و یا تماشای برنامه‌های آنلاین روی آورده‌اند. با کاهش افرادی که تلویزیون را تماشا می‌کنند افراد کمتری تبلیغات شما را خواهند دید.

همچنین نمی‌توانید مسئول رفتار بیننده‌ها باشید. بسیاری از افراد در زمان پخش آگهی‌های بازرگانی صدای تلویزیون را قطع می‌کنند و یا از آن به عنوان زنگ تفریحی برای انجام کارهای دیگری قبل از شروع مجدد برنامه‌شان استفاده می‌کنند.

منابع: [smallbusiness](#) , [allbusiness](#)

ایستگاه بازاریابی

روندهای مورد انتظار برای بازاریابی دیجیتال در سال ۲۰۱۹

آیا از آینده بازاریابی دیجیتال خبر دارید؟ دوست دارید پیش‌گویی بعضی از بزرگان این حوزه را بشنوید؟ به‌نظر شما بازاریابی دیجیتال در سال ۲۰۱۹ چگونه خواهد بود؟

«پنده بسیار شبیه گذشته، فقط دورتر است.» این جمله را دن کوپرنبری بازیکن بیس‌بال گفته است.

در این مقاله پیش‌بینی‌هایی برای بازاریابی در سال ۲۰۱۹ با کمک نظرسنجی از بعضی رهبران فکری آورده شده است. پیش‌گویی‌هایی از متخصصین رشد بازاریابی دیجیتال و لیزا اپولینسکی که یک سخنران و صاحب شرکت DogWrite ۲۳ است. او برای پیش‌بینی بازاریابی دیجیتال در سال جدید به سه نکته مهم اشاره می‌کند:

• دیجیتال، دیجیتال و دیجیتال. او می‌گوید: مخاطبین مشارکت دیجیتالی بهتر و شخصی‌تری را خواستارند. تجربه کاربران دیجیتال نیازمند یکپارچگی بیشتر و اتصال قوی‌تر میان ابزارهای دیجیتال خواهد بود.

• این رسوایی است. اپولینسکی گفته است: سربرای محتوای دیجیتال به‌مفهوم مرور و بهینه‌سازی پیام‌های دیجیتال به‌گونه‌ای است که آنها را موثق و معتبر و مناسب حفظ کند. با رشد اخیر فاش شدن اطلاعات و داده‌ها نظیر آنچه برای فیس‌بوک رخ داد، تنظیمات امنیتی افزایش و در عوض جمع‌آوری اطلاعات از کاربران روی شبکه‌های اجتماعی و سایر کانال‌های دیجیتالی کاهش پیدا خواهد کرد.

• یک درجه بالاتر. بازاریابان برای حفظ موقعیت خود در دیجیتال مارکتینگ، آموزش‌هایی به پیشرفت حرفه‌ای خود با برنامه‌های برای مدرک دیجیتال مارکتینگ (نظیر آنچه دانشگاه فلوریدای جنوبی ارائه می‌دهد) اضافه خواهند کرد.

با دیوید نیومن، نویسنده محبوب کتاب Do IT marketing و صاحب وب‌سایت Speaker profit formula که با مدیران و کارآفرینانی کار می‌کند که می‌خواهند از مهارت‌های خود کسب درآمد کنند، صحبت و سوالی مطرح شد.

• بازاریابی شخصی‌تر. تنها چیزی که نمی‌توان برون‌سپاری کرد و مسئولیتش را به دیگران سپرد چیست؟ و نیومن پاسخ داد: «حضور فیزیکی شما، حداقل هنوز امکانش نیست، بنابراین استراتژی‌های بازاریابی نظیر سخنرانی، شبکه‌سازی، ساخت ارتباطات و دیده شدن به‌صورت موثق و قابل اعتماد، روزبه‌روز اهمیت بیشتری پیدا می‌کنند، همچنان که دارای‌های دیجیتال کالایی‌سازی می‌شوند. مدیران و کارآفرینانی که می‌خواهند در موقعیت رهبران فکری حوزه خود باشند، در رویدادهای صنعتی بیشتری سخنرانی و در همایش‌های کلیدی بیشتری شرکت خواهند کرد. آنها سمینارهای آموزشی و گردهمایی‌های بیشتری برگزار می‌کنند و راه‌های دیگری برای بازاریابی توانایی‌های خود خواهند یافت و برنامه‌های زنده و شخصی را پیگیر خواهند بود.

• افزودن ارزش به تبلیغات. نیومن می‌گوید: «حتی تبلیغات هم در نهایت ارزشمند می‌شوند و چیزی را به ما نمایش خواهند داد که دنبالش هستیم. به جای کناره‌های آزاردهنده روی وب‌سایت‌ها یا وقفه‌های ناخواسته که در ویدئوها می‌بینیم.»

اینجا دو پیشگویی از متخصص فرهنگی بازاریابی جهانی و نویسنده‌ای به‌نام جان وید که در سطح بین‌المللی سخنرانی و مشاوره می‌کند، آورده شده است:



• بازاریابی انسانی. وید گفته است: «به‌عنوان یک واکنش شدید به سرویس‌های ضعیف دیجیتالی، لو رفتن اطلاعات و حتی فضای سیاسی موجود، بازاریابان در سال جدید روی برخورد انسان‌وارتر با مشتریان خود تمرکز خواهند کرد. آنها راه‌هایی را پی خواهند گرفت که به خرید بیشتر مشتریان و ایجاد مشتریان وفادارتر منجر می‌شود.»

• بازاریابی داخلی پادشاه خواهد بود. مدیران از بازاریابان خود خواهند خواست که انرژی بیشتری برای بازاریابی مشتریان داخلی (کارمندان) صرف کنند، چراکه نرخ استخدام پایین است و کارمندان ناراضی دسته‌دسته شغل خود را به‌دلیل تنزل ابقای استعدادهای بالاتر ترک می‌کنند

• در پایان سه مورد از پیشگویی‌های دیگر را با هم می‌خوانیم. • زنجیره واکنشی جذب مشتری. برای محصولات یا خدمات باکیفیت و گران‌قیمت، بازاریابان به راحل‌های کوتاه مثل یک گوی جادویی نگاه نمی‌کنند، بلکه بر رویکرد کلی بازاریابی خود تمرکز خواهند کرد. معجزه در مجموعه‌ای از بازاریابی با روش‌های گوناگون رخ می‌دهد. آنهاهی در این مسیر برنده‌اند که بر یک مسیر خودنگهدار برای جذب مشتریانی که قیمت بالایی می‌پردازند، تمرکز می‌کنند.

• سخاوت و دست‌ودلبازی برند. محتوای ارزشمند رایگان بیشتر، دوره‌های آزمایشی و نمونه‌های رایگان زیادتر در دستور کار روزانه قرار خواهد گرفت. حتی در دنیای دیجیتال نیز حقایق بنیادین با گذشت زمان خودشان را نشان می‌دهند و بزرگ‌ترین حقیقت این است که شما باید بدهید تا بگیرید. قانون رفتار متقابل به‌درستی و اطمینان قانون جاذبه زمین است.

• جنبه‌های سرگرمی. دنبال سرگرمی بیشتر در بازاریابی خود باشید تا میان شلوفی بازار دیده شوید. سرگرمی و تفریح می‌تواند توجه افراد را به خود جلب کند. اخیراً مرد بزرگ دنیای بازاریابی یعنی دیوید اگیلوی گفته است: «شما نمی‌توانید روح و روان‌ها را در یک کلیسای خالی نجات دهید»

بباید با واقعیت روبرو شویم. نیازی به نیروهای ماورا طبیعی و علم غیب نیست که بدانیم بازاریابی روزبه‌روز بیشتر به‌سمت دیجیتالی شدن پیش می‌رود. این به‌معنای استسریم‌های زنده بیشتر، پیام‌های ویدئویی بیشتر و محتوای آنلاین فراوان‌تر با تقویت ارتباطات با بازارهای بکر و دست‌نخورده است.

منبع: FORBES/zoomit

۱۲ راهکار خلاقانه برای تقویت ایده‌پردازی کارمندان در زمینه بازاریابی

تقویت ایده‌پردازی کارمندان برای بازاریابی بهتر



از آنها بخواهید در مورد روزشان بنویسند؛ اریک کوانسترم (مسئول بخش بازاریابی برند CIENCE)

در برند CIENCE کارمندان از طریق نگارش مطلب در مورد روز کاری و شخصی‌شان به ما در فرآیند بازاریابی کمک می‌کنند. استفاده اصلی ما از مطالب کارمندان در زمینه نمایش شیوه زندگی و کارهای پژوهشگران، نمایندگان بخش فروش و مدیران قسمت امور مشتریان است. به این ترتیب فرآیند جذب مخاطب برند ما وارد مرحله تازه و جذابی می‌شود.

شاید در نگاه نخست مقاله‌های مربوط به فعالیت حرفه‌ای اعضای شرکت چندان جذاب نباشد، اما برای کاربرانی که نیم‌نگاهی به فعالیت در حوزه‌های مختلف تجارت دارند، بسیار جذاب خواهد بود. حداقل برای برند CIENCE چنین مقالاتی موجب افزایش سطح تعامل میان مشتریان با شرکت شده است.

آنها را بدل به مدل‌های آزمایشی برندان کنید؛ شان پاتل (موسس و مدیرعامل Prep Expert)

در موسسه Prep Expert ما پیشنهاد جذابی برای کارمندانمان داریم. بر این اساس با توجه به میانگین سنی کارمندانمان اغلب‌شان دارای فرزندان دبیرستانی یا دانشگاهی هستند. میانگین سنی اغلب مشتریان ما نیز افراد دبیرستانی و دانشگاهی است. به همین دلیل گاهی اوقات با پیشنهاد حقوق بیشتر از فرزندان کارمندان به عنوان الگوهای مشتریان استفاده می‌کنیم. به این ترتیب هم هزینه‌های آزمایش محتوای بازاریابی برندان کاهش می‌یابد، هم درآمدی اضافه نصیب کارمندان یا فرزندان آنها خواهد شد. همچنین در برخی موارد این کارها جزو دوره کارورزی و آموزش دانشجویان محسوب می‌شود. به این ترتیب فرزندان کارمندان ما دیگر دغدغه‌ای برای یافتن محیطی مناسب به منظور گذراندن این دوره را نخواهند داشت.

به آنها نشان دهید؛ آندوری فیبربرادر (مدیر بازاریابی در موسسه WorldWide ۱۰۱)

در موسسه بازاریابی WorldWide ۱۰۱ ما طرح جالبی به منظور افزایش فرآیند جذب مخاطب داریم. بر این اساس هر ماه مجموعه ویدئویی تحت عنوان «ملاقات با اعضای تیم» در سایت رسمی شرکت بارگذاری می‌شود. در این ویدئو اعضای تیم شرکت دلایل انتخاب شغل فعلی‌شان و همچنین کار در موسسه ما را توضیح می‌دهند. به این ترتیب مشتریان به خوبی با شرایط کاری اعضای شرکت و همین‌طور ارزش‌ها و هنجارهای جاری ما آشنا خواهند شد. دور مدل‌های حرفه‌ای را خط بکشید. بنا بر نوع کسب‌وکار هر برند آنها نیاز به مدل‌هایی به منظور نمایش محصولات‌شان دارند. با این حال استفاده از مدل‌های حرفه‌ای به دلیل ظاهر بسیار آراسته و دور از واقعیت‌شان تأثیر چندانی مثبتی روی مخاطب ندارد. راهکار جایگزین در این میان استفاده از افراد عادی برای تبلیغ محصول‌مان است. معمولاً یافتن افراد علاقه‌مند برای ثبت تصاویر تبلیغاتی بسیار دشوار است.

استفاده از کارمندان به عنوان مدل‌های واقعی؛ هانا دیکسون (مسئول بخش بازاریابی در موسسه Dvines North America)

من تجربه همکاری با برندهای بزرگی همچون نستله و Estee Lauder را دارم. براساس این تجربه به شما می‌گویم که اگر به دنبال موفقیت در دنیای بازاریابی هستید، دور مدل‌های حرفه‌ای را خط بکشید. بنا بر نوع کسب‌وکار هر برند آنها نیاز به مدل‌هایی به منظور نمایش محصولات‌شان دارند. با این حال استفاده از مدل‌های حرفه‌ای به دلیل ظاهر بسیار آراسته و دور از واقعیت‌شان تأثیر چندانی مثبتی روی مخاطب ندارد. راهکار جایگزین در این میان استفاده از افراد عادی برای تبلیغ محصول‌مان است. معمولاً یافتن افراد علاقه‌مند برای ثبت تصاویر تبلیغاتی بسیار دشوار است.

با این حال اگر چنین پیشنهادی را به کارمندان شرکت بدهید، در اکثر مواقع با پاسخ مثبت‌شان مواجه خواهید شد. یکی از نمونه‌های موفق استفاده از کارمندان به عنوان مدل را برند نستله رقم زده است. آنها برای تبلیغ سری جدید محصولات‌شان به جای مدل‌های حرفه‌ای از اعضای شرکت استفاده کرده‌اند. نتیجه کار نیز بسیار تأثیربخش‌تر از نمونه‌های قبلی با همکاری مدل‌های معروف بود.

استفاده از کارمندان در سایت Quora؛ سامیت پنسال (کارآفرین و وبلاگ‌نویس)

خوشبختانه امروزه سایت‌های زیادی برای پاسخگویی به مشتریان درخصوص محصولات مختلف وجود دارد. یکی از کاربردی‌ترین سایت‌های موجود Quora نام دارد. این پلتفرم به‌طور تخصصی در زمینه پاسخگویی به پرسش‌های مختلف کاربران اینترنت فعالیت دارد. بسیاری از برندها برای بهبود روند پاسخگویی پیرامون محصولات‌شان به طور اختصاصی به پرسش‌های کاربران پاسخ می‌دهند. اگر شما نیز دنبال

به قلم: آن جین کارشناس امور بازاریابی
ترجمه: علی آل علی

درگیر ساختن کارمندان در استراتژی بازاریابی شرکت ایده تازه‌ای محسوب نمی‌شود. به‌طور معمول از کارمندان درخواست به اشتراک‌گذاری محتوای بازاریابی مدنظرشان در شبکه‌های اجتماعی صورت می‌گیرد. با این حال تأکید بسیاری از کارشناس‌های حوزه کسب‌وکار روی آموزش کارمندان نسبت به تولید محتوای باکیفیت است.

وقتی ایده نگارش مقاله حاضر به ذهنم رسید، با برخی از شرکت‌ها تماس گرفتم. در حالی که شمار بسیار زیادی از آنها شیوه‌های ساده‌ای برای استفاده از کارمندان سایر بخش‌ها در حوزه بازاریابی داشتند، برخی از آنها ایده‌های جذابی را ارائه کردند. در این مقاله تلاش من بیان ایده‌های جالب و کاربردی برای استفاده بازاریابی از کارمندان شرکت است.

پیش از پرداختن به ادامه مقاله باید یک مسئله مهم را روشن کرد: چرا استفاده از سایر کارمندان در بخش بازاریابی مهم است؟ در پاسخ باید به رفق کمبودها و افزایش تأثیرگذاری محتوا اشاره کرد. بر این اساس همکاری با کارمندان در حوزه بازاریابی ارزش افزوده مورد نیاز ما را فراهم می‌آورد. اکنون اجازه دهید به سراغ ایده‌های کاربردی در این زمینه برویم. با آنها خوش‌گذرانی داشته باشید؛ نیک توزیر (طراح تبلیغات تیم کری شال)

آیا ویدئوی تبلیغاتی برند آمازون برای سال نو را در ذهن دارید؟ آژانسی که این ویدئو را تولید کرد، در ساخت آن ایده‌های زیادی را از کارمندان معمولی‌اش اقتباس کرد. یکی از ویژگی‌های این موسسه روابط نزدیک و خودمانی میان مدیران و کارمندان است. به این ترتیب در مناسبت‌های خاص تمام کارمندان و مدیران آژانس با لباس‌های خنده‌دار در محل کار حاضر می‌شوند. همچنین مشاهده رویدادهای ورزشی مهم نیز در دستور کار جمعی از اعضای شرکت قرار دارد. وقتی کارمندان ما اوقات خوشی را در کنار هم داشته باشند، علاقه‌شان نسبت به مشارکت بیشتر در سایر امور افزایش می‌یابد. درست در همینجا می‌توان از آنها برای طراحی کمپین بازاریابی استفاده مناسب را داشت.

ارتباط با مخاطب‌های کارمندان؛ کاترین گیس (مدیر بخش اجرایی برند فونترا)

هنگامی که برندها به دنبال افزایش سطح تأثیرگذاری‌شان هستند، نگارش مقاله به‌عنوان نویسنده میهمان در سایت‌های بزرگ یکی از بهترین گزینه‌ها خواهد بود. در این زمینه باید تا جای ممکن مخاطب‌های اولیه مطالب‌مان را افزایش دهیم. یکی از اقدامات مناسب در این میان درخواست اطلاع‌رسانی کارمندان به دوستان و نزدیکان‌شان پیرامون مطالب‌مان است. به این ترتیب میزان بازدید اولیه مقاله برندان در سایت‌های تحلیلی بیشتر خواهد شد. شاید در نگاه نخست این کار فایده چندانی نداشته باشد، اما با این کار شناس مطلب ما برای نمایش در بخش مطالب پرطرفدار و بالطبع جذب هرچه بیشتر بازدیدکننده افزایش چشمگیری خواهد یافت.

استفاده از تحصیلات تکمیلی کارمندان؛ کولتن دووس (طراح بازاریابی و کارشناس پلتفرم‌های ارتباطی در موسسه Resolute Technology Solutions)

به‌طور معمول کارمندان شرکت‌ها سابقه حضور در کلاس‌های آموزشی، سمینارها و دوره‌های دانشگاهی را دارند. به‌هنگام استخدام نیروی کار از آنها رزومه‌ای پیرامون چنین تحصیلات تکمیلی را ارائه دهید. به این ترتیب در زمان مناسب فرصت همکاری بیشتر با آنها را خواهیم داشت. در برخی موارد حتی امکان برگزاری کلاس آموزشی توسط کارمند دارای تحصیلات مرتبط به منظور افزایش سطح آگاهی سایر کارمندان وجود دارد. ما در شرکت‌مان چنین کاری را به‌هنگام همکاری با یکی از موسسه‌های تأمین امنیت سیستم انجام دادیم. به این ترتیب کارمندان ما فرصت افزایش سطح اطلاعاتی‌شان را داشتند. در نتیجه مشکلات امنیتی برند ما با افزایش سطح آگاهی کارمندان تا حد زیادی کاهش یافت.

پس از برگزاری این دوره آموزشی میزان تعامل کارمندان با مدیران افزایش یافت. در حقیقت کارمندان از برگزاری یک دوره رایگان و بهبود وضعیت رزومه‌شان خوشحال بودند. به همین دلیل در زمینه بازاریابی ایده‌های بیشتری از آنها دریافت می‌کردیم.

روش‌هایی برای شناسایی ایده‌های کسب‌وکار که جهان را تغییر می‌دهند

آیا می‌خواهید ایده کسب‌وکاری داشته باشید که جهان را تغییر دهد؟ قدم اول اینکه به‌صورت محلی فکر کنید؛ ببینید جامعه محلی شما دقیقاً به چه چیزی نیاز دارد. توانایی شناسایی صنایع و کسب‌وکارهایی که آماده موفقیت بزرگ در بازار هستند، قدم اول است، اما کارآفرینی نیازمند موردی بیش از یافتن ایده‌ای است که بتواند درآمد زیادی ایجاد کند. کارآفرینان برای بهره‌مندی از قدرت انگیزشی لازم که منجر به موفقیت پایدار شود، باید به ایده‌هایی دست یابند که به قدر کافی قدرتمند باشند تا جهان را از طریق تأثیرات عمده اقتصادی، اجتماعی یا زیست‌محیطی تغییر دهند.

اگر ایده شما این معیار را برآورده کند و محصول یا خدمات شما در جهت منافع جامعه باشد، به‌سادگی، از انگیزه بیشتری برای درگیر شدن با چالش‌های کارآفرینی پیش رو برخوردار خواهید بود. به‌دلیل اینکه این ایده‌ای است که شما واقعا می‌توانید از لحاظ احساسی و عاطفی در آن سرمایه‌گذاری کنید. البته، مشکل اصلی در وهله اول، شناسایی این ایده‌های کسب‌وکار است.

چگونه این ایده‌ها را پیدا کنیم؟ در ادامه پنج راه ساده معرفی می‌شود که از طریق آنها می‌توانید ایده‌های تجاری تغییردهنده جهان را پیدا کنید:

۱. فرصت‌ها را در جامعه اطراف خود جست‌وجو کنید گرچه فرهنگ‌ها و زبان‌ها ممکن است متفاوت باشد، بسیاری از چالش‌های دنیای ما در بین بسیاری از نقاط جهان مشابه هم هستند. به همین ترتیب، یکی از بهترین راه‌ها برای شناسایی ایده‌های متحول‌کننده جهان، این است که محلی شروع کنید؛ به‌دنبال مسائلی باشید که مربوط به جامعه محلی شما باشد. نظر جفری لسللی، مدیرعامل شرکت Screams در مورد چگونگی جست‌وجوی فرصت‌های محلی، جالب توجه است. پیش‌بینی شده است که این شرکت هلندی، تغییراتی را در سطح محلی و جهانی با استفاده از Major (MAPS Appliance Power Station) ایجاد خواهد کرد. سپس، یک دستگاه تولید انرژی پاک است که می‌تواند در خانه یا محل کار نصب شود. این دستگاه می‌تواند جوامع را در سراسر جهان از طریق برق مقرون‌به‌صرفه و پایدار تغییر دهد. لسللی این نکته در مورد محلی فکر کردن را تأیید می‌کند: بسیاری از بهترین ایده‌ها از مشاهدات شخصی ما به دست می‌آید، اما برای به دست آوردن این بینش، شما باید به درون این جامعه بروید.

وی پیشنهاد می‌کند تا برای یادگیری بیشتر در مورد مسائلی که او اشاره می‌کند، به یک گروه داوطلب ملحق شوید و مقاله‌های خبری را بخوانید که در مورد مشکلات شهر شما صحبت می‌کنند. لسللی می‌گوید:

این تعاملات در سطح میکرو، می‌تواند در یافتن مسئله‌ای که بتوانید به آن پاسخ دهید، کمک کنند.

شما می‌توانید به‌جای تلاش برای تحول کل جهان در یک اقدام، ایده‌هایی را شناسایی کنید که ابتدا بتوانند در جامعه محلی شما آزمایش شوند. این کار می‌تواند به‌عنوان یک راه عالی برای تنظیم دقیق تلاش‌های شما و اندازه‌گیری تأثیرات آن همگام با آمادگی برای بردن ایده خود به یک مرحله بزرگ‌تر عمل کند.

۲. از تجارب شخصی خود استفاده کنید بسیاری از قدرتمندترین ایده‌های متحول‌کننده جهان از تجربیات و چالش‌هایی ناشی می‌شود که کارآفرین در زندگی خود با آن مواجه بوده است. لحظه‌ای به مشکلی که در حال حاضر با آن روبه‌رو هستید فکر کنید. این مشکلات می‌تواند در حال تأثیرگذاری بر تلاش‌های کسب‌وکاری فعلی، زندگی شخصی و خانه شما باشند.

احتمالاً شما تنها کسی نیستید که با این مسائل روبه‌رو هستید.

به‌جای اینکه منتظر فرد دیگری باشید تا مشکل شما را حل کند، با توسعه یک ایده کسب‌وکار که به‌طور مستقیم مسائل گریبان‌گیر شما را نشان گرفته است، اقدام به تغییر جهان کنید. مهم‌تر از این، بدانید که وقتی به مشکلات خود رسیدگی می‌کنید احتمال بیشتری خواهد داشت که برای ایجاد بهترین راه‌حل ممکن مشتاق و علاقه‌مند باشید.

به‌عنوان مثال، در مورد لسللی، به معنای نگاه کردن به خانه‌اش در هلند و دیدن وابستگی سنگین به سوخت‌های فسیلی بود. این حقیقت، همراه با افزایش نگرانی در مورد تغییرات آب‌وهوایی، راه‌حل او را نه‌تنها به پیشرفتی مهم برای شرکتش، بلکه به پیشرفتی بزرگ برای جهان با ظرفیت اصلاح الگوی تولید انرژی تبدیل کرده است.

۳. به‌دنبال ایده‌هایی باشید که دیگران نیز درگیر آن شوند بسیاری از موفق‌ترین ایده‌های متحول‌کننده جهان، صرفاً محصول یک خدمت جدیدی را ارائه نمی‌دهند. آنها به‌دنبال تغییر نحوه برخورد مردم با زندگی روزمره خود هستند. تغییر چشم‌انداز ذهنی یک فرد در درازمدت به میزان قابل ملاحظه‌ای تأثیر بیشتری خواهد داشت.

این مثال را که مونیکا بورژنو، مشاور کسب‌وکار، به اشتراک گذاشته در نظر بگیرید. همان‌طور که در هائیکتون‌پست می‌نویسد، جان پل فلینتوف (نویسنده و سخنران TEDx) برای کمک به حفاظت از محیط زیست و جلوگیری از گرمایش جهانی کار می‌کند. او متوجه شد که می‌تواند تفاوت‌های فوری را با کمک گرفتن از همسایگانش ایجاد کند. اگر چه، او این کار را با غرق کردن آنها در حقایق و تحقیقات انجام نداد، بلکه با دادن ... نهال‌های گوجه‌فرنگی، بورژنو می‌نویسد:

فلینتوف هر ساله، نهال‌های گوجه‌فرنگی مازاد خود را به همسایگانش می‌داد. این اقدام ساده و محبت‌آمیز باعث شد همسایگان او شروع به کاشت برخی از مواد غذایی خود و در نتیجه کاهش تأثیرات زیست‌محیطی کنند.

۴. از مسیر خود بیرون بیایید تا از دیگران بپرسید چگونه می‌توانید کمک کنید

کشف ایده به‌تنهایی همیشه آسان نیست. به همین دلیل

بررسی استارت‌آپ‌هایی که دنیا را تکان خواهند داد

۵۰ استارت‌آپ برتر سال ۲۰۱۹ کدامند؟ (۲)



عنوان کرده است. Groww در سال ۲۰۱۷ شروع به کار کرده و علاوه بر سرویس سرمایه‌گذاری به کاربران اطلاعات مناسبی در راستای فهم بیشتر از فرآیند سرمایه‌گذاری و نحوه شراکت‌های مختلف عرضه می‌کند. در حال حاضر این سرویس فقط در هند مشغول به فعالیت است. با این حال مدیران Groww اعلام کرده‌اند به زودی پیرامون گسترش دامنه کسب‌وکارشان تصمیم خواهند گرفت.

HappyEMI: ابزاری برای کمک به نیازمندان

پلتفرم HappyEMI در زمینه جمع‌آوری کمک‌های مردمی برای افراد کم‌توان فعالیت دارد. نحوه کار آنها همکاری با فروشگاه‌های بزرگ (واقعی و آنلاین) است. بر این اساس این فروشگاه‌ها با ثبت گزینه کمک به افراد بی‌بضاعت از علاقه‌مندان ۲۰ درصد هزینه بیشتر دریافت می‌کنند. نکته جالب در مورد فعالیت این شرکت جمع‌آوری ۱.۵ میلیون دلار از زمان تاسیس در سال ۲۰۱۷ است.

آزمایشگاه‌های هکس؛ تحول بنیادی در علم کوانتوم

استارت‌آپ هکس با دفتر مرکزی‌اش در سانفرانسیسکو حتی یک سال هم از تاسیس‌اش نمی‌گذرد. این استارت‌آپ ادعای تولید یک ماده نانوپلمیری برای محاسبه و انسجام کوانتومی در دمای اتاق را دارد. به طور معمول محاسبه‌های کوانتومی از شیوه‌های سنتی محاسبه کامپیوترها سریع‌تر و کاربردی‌تر است. با این حال محاسبه‌های کوانتومی فقط در دمای بسیار پایین امکان‌پذیر است. با توجه به ادعای آزمایشگاه هکس به زودی شاهد انجام این محاسبات در محیط‌های کاملاً معمولی خواهیم بود. به این ترتیب آزمایشگاه‌های هکس با موفقیت در آزمایش‌های کوانتومی‌شان به طور جدی تکنولوژی محاسبه کوانتومی را وارد مرحله تازه‌ای خواهد کرد.

هیگیبا؛ تشخیص ساده سرطان

استارت‌آپ هیگیبا در میکزیوکوسیتی شروع به کار کرده است. هدف اصلی این شرکت ساده‌سازی تشخیص سرطان سینه تا جای ممکن است. محصول اصلی این شرکت یک دستگاه پوشیدنی است که امکان تشخیص وضعیت سرطان خانم‌ها را فراهم می‌کند. این دستگاه تحت عنوان او‌ا با تشخیص دمای غیرعادی در بدن، افراد را نسبت به احتمال وجود سرطان سینه مطلع خواهد کرد. متأسفانه او‌ا هنوز روانه بازار نشده است. همچنین قیمت نهایی آن نیز هنوز مشخص نیست. با این حال هیگیبا به تازگی شروع به راه‌اندازی کمیونی اختصاصی برای محصولش کرده است. با این حساب در سال ۲۰۱۹ به زودی شاهد عرضه این محصول خواهیم بود.

پاسخ‌های تکالیف خانه؛ یادگیری ساده و بی‌دردسر

استارت‌آپ کالیفرنایی «پاسخ‌های تکالیف خانه» در زمینه فراهم‌سازی امکانات کمک آموزشی نظیر ویدئوهای جانبی و تمرین‌های اضافی فعالیت دارد. طریقه استفاده از این پلتفرم بسیار ساده است. بر این اساس یک دانش‌آموز می‌تواند از تمرین ریاضی خود عکس گرفته و آن را در اپ برنامه بارگذاری کند. سپس آموزش مرحله به مرحله و آنلاین حل آن مسئله را دریافت خواهد کرد. پس از ثبت نام در این پلتفرم شمار محدودی از پرسش‌های رایگان در اختیار خواهیم داشت. با این حال برای طرح پرسش‌های بیشتر باید مبلغ مشخصی هزینه اشتراک پرداخت کنیم. کیفیت بالای خدمات این پلتفرم باعث توجه شمار بالایی از دانش‌آموزان و والدین آنها به «پاسخ‌های تکالیف خانه» شده است.

طرح ترکیبی Y در شهر سانفرانسیسکو بود. فینچ‌آل که در سال ۲۰۱۶ تاسیس شده است، یک پلتفرم یکپارچه ارائه خدمات مدیریت مالی و سرمایه‌گذاری است که به کاربران خود اجازه سرمایه‌گذاری مبالغ بسیار اندک را می‌دهد. از نظر تکنیکی این استارت‌آپ نسخه آمریکای جنوبی پلتفرم‌های بزرگی همچون Betterment و Wealthfront است. دست‌اندرکاران فینچ‌آل نیز هیچ ترسی از اعتراف به این نکته ندارند. در حقیقت آنها در مصاحبه‌های گوناگون به تأثیرپذیری از الگوهای بزرگ‌تر در کسب‌وکارشان اشاره کرده‌اند.

فلاکس؛ اطلاعات پزشکی ساده برای همه

تایلر شولتز دوباره برگشته است. هنوز هم بسیاری از کارشناس‌ها درگیر استارت‌آپ شولتز در زمینه تست خون با سرعت بالا هستند که وی استارت‌آپی جدید را معرفی کرده است. فلاکس نام استارت‌آپی در زمینه پزشکی است که آزمایش‌های حوزه سلامتی افراد تمرکز دارد. فلاکس به طور اصلی در سال ۲۰۱۷ تاسیس شد. با این حال به دلیل کار روی ارتقای آن و رساندنش به مرحله اجرایی هنوز به طور رسمی رونمایی نشده است. تایلر در سایت شخصی خود حوزه اصلی کار این استارت‌آپ را بررسی آزمایش‌های مختلف و ایجاد ارتباط میان آنها با میزان فعالیت و به طور کلی وضعیت بدن افراد عنوان کرده است. به عبارت ساده، این استارت‌آپ با بررسی همه جزئیات مربوط به وضعیت سلامتی شما اطلاعات ساده و همه‌فهمی را در اختیارتان قرار می‌دهد. به این ترتیب آگاهی شما از وضعیت سلامتی‌تان افزایش می‌یابد.

فروبانا؛ پایان دغدغه رستوران‌ها

آیا تا به حال فکر کرده‌اید که چه اتفاقی می‌افتد اگر رستوران‌ها امکان ثبت سفارش مستقیم از مزارع یا استفاده از یک آپ ساده را داشتند؟ استارت‌آپ کلمبیایی فروبانا دقیقاً چنین سرویسی را ارائه می‌کند. با استفاده از این پلتفرم برقراری ارتباط میان کسب‌وکارها بسیاری از رستوران‌ها دیگر نگرانی بابت تهیه ملزومات خوراکی مورد نیازشان نخواهند داشت. نکته جالب چنین پلتفرمی امکان پیگیری سفارش به صورت لحظه‌ای است. همچنین می‌توان با یک مزرعه قرارداد طولانی برای خرید تمام تولیداتش ثبت کرد. به این ترتیب دیگر شاهد ناتوانی رستوران‌ها در تهیه مواد خوراکی مورد نیازشان نخواهیم بود.

گودر؛ هدر دادن کمتر خوراکی برای کاهش گرسنگی

به مانند استارت‌آپ فروبانا، گودر نیز در زمینه خوراکی و غذا فعالیت دارد. آنها در تلاش برای ارتقای سطح دسترسی به غذا و کاهش میزان هدررفت انواع خوراکی‌ها هستند. این استارت‌آپ یک ساله طرف قرارداد بسیاری از سازمان‌های خیریه و نوانخانه‌هاست. اگرچه این سرویس برای افراد نیازمند غذای رایگان تهیه می‌کند، اما اگر طرف قراردادش شرکت‌های تجاری باشند، خدمات خود را به آنها خواهد فروخت. سیستم آنلاین گودر به طور محدودی میزان هدررفت خوراکی‌های شرکت‌ها را محاسبه می‌کند. سپس آن شرکت‌ها می‌توانند خوراکی‌های به هدر رفته خود را با همکاری گودر حفظ و به افراد نیازمند اهدا کنند.

Groww؛ سرمایه‌گذاری و آموزش ساده برای همه هند

این استارت‌آپ هندی تمرکز اصلی خود را بر افزایش دسترسی مردم هند به انواع فرصت‌های سرمایه‌گذاری مانند صندوق‌های سرمایه‌ای اشتراکی

به قلم: آنا میسر خبرنگار و سازنده یادگست در حوزه کسب‌وکار

ترجمه: علی‌آلی

کوشیون؛ دیگر پول‌مان هدر نمی‌رود

همه ما تجربه تلخ مواجهه با هزینه‌های ناگهانی و غیر قابل پیش‌بینی را داریم. استارت‌آپ کوشیون با هدف رفع نگرانی کاربران در زمینه چنین هزینه‌هایی با به عرصه گذاشته است. نرم‌افزار کوشیون ابزار قدرتمندی در راستای مقابله با تحمیل هزینه‌های ناخواسته با کاربران است. یکی از نمونه‌های بارز هزینه‌های اضافی مربوط به تراکنش‌های ناموفق است. در برخی از موارد هزینه تراکنش بانکی ناموفق به حساب افراد بازگردانده نمی‌شود. در چنین زمان‌هایی کوشیون از طرف کاربر خود با بانک وارد تماس می‌شود و درخواست بازگشت پول را ارائه می‌کند. نکته جالب در مورد این استارت‌آپ نحوه دریافت هزینه از مشتریان است. به این ترتیب در پایان هر ماه ۲۵ درصد از کل مبلغ زنده‌شده کاربران به عنوان حق اشتراک دریافت می‌شود.

دانا سیتا؛ زندگی دانشجویی راحت‌تر

استارت‌آپ دانا سیتا در شهر جاکارتا آندونزی فعالیت دارد. زمینه تخصصی دانا سیتا فراهم‌سازی وام‌های مورد نیاز برای دانش‌آموزان آندونزیایی است. این استارت‌آپ یکی از نخستین پلتفرم‌های وام موجود در جنوب شرقی آسیا است و تا ماه مارس ۲۰۱۸ مبلغ ۲میلیارد روپیه (نزدیک ۱۴۴ هزار دلار) در قالب وام‌های دانشجویی به متقاضیان عرضه کرده است.

دورپورت؛ خانه امن با کلید هوشمند

دورپورت گوشی هوشمند ما را بدل به یک کلید همه‌کاره برای ورود به خانه خواهد کرد. این استارت‌آپ علاوه بر یک کلید امکان تعیین رمز عبور مشخص برای کارکنان تحویل محصولات مختلف را نیز دارد. به این ترتیب حتی اگر در خانه نباشیم هم سفارشات‌مان تحویل داده می‌شوند. نکته امنیتی در اینجا نصب دوربین‌های مختلف به منظور مشاهده حضور افراد در خانه است. به این ترتیب احتمال سرقت از خانه به کمترین میزان خود خواهد رسید. دورپورت به عنوان یک استارت‌آپ دو ساله با مقر اصلی‌اش در نیویورک اکنون به مرحله دریافت سفارشات انبوه رسیده است.

داپلر؛ حفظ رمزهای تان را به ما بسپارید

هیچ چیز به اندازه تلاش برای حفظ کردن رمز عبوری طولانی زمان افراد را هدر نمی‌دهد. به ویژه افرادی که در زمینه برنامه‌نویسی یا مدیریت سایت‌های بزرگ فعالیت دارند، باید رمزهای مختلف و بسیار طولانی را در ذهن داشته باشند. استارت‌آپ داپلر دقیقاً برای کاهش مشکلات این دسته از افراد روانه دنیای کسب‌وکار شده است. این استارت‌آپ واقع در سانفرانسیسکو اکنون فقط سفارش همکاری با شرکت‌های واقع در شهر خود و سیاتل را قبول می‌کند. با این حال مدیران آن قبول داده‌اند در آینده‌ای نزدیک کل آمریکای شمالی را پوشش دهند. براساس ادعای مدیران داپلر، با استفاده از این پلتفرم افراد به طور میانگین هشت ساعت در هفته در زمان‌شان صرفه‌جویی خواهند کرد.

فینچ‌آل؛ رویای شیلیایی با رویکردی جهانی

استارت‌آپ فینچ‌آل با دفتر مرکزی‌اش در سانتیاگو شیلی در تابستان سال گذشته رشد بسیار زیادی را تجربه کرد. دلیل اصلی آن نیز شرکت در

چگونه ایده مناسب کسب و کارمان را پیدا کنیم؟

۴ گام برای دستیابی به یک ایده کسب و کار عالی



به قلم: ریوا آستنسکی کارشناس کسب و کارهای کوچک و کارآفرینی
ترجمه: علی آل علی

همه ما در دنیای تجارت به فکر شروع کسب و کار خود هستیم. در بسیاری از مواقع ما عزم کافی برای شروع یک کسب و کار داریم. آماده صحبت با رئیس کنونی مان برای استعفا هم هستیم، اما یک مشکل اساسی ما را عقب می راند: ما نیاز به یک ایده برای کسب و کار مستقل مان داریم. بدون تردید شروع فعالیت مستقل در دنیای امروز بدون داشتن ایده مناسب و برنامه ای دقیق امکان پذیر نیست. به همین خاطر تا زمانی که ایده مناسبی پیدا نکرده ایم، خروج از شغل فعلی اقدام منطقی نخواهد بود.

به طور معمول ما ایده های کلی برای شروع کسب و کار در یک صنعت مشخص داریم. به عنوان مثال، شاید شما همیشه نسبت به توانایی تان در آشپزی خوش بین بوده اید. برای همین به طور مداوم به تاسیس یک رستوران فکر می کنید. مسئله اصلی در اینجا تاسیس یک رستوران نیست. برعکس مشکل اصلی انتخاب نوع رستوران مورد نظر است. آیا شما باید به سراغ تاسیس یک کافه ساده همراه با منو غذاهای سبک بروید؟ یا شاید هم یک رستوران کوچک اما حرفه ای در زمینه پخت غذاهای محلی؟ احتمال اینکه شما به این موضوع چندان فکر نکرده باشید، بسیار زیاد است. اگر اینگونه است، شما تنها نیستید. خیل عظیمی از افراد اگر چه مدام از ایده های کسب و کارشان صحبت می کنند، اما به درستی و با دقت آنها را مورد بررسی قرار نداده اند.

بدون تردید ناآگاهی از کم و کیف ایده کسب و کارمان یک مزیت نیست. با این حال امر نادری هم در دنیای کسب و کار محسوب نمی شود. صرف نظر از برخی ایده های افسانه ای، شمار بسیار زیادی از کارآفرینان بزرگ هم از همان ابتدا نسبت به ایده کسب و کارشان اطلاع کافی نداشته اند. چنین افرادی بیشتر در طول مدیریت و توسعه شرکت شان به فکر ارتقای ایده اصلی آن افتاده اند. البته این به معنای بی خیالی و شروع به فعالیت بدون هرگونه احتیاط و ترس نیست. گاهی اوقات بدون ترس از سرنوشت برندان کارها با مشکل مواجه خواهد شد. قصد من از بیان این مطلب افزایش روحیه و انگیزه شما در راستای یافتن ایده مناسب کسب و کارتان است.

اگر شما هنوز نمی دانید قصد پیگیری چه ایده کسب و کاری را دارید، هنوز هم خیلی دیر نشده است. فقط باید چند نکته مهم را مد نظر داشته باشید. در ادامه این مساله تلاش من بیان و بررسی نکات پیرامون یافتن ایده مناسب کسب و کار خواهد بود.

گام اول: خلاقیت تان را شکوفا کنید

لازمه راه اندازی یک کسب و کار موفق استفاده از خلاقیت است. به این منظور باید الگوهای موفق را مد نظر داشته باشیم. بدون تردید یکی از راهکارهای خلق ایده های جذاب مشاهده و بررسی سایر ایده های موفق است. به این ترتیب ذهن ما با ساز و کارهای رایج در پردازش ایده های کسب و کار آشنا خواهد شد.

امروزه به لطف توسعه تکنولوژی شبکه های اجتماعی در دسترس همه افراد قرار دارد. برندهای مختلف نیز از هر صنعتی برای جلب نظر مخاطب در پلتفرم های مختلف آنلاین فعالیت می کنند. یکی از راهکارهای ساده و در عین حال تاثیرگذار برای شناخت ایده های مختلف کسب و کار مراجعه به همین شبکه های اجتماعی است. بررسی فعالیت برندهای مرتبط با حوزه تخصصی مان و مشاهده ترندهای برتر کسب و کار ایده های مناسبی را در ذهن ما قرار خواهد داد.

اگر قصد شروع کسب و کار در صنعتی خاص را دارید، باید تا جای ممکن اطلاعات تان را از آن صنعت افزایش دهید. به عنوان مثال اگر قصد تاسیس یک رستوران را دارید، سری به مجله های حوزه آشپزی و رستوران داری بزنید. همچنین جمع آوری اطلاعات پیرامون نحوه شروع

کار در این حوزه نیز ضروری خواهد بود. برای این کار گفت و گو دوستانه با سرآشپز یا صاحب رستوران های بزرگ ایده مناسبی خواهد بود. به طور کلی هیچ گاه نمی توان فهمید یک اید مناسب چطور یا کجا نزدیک به صنعت مورد علاقه مان نگه داریم. به این ترتیب احتمال یافتن ایده های جذاب و خلاقانه افزایش می یابد. اگر در زمینه رستوران داری فعال هستید و قصد توسعه کار خود را دارید، بهترین ایده مشاهده نحوه فعالیت رقبا اصلی تان است. به این ترتیب ایده های مناسبی در زمینه بهبود وضعیت کسب و کارتان به دست خواهید آورد.

گام دوم: ضرورت توجه المان های دوست داشتنی برندها

پیش از اینکه بیشتر به بررسی موضوع فعلی مقاله بپردازیم، چه نکته مشترکی میان برندهای مورد علاقه شما وجود دارد؟ شاید شما به برند آمازون علاقه مند باشید، اما دلیل آن چیست؟ به احتمال زیاد ساده سازی فرآیند خرید دلیل اصلی بسیاری از ما برای علاقه به این محلی شهرت ان علاقه مند باشید. در این مورد صمیمیت کارکنان و شناخت دقیق شان از شما می تواند پایه های علاقه تان را شکل دهد. در هر صورت کسب و کارهای محلی شناخت بسیار بهتری، در مقایسه با برندهای بزرگ، نسبت به مشتریان شان دارند. ماجرا در مورد بوتیک لباس فروشی مورد علاقه ما نیز به همین ترتیب است. در بسیاری از موارد افراد دلایل کاملا موجهی برای علاقه مندی به برندهای خاص دارند. به عنوان یک کارآفرین جویای فرصت تاسیس کسب و کار باید همیشه نسبت به این انگیزه ها هوشیار باشید. توصیه من در اینجا یادداشت تمام این انگیزه ها است. به این ترتیب به هنگام تاسیس کسب و کارتان فهرستی کامل از ویژگی های دوست داشتنی در صنعت تان خواهید داشت. چنین فهرستی برند ما را از آزمون و خطا برای جلب نظر مشتریان خلاص خواهد کرد. این امر به معنای رشد پیشرفته و بدون دردسر کسب و کارمان در مراحل نخست فعالیت است. از این به بعد وقتی نسبت به برندی خاص احساس علاقه کردید، دلیل آن را جستجو کنید. آگاهی از دلیل این احساس شما را در زمینه تاسیس کسب و کارتان یاری خواهد کرد.

گام سوم: فکر کردن پیرامون مشکلات پیش رو

در یک روز معمولی چه چیزهایی شما را ناامید می سازد؟ نیازی نیست المان ناامیدکننده شما چیز بزرگی باشد. حتی یک کار ساده که آرزو انجام راحت ترش را هم داشته باشیم. به عنوان ایده مناسب برای شروع کسب و کار محسوب می شود. اگر شمار کافی از سایر افراد نیز مانند شما فکر می کنند، ایده کسب و کار شما آماده بهره برداری خواهد بود. به طور معمول مشکل بسیاری از کارآفرینان ناآگاهی از مشکلات مردم است. بدون تردید هر کسب و کاری باید با هدف رفع مشکلات مردم در زندگی شان باشد. بقیه کارها با اندکی آشنایی بیشتر با حوزه کسب و کار مورد نظر حل خواهد شد.

اگر قصد رسیدن به ایده های کسب و کار بیشتری را دارید، به سراغ دوستان تان بروید. در گفت و گوهای دوستانه هدف اصلی شما باید کشف مشکلات افراد در زندگی شان باشد. به این ترتیب در موارد پر تکرار باید به فکر راه اندازی کسب و کاری برای غلبه بر مشکل مورد نظر باشیم.

گام چهارم: یادداشت ایده ها

تا اینجا کار ما ایده های بسیار زیادی برای کسب و کار خود گردآوری کرده ایم. اکنون نوبت به یادداشت آنها می رسد. سپس باید از دوستان، اعضای خانواده و همکاران فعلی مان در مورد ایده های مان نظر خواهی کنیم. به طور معمول دوستان ما ایده های جذابی در مورد کسب و کار آتی ما خواهند داشت. البته در این میان نباید ایده مان را برای هر کسی تعریف کنیم. در غیر این صورت احتمال اینکه برخی از آنها زودتر از ما با اعضای خانواده و دوستان نزدیک در مورد ایده کسب و کارتان نیست. اگر آنها تخصصی مرتبط با ایده تان دارند، سعی کنید نسبت به همکاری آنها با خود اقدام کنید. این کار به طور معمول با متقاعدسازی آنها شروع می شود. به این ترتیب به بهترین صورت امکان همکاری با آنها

آگهی ابلاغ اجرائیه

آگهی ابلاغ اجرائیه به آقای علی رضوان اصل فرزند قلی: بدین وسیله به آقای علی رضوان اصل فرزند قلی به شماره شناسنامه ۵۰۶ با کد ملی ۲۳۳۱۱۰۳۸۱۱ صادره از بوبراحمد فعلا مجهول المسکن ابلاغ می شود که بانک سپه پاسوج طبق قرارداد بانکی به شماره ۱۰۸۶۰۳۴۰۳ مورخ ۱۳۸۶/۳/۱۵ جهت وصول طلب خود طبق مقررات علیه شما اجرائیه صادر نموده و پرونده اجرائیه به کلاس ۱۱۶-۹۶۰۱۱۶ در این اداره تشکیل شده و طبق گزارش مورخ ۱۳۹۶/۱/۱۴ مأمور ابلاغ محل اقامت شما به شرح متن سند شناخته نشده، لذا بنا به تقاضای شما اجرائیه صادر نموده و پرونده اجرائیه فقط یک مرتبه در یکی از روزنامه های کثیرالانتشار محلی آگهی می شود و چنانچه طرف مدنت ده روز از تاریخ این آگهی که روز ابلاغ محسوب می گردد، نسبت به پرداخت بدهی خود اقدام ننماید، عملیات اجرائیه علیه شما بگری خواهد شد.

حسنت اله زمانی زاده رئیس اداره اجرای اسناد رسمی پاسوج

آگهی موضوع ماده ۳ قانون وعاده ۱۳ آئین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساخته های فاقد سند رسمی

برابرای شماره ۱۵۳۸-۱۰۰۱۰۰۱۰۰۱۳۹۷۴-۳۰۹۰۰ مورخ ۱۳۹۷/۱/۱۴ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساخته های فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک منطقه یک فرزون موضوع پرونده کلاسه ۵۳-۲۰۰۰-۲۰۰۰-۱۳۹۵/۱۲۴۰۰۰ تصرفات مالکانه بلاعراض متقاضی علی حیدری فرزند احمد به شماره شناسنامه ۶۵۲ صادره از بوبین زهرا در ۳۳۷۱-۶۰ سهم مشاع از ۱۹۹۵۶ سهم ششادک یک قطعه زمین مرزوهی به مساحت ۱۹۹۵۶ مترمربع پلاک ۹۱ اصلی واقع درروستای آجریند بخش ۸ فرزون خیربادی از مالک رسمی آقای احمد حیدری محرزگردیده است. محرزگردیده است لذابه منظور ابلاغ عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می گردد در صورتیکه متقاضی نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دوماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید طرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت قضایی مدت مذکور وعدم وصول مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد. تاریخ انتشارنوبت اول: ۱۳۹۷/۱/۱۷ تاریخ انتشارنوبت دوم: ۱۳۹۷/۱/۲۹

حسن غلامحسینی- رئیس اداره ثبت اسناد واملاک منطقه فرزون- ۱۳۹۷/۱/۲۹

آگهی موضوع ماده ۳ قانون وعاده ۱۳ آئین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساخته های فاقد سند رسمی

برابرای شماره ۱۵۳۳-۱۰۰۱۰۰۱۰۰۱۳۹۷۴-۳۰۹۰۰ مورخ ۱۳۹۷/۱/۱۴ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساخته های فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک منطقه یک فرزون موضوع پرونده کلاسه ۵۳-۲۰۰۰-۲۰۰۰-۱۳۹۵/۱۲۴۰۰۰ تصرفات مالکانه بلاعراض متقاضی علی حیدری فرزند احمد به شماره شناسنامه ۶۵۲ صادره از بوبین زهرا در ۳۳۷۱-۶۰ سهم مشاع از ۱۹۹۵۶ سهم ششادک یک قطعه باغ به مساحت ۱۹۹۵۶ مترمربع پلاک ۹۱ اصلی واقع درروستای آجریند بخش ۸ فرزون خیربادی از مالک رسمی آقای احمد حیدری محرزگردیده است لذابه منظور ابلاغ عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می گردد در صورتیکه متقاضی نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دوماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید طرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت قضایی مدت مذکور وعدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد. تاریخ انتشارنوبت اول: ۱۳۹۷/۱/۱۷ تاریخ انتشارنوبت دوم: ۱۳۹۷/۱/۲۹

حسن غلامحسینی- رئیس اداره ثبت اسناد واملاک منطقه فرزون- ۱۳۹۷/۱/۲۹

را خواهیم داشت. همچنین توجه داشته باشید که شروع کسب و کار با اعضای خانواده و دوستان انگیزه بیشتری به ما در ابتدای راه خواهد داد. در این مقاله تلاش اصلی من نمایش شیوه های دستیابی به ایده های مناسب برای راه اندازی کسب و کار بود. بدون تردید با اندکی تفکر بیشتر فرصت ما برای یافتن ایده های عالی بیشتر نیز خواهد شد.

منبع: allbusiness

آگهی ابلاغ

بدین وسیله به خاتم خانمجان دشتیان فرزند محمد شناسنامه شماره ۱۳۱۸ به شماره ملی ۴۲۳۱۳۰۱۹۹۸ که فعلا مجهول المسکن می باشد ابلاغ می شود که پست بانک پاسوج جهت وصول مطالبات خود به استناد قرارداد بانکی شماره ۱۳۵۲۳۳۷۲ مورخ ۸۹۰۱۳۵۲ مورخ ۱۳۸۹/۰۸/۰۳ علیه شما اجرائیه صادر نموده و پرونده اجرائیه به کلاس ۵-۲۷۰۰۰۷۰ در این اداره تشکیل شده و طبق گزارش مورخ ۱۳۹۷/۰۴/۲۱ مأمور پست، محل اقامت شما به شرح متن سند شناخته نشده، لذا بنا به تقاضای شما طبق ماده ۱۸ آئین نامه اجراء مفاد اجرائیه فقط یک مرتبه در یکی از روزنامه های کثیرالانتشار محلی آگهی می شود و چنانچه طرف مدنت ده روز از تاریخ این آگهی که روز ابلاغ محسوب می گردد، نسبت به پرداخت بدهی خود اقدام ننماید، عملیات اجرائیه علیه شما بگری خواهد شد.

سنتول واحد اجرای اسناد رسمی پاسوج

آگهی ابلاغ

متخصصان بلاغ شونده حقیقی: ۱- نام خانوادگی: شریعی نیا ۲- نام پدر: فرامرزی ۳- کد پستی: ۵- کد ملی: ۴۲۳۱۶۵۹۲۹۷ ۴- نشانی مجهول المسکن: ۷- منطقه شهرداری: مدارک پیوست: ۱- به موجب این ابلاغیه نسخه ای از تصمیم نهایی شماره ۱۰۱۶۷۷-۱۰۱۶۷۷-۹۷۰ صادره از سوی این شعبه، در سامانه آگهی الکترونیک، شمار گرفته است. ۲- این قسمت توسط دفتر شعبه تکمیل می شود: تنظیم کننده ابلاغنامه: کرامت اله لعلاری تاریخ تحویل به مرجع ابلاغ: همان تنظیم کننده

آگهی ابلاغ اجرائیه

آگهی ابلاغ اجرائیه به آقای غلامحسین دانایی فرزند طاهر: بدین وسیله به آقای غلامحسین دانایی فرزند طاهر به شماره شناسنامه ۱ با کد ملی ۲۳۳۱۸۰۳۳۸۰۳۳۸ صادره از بوبراحمد فعلا مجهول المسکن ابلاغ می شود: که بانک سپه شعبه پاسوج طبق قرارداد بانکی به شماره ۱۰۸۶۰۳۴۰۳ مورخ ۱۳۸۶/۳/۱۵ جهت وصول مبلغ ۱۳۹۶/۳/۲۱ مأمور ابلاغ محل اصل به انضمام حقوق دولتی وصول طلب خود طبق مقررات علیه شما اجرائیه صادر نموده و پرونده اجرائیه به کلاس ۱۱۶-۹۶۰۱۱۶ در این اداره تشکیل شده و طبق گزارش مورخ ۱۳۹۶/۳/۲۱ مأمور ابلاغ محل اقامت شما به شرح متن سند شناخته نشده، لذا بنا به تقاضای شما طبق ماده ۱۸ آئین نامه اجراء مفاد اجرائیه فقط یک مرتبه در یکی از روزنامه های کثیرالانتشار محلی آگهی می شود و چنانچه طرف مدنت ده روز از تاریخ این آگهی که روز ابلاغ محسوب می گردد، نسبت به پرداخت بدهی خود اقدام ننماید، عملیات اجرائیه علیه شما بگری می شود.

حسنت اله زمانی زاده رئیس اداره اجرای اسناد رسمی پاسوج

آگهی ابلاغ اجرائیه

آگهی ابلاغ اجرائیه به آقای حمداله نهمورسی فرزند کیوتر: بدین وسیله به آقای حمداله نهمورسی فرزند کیوتر به شماره شناسنامه ۱ با کد ملی ۲۳۳۱۸۰۳۳۸۰۳۳۸ صادره از بوبراحمد فعلا مجهول المسکن ابلاغ می شود: که بانک سپه شعبه پاسوج طبق قرارداد بانکی به شماره ۱۰۸۶۰۳۴۰۳ مورخ ۱۳۸۶/۳/۱۵ جهت وصول مبلغ ۱۳۹۶/۳/۲۱ مأمور ابلاغ محل اصل به انضمام حقوق دولتی وصول طلب خود طبق مقررات علیه شما اجرائیه صادر نموده و پرونده اجرائیه به کلاس ۱۱۶-۹۶۰۱۱۶ در این اداره تشکیل شده و طبق گزارش مورخ ۱۳۹۶/۳/۲۱ مأمور ابلاغ محل اقامت شما به شرح متن سند شناخته نشده، لذا بنا به تقاضای شما طبق ماده ۱۸ آئین نامه اجراء مفاد اجرائیه فقط یک مرتبه در یکی از روزنامه های کثیرالانتشار محلی آگهی می شود و چنانچه طرف مدنت ده روز از تاریخ این آگهی که روز ابلاغ محسوب می گردد، نسبت به پرداخت بدهی خود اقدام ننماید، عملیات اجرائیه علیه شما بگری می شود.

حسنت اله زمانی زاده رئیس اداره اجرای اسناد رسمی پاسوج

دیدار مهندس شهرداری مدیر مخابرات منطقه گلستان با پیمانکاران اجرایی و تأمین کنندگان ملزومات

گرگان - خبرنگار فرصت امروز - مهندس شهرداری مدیر مخابرات منطقه گلستان با پیمانکاران اجرایی و تأمین کنندگان ملزومات دیدار و گفتگو کرد. وی در ابتدا ضمن عرض تسلیت به مناسبت فرارسیدن ایام فاطمیه از همکاری تنگاتنگ پیمانکاران با مخابرات گلستان تقدیر و تشکر نمود و هدف از این نشست را دیداری صمیمانه با پیمانکاران و آشنایی با نظرات و پیشنهادات آنان دانست. وی گفت: استفاده از توان پیمانکاران بومی از اهداف مخابرات استان بوده و در این زمینه خوشبختانه موفق بوده ایم چرا که افراد و پیمانکاران زیادی در طی این سالها وارد گردونه کار با مخابرات شده اند و پروژه های مخابراتی را در این امر بسیار تأثیر گذار دانست و گفت: این باعث افتخار ماست که امروزه پیمانکاران توانمند زیادی در سطح استان داریم که حتی در استانهای دیگر نیز به ارائه خدمات پیمانکاری مشغول می باشند. مدیر مخابرات منطقه گلستان پیمانکاران را با زوایان قوی مخابرات دانست و استمرار تعاملات با پیمانکاران را در برقراری ارتباطی سالم و شفاف عنوان کرد و خاطر نشان کرد تا زمانی که ارائه خدمات به مردم با دقت و کیفیتی بالا باشد این ارتباط همچنان ادامه خواهد داشت. مهندس شهرداری اخلاق مداری، تخصص و تعهد در کارها و ایجاد فضای سالم را برای کارکنان و پیمانکاران لازم و ضروری دانست.

خاموشی برق مناطق صعب العبور درازنور رفع شد

گرگان - خبرنگار فرصت امروز - برق مناطق صعب العبور در مسیر درازنو به علت بارش برف سنگین بر قطع برق شده بود با تلاش پرسنل برق شهرستان کردکوی مجدداً وصل شده به گزارش روابط عمومی شرکت توزیع نیروی برق استان گلستان، علی اکبر نصیری گفت: به علت بارش برف سنگین برف در ارتفاعات کردکوی برق مناطق صعب العبور در مسیر درازنو قطع شد که با تلاش شبانه روزی کارکنان برق شهرستان کردکوی خاموشی ها رفع و روستاها دوباره برقدار شدند نصیری با اشاره به سنگینی بارش برف در این منطقه افزود: تعدادی تیر چوبی و بتونی شبکه فشار متوسط شکسته شد که با تلاش همکاران اقدام به ترمیم و اصلاح شبکه نمود و پس از چند ساعت خاموشی با تأمین برق از دیگر فیدرهای برق شهرستان این مسیر برقرار شد. مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق استان گلستان در ادامه گفت: با اصلاح شبکه و نصب مجدد تیر برق مناطق صعب العبور برقرار شد.

مساحت شهرک صنعتی آبیگ ۲ برابر می شود

قزوین - خبرنگار فرصت امروز - مدیرعامل شرکت شهرک های صنعتی قزوین گفت: مساحت شهرک صنعتی آبیگ (کاسپین ۲) با توجه به تقاضای ذری سرمایه گذاران دو برابر خواهد شد به گزارش روابط عمومی شرکت شهرکهای صنعتی استان قزوین، "حمیدرضا خابور" با اعلام این مطلب افزود: شهرک صنعتی آبیگ هم اکنون دارای ۱۰۰ هکتار مساحت است اما با توجه به شرایط و موقعیت آن و درخواست سرمایه گذاران تصمیم گرفته شد تا برای الحاق ۱۰۰ هکتار دیگر زمین به این مجموعه اقدام شود. وی اظهار داشت: زیرساخت های در نظر گرفته شده برای این شهرک صنعتی ۴۰۰ هکتار بود اما در حین واگذاری زمین به دلایل برخی مسایل و مشکلات تاکنون تنها ۱۰۰ هکتار اراضی تحویل شرکت شهرک های صنعتی شده است. مدیرعامل شرکت شهرک های صنعتی قزوین افزود: به منظور افزایش مساحت این شهرک صنعتی برای در اختیار گرفتن اراضی در ضلع شمالی و شرقی این مجموعه با اداره کار راه و شهرسازی قزوین به توافق اولیه دست پیدا کرده ایم. خابور همچنین اظهار داشت: با توجه به دسترسی آسان و نزدیکی این شهرک صنعتی به پایتخت و همجواری بودن با آزادراه قزوین - کرج - تهران، سرمایه گذاران زیادی تمایل به سرمایه گذاری در آنرا دارند و با توجه به محدودیت اراضی فعلی، گسترش این شهرک یک ضرورت است.

رئیس اداره تبلیغات اسلامی شهریار:

بیش از ۵۰۰۰ گواهینامه قرآنی صادر کرده ایم

شهریار - خبرنگار فرصت امروز - حجت الاسلام جلیل زاده در جمع خبرنگاران از صدور بیش از ۵۰۰۰ گواهینامه قرآنی در این اداره خبر داد. وی با بیان اینکه گرایش جوانان و خانواده ها به قرآن و آموزه های دینی، ثمرات بیشمار برای جامعه دارد، ابرازداشت: اداره تبلیغات اسلامی شهرستان شهریار در زمینه های دینی و اسلامی اقدامات زیاد و متنوعی دارد که یکی از مهمترین آنها برگزاری گفتگمان دینی برای ۱۲۰ هزار دانش آموز شهریار است. جلیل زاده با اشاره به اینکه بیش از ۱۰۰۰ هیئت مذهبی در شهرستان به ثبت رسیده است، خاطر نشان ساخت: ۵۶۰ مداح با ثبت نام در سامانه طوبی از مزایای آن بهره مند می شوند رئیس اداره تبلیغات اسلامی شهریار ادامه داد: بیش از ۳۰ سایت و وب سایت مختلف به انعکاس اخبار اقدام می کنند که تلاش میکنیم با هماهنگی با دستگاه های مرتبط با این حوزه نسبت به ساماندهی و قانونمند کردن آنها اقدام نمائیم.

عبدالحمید حمزه پور :

مجوز آب شیرین کن به ظرفیت ۱۰۰ هزار مترمکعب در استان بوشهر صادر شد

بوشهر - خبرنگار فرصت امروز - عبدالحمید حمزه پور با بیان اینکه بیش از ۹۰ درصد منابع آب آشامیدنی استان بوشهر در خارج از این استان قرار دارد اظهار داشت: بحران شدید کم آبی در استان بوشهر ناشی از شرایط طبیعی و جغرافیایی استان، تغییرات اقلیمی، تلداوم خشکسالی و برداشت بی رویه آب از منابع زیرزمینی و افزایش جمعیت سبب شده بخش عمده ای از آب آشامیدنی استان بوشهر از استان های همجوار تأمین شود. به گزارش روابط عمومی و آموزش همگانی شرکت آب و فاضلاب استان بوشهر: وی با اشاره به طراحی منابع تأمین آب آشامیدنی خاطر نشان کرد: برای ایجاد منابع آب آشامیدنی در داخل استان بوشهر شیرین سازی آب دریا در دستور کار قرار گرفته است. مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان بوشهر بیان کرد: با حمایت استاندار، پیگیری این شرکت و در راستای استراتژی و راهبردی وزارت نیرو مبنی بر توسعه تانسیمات نمک زدایی در استان های ساحلی و با توجه به ظرفیت منابع مناسب دسترسی به آبهای شور و غیرمتعارف در سواحل استان بوشهر مجوز تانسیمات از شیرین کن در شهرهای استان بوشهر صادر شد.

نشست گسترش ارتباط و همکاری دانشگاه صنعتی کرمانشاه با صنعت نفت برگزار شد

کرمانشاه - منیر دشتی - به نقل از پایگاه اطلاع رسانی شرکت بهره برداری نفت و گاز غرب به منظور بهره گیری و ارتباط مؤثر صنعت و دانشگاه، جلسه ای با حضور ریاست و اعضای هیأت علمی دانشگاه صنعتی کرمانشاه و مدیران شرکت نفت و گاز غرب، برگزار گردید. این نشست با حضور ریاست، مسئولین و اعضای هیأت علمی دانشگاه صنعتی کرمانشاه، مهندس ناصر پور مدیر عامل شرکت نفت و گاز غرب، رئیس هیأت ضیایی ریاست پژوهش و فناوری شرکت نفت مناطق مرکزی و هیأت همراه برگزار شد. در ابتدای جلسه دکتر علی اکبر اختری ریاست دانشگاه صنعتی کرمانشاه ضمن خیرمقدم به میهمانان با اشاره به "نیاز متقابل دانشگاه و صنعت به یکدیگر" گفت: این جلسه می تواند فتح بابی برای همکاری های مستمر، سودمند و هدفمند جهت ارتقاء و تکمیل دو حوزه دانشگاه و صنعت نفت و گاز باشد. نیاز صنعت به تخصص دانشگاهیان و نیاز دانشگاه به تجربیات صنعت می تواند زمینه ساز تعامل پایدار و سازنده در این خصوص باشد. در ادامه ی جلسه مهندس ناصر پور مدیر عامل شرکت نفت و گاز ضمن ابراز خرسندی بدلیل حضور در جمع دانشگاهیان دانشگاه صنعتی کرمانشاه به معرفی شرکت بهره برداری نفت و گاز پرداخت.

مصرف ۴۶۵ میلیون مترمکعب گاز در گیلان

-رشت- ژینب قلیپور - حسین اکبر مدیرعامل شرکت گاز استان گیلان از مصرف ۴۶۵ میلیون مترمکعب گاز در دیماه امسال خبر داد و اظهار داشت: این میزان با توجه به محدودیت های اعمال شده برای نیروگاه های استان ۲۰ درصد کاهش یافته است. اکبر با اشاره به کاهش ۸۰ درصدی مصرف نیروگاه های استان در دیماه امسال گفت: محدود نمودن مصرف گازها و برخی واحدهای صنعتی در فصل سرد سال بجهت افزایش پایداری جریان گاز مشترکین خانگی صورت گرفته است لذا مردم عزیز می توانند با مصرف بهینه و ایمن گاز طبیعی تا حد زیادی در جهت تحویل بیشتر گاز به نیروگاه ها و صنایع کمک نمایند. وی در ادامه در خصوص مشترکین گاز خانگی اظهار داشت: میانگین مصرف روزانه مشترکین گاز خانگی در دیماه ۱۰ میلیون مترمکعب در روز بود که این میزان با ورود جبهه هوای سرد به استان در هفته گذشته تا ۱۳.۷ میلیون مترمکعب (۲۸ درصد) افزایش یافته است.

اتمام عملیات گازرسانی به شهر توحید و ۷ روستای بخش هلیلان در استان ایلام

ایلام-هدی منصوری - مدیرعامل شرکت گاز استان از اتمام عملیات گازرسانی به یک شهر و ۷ روستا در استان خبر داد و گفت: در آینده نزدیک مشعل گاز بخش هلیلان در شهرستان چرداول روشن خواهد شد. مهندس عباس شمس الهی گفت: بزودی شاهد بهره برداری از گاز شهر توحید و روستاهای کهره، شیرلوئند، شهرک امام(ره)، چشمه ماهی، سامان، کزآباد و خرده چشمه در شهرستان چرداول خواهیم بود که حدوداً ۲۲۰ خانوار در بخش شهری و روستایی از نعمت گاز طبیعی بهره مند خواهند شد. مهندس شمس الهی با اشاره به اینکه با بهره برداری از پروژه گازرسانی به شهر و روستاهای فوق ضریب نفوذ بر خورداری از گاز طبیعی در بخش روستایی به ۸۲ درصد خواهد رسید، گفت: اعتبار کلی پروژه های فوق الذکر مبلغی بالغ بر ۲۳ میلیارد تومان می باشد.

وزیر راه و شهرسازی:

اراضی دولتی برای تولید مسکن در خوزستان از طریق مشارکت واگذار می شود



اهواز - شبنم قباوند - وزیر راه و شهرسازی ضمن بازدید از پروژه های مسکن مهرآبادان و خرمشهر در استان خوزستان با اعلام این مطلب که اولویت وزارتخانه اتمام مسکن های مهر باقیمانده ای است که مشکلات حقوقی و قضایی ندارند، گفت: با استاندار خوزستان گفتگو کرده ام تا از طریق مشارکت اراضی که می تواند برای تولید مسکن به ویژه برای مسکن خانه اولی های مورد استفاده قرار بگیرد واگذار شوند. محمد اسلامی وزیر راه و شهرسازی در حاشیه بازدید از مسکن مهر استان خوزستان در جمع خبرنگاران، اعلام کرد: از مهمترین اهدافی که ما در وزارت راه و شهرسازی داریم این است که چرخه تولید مسکن در کشور به ویژه برای اقشار متوسط و پایین فعال شود و وظیفه ما این است که بتوانیم زمینه خاندار شدن این اقشار را فراهم کنیم. وزیر راه و شهرسازی اولویت نخست وزارتخانه را بحث تکمیل مسکن های مهر باقی مانده عنوان کرد و افزود: خوشبختانه تکلیف تکمیل مسکن های مهر باقی مانده در تمامی مناطق کشور روشن شده است و تأکید داریم که این مسکن های مهر از توقف در ساخت خارج شوند. این تأکید البته برای مسکن های مهری است که مشکلات حقوقی و قضایی ندارند زیرا مسکن های مهری که مشکلات حقوقی و قضایی دارند از حوزه نفوذ ما خارج هستند. عضو

با حضور استاندار هرمزگان انجام شد:

آغاز عملیات اجرایی طرح تأمین و آبرسانی به شهر رویدر

بندرعباس - خبرنگار فرصت امروز - با حضور استاندار هرمزگان و "احمد مرادی" نماینده مردم استان در مجلس شورای اسلامی، عملیات اجرایی طرح تأمین و آبرسانی به شهر رویدر آغاز شد. مدیرعامل آبفا هرمزگان در این باره با بیان اینکه، مهمترین معضل شهرهای غربی استان کمبود آب است، گفت: این طرح در قالب سه پروژه و با هدف تأمین آب پایدار شهر رویدر و رفع مشکلات کمبود آب این شهر اجرایی شده است. امین قصبی افزود: اعتبار مورد نیاز این طرح ۱۹۶ میلیارد ریال است. وی گفت: فاز دوم طرح آبرسانی به شهر رویدر شامل انتقال آب کپورستان به رویدر به طول ۱۴ کیلومتر است.

رئیس شورای عالی جوانان اتاق بازرگانی اصفهان:

عضویت در ICI بستر توسعه روابط بین الملل جوانان فعال اقتصادی را فراهم می کند

شرایط اقتصادی کنونی را عامل موفقیت آنان در این عرصه برشمرد و گفت: بایستی بستر حضور جوانان را در عرصه اقتصادی بویژه اتاق بازرگانی فراهم ساخت. وی با اشاره به تشکیل شورای عالی جوانان در دوره هشتم هیات نمایندگان اتاق بازرگانی اصفهان گفت: این شورا با تشکیل کمیته های تخصصی توانست برای کودکان، نوجوانان و جوانان دوره های آموزشی و توانمندسازی فراهم کند. مسعود جبیری نایب رئیس شورای عالی جوانان اتاق بازرگانی اصفهان در این جلسه با اشاره به عضویت اتاق اصفهان در اتاق جوانان بین الملل گفت: تعریف شدن پروژه های تأثیر گذار در فضای اقتصادی جامعه از جمله امتیازات ویژه اتاق Junior Chamber International. به اتاق های بازرگانی است. محمد عسگری عضو شورای عالی جوانان در این جلسه با فعالیت کار گروه کارا ذیل شورا گفت: در این کار گروه موضوعاتی از قبیل انتقال وجه و تبادل تجربه بین جوانان فعال اقتصادی مطرح شده است.



در کشور ایجاد شده، صادرات کالا و خدمات فنی مهندسی شرکت های ایرانی می تواند به تداوم فعالیت آنان در عرصه اقتصادی کمک کند. کشتانی با اشاره به همکاری اتاق بازرگانی اصفهان و شعبه جوانان ICI در ژاپن گفت: طی تفاهم نامه ای مقرر شد که دوره های آموزشی کابزن ژاپنی در اصفهان برگزار شود. وی داشتن دید تجاری جوانان

اصفهان - قاسم اسد- رئیس شورای عالی جوانان اتاق بازرگانی اصفهان گفت: عضویت در اتاق جوانان بین الملل (JCI) بستر توسعه روابط بین الملل جوانان فعال اقتصادی را فراهم می کند. به گزارش روابط عمومی اتاق بازرگانی اصفهان، امیر کشتانی در هشتمین جلسه شورای عالی جوانان اتاق بازرگانی اصفهان تصریح کرد: عضویت رسمی اتاق بازرگانی اصفهان در اتاق جوانان بین الملل (Junior Chamber International) فدرت رقابت جوانان را در عرصه بین الملل تقویت می سازد. وی پیوند شرکت های ایرانی با شرکت های بین الملل را عامل توانمند شدن اقتصاد ایران دانست و گفت: هیچ فرصتی برای برقراری و توسعه ارتباطات بین الملل نباید چشم پوشی کرد و شورای عالی جوانان اتاق بازرگانی اصفهان با استناد به این راهبر ت تأکید کرد که در اتاق جوانان بین الملل حضور فعال داشته باشد. وی تأکید کرد: در شرایط کنونی که رکود اقتصادی

مدیر کل جدید ارتباطات و امور بین الملل شهرداری قم معرفی شد



اداره اطلاع رسانی و تشریفات در حرم مطهر حضرت فاطمه معصومه سلام الله علیها فعالیت می کرده است. در حکم شهردار قم خطاب به کاترزاده اهتمام در اطلاع رسانی صحیح، مستمر و به موقع از خدمات، فعالیت های حوزه های مختلف شهرداری، از طریق برقراری ارتباط مؤثر و دوسویه با رسانه های عمومی، بهره گیری از ظرفیت های

قم - خبرنگار فرصت امروز - آیین معارفه مدیر کل جدید ارتباطات و امور بین الملل شهرداری قم با حضور شهردار برگزار شد. به گزارش روابط عمومی شهرداری قم، آیین معرفی مهدی کاترزاده به عنوان مدیر کل ارتباطات و امور بین الملل شهرداری قم و تکریم حسین ایرانمنش سرپرست و حمیدرضا عابدی خرسند مدیر کل سابق این اداره کل با حضور دکتر سقائیان نژاد شهردار، معاونین، شهرداران مناطق، مدیران سازمان ها و مدیران کل شهرداری در سالن جلسات دفتر شهردار برگزار شد. حمیدرضا عابدی خرسند از مردانماه سال ۱۳۹۵ از سوسی شهردار قم به عنوان مدیر کل ارتباطات و امور بین الملل شهرداری منصوب شد و حسین ایرانمنش نیز همراه اسامال پس از وی به عنوان سرپرست این اداره کل انتخاب شد. مهدی کاترزاده مدیر کل جدید اداره کل ارتباطات و امور بین الملل شهرداری قم پیش از این به عنوان رئیس

مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان زنجان خبر داد:

طول شبکه فاضلاب شهر زنجان به ۳۱۹ کیلومتر رسید

درصد افزایش یافته است. وی به توسعه ۲۲ کیلومتری شبکه فاضلاب شهرهای استان زنجان از سال ۹۳ تا سال جاری اشاره کرده و گفت: در این مدت بیش از ۱۸ هزار انشعاب فاضلاب برای مشتری کن استان زنجان نصب و راه اندازی شده است. مدیرعامل شرکت آبفا استان زنجان انشعاب فاضلاب نصب شده از سال ۹۳ تا دیماه سال جاری را نیز بیش از ۲۵ هزار واحد اعلام کرده و گفت: در نظر داریم میزان برخورداری از خدمات جمع آوری و دفع فاضلاب در شهرهای استان زنجان با شتابی

مقام عالی وزارت بهداشت درمان و آموزش پزشکی:

مازندران از استان های پیشگام اجرای طرح پزشک خانواده و سیستم ارجاع است



ساری - دهقان - سرپرست وزارت بهداشت استان مازندران را یکی از استان های پیشگام در اجرای طرح پزشک خانواده، سیستم ارجاع و تهیه پرونده الکترونیکی برشمرد. دکتر سعید نمکی گفت: طرح پزشک خانواده یک ردیف مستقل دارد که ممکن است از منابع این ردیف، بهره برداری درست و منطقی نشده باشد. وی پزشک خانواده را جزء جدانشدنی نظام سلامت برشمرد و عنوان درازمان نظام سلامت را به آن داد و افزود: هرگونه هزینه در توسعه طرح پزشک خانواده و سیستم ارجاع، سرمایه محسوب می شود. سرپرست وزارت بهداشت، درمان و علوم پزشکی تأکید کرد که ایستادگی ما تا همه هزینه های این طرح را به عنوان یک سرمایه گذاری در سال های آینده تقبل کنیم زیرا صرفه جویی قابل توجهی خواهیم داشت. وی با تأکید بر این صمیم هستمیت طرح پزشک خانواده را به عنوان به جامانده های قانونی در سراسر کشور اجرا کنیم، از اجرای طرح

به جامعه پزشکی ایجاد شود. وی با رد شایبه کمبود داروهای مهم در کشور تصریح کرد: ما به مردم این بشارت را می دهیم که هیچ دارویی در کشور کمبود نداریم و اگر دارویی کم است به سازمان غذا و دارو اطلاع داده شود. سرپرست وزارت بهداشت گفت: شرکت های دارویی بسج شدند تا داروهای مردم را تأمین کنند و در این زمینه هیچ مشکلی نداریم. سرپرست وزارت بهداشت در خصوص برنامه های این وزارتخانه برای حمایت از شرکت های دانش بنیان و توسعه پارک های علم و فناوری گفت: نگاه دولت این است که شرکت های دانش بنیان و پارک های علم و فناوری را به شدت تقویت کنیم، چراکه در تمام دنیا نیز آنها در شرایط تحریم به کمک دولت ها می آیند. زمانی که در سازمان برنامه و بودجه مسئولیت داشتم، علیرغم افزایش مختصر بودجه دستگاه های اجرایی، ۷۰ درصد بودجه پارک های علم و فناوری را افزایش دادیم.



اپل ۲۰۰ کارمند بخش اتومبیل‌های خودران را تعدیل کرد

پروژه اتومبیل خودران اپل که چند سالی است به صورت محرمانه پیگیری می‌شود، با ورود مدیر جدید دچار تغییرات ساختاری شده و روز ۲۰۰ گذشته نفر از کارمندان این بخش تعدیل شدند. البته به گفته مقامات اپل، بعضی از کارمندان تعدیل‌شده برای فعالیت به سایر بخش‌های کمپانی مانند یادگیری ماشینی فرستاده خواهند شد.

به گزارش دیجیاتو، بخش اتومبیل خودران اپل تحت عنوان «Project Titan» سال گذشته با ورود مهندس ارشد تسلا «دوگ فیلد» جانی تازه گرفت و تحت مدیریت وی، آماده تغییرات اساسی شد. هرچند پیش از ورود آقای فیلد نیز اپل تغییراتی در رویکرد خود به صنعت خودرو داشت و تصمیم گرفت به جای توسعه و تولید یک اتومبیل خودران، سیستمی را طراحی کند که خودروهای موجود در بازار را هوشمند کرده و به اتومبیل خودران تبدیل کند.

طبق اظهارات سخنگوی اپل، حوزه اتومبیل‌های خودران پتانسیل بالایی داشته و کمپانی ساکن کوپرتینو توانایی بالایی برای کمک به پیشرفت آن خواهد داشت. وی همچنین در ادامه افزوده که تیم پروژه تایتان در آینده نزدیک روی برخی «مسائل کلیدی» تمرکز خواهند کرد که اطلاعات بیشتری از این موضوع منتشر نشده است.

لازم به ذکر است که کمپانی اپل در روزهای اخیر سیاست‌های کاهش جذب نیرو را در پیش گرفته که باعث می‌شود چندان از تعدیل نیروهای بخش هزینه‌بر توسعه فناوری‌های خودران تعجب نکنیم. البته تیم کوک، مدیرعامل شرکت در دفاع از سیاست‌های اخیر خود نزد سرمایه‌گذاران، عنوان کرده که اهمیت بخش‌های مختلف کمپانی با نرخ جذب یا حذف نیرو در آنها سنجیده نمی‌شود.

گفتنی است علی‌رغم تعدیل نیروی اخیر و سیاست‌های اپل در قبالت اتومبیل‌های خودران، تعداد ماشین‌هایی که اپل برای آزمایش فناوری‌های خود در خیابان‌ها به خدمت گرفته رو به افزایش بوده و بنا به گزارشات، در کالیفرنیا از تعداد خودروهای گوگل نیز پیشی گرفته است.

مدرسه مدیریت



نحوه سنجش موفقیت در مراحل مختلف استارت‌آپ

مترجم: طاهره منیری شریف کارشناس ارشد MBA

راه‌اندازی استارت‌آپ، تا حدودی مثل شکل‌گیری یک رابطه است. گاهی چیزی آنقدر دشوار به نظر می‌رسد، که هرچه سعی می‌کنید آن را حل کنید، نمی‌توانید! این نشان می‌دهد که جایی از کار ایراد جدی دارد. درست مثل وقتی که در ارتباط با فردی متوجه می‌شوید که شخص مقابل‌تان، مناسب شما نیست. در یک استارت‌آپ چیزهای متعددی می‌توانند شما را از موفقیت دور نگه دارند.

تناسب محصول-بازار را تشخیص دهید:

این کار سختی است. تقریباً دو سال طول کشید تا تیم ما توانست تناسب محصول - بازار را تشخیص دهد. ما وقت زیادی را صرف آزمایش کردیم و بارها و بارها این کار را انجام دادیم، ولی هیچ چیز درست نمی‌شد. باین‌حال وقتی تناسب درستی پیدا شود، آنچه که به‌نظر سخت می‌آمد، ناگهان آسان می‌شود. متأسفانه این امر موقتی است. درواقع هرچه بیشتر رشد می‌کنید، اگر می‌خواهید به توسعه و مقیاس‌بندی کسب‌وکار خود ادامه دهید باید به‌طور مستمر تعریف مجددی از موفقیت داشته باشید.

نحوه تفکر شما در مورد موفقیت، همگام با رشد استارت‌آپ‌تان:

در روزهای اول استارت‌آپ‌تان، موفقیت معمولاً در مورد مشتریان و درآمد است. شما همواره نگاه‌تان به معیارهاست و به‌دنبال بهبود نتایج هستید. وقتی به تناسب محصول - بازار دست پیدا می‌کنید، کارتان هموار می‌شود، سودآوری و مدل کسب‌وکار‌تان را درک می‌کنید و در نهایت می‌فهمید مشتریان‌تان چه کسانی هستند. تا آن زمان، به تیمی نیاز دارید که بتواند با تحمل شرایط ابهام و عدم قطعیت به موفقیت دست یابد و از فرصت‌ها برای تجربه چیزهای جدید و تکرار بهره بگیرد. در مراحل اولیه، موفقیت کاملاً نامشخص و غیرقابل پیش‌بینی است. شما باید افراد را با انگیزه نگه دارید، حتی وقتی که به خاطر یک محصول برگشتنی، افسرده شدند. شما به این ذهنیت نیاز دارید که بگویید: «ما می‌دانیم که می‌خواهیم این مسئله را حل کنیم. ما فقط باید روی آن کار کنیم و گام به گام به پیشرفت دست یابیم.»

با روش‌های مختلفی می‌توانید این نگرش را به تیم خود منتقل کنید، مثلاً با جشن گرفتن پیروزی‌های کوچک!

همگام با رشد شرکت‌تان، معنای موفقیت، به ارتباط مشتریان شما با استراتژی برندان تغییر می‌کند: بعد از یافتن تناسب محصول - بازار، در نهایت شما وقت پیدا می‌کنید، روی مقیاس‌بندی تمرکز کنید. هرچه بیشتر پیش بروید، معنای موفقیت به نوآوری‌های استراتژیک و بزرگ‌تر تغییر می‌یابد و نگاه شما به موفقیت این خواهد بود که: «مردم چطور در مورد شرکت و برندان صحبت می‌کنند؟ این برند برای آنها چه معنایی دارد؟ آنها چه تصویری از ما در ذهن دارند؟»

ولی موفقیت، از مشتریان شما هم فراتر می‌رود:

با رشد شما، نحوه انگیزه دادن شما به تیم و مطلع کردن آنها از استراتژی‌تان نیز تغییر می‌کند. از لحاظ تکنیکی، بسیاری از جلسات شرکت و ایمیل‌های هفتگی باید خاتمه یابند. رهبران وظیفه‌ای باید با کل شرکت ارتباط برقرار کنند تا ببینند آنها روی چه چیزی کار می‌کنند و کارهای روزانه، چقدر با اهداف بزرگ‌تر تناسب دارند. همگام با مقیاس‌بندی، توزیع اطلاعات بسیار مهم‌تر می‌شود.

فقط یادتان باشد، تقریباً هر کاری که امروز انجام می‌دهید، احتمالاً در عرض یک سال تغییر خواهد کرد، بنابراین همیشه باید نحوه انگیزه دادن به تیم خود و تعریف موفقیت را با این تغییرات تطبیق دهید. منبع: entrepreneurshandbook/modirinfo



فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

شنبه | ۶ بهمن ۱۳۹۷ | شماره ۱۲۴۹ | 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، پلاک ۴۹

دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۳۴۱ - ۸۸۸۹۵۳۴۲

روابط عمومی: ۸۸۸۹۵۶۷۲ فکس تحریریه: ۸۸۸۵۳۹۱۹

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۹۳۶۶۵۱ امور مشترکین: ۸۸۹۳۵۳۴۹

آیین‌نامه اخلاق حرفه‌ای روزنامه: WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

WWW.FORSATONLINE.COM

INFO@FORSATONLINE.COM



مسیر موفقیت

۱۰ توصیه مهم برای موفقیت شغلی کارمندان!

باشید ارزش عمل کردن بسیار بیشتر از حرف زدن است. پس به جای حرفی کردن در مورد کارهایی که می‌توانید انجام دهید، در عمل به کارفرمای‌تان نشان دهید چه توانایی‌هایی دارید.

۸- اعتماد اطرافیان‌تان را به دست آورید

جلب اعتماد دیگران یکی از موارد بسیار مهم برای موفقیت شغلی است؛ خصوصاً وقتی شغلی را به تازگی عهده‌دار شده‌اید. به دنبال این باشید که به سرعت اعتماد رئیس‌تان را به خود جلب کنید، زیرا در این صورت او نگرانی کمتری خواهد داشت و بهتر می‌تواند روی موضوعات مهم تمرکز کند و برای آنها وقت بگذارد.

وقتی مدیر، شما را کارمند قابل اعتمادی بداند، وظایف بیشتری را به شما محول می‌کند. همیشه به‌زمان‌بندی مشخص شده برای انجام کارها متعهد باشید، کارها را به موقع به پایان برسانید و به قول‌های‌تان وفا کنید. اگر به تازگی وارد شرکتی شده‌اید، به عمل به تعهدات‌تان بایند باشید زیرا با این کار می‌توانید اعتماد مدیران را به دست آورید.

۹- راه حل ارائه دهید

شما باید ارائه‌دهنده راه حل باشید نه به وجود آورنده مشکل. کارمندان خوب کسانی هستند که مشکلات را حل می‌کنند. اگر در مورد مشکلی که مربوط به شرکت یا اداره شماست، اختیارات لازم را ندارید، راه‌حل‌هایی به مدیر خود پیشنهاد دهید و تا جایی که در توان‌تان است برای حل آن مشکل تلاش کنید.

۱۰- مهربان و دلسوز باشید

برای اینکه در کارتان به موفقیت برسید و به عنوان کارمندی نمونه شناخته شوید، باید دلسوز باشید و به این باور برسید که مدیران و همکاران‌تان تمام تلاش خود را می‌کنند. گله و شکایت و بدخلقی برای اینکه خیلی کار می‌کنید، هیچ فایده‌ای ندارد.

کلام آخر ...

خیلی از خصوصیات و رفتارهایی که باعث موفقیت شغلی می‌شود، در مدیران بزرگ نیز وجود دارد. با لحاظ کردن ۱۰ نکته مهم برای موفقیت شغلی می‌توانید در مسیر رسیدن به پیشرفت قرار بگیرید و به اهداف شغلی خود برسید.

منبع: topresume/ucan

چه نمره‌هایی داشته‌اید مهم نیست؛ زیرا زندگی حرفه‌ای تفاوت زیادی با درس و دانشگاه دارد. همیشه چندین سوال در مورد کارهایی که انجام می‌دهید، در ذهن داشته باشید. شاید مدت زیادی طول بکشد تا در انجام وظایف خود در شغل جدیدتان مسلط شوید، اما بهتر است به مدیران نشان دهید شایستگی و لیاقت بهبود یافتن و پیشرفت کردن در کارتان را دارید به این ترتیب که نشان دهید به همه چیز توجه دارید و همواره مشتاق یادگیری چیزهای جدید هستید.

۴- از نیازهای شغلی مطلع شوید

برای موفقیت شغلی و رسیدن به پیشرفت بیشتر باید از نیازهای شغلی مدیرتان مطلع باشید. همیشه یک گام جلوتر از رئیس‌تان بردارید و از خود بپرسید: «اگر من به جای مدیر بودم می‌خواستم در مرحله بعد چه کاری انجام شود؟» با انجام به‌موقع کارها، قبل از اینکه از شما خواسته شود، به مدیرتان نشان می‌دهید نگرش و عملکرد مثبتی دارید و بسیار زرنگ و فعال هستید.

۵- خیلی خوب از تباط برقرار کنید

داشتن ارتباط خوب رمز موفقیت هر کارمندی است. وقتی مدیر از شما می‌خواهد گزارش وضعیت را به او بدهید، ارائه این گزارش تنها کاری نیست که می‌توانید انجام دهید، بلکه باید به‌طور موثر و فصال با او ارتباط برقرار کنید و به او بگویید چه زمانی کاری را انجام می‌دهید و بعد از انجام وظیفه خود، به دنبال انجام چه کارهایی می‌روید که باید در مرحله بعدی انجام شود.

۶- اهداف مشخصی داشته باشید

هیچ کارمندی برای «سخت کار کردن» یا «همواره مشغول بودن» حقوق نمی‌گیرد. آنچه برای مدیر شما مهم است، این است که چه کاری در راستای رسیدن به اهداف شرکت انجام داده‌اید. پس باید بدانید شما به عنوان کارمند برای کمک در رسیدن به هدف مشخصی حقوق می‌گیرید که به‌طور قابل‌وضوحی روی عملکرد، رسالت و چشم‌انداز کلی شرکت تاثیر می‌گذارد. هر سمتی که در شرکت داشته باشید، نگرش و ذهنیت هدفمند شماست که به شما کمک می‌کند به موفقیت شغلی برسید.

۷- کمتر حرف بزنید، بیشتر عمل کنید

همواره در تعاملات خود در محل کار به یاد داشته

افراد زیادی هستند که سال‌های آخر تحصیل یا بعد از فارغ‌التحصیلی نگران آینده شغلی‌شان هستند. اغلب این افراد وقتی از دانشگاه فارغ‌التحصیل می‌شوند به دنبال رسیدن به موفقیت در کسب و کار انتخابی‌شان هستند آن هم در دنیای امروزی که پیشرفت شغلی و داشتن عملکرد حرفه‌ای از هر زمان دیگری بیشتر اهمیت پیدا کرده است. با ما همراه باشید تا ۱۰ توصیه مهم برای رسیدن به موفقیت شغلی را بیان کنیم.

۱- ابتکار و نوآوری خود را نشان دهید

در حال حاضر، نیازها و شروط لازم برای موفقیت در دنیای کسب و کار تغییر زیادی کرده است و اغلب کسب و کارها نیازمند افرادی هستند که از ریسک کردن نمی‌ترسند و دست به ابتکار و نوآوری می‌زنند. در مقابل، کارفرمایان هم به دنبال استخدام کسانی هستند که ایده‌های جدیدی ارائه می‌دهند، ابتکار و نوآوری دارند، به سراغ پروژه‌های جدید می‌روند، راه‌حل‌های جدید می‌دهند و فرصت‌های خوبی برای شرکت به وجود می‌آورند.

۲- خودتان را ارزیابی کنید

یکی از راه‌های رسیدن به موفقیت این است که همواره عملکردتان را ارزیابی کنید. نباید منتظر رسیدن ارزیابی سالانه خود باشید بلکه این کار را خودتان انجام دهید. یک راه عالی برای انجام این کار تعیین اهداف قابل دسترس و مشخص و داشتن جدول زمان‌بندی برای رسیدن به آنهاست. اگر به تازگی مشغول کاری شده‌اید، اهداف کوتاه‌مدتی برای خود در نظر بگیرید. برای رسیدن به این اهداف، برنامه مشخص و قابل سنجش داشته باشید. بهتر است وظایف خود را به وظایف هفتگی یا روزانه تقسیم کنید. در پایان هر هفته، ببینید در کجای مسیر رسیدن به اهداف‌تان قرار دارید؟ آیا نیاز است استراتژی خود را تغییر دهید یا در مسیر درستی قرار گرفته‌اید؟ حتی لازم است در مقطعی گزارش عملکردتان را به مدیر بدهید تا میزان پیشرفت خود را به آنها نشان دهید. این کار ارزش شما را نزد مدیرتان زیاد می‌کند و به او نشان می‌دهد به اهمیت ارزیابی مداوم و پیشرفت پی برده‌اید.

۳- همیشه آماده یادگیری باشید

برای رسیدن به موفقیت شغلی باید همواره مشتاق یادگیری باشید. اینکه از کدام دانشگاه مدرک گرفته‌اید یا