

سر در گمی اقتصاد

محسن جلال پور

رئیس سابق اتاق بازرگانی ایران

بحث تفکیک، ادغام و جمعیت وزارتخانه‌ها که در ۴۰ سال گذشته اتفاق افتاده، نمی‌تواند نقش چندانی در سیاست‌ها و امور وزارتخانه‌ها داشته باشد. کما اینکه اگر به همین دوران نگاهی بیندازیم، گاهی وزارتخانه‌های تفکیک‌شده موفقیت‌هایی داشتند و گاهی وزارتخانه‌های تجمیع‌شده و نمی‌توان گفت صرف اینکه وزارتخانه‌ها تفکیک و یا تجمیع شوند، موفقیت آنها تضمین می‌شود. موفقیت درواقع با راهبرد درست و مجموعه کوچک و کاربردی حاصل می‌شود، نه در تفکیک و تجمیع وزارتخانه‌ها. مهم‌ترین اصلی که ما در کشور از آن غافل هستیم و به ویژه در مورد وزارتخانه‌های اقتصادی از جانب آن صدمه جدی می‌بینیم، این است که هنوز یک سیاست اقتصادی درست را پس از ۴۰ سال در پیش نگرفته‌ایم و بیشتر اقدامات، سلیقه‌ای پیش رفته است و هیچ‌گاه با اصول علمی و کارشناسی با راهبرد و استراتژی مشخص، اقتصاد را مدیریت نکرده‌ایم. در کشور ما نه اقتصاد سوسیالیستی حاکم است و نه اقتصاد آزاد یا رقابتی و یا اقتصاد بسته. شرایط...

۲

فرصت امروز

برای کسب وکار آفرینی

آیا توانمندسازی مستأجران، از کوچ اجباری جلوگیری می‌کند؟

۴ برنامه وزارت راه
برای حمایت از مستأجران

مستأجران ساکن شهر تهران از افزایش نرخ‌های اجاره نسبت به خردادماه می‌گویند و در عین حال خبر می‌دهند که با پیشنهادهای فعلی صاحبخانه‌ها...

۳

بخش صنعت چگونه از رشد منفی خارج می‌شود؟

۶ چالش صنعت ایران
در سال ۹۸

فرصت امروز: رشد اقتصادی گروه صنعت در سال ۹۷ به منفی ۹٫۶درصد رسیده و بررسی‌ها نشان‌دهنده سیر نزولی ارزش افزوده بخش صنعت در سال‌های ۹۶ و ۹۷ است. این در حالی است که ارزش افزوده صنعت در زمستان سال ۹۶ به ۲۴۳٫۳۵ میلیارد ریال رسیده و در پاییز سال ۹۷ این رقم برابر با ۲۰۹٫۴۲۷ میلیارد ریال برآورد شده است. بنابراین سوال این است که چرا صنعت بیشترین میزان رشد منفی در سال گذشته را کسب کرده و مهم‌تر از آن، آیا تحریم‌ها ریشه اصلی رشد منفی صنعت و کاهش ارزش افزوده آن بوده است؟ در پاسخ به این سوال، مرکز پژوهش‌های مجلس در تازه‌ترین گزارش خود به بررسی عوامل اصلی رشد منفی صنعت پرداخته و راهکارهای برون‌رفت این بخش از چالش‌های کنونی در سال ۹۸ را شناسایی کرده است. به اعتقاد بازوی...

۲

نتایج پایش ملی محیط کسب و کار در زمستان سال گذشته

آیا فضای کسب و کار پایتخت بهتر شده است؟

۲

مدیریت و کسب‌وکار



۱۲ سالگی آیفون؛ از ریسکی بزرگ تا موفقیتی باورنکردنی

- ۲۰ واقعیت زندگی که باید آنها را بپذیریم
- اینستاگرام در رشد کسب‌وکار شما چه تاثیری دارد؟
- ۱۰۰ گام برای موفقیت در بازاریابی
- ۱۵ ترند برتر بازاریابی در اینستاگرام
- تولید محتوا با هدف ساخت بک‌لینک در سئو سایت
- برندهای دنیا چگونه جهانی می‌شوند؟

۸ تا ۱۶

اروپایی‌ها نظر ایران را با قول‌های جدید خود درباره اینستکس جلب می‌کنند؟

شروع شمارش معکوس ۱۰ روزه برای زنده ماندن برجام

اعتبارات خاصی برای آن در نظر گرفته شود اینستکس نمی‌تواند انتظارات ما را به طور کامل برآورده کند، بنابراین کشورهای اروپایی باید به طور جدی بحث فروش نفت ما در دستور کار خود داشته باشند. در واقع هرچند اروپایی‌ها با توجه به ضرب‌الاجل ۶۰روزی ایران که ۱۸ تیر ماه به پایان می‌رسد مشغول تلاش برای راضی کردن ایران هستند اما محدود کردن اینستکس به موارد غیرتحریمی عملاً ایران را در موقعیتی قرار می‌دهد که منفعتی از برجام نمی‌برد.

به همین خاطر است که مقام‌های آمریکا تلاش دارند اروپایی‌ها را در فشار و تنگنا قرار دهند و برایان هوک هم‌زمان با برگزاری نشست وین هشدار داد که اروپایی‌ها میان ایران و آمریکا باید یکی را انتخاب کنند، اما از سوی دیگر مقام‌های روسیه طی روزهای اخیر بارها تأکید کرده‌اند که امیدوار هستند که برای استفاده از مکانیسم اینستکس در زمینه معاملات نفتی ایران توافق حاصل شود. روس‌ها هم اعلام آمادگی کرده‌اند به اینستکس ملحق شوند.

سرگئی ریابکوف، معاون وزیر خارجه روسیه هم به تازگی اعلام کرد که کشورش آماده است تا به فروش نفت ایران کمک کند. حالا همه نگاه‌ها به اینستکس و گام‌های اروپایی‌ها در حدود ۱۰ روز آینده است. آیا اروپایی‌ها یکبار برای همیشه می‌توانند در مقابل قدری آمریکا در جهان بایستند و از خودشان قدرت اقتصادی نشان دهند؟

اعلام آمادگی کشورهای عضو برجام برای همکاری با ایران

با برگزاری نشست وین و اعلام آمادگی چین برای پیوستن به ساز و کار مالی اروپا، شبکه ای بی سی نیوز نوشت، دولت ترامپ در پیشبرد اهداف خود علیه ایران شکست خورده است.

این شبکه در ادامه یادآور شد: از دیگر دستاوردهای نشست وین در کنار آمادگی اروپا و چین برای نادیده گرفتن تحریم‌های آمریکا، می‌توان به ادامه پایدندی ایران به برجام اشاره کرد.

در همین راستا خبرگزاری اسوشیتدپرس نیز نوشت که کشورهای اروپایی با ایجاد سپر دیپلماتیک حول شرکت‌ها از تبادلات تجاری آنان با ایران حمایت خواهند کرد. این رسانه آمریکایی می‌افزاید: تحلیلگران اقتصادی شورای اروپا بر این باورند که حضور سه کشور قدرتمند اقتصادی اروپا (انگلیس، فرانسه و آلمان) در اینستکس می‌تواند ریسک‌پذیری تحت فشار قرار گرفتن آمریکا را کاهش دهد.

در همین حال کشورهای اروپایی ایجادکننده اینستکس می‌گویند که برای درگیر نشدن مستقیم با تحریم‌های آمریکا، در مراحل اولیه اجرای ساز و کار مالی اینستکس بیشتر بر نیازهای اولیه جامعه مردمی ایران مانند دارو، دستگاه‌های پزشکی و محصولات کشاورزی متمرکز خواهد شد. این ماجرای نیست که بتواند نظر ایران را به این شکل تأمین کند.

تویتر وزارت خارجه آلمان نیز اعلام کرد: از اینکه شرکای اروپایی ما یعنی انگلیس و فرانسه و نیز اتحادیه اروپا از راندازی کانال مالی ویژه، موسوم به «اینستکس» حمایت می‌کنند تا به این وسیله، تجارت مشروع با ایران امکان‌پذیر شود، استقبال می‌کنیم. وزارت امور خارجه روسیه هم در بیانیه‌ای به نشست روز جمعه کمیسیون مشترک برجام در سطح مدیران سیاسی وزارتخانه‌های خارجه اشاره و اعلام کرد که در این نشست از اجرای طرح‌های تغییر کاربری سایت هسته‌ای فردو و راکتور آب سنگین اراک حمایت شد.

در همین حال، محمدجواد ظریف، وزیر امور خارجه به مناسب سالگرد حملات شیمیایی به سردشت در تویتر خود نوشت: «ما هرگز فراموش نخواهیم کرد که دنیای غرب از صدام پشتیبانی و حتی وی را به تسلیحات شیمیایی مسلح کرد. ما آن زمان، ثابت قدم ماندیم؛ اکنون هم خواهیم ماند.» هنوز حدود ۱۰ روز بدون بازگشت برای اروپایی‌ها باقی است. ترامپ یکجانبه از برجام خارج شد اما طرف‌های دیگر می‌توانند در مقابل عهدشکنی آمریکا به تعهدات خود عمل کنند؟

در راستای اجرای مسئولیت‌های اجتماعی انجام شد

شروع عملیات ساخت مجهزترین مرکز درمان سرطان ایران با سرمایه‌گذاری بانک پاسارگاد

با حضور دکتر علی لاریجانی، رئیس مجلس شورای اسلامی، عملیات ساخت مجهزترین مرکز درمان سرطان کشور، در شهرک سلامت خاتم و با سرمایه‌گذاری بانک پاسارگاد آغاز شد. به گزارش روابطعمومی بانک پاسارگاد، دکتر علی لاریجانی نماینده مردم قم در مجلس شورای اسلامی از پروژه احداث شهرک درمانی، آموزشی و سلامت خاتم که با سرمایه‌گذاری بانک پاسارگاد و توسط هلدینگ نسیم سلامت پاسارگاد در حال ساخت است، بازدید کرد. هم‌زمان با این بازدید عملیات احداث مجهزترین مرکز درمان سرطان در کشور در کنار بیمارستان هزار تختخوابی خاتم آغاز شد.

بیمارستان خاتم، سطح کیفی ساخت بیمارستان در کشور را ارتقا خواهد داد

دکتر علی لاریجانی در این بازدید ضمن تقدیر از تلاش و همت دکتر مجید قاسمی مدیرعامل بانک پاسارگاد و همکاران وی برای ساخت این پروژه گفت: جایگاه شهر قم با توجه به وجود حوزه علمیه و مرقد مقدس حضرت معصومه(س) در این شهر، اقتضا می‌کرد که کار ساخت این بیمارستان با استانداردهای بالا انجام شود. وی خاطرنشان کرد: از ابتدای اجرای این پروژه احساس کردم در تراز خوبی دنبال می‌شود و شائق بودم برای پیگیری موضوعات آن وقت بگذارم تا کار ساخت بیمارستان خاتم پیشرفت کند. وی تصریح کرد: همت آقای قاسمی و بانک پاسارگاد جهت ساخت این بیمارستان، برای استان قم و کشور نمونه خوبی خواهد بود که سطح بیمارستان‌سازی در کشور را ارتقا خواهد داد. دکتر لاریجانی افزود: گزارش‌ها نشان می‌دهد ساخت این بیمارستان از نظر اجرا به لحاظ سرعت و دقت خوب پیش می‌رود که ارزشمند است، به همین جهت از همه مهندسان و شرکت‌های فعال در این پروژه تشکر می‌کنم.

رئیس مجلس شورای اسلامی با بیان اینکه موانع پیش‌روی ساخت بیمارستان خاتم قابل رفع است، اظهار داشت: ما توجّه به سرعتی که در تکمیل این بیمارستان وجود دارد، اکنون مهم‌ترین موضوع تأمین سرمایه انسانی است که باید از جوانان متخصص، آموزش‌دیده و با فرهنگ رفتاری جدید استفاده شود تا به‌طور کامل همه استانداردها در بیمارستان خاتم لحاظ گردد. نماینده مردم قم در مجلس شورای اسلامی تأکید کرد: از هم‌اکنون تیمی را برای گزینش سرمایه انسانی از افراد در حال تحصیل جهت فعالیت در بیمارستان خاتم ایجاد کنید، زیرا باید سرمایه انسانی نیز با استانداردهای بیمارستان توازن داشته باشد.

مهم‌ترین سرمایه هر سازمانی، سرمایه انسانی آن است

دکتر مجید قاسمی، مدیرعامل بانک پاسارگاد ضمن قدردانی از دکتر لاریجانی به‌دلیل پیگیری دقیق که منجر به تسریع در عملیات ساخت بیمارستان خاتم قم شد، گفت: خوشحال هستیم که با الطاف الهی، این توفیق نصیب گروه مالی پاسارگاد شد. مراقبت‌ها و پیگیری‌های مستمر و منظم آقای دکتر لاریجانی نیز کار ما را هم سخت و هم سهل کرد، چراکه هم احساس مسئولیت ما را افزایش داد و هم مسیر را برای تحقق این امر هموارتر کرد. وی با بیان اینکه توجه ویژه‌ای به امر تأمین سرمایه انسانی کارآمد برای این بیمارستان خواهد شد، ادامه داد: ما معتقد هستیم مهم‌ترین سرمایه ما، سرمایه انسانی است. در بانک پاسارگاد نیز همین اعتقاد وجود دارد و آنچه را که به عنوان سرمایه در صورت‌های مالی ذکر می‌کنیم در حقیقت دستمایه است.

مرکز تخصصی درمان سرطان در بیمارستان خاتم، مجهزترین مرکز درمان سرطان خواهد شد

دکتر مخیر، مدیرعامل هلدینگ نسیم سلامت پاسارگاد ضمن ارائه توضیحاتی درخصوص پروژه شهرک سلامت خاتم گفت: شهرک سلامت خاتم به مساحت ۱۰۰ هکتار، در سه قطب آموزشی، خدماتی -رفاهی و درمانی- سلامتی در حال احداث است. قطب درمانی- سلامتی شامل باغ گیاهان دارویی، اورژانس هوایی، کلینیک‌ها، بیمارستان ۱۰۰۰ تختخوابی و ... است. در باغ گیاهان دارویی که حاصل دو سال مطالعه است، ۱۰۱ نوع گیاه دارویی ارزنده قابل کشت است که در حال حاضر ۲۶ گونه از آن در فضایی مدرن کشت شده است که آماده فراوری و تولید هستند. بزرگ‌ترین بخش در قطب خدماتی-رفاهی نیز ساخت یک هتل ۵ ستاره است. وی ادامه داد: بیمارستان خاتم با زیربنای حدود ۱۸۰ هزار مترمربع، یک مرکز تخصصی در کشور است که در خاورمیانه مشابه آن را نداریم. فاز یک این بیمارستان با ۶۵۰ تختخواب و زیربنای ۱۲۰ هزار مترمربع، به زودی افتتاح خواهد شد. این فاز که کاملاً مجهز است و کلیه بخش‌های تخصصی درمانی را شامل می‌شود، از بزرگ‌ترین بیمارستان کشور، از لحاظ زیربنا نیز بزرگ‌تر است.

وی تصریح کرد: بزرگ‌ترین مرکز تخصصی درمان سرطان کشور که عملیات احداث آن را آغاز کردیم، بخشی از طرح توسعه ساختمان بیمارستان است که به طور تخصصی، به یکی از اصلی‌ترین مراکز ارائه خدمات سرطان در کشور تبدیل خواهد شد. در این مرکز پیشرفته‌ترین دستگاه‌های پزشکی مرتبط که در سایر نقاط کشور وجود ندارند، تأمین خواهد شد که تعداد بسیاری از بیماران را از مراجعه به بیمارستان‌های خارج از کشور بی‌نیاز خواهد کرد.



سردرگمی اقتصاد

محسن جلال پور
رئیس سابق اتاق بازرگانی ایران

بحث تفکیک، ادغام و تجمیع وزارتخانه‌ها که در ۴۰ سال گذشته اتفاق افتاده، نمی‌تواند نقش چندانی در سیاست‌ها و امور وزارتخانه‌ها داشته باشد. کما اینکه اگر به همین دوران نگاهی بیندازیم، گاهی وزارتخانه‌های تفکیک‌شده موفقیت‌هایی داشتند و گاهی وزارتخانه‌های تجمیع‌شده و نمی‌توان گفت صرف اینکه وزارتخانه‌ها تفکیک و یا تجمیع شوند، موفقیت آنها تضمین می‌شود. موفقیت درواقع با راهبرد درست و مجموعه کوچک و کاربردی حاصل می‌شود، نه در تفکیک و تجمیع وزارتخانه‌ها. مهم‌ترین اصلی که ما در کشور از آن غافل هستیم و به ویژه در مورد وزارتخانه‌های اقتصادی از جانب آن صدمه جدی می‌بینیم، این است که هنوز یک سیاست اقتصادی درست را پس از ۴۰ سال در پیش نگرفته‌ایم و بیشتر اقدامات، سلیقه‌ای پیش رفته است و هیچ‌گاه با اصول علمی و کارشناسی با راهبرد و استراتژی مشخص، اقتصاد را مدیریت نکرده‌ایم. در کشور ما نه اقتصاد سوسیالیستی حاکم است و نه اقتصاد آزاد یا رقابتی و یا اقتصاد بسته. شرایط تحریمی این سردرگمی را بیشتر کرده است. از یک طرف بحث کوپنی کردن و سهمیه‌بندی مطرح می‌شود و از طرف دیگر، رقابت موردنظر است. به اعتقاد نگارنده، چه در تجمیع و چه در تفکیک، این مهم‌ترین مسئله اقتصاد ایران است که باید برای آن فکر اساسی کرد و سیاست‌گذاری صحیح داشت. همیشه آنچه که ذهنیت سیاست‌گذار ایجاب می‌کند و عملا سلیقه و علاقه و دانش کسی که در رأس وزارتخانه، مجلس یا دولت است، اعمال و اجرا می‌شود و خسارت سعی و خطای آنها متوجه مردم است.

آن زمان که این وزارتخانه صمت ادغام شد، نایبرئیس اتاق بازرگانی ایران بودم. هم‌زمان سه وزارتخانه در کشور ادغام شد. دو وزارتخانه در صنعت، معدن و تجارت، دو وزارتخانه در راه و شهرسازی و دو وزارتخانه در رفاه و امور اجتماعی تجمیع شدند. اتاق این موضوع را به طور جدی بررسی کرد. ادغام این وزارتخانه‌ها هزینه سنگینی داشت و گرفتاری‌های جدی ایجاد کرد. همان زمان هم اعتقاد داشتیم که به جای کاهش وزارتخانه‌ها به نام برنامه توسعه، بهتر است مسئولان وزارتخانه‌ها، به وزارتخانه‌های مربوطه و ذی‌ربط منتقل شوند. عملا کاری که اتفاق افتاد، دو وزارتخانه با تمام وظایف و مسئولیت‌های خود، در یک جا منتقل شدند و در واقع تجمیع انجام شد و در مجموع این امر با کار کارشناسی اتفاق نیفتاد. ما می‌توانستیم مسئولیت‌های وزارت صنعت یا بعضی از فعالیت‌های وزارت بازرگانی را به برخی وزارتخانه‌های مربوطه بدهیم. برای مثال، تنظیم بازار در حال حاضر، مسئولیت یک وزارتخانه است اما می‌بینید که در تمام استان‌ها، استاندار تنظیم بازار را راهبری می‌کند و عملا وزارت کشور در آن نقش دارد و بخشی از آن در وزارت دادگستری و تعزیرات اجرا می‌شود، بنابراین می‌توانستیم تنظیم بازار را به وزارت کشور منتقل کنیم. همچنین وظایف سازمان توسعه تجارت که بخش بزرگی از وزارت بازرگانی بود، عمدتا وظیفه وزارت امور خارجه است و در بسیاری از کشورها وزارت امور خارجه توسعه تجارت را انجام می‌دهد. بسیاری از سفرای کشورهای مختلف می‌گویند که ما اول سفیر اقتصادی هستیم و بعد به امور سیاسی می‌پردازیم. حتی وزیر امور خارجه استرالیا که ملاقاتی با اتاق بازرگانی ایران داشت، می‌گفت وزارت خارجه و وزارت اقتصاد در استرالیا ادغام شده و وزارتخانه مشترکی را ایجاد کرده است. بسیاری از سفارتخانه‌های کشورهای دیگر چه در ایران و چه در سایر کشورها، فعالیت اقتصادی پررنگ‌تری نسبت به فعالیت سیاسی دارند. زمانی که من رئیس اتاق شدم، تا چندین ماه سفیران در نوبت ملاقات بودند و من با ملاقات اولین سفرا فهمیدم که اهمیت برای اتاق بازرگانی ایران و بخش خصوصی قائل هستند و خود را سفیر فعالان اقتصادی کشورشان می‌دانند تا سفیر مجموعه سیاست‌گذاری و سیاسی. بنابراین، بخشی از وظایف این وزارتخانه‌ها می‌توانست به وزارت امور خارجه، وزارت کشور و یا حتی وزارت کشاورزی محول شود. اگر احساس کنیم که بار وزارتخانه‌ای سنگین است باید اول، برخی از مسئولیت‌ها را به بخش خصوصی و تشکل‌ها واگذار کنیم. در دنیا معمول است که بسیاری از فعالیت‌ها در تشکل‌ها، انجمن‌ها و سندیکاها انجام می‌شود. همچنین بخشی از مسئولیت‌ها به وزارتخانه‌های دیگری که در ارتباط با آن هستند، ابلاغ شود. علاوه بر این برخی از سیاست‌ها و مجوزها و وظایفی که برعهده وزارتخانه‌ها است، مانعی برای فعالیت است. باید این سلسله‌مراتب و بوروکراسی اداری براداشته شود. برخی از این موارد به جهت آزاداند نبود و وزارتخانه‌ها به وجود آمده است. یکی از مشکلات اصلی ما در وزارتخانه‌ها این است که هر سیاستی که به وزارتخانه‌ای ابلاغ شده، بعد از گذشت آن جریان یا وضعیت، ماندگار شده است. بسیاری از نهاده‌ا و وظایف وزارتخانه‌ها برای زمان جنگ، تحریم و یا صلح است و بسیاری از آنها امروز اضافه است.

برخی دلیل می‌آورند که تفکیک به موفقیت در تنظیم بازار کمک می‌کند، اما به اعتقاد نگارنده این موضوع به تفکیک و یا تجمیع وزارتخانه ارتباطی ندارد، بلکه سیاست‌های غلط فضای بازار را اشتفته می‌کند. سال گذشته مشکلاتی در تنظیم بازار به وجود آمد. وقتی ارز ۴۲۰۰ تومانی اعلام می‌شود و نرخ ارز در کشور بسیار بالاتر از این رقم است، عملا فضا آماده می‌شود تا رانت و سواستفاده و هر نوع تخلفی در این فضا صورت بگیرد. باید قوانین شفافی در کشور حاکم باشد. وقتی قوانین شفاف است و صادرات و واردات کالا در فضای رقابتی انجام شود، نیازی به تنظیم بازار وجود نخواهد داشت. در چهار سال دولت یازدهم، ستاد تنظیم بازار تشکیل نشد و رئیس‌جمهور هیچ‌گاه به قیمت‌گذاری ورود نکرد. زیرا فضا مناسب‌تر بود و قیمت‌ها متعادل بود و سیاست‌های درست‌تری وجود داشت. همچنین تورم یک‌رقمی شده بود. وقتی شرایط به سمتی می‌رود که جریان غلط تصمیم‌گیری تورم را به وجود می‌آورد، تعزیرات و مسائل امنیتی در کشور حاکم می‌شود. در نهایت اینکه، تجمیع و یا تفکیک وزارتخانه‌ها را رمز موفقیت نمی‌دانم. موفقیت در کوچک‌سازی، واگذاری، تقسیم وظایف و تسهیل امور است. تصدیگری از اموری است که باید به بخش خصوصی واگذار شود. ممکن است در زمانی خاص، شرکت و یا مجموعه‌ای در وزارتخانه ایجاد شده تا بخشی از کمبودها جبران شود، اما با رف آن شرایط، این مجموعه‌ها ماندگار شدند و روز به روز به حجم و مدیران وزارتخانه اضافه شده است. امروز این مجموعه‌ها باری برای وزارتخانه‌ها هستند. وزارتخانه رفاه و امور اجتماعی تعداد بسیار زیادی بنگاه اقتصادی دارد که هم باید بنگاهداری کند، هم باید از کارگر دفاع کند و هم باید اشتغال ایجاد کند. تناقضی هم که در وزارتخانه‌ها دیده می‌شود، ناشی از بار سنگین مسئولیت‌های بی‌جایی است که برعهده دارند.

منبع: اتاق تهران

بخش صنعت چگونه از رشد منفی خارج می‌شود؟

۶ چالش صنعت ایران در سال ۹۸



اهدفمند نبودن سیاست‌های حمایتی، نبود ساختار روابط توسعه‌یافته بین سطوح مختلف بنگاهی کشور، افزایش ورود بنگاه‌های بزرگ به بازار داخل، تغییر مکرر و خلق‌الساعه سیاست‌ها و مقررات و زمان‌بر بودن صدور مجوز و عدم اجرای پنجره واحد از جمله مشکلات ناشی از محیط کسب و کار در صنعت است. در همین حال، مرکز پژوهش‌های مجلس اجرای ماده ۵۷ قانون رفع موانع تولید رقابت‌پذیر و ارتقای نظام مالی کشور، اجرای ماده ۲۴ و ۱۶ قانون بهبود مستمر فضای کسب و کار اجرای صحیح و نظارت بر مواد ۹ و ۱۰ یان قانون و استفاده از ظرفیت ماده ۷ قانون حداکثر استفاده از توان تولیدی و خدماتی کشور را برای رفع چالش‌های محیط کسب و کار و صنعت توصیه کرده است. از سوی دیگر، تسریع در تصویب قانون مالیات بر عایدی سرمایه و مالیات بر جمع درآمد می‌تواند به کاهش سودآوری فعالیت‌های سوداگرانه و هدایت سرمایه به بخش صنعت کمک کند. همچنین توسعه خوشه‌های صنعتی و شبکه‌سازی بین سطوح مختلف بنگاه‌ها و سازماندهی مجوزهای صنعتی از منظر حداقل مقیاس هم باید برای رفع چالش‌های محیط کسب و کار در بخش صنعت مدنظر قرار بگیرد.

نرخ ارز

استفاده بی‌رویه و ناصحیح از کارتهای بازرگانی از چالش‌های عمده بخش صنعت است. نوسانات نرخ ارز به بی‌ثباتی قیمت مواد اولیه دامن زده و هزینه‌های تولید را افزایش داده است. صنایع طی یک سال گذشته مجبور به خرید ارز نیمایی شده‌اند، ارزی که کم عرضه شده است، لذا مرکز پژوهش‌های مجلس توصیه می‌کند که هرچه زودتر شکاف بین نرخ ارز غیررسمی و نیمایی کاهش پیدا کند و از سوی دیگر رویه‌های موجود در اعتبارسنجی کارتهای بازرگانی هم اصلاح شود.

امور گمرکی

ترخیص کالاهای وارداتی خریداری‌شده با ارز نیمایی طی یک سال گذشته بسیار زمان‌بر بوده و این مشکل در سال ۹۸ همچنان باقی است. قطع شدن سامانه جامع امورگمرکی هم به مصائب ترخیص کالا و تجارت افزوده است. ارزش برخی کالاها به ویژه کالاهایی با فناوری بالا در سامانه TSC ثبت و ویرایش نشده است. برای برون‌رفت از این چالش، مرکز پژوهش‌های مجلس تسهیل و تسریع فرآیند ترخیص کالا و اصلاح روندهای موجود را توصیه کرده است.

واحدهای تولیدی را فراهم کند. نرخ‌گذاری دستوری اوراق صکوک توسط بانک مرکزی و سازمان بورس و اوراق بهادار، عدم الزام به رتبه اعتباری بنگاه و صکوک در بازار سرمایه و فرآیند پیچیده و زمان‌بر انتشار اوراق صکوک از دیگر چالش‌های بنگاه‌های صنعتی است که در تامین مالی از بازار سرمایه معنا پیدا می‌کند.

نظام بیمه‌ای

وجود مقررات و تفسیرهای متعدد بیمه‌ای نیز یکی از مهمترین چالش‌های کسب و کارهاست. عدم اجرای کامل مصوبات که در قالب بازرسی مندرجات دفاتر قانونی از سال‌های قبل خود را نشان می‌دهد، از دیگر چالش‌های جدی است که نظام بیمه‌ای برای کسب و کارهای صنعتی ایجاد کرده است. همچنین فرآیند رسیدگی به شکایات بیمه‌ای شفاف نیست و دریافت فهرست حق بیمه جاری کارکنان به پرداخت بدهی معوقه منوط شده است. عدم کفایت سرمایه بیمه‌های تجاری و نبود ابزارهای تضامین متنوع هم روند کار با بیمه را برای کسب و کارها دشوار کرده است، بنابراین مرکز پژوهش‌ها توصیه کرده در سال ۹۸، برای رفع سریع چالش‌های بخش صنعت با نظام بیمه‌ای کشور، قوانینی چون ماده ۱۱۳ قانون مدیریت خدمات کشوری و چگونگی تعیین مدیریت سازمان تامین اجتماعی و صندوق‌های بازنشستگی و بیمه‌های درمانی اصلاح شده و بند ۴ تصویب‌نامه ۴۳۲ ۵۰ ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی که بازه زمانی بررسی دفاتر قانونی را فقط یک سال از ارائه آخرین فهرست ارسال کارفرمایان تعیین کرده، اجرایی کنند.

نظام مالیاتی

با تسویه مالیات خرید و فروش‌های نسبه و غیرنقدی سرمایه در گردش مودیان کاهش پیدا می‌کند. از سوی دیگر به دلیل رفت و برگشت کالا بین مناطق آزاد تجاری و سرزمین اصلی، قیمت‌ها در بازارهای رسمی دچار اخلال است. بر این اساس، نهاد پژوهشی مجلس توصیه کرده برای حل این دو چالش در سال ۹۸، لایحه مالیات بر ارزش افزوده هرچه سریع‌تر تصویب شود.

محیط کسب و کار

سودآوری فعالیت‌های سوداگرانه و غیرمولد، ضعف در تعیین قاعده کاری برای تهاتر بین صادرکننده و واردکننده، ضعف دیپلماسی تجاری و اقتصادی،

فرصت امروز: رشد اقتصادی گروه صنعت در سال ۹۷ به منفی ۹٫۶درصد رسیده و بررسی‌ها نشان‌دهنده سیر نزولی ارزش افزوده بخش صنعت در سال‌های ۹۶ و ۹۷ است. این در حالی است که ارزش افزوده صنعت در زمستان سال ۹۶ به ۲۴۳٫۶۳۵ میلیارد ریال رسیده و در پاییز سال ۹۷ این رقم برابر با ۲۰۹٫۴۲۷ میلیارد ریال برآورد شده است. بنابراین سوال این است که چرا صنعت بیشترین میزان رشد منفی در سال گذشته را کسب کرده و مهم‌تر از آن، آیا تحریم‌ها ریشه اصلی رشد منفی صنعت و کاهش ارزش افزوده آن بوده است؟

در پاسخ به این سوال، مرکز پژوهش‌های مجلس در تازه‌ترین گزارش خود به بررسی عوامل اصلی رشد منفی صنعت پرداخته و راهکارهای برون‌رفت این بخش از چالش‌های کنونی در سال ۹۸ را شناسایی کرده است. به اعتقاد بازاری کارشناسی مجلس، فقدان استراتژی صنعتی، ضعف نهاد حقوق مالکیت و فقدان نگاه صادرات‌محور، اصلی‌ترین چالش‌های ساختاری و برون بنگاهی صنایع است. در همین حال، تامین مالی و نقدینگی بنگاه‌ها توسط بانک‌ها و بازار سرمایه به دلیل وجود مقررات و تفسیرهای متعدد و شفاف نبودن فرآیند رسیدگی به شکایات در نظام بیمه‌ای کشور به مشکلات صنایع افزوده است. از سوی دیگر، ضعف دیپلماسی اقتصادی و تجاری و سودآوری فعالیت‌های غیرمولد و سوداگرانه باعث شده است صنعت در ایران، مورد کم‌لطفی صاحبان سرمایه قرار بگیرد. در گزارش مرکز پژوهش‌ها، شش چالش اصلی بخش صنعت شناسایی شده و راهکارهای برون‌رفت از این چالش‌ها نیز معرفی شده است. به باور نهاد پژوهشی مجلس، امور گمرکی، نرخ ارز، محیط کسب و کار، نظام مالیاتی، نظام بیمه‌ای کشور و تامین مالی و نقدینگی واحدها، شش میدان مین بخش صنعت است.

تامین مالی و نقدینگی واحدها

تسهیلات اعطایی بانک‌ها به بخش صنعت، تامین‌کننده نیاز آنان به نقدینگی و سرمایه در گردش نیست. بر این اساس، مرکز پژوهش‌های مجلس توصیه می‌کند که بانک مرکزی با اتکا به ماده ۴۶ قانون برنامه ششم توسعه بر اعطای تسهیلات بانکی به بخش صنعت نظارت و از سوی دیگر براساس قانون رفع موانع رقابت‌پذیر و ارتقای نظام مالی زمینه آزادی‌سازی وثیقه‌ها و ایجاد حساب ویژه تامین سرمایه در گردش

نتایج پایش ملی محیط کسب و کار در زمستان سال گذشته

آیا فضای کسب و کار پایتخت بهتر شده است؟

را نشان می‌دهد اما در مقایسه میان زمستان ۹۷ با زمستان ۹۶، این شاخص افتی ۸درصدی را به ثبت رسانده است.

در بررسی این عملکرد سیستان و بلوچستان با ۶٫۶، البرز با ۶٫۵۴ و کردستان با ۶٫۵ درصد نامساعدترین عملکرد را داشته‌اند و استان‌های گیلان با ۵٫۶۷، آذربایجان غربی با ۵٫۷۶ و زنجان با ۵٫۹۲ درصد بهترین استان‌ها در این حوزه بوده‌اند. در زمستان ۹۷ وضعیت سه حوزه ضعف نظام توزیع و مشکل در رساندن محصول به بازار، محدودیت دسترسی به حامل‌های انرژی و محدودیت دسترسی به آب نسبت به پاییز ۹۷، وضعیت نامساعدتری پیدا کرده‌اند. در حوزه نحوه استقبال مشتریان از نوآوری و ابتکار نیز با بهبود ۲۳ درصدی بیشترین میزان رشد در فصلی که گذشت، به ثبت رسیده است و پس از آن کمبود تقاضا در بازار، بی‌تعهدی طرفهای قرارداد و رویه‌های سختگیرانه اداره‌های کار و بیمه تامین اجتماعی، بیشترین بهبود را در قیاس با فصل پاییز ۹۷ به ثبت رساندند.

به گزارش ایسنا، جدیدترین بررسی‌های اتاق بازرگانی تهران نشان از آن دارد که شاخص کسب و کار در مجموع عوامل یک پیشرفت نسبی را در زمستان سال ۹۷ در قیاس با پاییز همین سال ثبت کرده است؛ این در حالی است که این شاخص در زمستان سالی که گذشت، در قیاس با زمستان سال ۹۶ افت داشته است. در این بررسی که ۲۸ داده پیمایشی و ۴۲ داده آماری بررسی شده نشان می‌دهد که وضعیت کسب و کار در تهران تقریباً در رده میانی استان‌های کشور قرار دارد و تهران در این شاخص، ۱۵ استان را بالاتر از خود و ۱۴ استان را پایین‌تر از خود می‌بیند.

برای نتیجه‌گیری این شاخص اتاق بازرگانی با بررسی مجموع اعداد موجود در حوزه‌های مختلف یک شاخص را از یک تا ۱۰ تعیین کرده که استانی با عملکرد ۱۰ بدترین وضعیت را دارد. در این میان شاخص کل محیط کسب و کار در زمستان ۹۷ در تهران به عدد ۶٫۲۷ رسیده که در قیاس با پاییز همان سال کاهش ۲٫۴ درصدی

فرصت امروز: چند ماه پس از تکانه‌های شدید در اقتصاد ایران، به نظر می‌رسد بخش‌های مختلف اقتصاد آماده می‌شود تا از این موقعیت عبور کند و بهبود نسبی شاخص فضای کسب و کار در تهران نیز گویای این موضوع است؛ چنانچه نتایج تازه‌ترین طرح پایش کسب و کار در تهران و سایر مناطق ایران نشان می‌دهد وضعیت محیط کسب وکار استان تهران در زمستان ۱۳۹۷ نسبت به پاییز ۱۳۹۷ بهبود یافته، اما نسبت به زمستان ۱۳۹۶ تضعیف شده است. مقایسه شاخص کل محیط کسب و کار استان تهران با کل کشور نیز نشان می‌دهد در مجموع محیط کسب و کار استان تهران نسبت به کل کشور مساعدتر است. بررسی مولفه‌های این شاخص هم نشان‌دهنده آن است که وضعیت اغلب مولفه‌های پیمایشی استان تهران در زمستان ۱۳۹۷ نسبت به پاییز ۱۳۹۷ مساعدتر شده و بیشترین بهبود عملکرد نیز مربوط به مولفه نحوه استقبال مشتریان از نوآوری و ابتکار در ارائه خدمات و محصول بوده است.

از حقوق‌ها راضی نیستید، قانون را عوض کنید!

اختلاف‌نظر دولت و مجلس بر سر افزایش حقوق‌ها

بودجه در پرداخت حقوق‌ها، گفته که آقایان می‌گویند قانونی به ما ابلاغ شده که هر طور که دل‌مان خواست، حقوق‌ها را افزایش دهیم و این متن بی‌آنکه در صحن علنی مجلس قرائت و تصویب شود، به دولت ابلاغ شده است! اما از سوی دیگر رئیس سازمان برنامه و بودجه که بارها تاکید کرده دولت مصوبه مجلس را اجرا کرده و تخلفی در آن ندارد، گفته است «آنچه مجلس برای افزایش حقوق کارمندان تصویب کرد، طبق تایید دستگاه‌های نظارتی، دولت به درستی در مورد آن عمل کرده و اگر از آنچه اجرایی شده رضایتی وجود ندارد، نمایندگان قانون را عوض کنند و ما نیز آن را اجرا خواهیم کرد.» سخنان نوبخت به این اشاره دارد که به هیچ‌وجه در مصوبه مجلس درباره پلکانی، صعودی یا کاهشی بودن افزایش حقوق موضوعی مطرح نشده، پس بهتر است نمایندگان هم اینگونه در ذهن کارکنان دولت شبهه ایجاد نکنند که دولت افزایش حقوق را به درستی انجام نداده است.

یادداشت

امیدواری مردم برای خانه‌دار شدن

 جوادنوفرستی	 اقتصاددان
--	--

ابلاغ طرح مسکن اقساطی توسط دولت می‌تواند در بین افرادی که به دلیل مشکلات مالی و بحران اقتصادی به وجود آمده نمی‌توانند برای خرید مسکن اقدام کنند امیدواری ایجاد کند و با این امید که بتوانند به‌جای پرداخت اجاره، اقساط خانه را پرداخت کنند و روزی خانه‌دار شوند مبالغی را پرداخت کنند. این چنین طرح‌هایی برای بهبود وضعیت اعتماد جامعه هم مثبت ارزیابی می‌شود البته بر تعداد آنها هم باید اضافه شود. نباید فراموش کنیم که مسکن به‌صورت مستقیم به حدود ۱۵۰ شاخه صنفی و صنعتی متصل است و اگر بازار ساخت‌وساز مسکن در کشور با گذشتن از رکود فعلی، رونقی دوباره بگیرد می‌توانیم پیش‌بینی کنیم که وضعیت اشتغال هم رشد قابل‌توجهی خواهد داشت و به‌نوعی از بحران کنونی خارج خواهد شد. سیاست‌های وزیر جدید راه و شهرسازی دولت تدبیر و امید می‌تواند به خروج از بحران اقتصاد کشور کمک کند زیرا پس از طرح موسوم به مسکن مهر که در دولت نهم و دهم در دستور کار قرار داشت و به نظر می‌آید که نتیجه خوبی به همراه نداشت، بازار مسکن ایران در سراسیمی رها شد و اکنون دولت با چنین طرح‌هایی می‌تواند آب‌رفته را به جوی بازگرداند. به نظر من هنوز آنقدر که برخی ناامیدانه از اقتصاد ایران حرف می‌زنند، دیر نشده است و همین خبرهای خوبی که در مورد ابلاغ طرح مسکن اقساطی منتشر شده است در بین مردم امیدواری ایجاد کرده است ولی به نظر من در این طرح یک مشکلی وجود دارد و آن اینکه طبقه کارگر برای خانه‌دار شدن جایی در این طرح ندارد که برای حمایت از اقشاری که در این جنگ اقتصادی ضربه دیده‌اند باید فکری بکنند و آنها را هم در کنار کارمندان دولت قرار دهد. به این نکته هم توجه داشته باشید که مسکن نسبت به سال‌های گذشته آنقدر گران شده است که درواقع خریداران اصلی در بازار خریدوفروش ملک حضور بسیار کم‌رنگی دارند و می‌توان به‌جرات گفت بسیاری از معاملات کنونی به دست دلان و سرمایه‌داران انجام می‌گیرد که طرح مذکور با بالا بردن تعداد خانه‌هایی که می‌تواند در بازار معامله شود قیمت‌ها را به‌اندازه چشمگیری کاهش خواهد داد و اجرای این طرح می‌تواند اولین قدم در کاهش قیمت خانه و بازگشت رونق به بازار مسکن باشد.

در وضعیت کنونی اقتصادی کشور به نظر تنها راه خانه‌دار شدن مردم همین اجاره به‌شرط تملیک است زیرا با بالا بودن نرخ سود وام‌های بانکی شهروندان تمایلی برای استفاده از این خدمات بانک‌ها ندارند. اگر حاکمیت می‌خواهد در این وضعیت اقتصادی که هر روز محاصره تحریرها تنگ‌تر و تنگ‌تر می‌شود آمیدی به جامعه تزریق کند باید به اجرایی شدن طرح‌هایی این چنین سرعت ببخشد و همچنین دولت هم باید به تعداد چنین طرح‌های رفاهی اضافه کند ولی مسئولان باید دقت داشته باشند که این موضوعات باید برای همه مردمی که به هر نوعی دستمزد می‌گیرند باشد و بین کارمند و کارگر هیچ تقسیمی ایجاد نکنند زیرا خود دولت همواره اعلام می‌کند که می‌خواهد چابک‌سازی کند و بخش‌هایی را به بخش خصوصی واگذار کند.

کاهش قیمت مسکن تهران از کدام مناطق آغاز شد؟

سکته بازار مسکن در شرق پایتخت

در آخرین ماه از فصل بهار، اولین نشانه‌های افت بازار مسکن از شرق تهران بروز کرد؛ خرید و فروش در پرمعامله‌ترین مناطق شرق پایتخت نسبت به اردیبهشت ماه تقریباً نصف شد و دو منطقه نیز به رشد منفی قیمت رسید. به گزارش ايسنا، بازار مسکن، بهار سال ۹۸ را با دو پیش نشانه از ورود تدریجی به دوران رکود به پایان رساند. با اینکه قیمت مسکن شهر تهران به عنوان شهر پیششار در سیکل‌های رونق و رکود کشوری املاک از مرز ۱۳ میلیون تومان عبور کرد، علائم هشداردهنده پیش رکود در این بازار خود را نشان داد. در شرایطی که سرعت افزایش قیمت مسکن در شهر تهران کاهش پیدا کرده، کارشناسان، صعود ملایم قیمت تا پایان فصل تابستان و سپس ورود به دوره رکود را محتمل‌ترین گزینه در بازار مسکن می‌دانند. در خردادماه ۱۳۹۸ قیمت مسکن تهران نسبت به فروردین ۱۳۹۶ معادل ۱۹۴درصد رشد نشان داده که مقدار اندکی از رشد بازار ارز، پایین‌تر است و به همین دلیل چشم‌انداز اندکی برای افزایش تا پایان تابستان را پیش روی خود می‌بیند. خردادماه ۱۳۹۸ میانگین قیمت مسکن شهر تهران به ۱۰ میلیون و ۳۰۰ هزار تومان در هر متر مربع رسید که نسبت به خرداد سال قبل ۱۰۴ درصد و نسبت به اردیبهشت امسال ۴۰۹درصد افزایش نشان داد. این در شرایطی است که تورم ماهیانه ملک به کمتر از نصف کاهش یافت؛ چرا که اردیبهشت ماه قیمت مسکن شهر تهران نسبت به ماه قبل از آن ۱۲.۵درصد رشد کرده بود. با اینکه در خردادماه اکثر مناطق با رشد قیمت مواجه شدند و منطقه ۱۰ رکورددار بالاترین افزایش سالیانه با ۱۳۴ درصد بود، نیض رشد قیمت در مناطق دارای معاملات سفته‌بازانه، کند شد. کمترین میزان رشد سالیانه قیمت در منطقه ۱ با ۸۹ درصد به ثبت رسید. اما نکته قابل تأمل، رشد منفی ماهیانه در مناطق ۱۴ و ۱۵ در جنوب شرقی تهران بود. در شرایطی که اردیبهشت ماه امسال میانگین قیمت مسکن در منطقه ۱۴ بالغ بر ۹ میلیون و ۸۸۰ هزار تومان بود در خردادماه به ۹ میلیون و ۵۲۰ هزار تومان رسید. معاملات این منطقه نیز که در اردیبهشت ماه ۷۰۰ فقره بود در خردادماه به ۳۶۶ فقره تقریباً معادل نصف ماه قبل کاهش یافت. در منطقه ۱۵ نیز میانگین قیمت در اردیبهشت ماه ۷ میلیون و ۱۰۰ هزار تومان بود که در خردادماه به ۷ میلیون تومان رسید. معاملات نیز از ۵۴۲ فقره در اردیبهشت ماه به ۲۹۹ فقره در خردادماه کاهش یافت. همچنین در منطقه ۴ تورم ماهیانه مسکن تنها ۰.۷ درصد بود. قیمت آپارتمان در این منطقه پهنار که محله‌هایی همچون پاسداران، تهرانپارس، جوادیه، حکیمیه، خاک سفید، سوهانک، شمس‌آباد، شیران نو، قنات کوثر و لويزان را در خود جای داده از میانگین متری ۱۴ میلیون و ۱۰۰ هزار تومان در اردیبهشت ماه به ۱۴ میلیون و ۲۰۰ هزار تومان در خردادماه رسید. این کمترین میزان رشد ماهیانه در این منطقه از آذرماه ۱۳۹۶ تاکنون بوده است. میزان معاملات نیز از ۱۱۱۵ فقره در اردیبهشت ماه به ۸۹۶ فقره کاهش یافت.

گزارش مرکز پژوهش‌های مجلس از چالش‌های بخش مسکن در سال «رونق تولید»

بازار مسکن به کدام سو می‌رود؟



اقتصادی کشور دچار افت شد و هم‌زمان با بالا رفتن نرخ تورم و افزایش هزینه کالاهای اساسی و مصرفی زندگی، رفاه بسیاری از اقشار جامعه از لحاظ معیشتی تحت تأثیر قرار گرفته که موجب نارضایتی عموم مردم شده است. با ادامه یافتن شدیدتر شدن تحریم‌ها و فشارهای خارجی بسیاری از سیاست‌های دولت در جهت حل مشکلات اقتصادی بی‌نتیجه ماند و دولت ملزم به اتخاذ سیاست‌ها و راهکارهای متفاوت و تأثیرگذارتری جهت برون‌رفت از رکود شده است.

بخش مسکن در این شرایط در هم پیوندی با تحولات شدید سایر بازارها نظیر ارز و سکه، بعد از سال‌ها ثبات نسبی بازار مسکن، دستخوش یکی از سنگین‌ترین امواج افزایش قیمتی (افزایش دو برابری در یک سال) شده است. نوسان‌های ماهیانه قیمت مسکن کماکان بر این ارتباط بین بازارها دلالت می‌کند، هرچند به لحاظ تعداد معاملات، کاهش شدید تعداد معاملات شرایط رکود را نشان می‌دهد.

وضعیت کلی مسکن چطور است؟

در پنج سال گذشته، تولید مسکن با کاهش بسیاری مواجه بوده به‌گونه‌ای که به پایین‌ترین حد آمار شروع احداث واحدهای مسکونی جدید در ۱۰ سال اخیر رسیده است و شکاف تولید و عرضه مسکن متناسب با نیاز و تقاضای بازار نبوده است. به لحاظ قیمت نیز بعد از یک دوره چندساله ثبات نسبی قیمت‌ها از ابتدای سال ۱۳۹۷ تاکنون، رشد شدیدی قیمت تا بیش از دوبرابر را داشته است. عوامل بسیاری بر این افزایش قیمت مسکن تأثیرگذار بوده که علاوه بر تأثیر رکود سال‌های گذشته و کاهش تولید که یکی از عوامل قابل پیش‌بینی افزایش قیمت بوده است، از عوامل دیگر آن می‌توان به نوسان‌های بازارهای موازی ازجمله ارز و سکه اشاره کرد. با افزایش تورم و کاهش سود سپرده‌های بانکی در سال گذشته بخش عمده‌ای از نقدینگی کشور به سمت بازارهایی که می‌توانند باعث حفظ ارزش سرمایه شوند ازجمله مسکن، ارز و سکه حرکت کرد که افزایش قیمت‌ها را تشدید کرد. درواقع حرکت مسکن از سمت یک کالای مصرفی به سمت یک کالای سرمایه‌ای و معاملات پرسود آن در غیاب مالیات‌های کنترل‌کننده سبب تشویق دلان و سوداگران به فعالیت در این بازار و دامن زدن به ناسامانی آن شده است. در کنار این عوامل، موضوع مهم دیگر تأثیرگذار بر بازار مسکن عدم تعادل بین عرضه و تقاضای مسکن است. براساس سرشماری سال ۱۳۹۵ کل مسکن موجود در کشور حدود ۲۵،۴ میلیون واحد

فرصت امروز: سمت و سوی اقتصاد ایران در یک سال گذشته سبب شده بخش مسکن نیز همانند بسیاری از بخش‌های اقتصادی و تولیدی دچار مشکل شود. تحریم‌ها، کاهش فروش نفت، کاهش ارزش پول ملی و سایر مشکلات اقتصادی در یک سال گذشته سبب تشدید مشکل تولید و عرضه مسکن در کشور شده است. با افزایش قیمت مسکن فاصله بیشتری بین استطاعت خانوار و قیمت مسکن ایجادشده به‌نحوی که سهم وام‌های مسکن در توانمندسازی مالی خانوار به‌خصوص در کلانشهرها به‌شدت کاهش‌یافته است. از سوی دیگر، فعالیت‌های بدون محدودیت سوداگران مسکن، وضعیت پرتلاطم اقتصاد مسکن را وخیم‌تر کرده که این مسئله به دنبال نوسان‌های شدید ارز و سکه در یک سال گذشته شدت بیشتری پیدا کرده است.

در همین زمینه، مرکز پژوهش‌های مجلس در سلسله‌گزارش‌هایی به بررسی چالش‌ها و راهکارهای رونق تولید در سال ۹۸ پرداخته و در تازه‌ترین گزارش خود بر بخش مسکن متمرکز شده است. در یک کلام، به اعتقاد بازوی کارشناسی مجلس، مهم‌ترین راهکارهایی که می‌تواند راهگشای مشکلات بخش مسکن در سال «رونق تولید» باشد، افزایش سقف وام و اولویت پرداخت به خانه اولی‌ها در راستای کاهش شکاف استطاعت و قیمت است. همچنین تأمین سهم بیشتر در توانمندسازی اقشار متوسط برای خانه‌دار شدن، وضع مالیات بر عایدی و معاملات مکرر مسکن جهت محدودسازی دلالی و سوداگری و کمک به متقاضیان واقعی از دیگر راهکارهایی است که در گزارش مرکز پژوهش‌ها به آن اشاره شده است.

بازار مسکن چگونه به‌هم ریخت؟

وضعیت اقتصادی کشور در یک سال گذشته با خروج آمریکا از برجام و بازگشت تحریم‌های یک‌جانبه و فشار به سایر کشورهای جهان از سوی آمریکا به‌منظور محدودیت تعاملات اقتصادی و تلاش برای انزوای ایران دستخوش تحولات زیادی شده است. محدود کردن صادرات نفت ایران به‌عنوان یکی از رکن‌های مهم درآمدهای دولت و همچنین برداشتن معافیت‌های خرید نفت از ایران توسط سایر کشورها سبب اعمال فشارهای اقتصادی بیشتر به کشور شده است. افزایش قیمت ارز و کاهش ارزش پول ملی و تلاطم زیاد بازار ارز و سکه به تشدید مشکلات اقتصادی کشور منجر شده و شکاف طبقاتی بین اقشار جامعه را تشدید کرده است. درنتیجه این سیاست‌ها با ایجاد رکود در بخش‌های مختلف تولیدی، رشد

آیا توانمندسازی مستأجران، از کوچ اجباری جلوگیری می‌کند؟

۴ برنامه وزارت راه برای حمایت از مستأجران

خود اضافه کنند، قیمت‌ها را چند برابر کرده‌اند طوری که امسال مجبور هستیم خانه بازسازی نشده را به قیمت یک خانه نوساز در سال گذشته رهن کنیم.

وی می‌گوید: بیشتر صاحبخانه‌ها می‌گویند ارزش ملک افزایش یافته است و برای حفظ ارزش ملک در برابر کاهش ارزش پول ملی، افزایش اجاره بها امری بدیهی است.

برنامه‌های چهارگانه وزارت راه برای حمایت از مستأجران

معاون مسکن وزیر راه و شهرسازی چند روز پیش از بررسی برنامه‌ای چهار بندی برای کنترل نرخ اجاره بها خبر داده و گفت: معافیت مالیاتی موجران در صورت تنظیم دوساله قراردادهای اجاره، تشکیل مؤسسات استیجاری و ورود استارت‌آپ‌های قانونی به حوزه رهن و اجاره بخشی از این برنامه است.

مازبان حسینی از مجموعه طرح‌هایی خبر داده است که اکنون با هدف کنترل بازار اجاره در وزارت راه و شهرسازی بررسی می‌شود. وی گفته است: با بررسی ۲۷ سال گذشته به این نتیجه رسیدیم که معمولاً نرخ اجاره با تورم عمومی به روز شده و هماهنگ بوده است و در حال حاضر هم باید با نرخ تورم و نه قیمت مسکن افزایش یابد، بنابراین افزایش اجاره بها در حد نرخ تورم باید باشد.

معاون وزیر راه افزود: در طرح حمایتی برای مستأجران نخست به دنبال این هستیم که تبصره ۱۱ ماده ۵۳ قانون مالیات‌های مستقیم را اصلاح کنیم که یک مکانیزم تشویقی برای موجران است. این اصلاحیه هفته آینده در دستور کار کمیسیون اقتصادی دولت قرار دارد؛ در صورت تصویب در دولت و مجلس به عنوان ابزار تشویقی مالیاتی برای موجران استفاده خواهد شد. حسینی درخصوص جزئیات این اصلاحیه گفت: اگر موجران قرارداد اجاره را دو ساله منعقد کنند تا ۱۵۰ متر در تهران و ۲۰۰ متر در سایر شهرها از پرداخت مالیات معاف می‌شوند.

تشکیل مؤسسات استیجاری برای تنظیم قرارداد اجاره

او طرح دوم را تشکیل مؤسسات استیجاری تحت ماده ۲ قانون ساماندهی تولید و عرضه مسکن دانست و گفت: مستأجران در هر

وزیر اقتصاد:

با حساب‌های بانکی اجاره‌ای برخورد می‌شود

وزیر اقتصاد از برخورد با حساب‌های بانکی اجاره‌ای خبر داد و گفت اراده و برنامه جدی برای مقابله با حساب‌های بانکی اجاره‌ای داریم و این حساب‌ها شناسایی و با آنها برخورد می‌شود.

فرهاد دژپسند درباره برنامه‌های در دست اجرا برای مقابله با حساب‌های بانکی اجاره‌ای که با هدف پولشویی و فرار مالیاتی انجام می‌شود، گفت: در حال شناسایی و مقابله با حساب‌های بانکی اجاره‌ای هستیم.

او با بیان اینکه آماری از این حساب‌های اجاره‌ای نداریم، تاکید کرد: باید با این نوع حساب‌ها برخورد شود.

به گزارش ایرنا، در ماه‌های اخیر، میزان اجاره حساب‌های بانکی با هدف پولشویی، فرار مالیاتی و کلاهبرداری رشد زیادی یافته است؛ به طوری که اجاره‌کنندگان، ماهانه به ازای هر حساب بانکی مبلغ ۲ تا ۴ میلیون تومان به افتتاح‌کنندگان حساب اجاره پرداخت می‌کنند.

جزئیات اجاره حساب‌های بانکی

متقاضیان این نوع حساب‌ها، افراد بی‌اطلاع و یا نیازمند را با دادن وعده‌های جذاب ترغیب به این کار می‌کنند. اجاره‌دهندگان حساب باید یک حساب بانکی با موجودی خالی باز کنند و سپس رمز دوم، اینترنت بانک، کارت بانکی، همراه بانک و سایر اطلاعات لازم را در اختیار متقاضیان قرار دهند، اما مشکلی که وجود دارد این است که اجاره‌دهندگان حساب نمی‌دانند چه معاملات و نقل و انتقالاتی از طریق حساب‌های بانکی آنها در حال انجام است.

مبلغ اجاره حساب متغیر است اما به طور میانگین برای اجاره کردن هر حساب بانکی در هر هفته ۵۰۰ هزار تومان تا یک میلیون تومان پرداخت می‌شود، البته افراد می‌توانند چند حساب بانکی به متقاضی اجاره دهند که براساس آن میزان اجاره نیز چندین برابر می‌شود. با توجه به مشکلات اقتصادی در جامعه، برخی افراد از اجاره‌دادن حساب‌های بانکی خود استقبال کرده و جست‌وجویی کوتاه در فضای مجازی نشان‌دهنده بازار داغ این کاسی غیرقانونی است.

دلایل رونق حساب‌های اجاره‌ای

در ماه‌های اخیر پس از اعمال محدودیت‌های قانونی در تراکنش‌های بانکی، وقوع این نوع تخلف شیوع بیشتری یافته است. همچنین افزایش نظارت بانک مرکزی برای مقابله با پولشویی نیز باعث تشدید این تخلفات شده، زیرا متخلفان ترجیح می‌دهند تراکنش‌های مالی غیرقانونی خود را از طریق حساب‌های بانکی دیگران انجام دهند تا شناسایی نشوند. علت دیگر گسترش این نوع حساب‌های اجاره‌ای، تلاش برخی فعالان اقتصادی برای فرار مالیاتی است. بدین طریق این افراد می‌توانند از شناسایی درآمدهای خود برای پرداخت مالیات فرار کنند اما عواقبت آن برعهده اجاره‌دهندگان این حساب‌ها خواهد بود.

آماری از شمار حساب‌های اجاره‌ای در دست نیست، اما جست‌وجویی کوتاه در فضای مجازی نشان‌دهنده رونق رو به گسترش این تجارت سیاه است. افرادی که اقدام به اجاره دادن حساب‌های بانکی خود کرده‌اند، توجهی به کلاهبرداری و پولشویی‌هایی که امکان دارد به نام آنها انجام شود ندارند که این موضوع دیر یا زود می‌تواند گریبان‌شان را بگیرد. براساس قانون، دارندگان حساب بانکی باید پاسخگوی کلاهبرداری میلیاردی و سایر تخلفاتی باشند که به نام آنها انجام شده است، بنابراین مسئولیت قانونی و حقوقی هر تخلفی که از طریق این حساب‌های اجاره‌ای انجام می‌شود برعهده دارندگان حساب خواهد بود.

استخراج ارز دیجیتال معلق در فضای قانون و بی قانونی

دستگاه‌های خانگی چاپ پول چگونه وارد ایران می‌شود؟



فسیلی یارانه‌ای و هزینه‌های یارانه‌ای صنعت برق اقدام به استخراج رمزارها همچون بیت‌کوین می‌کنند که این کار اگر به صورت پنهانی و بدون پایش برق مصرفی هم باشد، می‌تواند مفهوم قاچاق انرژی را در اذهان القا کند.

قیمت دستگاه‌های ماینر در ایران

اگر قصد سفارش دستگاه ماینر را داشته باشید باید بین ۲۱ روز تا ۵۰ روز صبر کنید. ۸۰درصد مبلغ دستگاه باید به شرکت فروشنده پرداخت شود و پس از طی این دوره که دوره سفارش دستگاه از کشور مبدأ و غالباً چین است صبر کنید تا دستگاه از راه برسد. هرچه مدت استخراج دستگاه یا «تراشه» بالاتر باشد، درآمد ایجاد یی بالاتر خواهد بود. همچنین قیمت دستگاه‌های ماینر در ایران بین ۹ تا حدود ۲۶ میلیون تومان است. به عنوان مثال یک دستگاه ماینر با قیمت حدود ۹ میلیون تومان، ماهانه ۶۸ هزار تومان برق مصرف می‌کند و درآمدی در حدود ۲ میلیون و ۲۴۹ هزار تومان ایجاد می‌کند. در عین حال دستگاهی با نرخ ۲۵ میلیون تومان با مصرف ماهانه ۹۰ هزار تومان برق، می‌تواند درآمدی در حدود ۲ میلیون و ۸۱۲ هزار تومان ایجاد کند. مصرف برق دستگاهی با قیمت ۱۵ میلیون تومان، ۶۸ هزار تومان و درآمد ایجاد یی از آن ۳ میلیون تومان است. سایر دستگاه‌ها نیز وضعیتی در این رنج دارند اما نکته اینجاست که تحویل دستگاه مستلزم پرداخت هزینه‌ای بین ۵ تا ۵ میلیون تومان خواهد بود.

حالا وزارت نیرو از تدوین برنامه‌ای برای تعیین تعرفه برق مصرفی برای استخراج‌کنندگان ارز مجازی می‌گوید. بررسی‌های بانک مرکزی در حال انجام است. طبق قانون کنونی این اقدام از منظر بانک مرکزی ممنوع اعلام شده است. وزارت ارتباطات نیز مسئولیت پیاده‌سازی ارز دیجیتال ایران را عهده‌دار است، با این حال کشف دستگاه‌های استخراج ارز مجازی یا ماینر در جای جای ایران نشان می‌دهد حرکت بین قانون و بی‌قانونی از مدت‌ها قبل آغاز شده و آنها که باید

سودهای هنگفتی را در این دوره در جیب جای داده‌اند.

را چک کند. البته هنوز پای دستگاه‌ها به لحاظ صدای بلند آن به خانه‌ها چندان باز نشده است اما مکان‌هایی که از برق رایگان بهره می‌برند، هدف استخراج‌کنندگان ارز دیجیتال محسوب می‌شوند، مساجد، مدارس و البته کارخانه‌های تعطیل شده.

بر خورده با استخراج‌کنندگان ارز دیجیتال

یک پای داستان استخراج‌کنندگان ارزهای دیجیتال به برخوردهای قضایی و پلیسی گره خورده است. برخورد با مزرعه استخراج ارز مجازی در کردستان، کشف دستگاه‌های قاچاق در لنجی در بوشهر، کشف دستگاه‌های ارز دیجیتال در اتوبوسی در زنجان، کشف انبار دستگاه‌های استخراج ارز دیجیتال در کرج، ۷۸ دستگاه استخراج بیت‌کوین که برق آن نیز به طور غیرمجاز از طریق ترانس فشار قوی تأمین می‌شد در خراسان شمالی کشف و ضبط شد. اینها مشتی از خورار اخبار متعددی است که این روزها در خصوص استخراج ارزهای مجازی و نحوه برخورد با آنها بر خروجی خبرگزاری‌ها قرار گرفته است.

قاچاق سوخت با ارز دیجیتال

حالا در شرایطی که قاچاق سوخت شامل بنزین و گازوئیل از ایران به بحرانی جدی تبدیل شده است، وزیر نیرو از شکل تازه قاچاق سوخت خبر می‌دهد. بحران غم‌انگیز خروج فیزیکی سوخت از ایران هنوز راه حلی نیافته است که پای قاچاقچینی بی‌برد پا به داستان باز شده است.

وزیر نیرو در این خصوص می‌گوید استخراج بیت کوین با برق یارانه‌ای با قاچاق سوخت برابر است چرا که برای هر واحد بیت کوین ۷۲ کیلووات ساعت انرژی مصرف می‌شود و این معادل قاچاق گازهای مصرف شده برای تولید انرژی است. همایون حائری معاون برق و انرژی وزیر نیرو نیز در این خصوص گفته است: استخراج رمزارها از جمله استخراج بیت‌کوین با سوخت فسیلی یارانه‌ای و با هزینه صنعت برق نوعی قاچاق انرژی الکتریکی است.

همایون حائری ادامه داد: هم‌اکنون در کشور عده‌ای با بهره‌گیری از سوخت



شرکت توزیع نیروی برق استان چهارمحال و بختیاری (سهامی خاص)

آگهی مناقصه عمومی

شرکت توزیع نیروی برق استان چهارمحال و بختیاری درنظر دارد مناقصه های عمومی ذیل را از طریق سامانه تدارکات الکترونیک دولت انجام دهد.کلیه مراحل برگزاری مناقصه، از دریافت اسناد تا ارائه پیشنهاد و بازگشایی پاکتها از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت به آدرس **www.setadiran.ir** انجام خواهد شد.

۱.نام و نشانی مناقصه گزاز: شرکت توزیع نیروی برق استان چهارمحال و بختیاری به آدرس شهرکرد – بلوار سریعتری – تقاطع خیابان فردوسی – امور بازرگانی- اداره تدارکات.

۲.موضوع مناقصه:

شماره مناقصه	نوع مناقصه	موضوع مناقصه	مبلغ تضمین (ریال)
۹۸۲۵	یک مرحله ای عمومی	واگذاری بهره برداری از شبکه های توزیع و روشنایی معابر امور برق شهرستان بروجن و شعب تابعه	۱,۲۷۲,۰۰۰,۰۰۰
۹۸۲۶	یک مرحله ای عمومی	واگذاری بهره برداری از شبکه های توزیع و روشنایی معابر امور برق شهرستان فارسان و شعب تابعه	۱,۱۲۲,۰۰۰,۰۰۰
۹۸۲۷	یک مرحله ای عمومی	واگذاری بهره برداری از شبکه های توزیع و روشنایی معابر امور برق شهرستان کیار و شعب تابعه	۱,۰۶۴,۰۰۰,۰۰۰
۹۸۲۸	یک مرحله ای عمومی	واگذاری فعالیت سامانه پاسخگویی فوریتهای برق (۱۲۱)	۳۱۰,۰۰۰,۰۰۰
۹۸۲۹	یک مرحله ای عمومی	واگذاری بهره برداری از شبکه های توزیع و روشنایی معابر امور برق شهرستان کوهرنگ و شعب تابعه	۸۳۹,۰۰۰,۰۰۰
۹۸۳۰	یک مرحله ای عمومی	واگذاری بهره برداری از شبکه های توزیع و روشنایی معابر امور برق شهرستان اردل و شعب تابعه	۹۵۶,۰۰۰,۰۰۰
۹۸۳۱	یک مرحله ای عمومی	واگذاری بهره برداری از شبکه های توزیع و روشنایی معابر امور برق شهرستان شهرکرد و شعب تابعه به صورت خط سرد و گرم	۱,۱۲۲,۰۰۰,۰۰۰

مهلت:

مهلت و محل دریافت اسناد	متقاضیان می توانند پس از انتشار آگهی لغایت پایان ساعت اداری روز دوشنبه مورخ ۱۷ / ۴ / ۱۳۹۸ از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت نسبت به ثبت نام و دریافت اسناد مناقصه اقدام نمایند.
آخرین مهلت و محل تحویل پاکت ارزیابی کیفی	پایان وقت اداری روز شنبه مورخ ۹۸/۴/۲۹ مطابق شرایط مندرج در اسناد مناقصه
آخرین مهلت تحویل / بارگذاری پاکت الف / ب / ج	پایان وقت اداری روز شنبه مورخ ۹۸/۴/۲۹ مطابق شرایط مندرج در اسناد مناقصه
تاریخ، زمان و محل گشایش پیشنهادها	۱۰ صبح روز یک شنبه مورخ ۹۸/۴/۳۰ سالن جلسات شرکت توزیع نیروی برق استان چهارمحال و بختیاری

۳.مدت اعتبار پیشنهادها: اعتبار پیشنهادها از زمان افتتاح پاکتها سه ماه و قابل تمدید تا سه ماه دیگر می باشد.

۴.نوع و مبلغ تضمین شرکت در مناقصه : مبلغ تضمین شرکت در مناقصه بصورت ضمانتنامه بانکی معتبر، واریز وجه نقد و یا مطابق سایر شرایط مندرج در اسناد مناقصه می باشد.

۵.سایر شرایط:

❖ به پیشنهادات فاقد امضاء، مشروط، مخدوش و پیشنهاداتی که بعد از انقضای مدت مقرر در فراخوان واصل شود، مطلقاً ترتیب اثر داده نخواهد شد

❖ به پیشنهادات فاقد سیرده، سیرده های مخدوش، سیرده های کمتر از میزان مقرر، چک شخصی و نظایر آن ترتیب اثرداده نخواهد شد.

❖ هزینه چاپ آگهی در روزنامه (دردو نوبت) به عهده برندگان مناقصه می باشد.

❖ کارفرما در رد یا قبول هر یک یا کلیه پیشنهادها مختار است .

❖ سایر اطلاعات و جزئیات مربوط در اسناد مناقصه مندرج است .

تلفن تماس: ۰۲۸۳۲۲۲۶۳۷۷ اداره تدارکات

نوبت دوم

فراخوان تجدید مناقصه

مناقصه عمومی یک مرحله ای تامین شیر آلات و اتصالات مورد نیاز ایستگاه های پمپاژ سامانه انتقال آب به اراضی کشاورزی حاشیه مخزن سد کاوشان



شرکت مدیریت منابع آب ایران شرکت آب منطقه ای کردستان

شرکت آب منطقه ای کردستان در نظر دارد با رعایت قانون برگزاری مناقصات و آئین نامه اجرایی آن، مناقصه عمومی تامین شیر آلات و اتصالات موردنیاز ایستگاه های پمپاژ سامانه انتقال آب به اراضی کشاورزی حاشیه مخزن سد گاوشان به شماره ۱۵-۲۰۹۸۰۱۱۶۳۰۰۰۰ با جزئیات مندرج در اسناد مناقصه را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت برگزار نماید. کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد مناقصه تا ارائه پیشنهاد مناقصه گران و بازگشایی پاکت ها را از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس **www.setadiran.ir** انجام خواهد شد و لازم است مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی، مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند. تاریخ انتشار مناقصه در سامانه ۹۸/۴/۶ می باشد.

۱-نام و نشانی دستگاه مناقصه گزار: **شرکت آب منطقه ای کردستان** - سنندج- خیابان پاسداران – جنب مهمانسرای چهارگردی – تلفن: ۵۱-۰۸۷-۳۳۶۲۲۹۴۹ و دورنگار: ۳۳۶۲۲۹۴۷

۲- نام و نشانی واحد خدمات مهندسی مشاور: آبان پژوه - تهران - شهرک قدس -بلوار شهید دادمان - پلاک ۱۷۵ تلفکس: ۸۸۳۶۸۵۳۲ الی ۹۴.

۳-روش تامین مالی پروژه: از محل تملک دارائی های سرمایه ای (عمرانی) به صورت نقدی و قسمتی به صورت اسناد خزانه اسلامی یا رسید پاییز ۹۸

۴-مدت پیمان ۶ ماه.

۵- محل تحویل کالا: استان کردستان- کامیاران – کارگاه پروژه .

۶-شرایط شرکت کنندگان: شرکت کنندگان بایستی تولیدکننده و دارای نمایندگی بوده و نسبت به تامین اقلام مطابق مشخصات آنها اقدام نمایند.

۷- مبلغ تضمین شرکت در مناقصه: ۷۵۰ میلیون ریال .

۸-تاریخ، مهلت و محل دریافت اسناد مناقصه از سایت: از روز پنج شنبه تاریخ ۹۸/۴/۶ لغایت ۹۸/۴/۱۲.

۹- مهلت زمانی ارائه پیشنهاد: ساعت ۹ روز شنبه مورخ ۹۸/۴/۲۲، ضمناً فقط ضمانتنامه شرکت در فرایند ارجاع کار به صورت فیزیکی و در پاکت در بسته پس از ثبت در دبیرخانه تحویل اداره حراست و امور محرمانه شرکت گردد.

۱۰- زمان بازگشایی پاکت ها: ساعت ۱۰ روز شنبه مورخ ۹۸/۴/۲۲، ضمناً برگزاری فرایند مناقصه (اعم از دریافت اسناد و ارائه پیشنهاد و ...) صرفاً از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت می باشد و کلیه مراحل فرایند مذکور در بستر سامانه امکان پذیر است. از ارائه پاکت (غیر از ضمانتنامه) به صورت فیزیکی خودداری نمایند.

اطلاعات تماس سامانه ستاد جهت انجام مراحل عضویت در سامانه: مرکز تماس: ۰۲۱۴۱۹۳۲۰

دفتر ثبت نام: ۸۸۹۶۹۷۳۷ و ۸۵۱۹۳۷۶۸

شرکت آب منطقه ای کردستان

شناسه آگهی: ۵۱۴۹۱۹

نماگر بازار سهام



سلطانی نژاد از توسعه تجارت با همسایگان از مسیر بورس کالا خبر داد

ورود اوراق طلای آب‌شده به بورس کالا

مدیرعامل بورس کالای ایران از اقدامات برای انتشار اوراق بهادار مبتنی بر محصولات کشاورزی مانند زیره، پسته، خرما یا حتی طلای آب‌شده خبر داد. حامد سلطانی‌نژاد در گفت‌وگو با اپنا با اشاره به روند رو به رشد توسعه معاملات اوراق بهادار مرتبط با کالاها در چند سال گذشته گفت: در این راستا موضوعات دیگری نیز در دستور کار قرار دارد؛ به عنوان مثال اقداماتی برای انتشار اوراق بهادار مبتنی بر محصولات کشاورزی مانند زیره، پسته، خرما یا حتی طلای آب‌شده در جریان است. مدیرعامل بورس کالای ایران با بیان اینکه، پیش‌بینی می‌شود بازار آتی بورس کالا در سال‌های آینده پیشرفت‌های بسیار خوبی داشته باشد، افزود: در این زمینه در تلاشیم تا صندوق‌های سرمایه‌گذاری کالایی و بازارهای آتی را هم توسعه دهیم. او با اشاره به اینکه پیش‌بینی می‌شود بازار آتی بورس کالا در سال‌های آینده پیشرفت‌های بسیار خوبی داشته باشد، اظهار داشت: در مقابل اما در مورد صندوق‌های سرمایه‌گذاری با مشکلات زیادی مواجه هستیم. البته هم‌اکنون محدودیت‌هایی که برای صدور مجوزهای جدید برای تأسیس صندوق‌های سرمایه‌گذاری جدید ایجاد شده جلوی توسعه بازار صندوق‌های سرمایه‌گذاری را گرفته است. سلطانی‌نژاد گفت: اگر این محدودیت‌ها وجود نداشت، بدون شک هم‌اکنون صندوق‌های سرمایه‌گذاری در طلا انقدر بزرگ شده بودند که تنه به تنه بسیاری از بازارها می‌زدند و رشد بسیار زیادی کرده بودند، اما این محدودیت‌ها روند توسعه صندوق‌ها را متوقف کرده است. وی افزود: به‌طور کلی باید گفت یکی از مشکلات بازار آتی مباحث تقنینی است؛ یعنی با وجود اینکه سازمان بورس و مجموعه بازار سرمایه معاملات اوراق آتی را به رسمیت می‌شناسند، اما این کافی نیست و نیاز به این است که مراجع بالاتر نیز از فواید و سازوکار این نوع معاملات آگاهی داشته باشند؛ به همین دلیل شاید بهتر باشد که جایگاه تقنینی ابزارهای مالی از قوانین صرف بازار سرمایه به قوانین بالادستی هم منتقل شود و در آنجا هم برای همه مکاتب حقوقی و قانونی ما این فهم ایجاد شود که این ابزار مفید و سودمند هستند. سلطانی‌نژاد همچنین با اشاره به اقدامات بورس کالای ایران در دو سال گذشته در راستای توسعه روابط با کشورهای همسایه گفت: در نخستین گام قرار است روابط تجاری ایران و عراق از طریق بورس کالا توسعه پیدا کند و در این زمینه مذاکرات سطح بالایی هم انجام شده است. مدیرعامل بورس کالای ایران با اشاره به اینکه هم‌اکنون ارزش صادرات ایران به عراق به ۸ میلیارد دلار رسیده است، افزود: این امکان وجود دارد که با توسعه همکاری‌ها حجم صادرات ایران به عراق افزایش یابد. وی با بیان این مطلب که در بخش بین‌الملل ریل‌گذاری‌ها و هدف‌گذاری‌های خوبی در بورس کالا انجام شده است، اضافه کرد: مراحل مطالعاتی برای توسعه روابط اقتصادی با عراق به مراحل نهایی رسیده است و به‌زودی همکاری‌ها و روابط بورس کالا با بازار عراق توسعه پیدا خواهد کرد. سلطانی‌نژاد در توضیح بخش‌های موردنظر برای توسعه همکاری‌های تجاری اذعان داشت: برنامه‌های مختلفی برای ایجاد زیرساخت تبادلات تجاری طراحی شده است که از جمله این موارد می‌توان به تشکیل بورس مشترک با عراق یا ایجاد زیرساخت‌هایی برای ساخت انبار کالا اشاره کرد.

قیمت سکه ریخت، شاخص بورس از ثبت رکورد جدید باز ماند

روی نسبتا خوش بازارها به عملیاتی‌شدن اینستکس



شرکت‌های کوچک‌تر نسبت به شرکت‌های بزرگ‌تر با رشد مواجه شدند. ارزش معاملات نیز نشان می‌داد که گروه سیمان، آهن و گچ با ارزش معاملاتی معادل ۱۳۲۵ میلیارد تومان بیشترین ارزش معاملات بورس را به خود اختصاص دادند، به طوری که معامله‌گران توانستند بیش از ۳۰۱ میلیون سهم و اوراق مالی را در این گروه داد و ستد کنند.

ارزش معاملات بورس تهران مجموعاً عدد ۱،۱۸۹ میلیارد تومان را تجربه کرد و حجم معاملات به عدد ۳۰۲ میلیارد سهم و اوراق مالی رسید. آیفکس نیز با ۱۵ واحد رشد به روند افزایشی خود ادامه داد و عدد ۳۱۹۴ را تجربه کرد. ارزش معاملات فرابورس ایران تا رقم ۷۵۱ میلیارد تومان بالا رفت و حجم معاملات به رقم ۱۰۴ میلیارد سهم و اوراق مالی رسید.

از طریق عملیاتی‌شدن اینستکس، استقبال معامله‌گران از خرید در گشایش بازار نسبتاً مشهود بود و در همان اولین ساعت از معاملات، شاخص کل را به بالای ۲۵۰ هزار واحد رساند، اما در میانه جلسه معاملاتی به‌تدریج فشار فروش در بازار بیشتر شد و بخشی از رشد شاخص را خنثی کرد. در پایان هم شاخص بورس ۴۴ واحد افت داشت و به رقم ۲۴۸ هزار و ۵۳۲ واحد رسید.

البته منفی‌شدن قیمت سهام در معاملات چند شرکت بزرگ و شاخص‌ساز بازار که اتفاقاً در هفته گذشته از عوامل اصلی رشد خیره‌کننده شاخص کل بودند نیز در کمرق شدن معاملات بازار سرمایه در جلسه معاملاتی یکشنبه بی‌تأثیر نبود. شرکت‌هایی نظیر فولاد مبارکه ساهان، گسترش نفت و گاز پارسیان و گروه مینا از جمله شرکت‌هایی بودند که تأثیر منفی بر شاخص کل بورس تهران داشتند.

بورس چگونه از ثبت رکورد جدید باز ماند؟

فعالان بازار سهام در هفته گذشته شاهد رشد فزاینده‌ای بودند، اما علی‌رغم اینکه روز یکشنبه و در اواسط ساعات معاملاتی بورس، نماگر اصلی توانست وارد کانال جدید شود، در نهایت افت کرد و از ثبت رکورد جدید بازماند. به گزارش ایسنا، در این روز در بورس تهران ۱۶۳ سهم با افزایش قیمت و ۱۷۰ سهم با کاهش قیمت رو به رو شدند در عین حال در فرابورس ایران ۱۰۴ سهم رشد قیمت را تجربه کردند و ۸۸ سهم با افت مواجه شدند.

روز یکشنبه با باز شدن معاملات بورس تهران شاخص کل باره نقدی و قیمتی روند صعودی را ادامه داد و توانست برای اولین بار در تاریخ بازار سرمایه کانال ۲۵۰ هزار واحدی را پشت سر بگذارد، اما در ادامه این شاخص با افت رو به رو شد و نسبت به آخرین روز معاملاتی هفته گذشته ۲۴ واحد پایین‌تر نشست و در نتیجه از ثبت نهایی رکورد جدید باز ماند.

اما شاخص کل هموزن به رشد خود ادامه داد و با افزایش ۲۲۶ واحد در تراز ۵۸ هزار و ۵۹۰ واحدی ایستاد، اما شاخص آزاد شناور نیز با ۱۸۷ واحد کاهش عدد ۲۸۰ هزار و ۹۲ واحدی را تجربه کرد. شاخص بازار ازل و بازار دوم نیز هر کدام به ترتیب ۲۴ و ۱۲۷ واحد رشد را تجربه کردند.

مخابرات ایران، پتروشیمی خارک، پتروشیمی پارس و سرمایه‌گذاری غدیر هر کدام به ترتیب ۲۳۲، ۱۱۹، ۹۵ و ۹۴ واحد تأثیر افزایشی روی شاخص‌های بازار داشتند. در طرف مقابل فولاد مبارکه اصفهان، گسترش نفت و گاز پارسیان، گروه مینا و ایران خودرو سعی کردند شاخص‌های بازار را به سمت پایین هدایت کنند به طوری که هر کدام از شرکت‌های نام‌برده ۲۱۵، ۱۶۴، ۱۳۵ و ۹۱ واحد تأثیر کاهشی روی نماگرهای بازار داشتند.

در گروه خودرو بسیاری از سهم‌ها با کاهش قیمت رو به رو شدند و ایران خودرو به عنوان تأثیرگذارترین نماد خودرویی در بازار سرمایه با صف فروش مواجه شد و نزدیک به ۵۰ درصد در قیمت آخرین معامله کاهش داشت.

رشد شاخص کل هموزن در مقابل افت نماگر اصلی بازار بیانگر این است که

در نشست روز جمعه کمیسیون مشترک برجام در وین، عملیاتی‌شدن اینستکس اعلام شد و شمارش معکوس برای پردازش اولین تراکنش آن آغاز شد. البته ایران معتقد است هنوز دستوردهای کمیسیون برجام با آنچه موردنظرش بوده فاصله قابل توجهی دارد، اما بازم یک گام روبه‌جلو محسوب می‌شود و بازارهای طلا، ارز و سرمایه با روی خوش به همین گام روبه‌جلو واکنش نشان دادند.

در نخستین جلسه معاملاتی پس از اعلام خبر عملیاتی‌شدن اینستکس، فعالان بازار ارز تهران با انتظار کاهش یا تثبیت قیمت ارز فعالیت خود را آغاز کردند چراکه عملیاتی‌شدن اینستکس در حالت خوش‌بینانه می‌تواند به افزایش فروش نفت و به‌تبع آن رشد درآمدهای ارزی منجر شود که در این صورت می‌تواند به عرضه بیش‌ازپیش ارز در بازار دامن بزند و کف‌های پایین‌تری برای قیمت ارز بسازد.

به گزارش پایگاه خبری اتاق ایران، خوش‌بینی بازار ارز به آینده در معاملات روز یکشنبه مشهود بود و قیمت اغلب ارزها با افت نسبی همراه شد آن‌هم در شرایطی که در گشایش بازار، نرخ فروش دلار در صرافی‌های بانکی، به‌عنوان ابزار مدیریتی بانک مرکزی در بازار، نسبت به پنجشنبه بدون تغییر اعلام شده بود. در صرافی بانکی ۱۲ هزار و ۹۴۴ تومان و در شبکه صرافی ۱۳ هزار و ۱۰۰ تومان ثبت شد که نسبت به روز پنجشنبه افت کمی را تجربه می‌کند و قیمت مابقی ارزهای مورد معامله در بازار تهران نیز به همین نسبت به کاهش کمتر از یک درصد مواجه شده است.

ترمز رشد قیمت طلا کشیده شد

پیرو عقب‌نشینی قیمت در بازار ارز، فعالان بازار طلا و مسکوکات طلا نیز با کاهش قیمت‌ها مواجه شدند و افت ۰٫۵ تا یک‌درصدی قیمت طلای ۱۸ عیار و قیمت انواع سکه را تجربه کردند. در معاملات روز یکشنبه در حالی ترمز رشد قیمت طلا کشیده شد که در هفته گذشته به‌واسطه رشد قابل توجه قیمت جهانی طلا، قیمت طلا در بازار داخلی توانسته بود در مقابل کاهش قیمت ارز داخلی مقاومت کند و ثبات خود را حفظ کند، اما روز یکشنبه در شرایطی که بازارهای جهانی در تعطیلی به سر می‌برد، قیمت طلای داخلی در واکنش به افت نسبی قیمت ارز و خوش‌بینی حاصل از عملیاتی‌شدن اینستکس وارد روند کاهشی شد.

هر قطعه سکه تمام بهار آزادی نیز ۴ میلیون و ۵۵۰ هزار تومان قیمت خورد که نسبت به آخرین روز کاری هفته گذشته کاهشی ۲۲۰ هزار تومانی را نشان می‌دهد. هر قطعه سکه تمام بهار آزادی هم ۴ میلیون و ۷۷۰ هزار تومان معامله شد. نیم سکه و ربع سکه نیز به ترتیب به قیمت ۲ میلیون و ۳۷۳ هزار تومان و یک میلیون و ۵۷۲ هزار تومان اعلام شد.

شاخص بورس عقب‌نشینی کرد

در معاملات بازار سرمایه نیز به‌عنوان یکی از اثرپذیرترین بازارهای کشور از تحولات و اخبار سیاسی، هرچند به‌واسطه خوش‌بینی به گشایش‌های اقتصادی

مناقصه عمومی یک مرحله ای

شماره RIPI-T-9704497

نوبت اول



- موضوع مناقصه: **خرید دو قلم مواد شیمیایی به شماره RIPI-T-9704497**
- نام و نشانی مناقصه گذار: **پژوهشگاه صنعت نفت** به نشانی تهران، بلوار غربی مجموعه ورزشی آزادی کدپستی ۱۳۱۱۱-۱۴۸۵۶ صندوق پستی ۱۲۷-۱۴۶۶۵
- محل تحویل کالا: تهران — پژوهشگاه صنعت نفت
- میزان پیش پرداخت: برنده مناقصه می تواند پس از انعقاد قرارداد خرید ۲۵٪ کل مبلغ قرارداد را در قبال ارائه ضمانت نامه بانکی به عنوان پیش پرداخت دریافت نماید.
- مبلغ سپرده شرکت در مناقصه: مبلغ ۴۹۶/۰۰۰/۰۰۰ ریال، بصورت ضمانت نامه بانکی با اعتبار ۳ ماهه و یا واریز وجه نقد به حساب پژوهشگاه صنعت نفت
- مهلت، نحوه دریافت و ارسال اسناد مناقصه: واجدین شرایط می توانند با مراجعه به وب سایت پژوهشگاه صنعت نفت به نشانی **WWW.RIPI.IR** قسمت همکاری ها — مناقصه و مزایده، نسبت به تهیه اوراق اقدام نموده و حداکثر تا پایان وقت اداری روز دوشنبه مورخ ۹۸/۰۴/۲۴ نسبت به تکمیل و الحاق مدارک درخواستی و تحویل آن با ذکر موضوع و شماره مناقصه در پاکت در بسته لاک و مهر شده به دبیرخانه کمیسیون مناقصات پژوهشگاه صنعت نفت به نشانی مناقصه گذار تحویل و رسید دریافت دارند.
- توجه: در این مناقصه پاکت حاوی مستندات ارزیابی کیفی و پاکت های الف ب ج مناقصه همزمان جمع آوری می گردد لذا پس از بازگشایی پاکت ارزیابی کیفی و مشخص شدن شرکت های حائز شرایط، پاکات الف ب ج آن ها مطابق با ترتیب ذکر شده در اسناد مناقصه بازگشایی می گردد.

دبیر خانه کمیسیون مناقصات

شماره مجوز ۱۳۹۸.۱۹۶۳

فولاد مبارکه، فولاد خوزستان، فولاد خراسان
فولاد میبید، فولاد قزوین، فولاد سیما
فولاد همدان، معادن زغال سنگ

دوب آهن اصفهان، بیش از پنج دهه همت، تلاش و بالندگی در صنعت فولاد

اتیر روزمے صنعت معدن و گرامے باد

www.esfahansteel.com

با اطمینان بسازید

اخبار

برنامه‌ای برای افزایش قیمت نان وجود ندارد

دبیر ستاد تنظیم بازار اعلام کرد که پیشنهادات اتحادیه نانوایان برای افزایش قیمت نان در حال بررسی است، اما فعلاً هیچ برنامه‌ای برای اجرایی کردن این پیشنهاد وجود ندارد.

سال‌های گذشته همواره مساله افزایش قیمت نان مطرح بوده و یک بار هم که در سال ۱۳۹۶ ستاد تنظیم بازار افزایش قیمت نان را ابلاغ کرد، رئیس‌جمهوری پس از چند روز این تصمیم را برگرداند و مصوبه را لغو کرد، البته در سطح شهر قیمت نان طی سال‌های گذشته بدون مصوبه و با بهانه‌های مختلف افزایش یافته است.

در این شرایط در پی اعلام بیژن نوروزمقدم -رئیس اتحادیه نانوایان سنتی- مبنی بر احتمال افزایش قیمت رسمی نان، عباس قبادی - معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت و دبیر ستاد تنظیم بازار - در این باره به ایسنا، گفت: هنوز هیچ تصمیم و برنامه‌ای برای افزایش قیمت نان نداریم و تنها پیشنهادات اتحادیه نانوایان برای بررسی افزایش هزینه‌های تولید و تجدیدنظر در قیمت نان، در حال بررسی است.

وی افزود: همه اتحادیه‌ها می‌توانند در شرایطی که هزینه‌های تولیدشان افزایش یافته است، پیشنهاد و آنالیز قیمت خود را به ستاد تنظیم بازار اعلام کنند. این پیشنهادات مورد بررسی قرار گرفته و در صورت تأیید، برای افزایش قیمت آنها تصمیم گرفته خواهد شد.

رئیس اتحادیه نانوایان سنتی با تأکید بر اینکه موضوع افزایش قیمت نان جدی نیست، اظهار داشت: اگر بخواهیم قیمت نان یا هر کالای دیگری را افزایش دهیم، قطعاً پس از بررسی‌های لازم آن را به اطلاع مسئولان و رئیس‌جمهوری می‌رسانیم تا همچون گذشته ناهماهنگی در افزایش قیمت نان به وجود نیاید، اما هنوز هیچ تصمیمی برای این موضوع وجود ندارد.

قیمت مصوب مرغ ثابت ماند

ستاد تنظیم بازار بر تداوم تخصیص ارز ۴۲۰۰ تومانی برای واردات نهاده‌های موردنیاز برای تولید مرغ تأکید کرد.

به گزارش ایسنا به نقل از وزارت صنعت، معدن و تجارت، در پی ارائه درخواستی از سوی وزارت جهاد کشاورزی درخصوص اصلاح نرخ جوجه یک روزه و گوشت مرغ از سوی وزارت جهاد کشاورزی، ستاد تنظیم بازار با تأکید بر حمایت توأمان از بخش‌های تولید و مصرف مقرر کرد وزارت جهاد کشاورزی نسبت به تأمین، توزیع و نظارت حداکثری بر رعایت قیمت مصوب عرضه نهاده‌ها اقدام کند و مدیریت بازار به گونه‌ای صورت گیرد تا از رسیدن کالا به دست مرغداران با حذف واسطه‌های غیرضروری اطمینان حاصل شود.

در این نشست که به ریاست عباس قبادی - دبیر ستاد تنظیم بازار و معاون بازرگانی داخلی وزارت صنعت، معدن و تجارت - برگزار شد، اعضای ستاد تنظیم بازار بر فرآیند صدور فاکتور در حلقه‌های مختلف زنجیره تولید مرغ تأکید کردند. این حلقه‌ها شامل فرآیند تولید جوجه یک روزه، فروش مرغ زنده، مرغ کشتارشده توسط کشتارگاه‌ها، مراکز توزیع عمده و خرده‌فروشان است. به این ترتیب تکالیف تعیین‌شده برای دستگاه‌های نظارتی مسئول، طبق تصمیمات پیشین ستاد تنظیم بازار بار دیگر مورد تأکید قرار گرفت.

دستگاه‌های نظارتی مسئول در این راستا سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان، سازمان تعزیرات حکومتی و دادستانی‌های استان‌ها اعلام شده است.

بدیهی است دستگاه‌های مسئول فقط مسئول کنترل صدور فاکتور خواهند بود و سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان، سازمان تعزیرات حکومتی و وزارت جهاد کشاورزی مکلف هستند ضمن رصد و پایش مستمر میزان جوجه‌ریزی مطابق با نیاز بازار و تحقق الزامات بازار رقابتی، گزارش لازم برای اتخاذ تصمیمات آتی را به دبیرخانه کارگروه تنظیم بازار ارائه کنند.

ستاد تنظیم بازار با تأکید بر تداوم تولید مرغ و پیشگیری از نیاز به واردات، مقرر کرد در صورت بروز حاشیه زبان برای تولیدکنندگان در زمان کاهش قیمت فروش، قیمت کف حمایتی مرغ توسط سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان با همکاری دستگاه‌های مسئول و تشکل‌های مربوطه محاسبه و به دبیرخانه ارائه شود.

همچنین شرکت پشتیبانی امور دام مکلف است از همه ظرفیت‌های خود برای جمع‌آوری مرغ مازاد بازار استفاده کند. پیش‌بینی شده است وجه ریالی قیمت خرید مرغ در حداقل زمان ممکن پرداخت تا انگیزه فروش و تحویل کالا به دولت کاهش نیابد.

قیمت خرید مرغ گرم کشتار روز درب کشتارگاه به ازای هر کیلوگرم ۱۱ هزار و ۵۰۰ تومان تعیین شد و هزینه‌های تبعی بعدی شامل شرینگ پک، انجماد و حمل و نگهداری بعد از خرید برعهده شرکت پشتیبانی امور دام خواهد بود.

برای جلوگیری از واسطه‌گری فروش نهاده‌ها انجام نهاتر خرید مرغ با تحویل نهاده مطابق با میزان جوجه‌ریزی و با رعایت سهمیه‌بندی نهاده اعلامی وزارت جهاد کشاورزی در چارچوب دستورالعمل ابلاغی وزیر جهاد کشاورزی و تعهد مصرف و عدم فروش نهاده از سوی فروشندگان (تولیدکننده مرغ) خواهد بود.



سازمان آگهی‌ها ۸۸۹۳۶۶۵۱

وزیر صنعت: تولید در کشور باید جدی گرفته شود



داخلی‌سازی قرار گرفته‌اند. وزیر صنعت، معدن و تجارت افزود: رونق داخل‌سازی ضمن تأمین کالاها، قطعات و تجهیزات مورد نیاز در کشور می‌تواند در بحث اشتغال‌افزایی، قطع وابستگی به خارج، خروج ارز از مملکت و ... بسیار موثر باشد. وی در ادامه با بیان اینکه ایران به لحاظ صنعتی و معدنی از ظرفیت و توان تولید قابل توجهی برخوردار است، اظهار داشت: هم‌اکنون در خیلی از رشته‌های صنعتی تولیدات کشور بیش از مصرف داخلی است.

رحمانی گفت: صادراتی که هم‌اکنون در این حوزه انجام می‌شود با حجم بالا بوده و ارزآوری خوبی برای کشور به همراه دارد.

وی در ادامه تعداد شاغلان حوزه صنعت، معدن و تجارت را سرجمع بیش از ۱۰ میلیون نفر اعلام کرد و افزود: صنعت به عنوان «تولید» بخش مولد اقتصاد محسوب و بخش‌های دیگر مانند خدمات و بازرگانی همه برمبنای این مهم فعال می‌شوند.

است که تولید در مملکت جدی گرفته شود.

وی افزود: تمامی همکاران و بدنه کارشناسی در مجموعه وزارت صنعت، معدن و تجارت به منظور تحقق بخشی به شعار محوری سال پای کار آمدند و ساز و کارهای لازم را در محورهای مختلف همچون حفظ تولید فعلی، فعال کردن ظرفیت‌های خالی، فعال‌سازی واحدهای غیرفعال و توسعه فعالیت‌های موجود تدوین کردند.

رحمانی اظهار داشت: به طور کلی با ابلاغ این سیاست‌ها و برنامه‌ها ساخت داخل در صنایع مختلف از قبیل فولاد، پتروشیمی، سیمان، خودرو، صنایع غذایی، کاشی و سرامیک، لوازم خانگی، پوشاک و در بسیاری رشته‌ها جدی گرفته شد و اکنون یک نهضتی در زمینه ساخت داخل در کشور ایجاد شده است.

وی گفت: کالاهای وارداتی که توان ساخت داخل دارند امروز در اولویت

وزیر صنعت، معدن و تجارت گفت حل مشکلات تورم، بیکاری جوانان، فقر، مشکلات معیشتی مردم و بسیاری موارد دیگر مستلزم این است که تولید در مملکت جدی گرفته شود.

به گزارش تسنیم، رضا رحمانی با بیان اینکه مقام معظم رهبری شعار محوری سال را رونق تولید تعیین فرمودند که یک انتخاب هوشمندانه و استراتژیک بود، افزود: خوشبختانه یک فرصت جدید با تعیین شعار مزبور در سطح کشور ایجاد شده که باید ممتن شمرده شود.

وی همچنین اظهار داشت: معظم له با اشرافیت کامل به این موضوع که راهکار رفع مشکلات اساسی کشور در توجه به تولید است این نامگذاری را انجام داده‌اند.

وزیر صنعت، معدن و تجارت گفت: تورم، بیکاری جوانان، فقر، مشکلات معیشتی مردم، توسعه و تقویت اقتصاد ملی و بسیاری موارد دیگر مستلزم این

چرا کشاورزی در ایران سودآور نیست؟

برخوردار نیست به همین دلیل سرمایه‌گذاری کلان در بخش کشاورزی صورت نمی‌گیرد. نوانسانی تصمیمات یک‌شبه، دیوانسالاری و نداشتن برنامه‌ریزی درازمدت در کنار تبعیض در صادرات را از جمله عوامل کاهش سودآوری کشاورزی دانست.

رئیس اتحادیه ملی محصولات کشاورزی به تنوع اقلیمی کشور اشاره کرد و افزود: تصمیمات یک‌شبه، نداشتن برنامه‌ریزی مناسب در کنار تبعیض در صادرات مانع از سرمایه‌گذاری مناسب می‌شود.

نورایی با بیان اینکه در اصل حدود ۳۸ میلیون هکتار زمین کشاورزی در کشور وجود دارد، افزود: کمتر از نیمی از زمین زراعی کشاورزی مورد استفاده قرار می‌گیرد.

زعفران، تولیدات گلخانه‌ای بخش کشاورزی سودآور بوده است. مدیرکل دفتر صنایع تبدیلی و تکمیلی وزارت جهاد کشاورزی با بیان اینکه صنعتی که سودآور نباشد نمی‌تواند به بقا و حیات خود ادامه دهد، گفت: بیش از ۹۸درصد از صنایع غذایی خصوصی است و بیش از ۱۲۰ میلیون تن ظرفیت فرآوری در کشور ایجاد شده است. اسفندیاری تأکید کرد: بخش تولید کشاورزی به امنیت غذایی و امنیت ملی گره خورده است.

براساس این گزارش، نورانی رئیس اتحادیه ملی محصولات کشاورزی در ادامه برنامه تصریح کرد: در بخش کشاورزی حدود ۱۶ و نیم میلیون هکتار زمین کشاورزی و باقی با بیش از ۱۲۰ میلیون تن تولید محصولات کشاورزی وجود دارد، اما کشاورزی از حمایت‌های مناسبی

تصمیمات یک‌شبه و نبود برنامه‌ریزی درازمدت در کنار تبعیض در صادرات از جمله عوامل کاهش سودآوری بخش کشاورزی است.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، چنگیز اسفندیاری مدیرکل دفتر صنایع تبدیلی و تکمیلی وزارت جهاد کشاورزی در برنامه تیتراژ مشب شبکه خبر درخصوص وضعیت بخش کشاورزی کشور گفت: در سال گذشته بیش از یک هزار میلیارد تومان تسهیلات به این بخش داده شده است.

وی ادامه داد: وجود زنجیره‌های محصولات کشاورزی از پیشرفت خوبی برخوردار بوده و در بخش صنایع تبدیلی و فناوری این بخش خصوصی است که تعیین‌کننده است. این مقام مسئول افزود: در برخی از حوزه‌های کشاورزی و تولید محصولات کشاورزی مانند فراوری

مجری طرح گندم وزارت جهاد کشاورزی با ابراز نگرانی از کاهش خرید تضمینی گندم به دلیل قیمت ارزان گفت پیشنهاد مجلس مبنی بر افزایش قیمت خرید تضمینی گندم به ازای هر کیلوگرم ۲۵۰۰ تومان باید به شدت دنبال شود.

به گزارش تسنیم، اسماعیل اسفندیاری‌پور افزود: پیش‌بینی می‌شود در سال زراعی جاری ۱۴ تا ۱۴،۵ میلیون تن گندم در کشور برداشت شود.

وی همچنین اظهار داشت: تاکنون ۳میلیون و ۶۵۰ هزار تن گندم به روش خرید تضمینی از کشاورزان خریداری شده است.

مجری طرح گندم وزارت جهاد کشاورزی گفت: خوشبختانه ۹۵درصد بهای

کاهش نگران‌کننده خرید تضمینی گندم به دلیل پایین‌بودن قیمت

گندم مورد خریداری از ابتدای فصل برداشت تا به امروز از سوی دولت پرداخت شده است. وی در ادامه افزود: به طور کلی هم براساس قیمت‌های جهانی و هم از نظر سابقه طولانی کشت و کار گندم در کشور همیشه بین قیمت گندم و جو تفاوت بوده است. اسفندیاری‌پور اظهار داشت: هم‌اکنون محصول جو در بازارهای جهانی ۵۰ دلار از گندم ارزان‌تر است، اما در ایران جو برخلاف بازارهای جهانی گران‌تر از گندم است که این روند در نهایت تمام معادلات را بهم خواهد ریخت چراکه نشی گندم در بخش سایر مصارف به ویژه تغذیه دام و طیور بیشتر خواهد شد که جای نگرانی دارد.

گندم مورد خریداری از ابتدای فصل برداشت تا به امروز از سوی دولت پرداخت شده است. وی در ادامه افزود: به طور کلی هم براساس قیمت‌های جهانی و هم از نظر سابقه طولانی کشت و کار گندم در کشور همیشه بین قیمت گندم و جو تفاوت بوده است.

اسفندیاری‌پور اظهار داشت: هم‌اکنون محصول جو در بازارهای جهانی ۵۰ دلار از گندم ارزان‌تر است، اما در ایران جو برخلاف بازارهای جهانی گران‌تر از گندم است که این روند در نهایت تمام معادلات را بهم خواهد ریخت چراکه نشی گندم در بخش سایر مصارف به ویژه تغذیه دام و طیور بیشتر خواهد شد که جای نگرانی دارد.

قیمت گذاری خودرو توسط شورای رقابت چه زمانی آغاز می‌شود؟



حسینی کیا نماینده مجلس گفت شورای رقابت طی روزهای آینده برای تعیین قیمت پایه خودروها تشکیل جلسه می‌دهد.

به گزارش پدال نیوز، در حالی که هنوز طرح ساماندهی خودرو با محوریت مسائلی مهم مانند بازگشت شورای رقابت به قیمت‌گذاری خودروهای داخلی به تایید شورای نگهبان نرسیده و آیین‌نامه آن تدوین نشده است، گویا این شورا قصد دارد به‌زودی برای تعیین قیمت پایه خودروها تشکیل جلسه بدهد.
انطور که سیدجواد حسینی کیا عضو هیات‌رئسه کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی در گفت‌وگو با خبرگزاری فارس عنوان کرده، در روزهای آینده جلسه شورای رقابت برای تعیین قیمت پایه خودروها برگزار می‌شود.

استارت شورای رقابت برای قیمت‌گذاری خودرو

شورای رقابت بهمن ماه ۹۱ و با تصمیم دولت به‌عنوان مرجع قیمت‌گذاری خودروهای داخلی انتخاب شد. ورود شورای رقابت به قیمت‌گذاری خودرو با دستور مستقیم رئیس دولت دهم و با استناد به رقابتی نبودن بازار کلید خورد و انتظار می‌رفت این شورا طبق وظایف ذاتی‌اش در راستای انحصارزدایی از بازار خودرو گام بردارد، با این حال آنچه شورای رقابت در بازار خودرو طی شش سال سکنداری‌اش انجام داد، تعیین قیمت بود که همواره مورد انتقاد خودروسازان و حتی کارشناسان اقتصادی قرار داشت.

این شورا سالی یکی، دو بار تشکیل جلسه می‌داد و با بررسی اسناد و مدارک مربوط به هزینه تولید خودروسازان، محدوده مجاز افزایش قیمت را تعیین می‌کرد. هرچند مسئولان شورای رقابت تاکید می‌کردند که قیمت‌گذاری نمی‌کنند، اما عملا همین کار را انجام می‌دادند، چه آنکه خودروسازان اجازه نداشتند محصولات خود را با قیمتی بیش از آنچه شورا تعیین کرده، بفروشند.
شورای رقابت معتقد بود بهترین روش ممکن را برای قیمت‌گذاری خودروهای داخلی به‌کار می‌برد و همچنین سبب شده آرامشی نسبی در بازار خودرو ایجاد شود. این در حالی بود که مشتریان رضایت چندانی از عملکرد شورای رقابت نداشتند و از آن‌سو خودروسازان نیز عنوان می‌کردند تصمیمات قیمتی این شورا سبب افزایش زیان انباشته آنها شده است. در نهایت اما اواسط سال گذشته و با تصمیم شورای هماهنگی اقتصادی سران سه قوه، شورای رقابت از قیمت‌گذاری خودرو کنار گذاشته شد.
چندی بعد نیز مصوب شد قیمت خودرو در حاشیه بازار تعیین شود، به این معنا که خودروسازان مجاز شدند قیمت محصولات خود را تا ۵درصد زیر نرخ بازار تعیین کنند. این مصوبه البته‌ انطور که باید اجرا نشد، هرچند خودروسازان توانستند قیمت محصولات خود را با توجه به رشد منحنی قیمت در بازار، چند میلیون تومان بالا ببرند.
طی چند ماهی که مثلا قیمت‌گذاری خودرو در حاشیه بازار اجرا شد، انتقادات از این مصوبه بالا گرفت و کم‌کم رزمه بازگشت شورای رقابت به قیمت‌گذاری

مردم‌سالاری یا شایعه‌سالاری؛ بازی ناشیانه انتخاباتی با خودروسازی

منافع سیاسی و حزبی خود هستند تا منافع ملی و لذا در این راه با استفاده از ابزار مجلس و رسانه در صدد تحریک مراکز خاص یا هدف سهلم‌خواهی هستند. نمایندگان خبره این بازی را هوشمندانه انجام می‌دهند ولی برخی دیگر نیز بدون بررسی اوضاع و شرایط به گونه‌ای ناشیانه وارد بازی می‌شوند که در همان ابتدا بازی را می‌بازند.

شاید یکی از عینیت‌های این مدعا، خبر شایعه برکناری یکی از مدیران خودروسازی بود که در نطفه خاموش شد. این خبر در حالی توسط رسانه منتسب به یک نماینده مجلس منتشر شد که چند ماهی بیشتر از آغاز به کار تیم جدید مدیریتی در این شرکت نمی‌گذرد.

بر هیچ‌کس پوشیده نیست مدیرعامل جدید این خودروسازی در شرایطی کار خود را آغاز کرد که از یک طرف تحریم‌ها و مشکلات تامین قطعه در نقطه اوج خود قرار داشته و از طرف دیگر تعهدات معوق در تحویل خودرو و نارضایتی‌ها در بدترین وضعیت قرار داشته است و لذا در یک شرایط بحرانی قبول مسئولیت کرده است.

هرچند که قضاوت درخصوص عملکرد وی زود است ولی در همین مدت کوتاه، تیم مدیریتی جدید نه‌تنها نارضایتی‌ها و تعهدات معوق را به

خودرو نیز به گوش رسید. اگرچه آن اوایل، حضور دوباره شورای رقابت در قیمت‌گذاری خودرو بیشتر شبیه شوخی بود، با این حال رفته‌رفته جدی شد و سرانجام با حکم نمایندگان مجلس شورای اسلامی، این شورا بازهم به‌عنوان مرجع تعیین قیمت خودروهای داخلی انتخاب شد.

اواخر اردیبهشت امسال بود که مجلس شورای اسلامی طرح ساماندهی خودرو را به تصویب رساند و در آن تاکید کرد قیمت‌گذاری خودرو بازهم باید به شورای رقابت واگذار شود. طبق این مصوبه، خودروسازان باید قیمت تمام‌شده، سود حاصله و قیمت قطعی محصولات خود را به شورای رقابت اعلام کنند تا نسبت به تعیین قیمت نهایی خودروها تصمیم‌گیری شود. هرچند این مصوبه در ابتدا مبهم بود و تردیدهایی مبنی‌بر تعیین دوباره قیمت خودروهای داخلی توسط شورای رقابت به‌وجود آمد، با این حال در ادامه مشخص شد که شورا دوباره و رسماً به بازار خودرو بازگشته است.
نمایندگان مجلس عنوان کرده‌اند در روند بررسی طرح ساماندهی بازار خودرو، شورای رقابت به‌صورت قانونی به‌عنوان مرجع قیمت‌گذاری خودرو تعیین شده است. همان زمان اما مجلس‌ها تاکید کردند که مصوبه بازگشت شورای رقابت به بازار خودرو، فعلا مسکوت باقی خواهد ماند تا شرایط صنعت و بازار خودرو به حالت عادی بازگردد. علاوه بر این، بازگشت شورای رقابت به قیمت‌گذاری خودروهای داخلی، مستلزم تایید طرح ساماندهی خودرو در شورای نگهبان است.

پایین‌ترین سطح ممکن رسانه بلکه میزان تولید روزانه خود را نیز از رقیب دیرینه‌اش بالاتر ببرد. آن هم رقیبی که سال‌ها در یک ثبات مدیریتی کار کرده است. هر عقل سلیمی که مدافع منافع ملی است حکم می‌کند، این عملکرد موفق نسبی تقویت شود و نه اینکه به یکباره شایعه برکناری مدیرعامل این خودروساز، تیت‌ر یک خبر شود. آن هم از رسانه‌ای که مدیرمسئول آن یک چهره سیاسی اثرگذار و مدعی است که طبق منافع ملی رفتار می‌کند. در واکاوی جرای انتشار چنین خبری از یک رسانه منتسب به یک نماینده سیاسی مجلس می‌توان دو حالت را بررسی کرد: یا صاحب این رسانه فاقد تفکر کلان‌نگر مبتنی بر منافع ملی است و لذا در شرایط کنونی قدرت تحلیل و اولویت‌بندی مسائل اصلی کشور را ندارد و یا رفتار آن مبتنی بر منافع خاصی پشت پرده است که می‌تواند مرتبط با انتخابات پیش روی مجلس نیز باشد. در هر دو حالت «فتار جاهلانه» و«تخریب عمدانه» چنین رسانه و نماینده مجلسی فاقد صلاحیت کاری است، چراکه فاقد قدرت تحلیل در شرایط بحرانی کنونی است و لذا موفقیت‌های نسبی در شرایط تحریم را نمی‌بیند.

بیش از ۷۰۰ هزار ثبت نامی در این سامانه صورت گرفته است. تنها مشخصات شخصی افراد ثبت شده و مشخصات خودرو را وارد نکرده‌اند این در حالی است که ثبت مشخصات خودرو در این سامانه الزامی است و این شهروندان باید با مراجعه دوباره به سامانه نسبت به ویرایش و تکمیل اطلاعات خود اقدام کنند.»
فصل‌های پرتردد در تهران
بسیاری از شهروندان نسبت به این طرح دچار سردرگمی شده‌اند و نمی‌دانند که ثبت نام در آن الزامی دارد یا خیر؟ برخی نیز نسبت به این ماجرا اعتراض دارند و می‌گویند تابستان به دلیل تعطیلی مدارس و دانشگاه‌ها خلوت‌تر از فصل پاییز و زمستان است و اگر این طرح در آن زمان اجرا می‌شد اثرات آن بهتر به چشم می‌آمد زیرا در تابستان به دلیل گرمی هوا و تعطیلی مراکز نسبت به دیگر فصول تردد نیز کمتر صورت می‌گیرد و پیک ترافیکی کمتر است، با این حال برخی دیگر به آلودگی هوا اشاره کرده‌اند و معتقدند که در این چند روز هوا آلوده‌تر بوده، البته این موضوع را اعلام سامانه پایش کیفی هوا نیز تصدیق کرده اما ارزیابی این طرح و مقایسه آن با طرح زوج و فرد در این مدت چند روزه بسیار کوتاه است و نیاز به بررسی و واکاوی در بلندمدت دارد.

استارت بومی‌سازی واگن مترو زده شد

قرارداد ساخت یک رام قطار مترو برای استفاده در خطوط مترو فیمابین شهرداری تهران و معاون علمی رئیس جمهور امضا شد.

به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو»، صبح روز گذشته آیین انعقاد قرارداد ساخت یک رام قطار مترو برای استفاده در خطوط مترو تهران با حضور حناچی شهردار تهران و سورنا ستاری معاون علمی رئیس جمهور برگزار شد. در این مراسم پیروز حناچی شهردار تهران با بیان اینکه پیرو توافق‌نامه‌ای که در سال ۹۷ فیمابین شهرداری تهران و معاونت علمی ریاست جمهوری منعقد شد، امروز ساخت یک رام قطار مترو در دستور کار قرار گرفت.

وی با بیان اینکه در سال رونق اقتصادی بر آن شدیم که با استفاده از توان داخلی، مترو را توسعه دهیم، گفت: در حال حاضر ۲میلیون سفر توسط مترو انجام می‌شود که با توجه به آماده بودن زیرساخت‌ها هدف‌گذاری ما ۶٫۵ میلیون سفر در روز است.

حناچی با بیان اینکه ما در شورای شهر و شهرداری تهران

هم‌قسم شدیم که یکی از مأموریت‌های مهم ما حل آلودگی هوا و ترافیک با توسعه حمل و نقل عمومی به ویژه مترو باشد، گفت: در شرایط خاص اقتصادی هستیم و می‌بایست از تمام توان داخلی استفاده کنیم و به همین دلیل امروز قرارداد ساخت یک رام قطار مترو منعقد می‌شود که این زمینه‌سازی برای تفاهم‌نامه‌های بعدی خواهد بود.

وی با بیان اینکه بومی‌سازی یک رام قطار که امروز انجام

می‌شود، راه را برای تفاهم‌نامه‌های بعدی باز می‌کند، گفت: یکی از نیازهای اصلی کلانشهرها حل ترافیک و آلودگی هواست که بدون

مترو محقق نمی‌شود.

شهردار تهران با بیان اینکه برای به نتیجه رسیدن اهداف‌مان باید از بضاعت همه مجموعه‌هایی که در داخل کشور هستند، استفاده کنیم، گفت: در شرایط سختی قرار داریم اما می‌توان این تهدید را به یک فرصت تبدیل کرد.

همچنین حناچی در پایان مراسم با حضور در جمع خبرنگاران با بیان اینکه در شرایط حاضر کشور می‌بایست تهدیدها را به فرصت تبدیل کنیم و از توان حداکثری شرکت‌های داخلی بهره می‌بریم، افزود: امید است با هماهنگی فیمابین همه دستگاه‌ها بتوانیم نسبت به توسعه ناوگان مترو اقدام کنیم.

وی با بیان اینکه در حال حاضر ۳۴درصد واگن مترو بومی‌سازی شده است، گفت: ۷۰درصد واگن‌های مترو توسط شرکت واگن‌سازی تأمین می‌شود و تلاش داریم با کاهش وابستگی‌ها به خارج از کشور بتوانیم مترو را بومی‌سازی کنیم.

به گزارش ایسنا، براساس این قرارداد، مقرر شد که معاونت علمی ریاست جمهوری ظرف مدت ۱۸ ماه نسبت به ساخت یک رام قطار اقدام کرده و آن را پس از تست‌های استاندارد، به شهرداری تهران تحویل دهد.

تکلیف موتور پلتفرم‌های جدید هر چه

سریع‌تر مشخص شود

سایپا روی پلتفرم SP۱۰۰ نمونه‌هایی را ساخته و آزمایش کرده است اما تا موتور آن به تولید انبوه نرسد، نمی‌تواند جای خالی خودروهایی را که با رفتن خارجی‌ها از ایران تولیدشان متوقف شد، پر کند. ایران‌خودرو نیز باید روی پلتفرم خود بیشتر کار کند تا عملیاتی شود و بتواند خودروهای به‌روزرتر را جایگزین خودروهای قدیمی کند

به گزارش «اخبار خودرو»، در پنج دهه‌ای که از آغاز به‌کار صنعت خودرو در ایران می‌گذرد، برندهای گوناگونی از کشورهای مختلف به‌منظور سرمایه‌گذاری، تولید یا فروش محصولات‌شان به کشور آمده‌اند. این همکاری‌ها هرچند به خودروساز شدن ما نینجامیده اما به‌هرحال باعث شده است خودروسازان در مسیری قرار بگیرند که خودروساز شدن یا نشدن در اختیار خودشان باشد. در سال‌های گذشته و همزمان با تحقق برجام، بسیاری اعتقاد داشتند شرکت‌های فرانسوی باتوجه به قطع همکاری در زمان تحریم‌ها نباید بار دیگر به صنت خودرو ایران بازگردند. بر این اساس، تمایل به همکاری با خودروسازان ژاپنی، کره‌ای و آلمانی و همکاری با آنها به‌جای فرانسوی‌ها بیشتر شد، اما باز هم دیده شد پیش از پایان مذاکرات برجام، مذاکره با خودروسازان فرانسوی به پایان رسید و خیلی زود پژو و سیتروئن با شرکای ایرانی خود وارد همکاری شدند.

با توجه به خروج دوباره فرانسوی‌ها و عدم تولید قطعات خودروهای پژو و رنو که بخش عمده‌ای از خودروهای کشور را تشکیل می‌دهند، بار دیگر بحث همکاری با خودروسازانی غیر از فرانسوی‌ها مطرح شده است. اما پیش از هر چیز، باید دید طی سال‌ها همکاری با فرانسوی‌ها و خودروسازان کشورهای دیگر چگونه بوده و نتایج این همکاری‌ها به کجا رسیده است. در همین زمینه با سعید مدنی، مدیرعامل پیشین سایپا که تجربه همکاری با خودروسازان مختلف ازجمله کیا و نیسان را دارد، به دگفت‌وگو پرداختیم. معاون وزیر صمت معتقد است اصرار خودروسازان به همکاری با خودروسازان فرانسوی به آفت تبدیل شده، وی به تک‌سورس (تک‌منبع) شدن و مشکلات تولید قطعات اشاره کرده، آیا همکاری با فرانسوی‌ها برای صنعت خودرو بد بوده است؟ آیا خودروسازان داخلی چاره‌ای جز همکاری با آنها نداشته‌اند؟

اگر فضای کشور، بازتر بود و با مساله تحریم‌ها روبه‌رو نمی‌شدیم، به احتمال زیاد با کشورهای دیگر و خودروسازان غیرفرانسوی هم می‌توانستیم همکاری کنیم، اما داستان این است که طی چند دهه گذشته همواره با مشکلات بسیاری مانند تحریم‌ها روبه‌رو بوده‌ایم. یکی از دلایلی که ما بیش از پیش وابسته به صنعت خودرو فرانسه شدیم، این است که فرانسوی‌ها از قدیم در ایران فعالیت داشته‌اند. در دهه‌های هفتاد، هشتاد و نود با بسیاری از شرکت‌های دنیا برای حضور در صنعت خودرو ایران صحبت‌هایی انجام شد تا در ایران سرمایه‌گذاری انجام دهند، اما متأسفانه هیچ‌کدام به ایران نیامدند. اصلی‌ترین علت آن آشنا نبودن آنها با فضای اقتصادی و سیاسی ایران بود که نگرانی‌هایی هم داشتند. اما شرکتي مانند رنو در دهه هشتاد به ایران آمد. در آن زمان برای اینکه یک پلتفرم مشترک برای ایران خودرو و سایپا وجود داشته باشد، با بسیاری از شرکت‌های خودروساز خارجی مذاکره شد.

بومی‌سازی قطار مترو طی ۱۸ ماه آینده

معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهور از ساخت قطار بومی‌سازی شده مترو طی ۱۸ ماه آینده خبر داد. به گزارش ایسنا، سورنا ستاری صبح روز گذشته در آیین قرارداد ساخت یک رام قطار مترویی برای استفاده در خطوط مترو که با حضور دکتر حناچی، شهردار تهران در محل معاونت علمی‌وفناوری ریاست‌جمهوری صورت گرفت، با بیان اینکه این اتفاق مهمی است که رخ می‌دهد، گفت: در یک و نیم تا دو سال آینده، در حوزه مترو بومی‌سازی خواهیم داشت چراکه ساخت واگن یک نیاز مترویی همه کلانشهرها و به خصوص تهران است. وی ضمن تشکر از حناچی، شهردار تهران بابت پیشقدم شدن در این امر مهم، اظهار داشت: منابع دانشی که در این سال‌ها شکل گرفته‌اند، امروز کنار هم جمع شده‌اند تا با کمک هم نسبت به داخلی‌سازی یک رام قطار که ۸۵درصد آن بومی‌سازی خواهد بود، اقدام کنیم.



دریچه

محصول از دل شرکت دانش‌بنیان بیرون می‌آید نه دانشگاه

همان ابتدا گفتیم صندوق باید برای خود اکوسیستم مالی مناسب را به وجود آورد، اکوسیستمی که با بانک متفاوت است.

ستاری گفت: بانک از استارت‌آپ ضمانت می‌خواهد، اما جوان فناور که زمین و سوله نداشت بنابراین سازوکار مناسب ضمانتی را در صندوق نوآوری و شکوفایی به وجود آوردیم.

معاون علمی و فناوری ریاست جمهوری درباره عملکرد حمایت صندوق نوآوری و شکوفایی اظهار داشت: تعامل صندوق با بانک‌ها یکی از برنامه‌های مهم است و البته بانک‌ها هم پیشرفت خوبی داشته‌اند؛ تراکنش مالی بانک‌ها در طول یک سال ۲۰ برابر شده است و دلیل آن برنامه‌های هوشمندی بوده که توسط جوانان ایجاد شده است و اکنون بانک‌ها در حال سرمایه‌گذاری روی جوانان هستند.

وی ادامه داد: حدود چهار ماه پیش شرکت اوپر آمریکا سرمایه‌گذاری چند صد میلیاردی انجام داد درحالی شرکت ایرانی مانند اوپر روزی یک میلیون

معاون علمی و فناوری ریاست جمهوری تصریح کرد: یک بشکه نفت ۱۵۰ کیلویی ۵۰ دلار فروخته می‌شود درحالی که چند گرم داروی بیوتکنولوژی صدها دلار فروخته می‌شود و این به معنای پیشرفت است.

مادامی که به پول فرد نگاه کنیم پیشرفت نداریم

وی گفت: باید فرهنگ عمومی مناسب ایجاد شود چراکه همه چیز متعلق به دولت نیست تا زمانی که به پول توی جیب افراد نگاه کنیم پیشرفت نخواهیم داشت بنابراین فرهنگ مناسب سبب رشد می‌شود.

ستاری با اشاره به وامی که بانک‌ها به شرکت‌های دانش‌بنیان داده‌اند، بیان کرد: سال گذشته وام تعلق گرفته به شرکت‌های دانش‌بنیان قابل توجه بود و در مقابل موفقیت‌های ما بسیار بیشتر از مشکلات‌مان بوده است.

معاون علمی و فناوری ریاست جمهوری گفت: امسال روی حوزه‌های تحریمی سرمایه‌گذاری کرده‌ایم؛ شرکت‌های دانش‌بنیان معافیت‌های مختلفی دارند و به دنبال توسعه نواحی نوآوری و کارخانه‌های نوآوری هستیم.

وی با اشاره به تسهیلات شتاب‌دهنده‌ها بیان کرد: امسال تسهیلات خوبی به شتاب‌دهنده‌ها می‌دهیم و از ابتدای امسال این تسهیلات ایجاد شدند.

بازیگران اقتصاد سنتی از جوانان شکست می‌خورند

معاون علمی و فناوری ریاست جمهوری تصریح کرد: مشکلات زیادی وجود دارند، اما برای حل مشکل شرکت‌های ایرانی کارهای زیادی کرده‌ایم ایران کشوری وارداتی بوده است و ازاین بردن اقتصاد سنتی نیاز به فرهنگ مناسب دارد بازیگران اقتصاد سنتی باید بدانند که حتما از جوانان می‌خورند. ستاری گفت: بازیگران سنتی باید وارد میدان شوند و شرکت‌های جوانان را بخرند و سه آنها کمک کنند، زیرا در غیر این‌صورت اقتصاد کشور رشد نخواهد داشت.

۲ هزار ایده جدید در اختیار شتاب‌دهنده‌ها

معاون علمی و فناوری ریاست جمهوری با بیان اینکه بیش از ۲ هزار ایده را در اختیار شتاب‌دهنده‌ها قرار داده‌ایم، گفت: تهران پتانسیل خوبی دارد و جوانان و دانشگاه‌ها می‌توانند سیماي ایران را تغییر دهند آنچه مهم است جوان کارآفرینی که ایده را به اقتصاد تبدیل می‌کند مهم است.

ستاری ادامه داد: در حوزه سلامت دیجیتال، ورزش، حوزه شهری مانند پسماند کار کرده‌ایم در تمام حوزه‌ها ایده وجود دارد و این ایده‌ها براساس تجربه جهانی است.

معاون علمی و فناوری ریاست جمهوری تصریح کرد: ایده مهم نیست فردی که حاضر است برای ایده خود سختی بکشد مهم است در اقتصاد دانش‌بنیان راجع به آدم‌ها صحبت می‌کنیم.

سورنا ستاری، معاون علمی و فناوری ریاست جمهوری اظهار داشت متنوع‌ترین اقتصاد منطقه از آن ایران است و دلیل آن تحریم ۴۰ ساله است؛ در شرایط تحریم رشد خوبی داشته‌ایم و حوزه‌هایی که با دولت کار می‌کنند تقاضایی ۱۰ برابر داشته‌اند.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، وی با اشاره به اینکه در حوزه‌های مختلف نفت و گاز و نیروگاهی موفقیت‌های بسیاری را شاهد بودیم، ادامه داد: دور زدن تحریم به معنای واردات نیست بلکه معنای آن نوآوری است، در معاونت علمی هم امسال بیش از هر چیزی به تحریم توجه کرده‌ایم و به کمک شرکت‌های دانش‌بنیان به دنبال ایجاد محصولات جدید هستیم.

ستاری با اشاره به واردات دارو از کشور بیان کرد: یکی از اهداف ما برای سال‌های آینده کاهش واردات دارو است و به دنبال این هستیم که در حوزه دامی و بیوتکنولوژی وارد عمل شویم.

معاون علمی و فناوری ریاست جمهوری تصریح کرد: محصول از دل شرکت دانش‌بنیان بیرون می‌آید نه دانشگاه، عدد قابل توجهی از فروش دانشگاه‌ها باید از طریق فروش محصولات مختلف تامین شود در هیچ کجای دنیا دانشگاه خودرو تولید نمی‌کند بلکه آن شرکتی که توسط فارغ‌التحصیلان ایجاد شده تولید می‌شود. وی با اشاره به اینکه ارتباط میان صنعت و دانشگاه رشد داشته است، گفت: اطراف دانشگاه‌ها کارخانه‌های نوآوری و مراکز فناور تشکیل شده‌اند و این همان اکوسیستمی است که اگر ما به دنبال نگه داشتن جوانان در کشور هستیم باید آن را ایجاد کنیم.

ستاری ادامه داد: افزایش تعداد شرکت‌های دانش‌بنیان و فروش ۹۰ هزار میلیاردی به دلیل ارتباط میان صنعت و دانشگاه است و بر این اساس هیچ‌گاه فکر نمی‌کردم روزی شرکت‌های چند هزار میلیارد تومانی داشته باشیم، اما اکنون این اتفاق افتاده است. معاون علمی و فناوری ریاست جمهوری با اشاره به فرایند ثبت محصولات دانش‌بنیان گفت: محیط کسب و کار ما با مشکلاتی مواجه است و این موضوع به ساختار اقتصادی کشور مربوط می‌شود ما با مجوز مخالف هستیم و در معاونت هیچ مجوزی صادر نمی‌کنیم.

ستاری ادامه داد: هر فردی که بخواهد در عرصه دانش‌بنیان وارد شود، می‌تواند از ۱۲۰ خدمت استفاده کند؛ روز اول آنقدر کوچک بودیم که نمی‌توانستیم با بخش‌های دیگر رقابت کنیم اما بخشی تحت عنوان دانش بنیان ایجاد کردیم و بسیاری دوست دارند وارد این زیست‌بوم شوند ولی طبق قانون روی دانش‌بنیانی سخت‌گیری می‌کنیم و اینکه ایده و محصول متعلق به یک فرد باشد مهم است.

وی درباره ماهیت شرکت‌های خلاق اظهار داشت: این شرکت‌ها می‌توانند بخشی از خدمات ما را در بر بگیرند، اما حدود ۴ هزار شرکت دانش‌بنیان وجود دارد فروش آنها به ۹۰ هزار میلیارد تومان رسیده است.

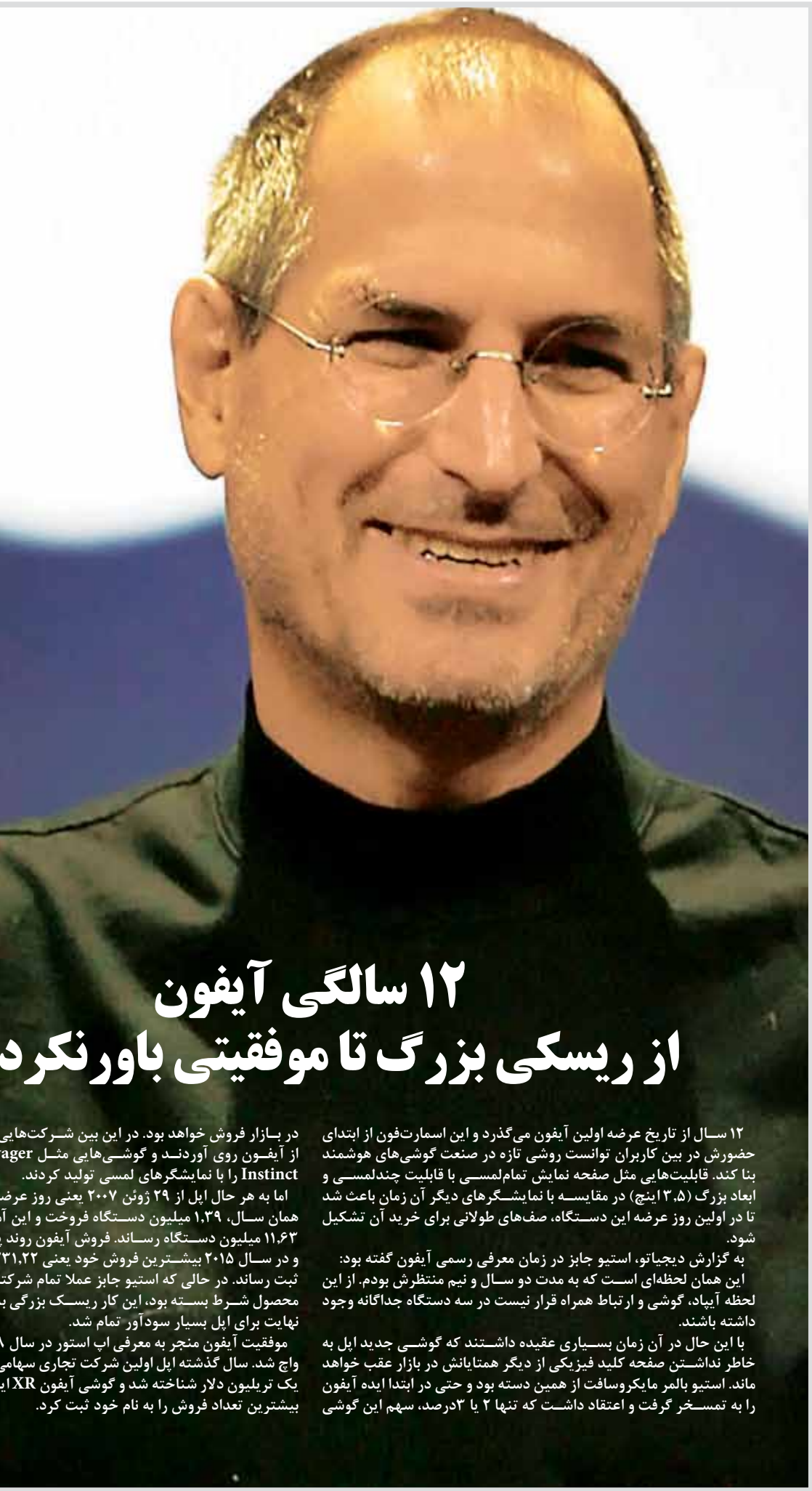
۲ هزار شرکت از معافیت مالیاتی استفاده کردند

معاون علمی و فناوری ریاست جمهوری درباره خدمات دانش‌بنیان گفت: معافیت‌های مالیاتی و گمریکی و بیمه‌ای جز این خدمات است سال گذشته بیش از ۲ هزار شرکت از معافیت مالیاتی استفاده کردند.

ستاری با اشاره به اینکه باید نهاده‌سازی مناسب صورت گیرد، تصریح کرد: وجود صندوق نوآوری و شکوفایی و صندوق‌های خطرپذیر به معنای رشد است چهار سال پیش کسی نمی‌دانست استارت‌آپ چیست، اما اکنون حرکت مناسبی ایجاد شده است؛ همه ما باید در صف مبارزه باشیم و مشکلات مختلف را برطرف کنیم.

معاون علمی و فناوری ریاست جمهوری گفت: روزی که بحث ایجاد صندوق نوآوری و شکوفایی مطرح شد چند موضوع را مدنظر قرار دادیم و یکی از آنها ارائه وام بود، اما لزوماً استارت‌آپ‌ها با وام شکل نمی‌گیرند به همین دلیل از

کسب و کار



۱۲ سالگی آیفون از ریسکی بزرگ تا موفقیتی باورنکردنی

در بازار فروش خواهد بود. در این بین شرکت‌هایی از آیفون روی آوردند و گوشی‌هایی مثل Instinct را با نمایشگرهای لمسی تولید کردند.

اما به هر حال اپل از ۲۹ ژوئن ۲۰۰۷ یعنی روز عرضه همان سال، ۱،۳۹ میلیون دستگاه فروخت و این آ ۱۱،۶۳ میلیون دستگاه رساند. فروش آیفون روند و در سال ۲۰۱۵ بیشترین فروش خود یعنی ۲۱،۲۲ ثبت رساند. در حالی که استیو جابز عملاً تمام شرکت محصول شرط بسته بود، این کار ریسک بزرگی به نهایت برای اپل بسیار سودآور تمام شد.

موفقیت آیفون منجر به معرفی اپ استور در سال ۸ واچ شد. سال گذشته اپل اولین شرکت تجاری سهامی یک تریلیون دلار شناخته شد و گوشی آیفون XR این بیشترین تعداد فروش را به نام خود ثبت کرد.

۱۲ سال از تاریخ عرضه اولین آیفون می‌گذرد و این اسمارت‌فون از ابتدای حضورش در بین کاربران توانست روشی تازه در صنعت گوشی‌های هوشمند بنا کند. قابلیت‌هایی مثل صفحه نمایش تمام‌لمسی با قابلیت چندلمسی و ابعاد بزرگ (۱۲،۵ اینچ) در مقایسه با نمایشگرهای دیگر آن زمان باعث شد تا در اولین روز عرضه این دستگاه، صف‌های طولانی برای خرید آن تشکیل شود.

به گزارش دیجیاتو، استیو جابز در زمان معرفی رسمی آیفون گفته بود: این همان لحظه‌ای است که به مدت دو سال و نیم منتظرش بودم. از این لحظه آبیاد، گوشی و ارتباط همراه قرار نیست در سه دستگاه جداگانه وجود داشته باشند.

با این حال در آن زمان بسیاری عقیده داشتند که گوشی جدید اپل به خاطر نداشتن صفحه کلید فیزیکی از دیگر همتایانش در بازار عقب خواهد ماند. استیو بالمر مایکروسافت از همین دسته بود و حتی در ابتدا ایده آیفون را به تمسخر گرفت و اعتقاد داشت که تنها ۲ یا ۳درصد، سهم این گوشی

استقبال از کسب‌وکارهای جدید به شرط حفظ مشاغل سنتی

سنتی و قدیمی خود را حفظ کنیم، به استقبال مشاغل جدید برویم و خود را با تکنولوژی‌های روز و فناوری‌های جدید منطبق کنیم.

بیات گفت: سرعت دسترسی به اطلاعات با رشد فناوری‌های اطلاعاتی و ارتباطی به شدت گسترش یافته و بسیاری از نیازمندی‌های انسان را تحت تأثیر فناوری‌های روز قرار داده است؛ بنابراین برای حضور در بازارهای جهانی و رقابتی ناچاریم که مشاغل جدید را بپذیریم و جوانان و فارغ‌التحصیلان خود را با آموزش‌ها و مهارت‌های جدید و به روز آشنا کنیم؛ چراکه آینده متعلق به جوانان خلاق و کارآفرینی است که سهم بزرگی در کسب و کارهای جدید دارند. باوجود تغییراتی که طی سال‌های آینده در ماهیت کار به وجود خواهد آمد بسیاری از شغل‌ها و کسب و کارها دچار تحول خواهند شد و این تغییرات نیازمند پذیرش مسئولیت‌های بیشتر از جانب نیروهای کار است. کارشناسان معتقدند در بسیاری از مشاغل آینده، مهارت‌های امروز دیگر کاربردی نیست و از حالا باید به فکر کسب مهارت‌های جدیدتر باشیم.



یک فعال کارگری معتقد است ضمن پذیرش مشاغل جدید در آینده باید مشاغل سنتی و قدیمی خود را که با آداب و رسوم کهن و فرهنگ اصیل ایرانی آمیخته شده حفظ کنیم. به گزارش ایسنا فتح‌اله بیات اظهار داشت: در آینده

نزدیک ناگزیریم مشاغل جدید را بپذیریم و هر نهادهای تسهیلگر مانند بنیاد برکت هستیم بر این اساس توافق کردیم که بخشی از کار را به صورت مشترک دنبال کنیم و منابعی که در اختیار داریم را با این بنیاد به اشتراک بگذاریم که تاکنون نیز هماهنگی‌های خوبی اتفاق افتاده و بخشی از اعتبارات را نیز برای فعالیت نهادهای غیردولتی در نظر گرفته‌ایم؛ به طوری که تشکلهایی که اقدامات توانمندسازی و اقتصادی را برای گروه‌های هدف انجام می‌دهند، جامعه هدف هستند و پس از آن، تخصیص وام انجام می‌شود.

منصوری خاطرنشان کرد: برای ۵ هزار روستای کانونی در نظر گرفته‌شده نیز هماهنگی‌های لازم با معاونت روستایی نهاد ریاست جمهوری انجام شده که امیدواریم بسترهای مؤثر اثربخشی در حوزه اشتغال روستایی ایجاد شود.

کسب و کاری که با وام شروع شود، پایدار نیست

شناسایی شد.

به گفته معاون توسعه کارآفرینی و اشتغال وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی، با سازمان برنامه و بودجه نیز هماهنگی کردیم و وزارت کار قرار

نیست مداخله کند و در این راه نیازمند نهادهای تسهیلگر مانند بنیاد برکت هستیم بر این اساس توافق کردیم که بخشی از کار را به صورت مشترک دنبال کنیم و منابعی که در اختیار داریم را با این بنیاد به اشتراک بگذاریم که تاکنون نیز هماهنگی‌های خوبی اتفاق افتاده و بخشی از اعتبارات را نیز برای فعالیت نهادهای غیردولتی در نظر گرفته‌ایم؛ به طوری که تشکلهایی که اقدامات توانمندسازی و اقتصادی را برای گروه‌های هدف انجام می‌دهند، جامعه هدف هستند و پس از آن، تخصیص وام انجام می‌شود.

منصوری خاطرنشان کرد: برای ۵ هزار روستای کانونی در نظر گرفته‌شده نیز هماهنگی‌های لازم با معاونت روستایی نهاد ریاست جمهوری انجام شده که امیدواریم بسترهای مؤثر اثربخشی در حوزه اشتغال روستایی ایجاد شود.



عیسی منصوری، گفت در حال حاضر روستاها به سبک جدیدی از مداخلات اجتماعی و اقتصادی ورود پیدا کردند که امیدواریم به یک الگو تبدیل شوند. به گزارش مهر، وی تأکید کرد: نظارت و مستندسازی، از اشتغال‌های روستایی می‌تواند آنها را تبدیل به یک الگوی موفق کند که در جامعه تأثیرگذار باشد.

معاون توسعه کارآفرینی و اشتغال وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی با اشاره به اینکه از سال گذشته ۱،۵ میلیارد دلار منابع بانکی برای توسعه روستایی در نظر گرفته شد، گفت: توزیع این وام را دولت سه وزارت کار واگذار کرد که در کنار آن، مداخله توسعه‌ای، پیش‌نیاز هر گونه اتفاقی در کشور است.

منصوری ادامه داد: وام یکی از ابزارهای فرعی است و اصل قضیه، مداخلات توسعه‌ای است به همین دلیل کسب و کاری که با وام شروع می‌شود، پایدار نیست.

وی افزود: حدود ۴۴ هزار روستایی شناخته‌شده در کشور وجود دارد که قرار بود ابتدا به همه آنها ورود کنیم، اما تصمیم گرفته شد روستاهایی که قابلیت فعالیت اقتصادی دارند را شناسایی کنیم که حدود ۵ هزار روستا



پارک‌های علم و فناوری، از تحریم‌ها فرصت می‌سازند

رئیس پارک علم و فناوری گلستان افزود پارک‌های علم و فناوری در فضای تحریم در کنار صنایع بزرگ و دانشگاه‌ها می‌توانند به اقتصاد کشور کمک کنند. به گزارش فارس، موسی حسام بیان کرد: اگر شرکت‌های دانش‌بنیان در عرصه اقتصاد جدی‌تر گرفته شوند و نیازهای اولیه آنها رفع شود، قطعاً در آینده نه چندان دور ضمن اینکه می‌توانند نیاز کشور را رفع کنند در بسیاری حوزه‌ها و فناوری‌های مهم نیز صادرکننده خواهند بود، کما اینکه در سال‌های اخیر به خوبی این امر را مشاهده کرده‌ایم و سال به سال شاهد پیشرفت و رشد شرکت‌های دانش‌بنیان هستیم. به گفته وی، در این استان شرکت‌های قوی در حوزه فناوری‌های نوین از جمله داروهای نو ترکیب فعالیت می‌کنند.

یادداشت

رئیس سازمان آموزش فنی و حرفه‌ای در گفت و گو با ایرنا:

نظام صلاحیت حرفه‌ای باید در کشور مستقر شود

فنی، تخصصی، حرفه‌ای و غیرفنی و نرم تقسیم کرد و شایستگی‌های مورد نیاز برای ورود و طی مسیر پیشرفت شغلی را در مولفه‌های دانش، توانش و بینش آموزش داد.

وی اظهار داشت: آموزش‌های حرفه‌ای باید براساس نیازسنجی دقیق از کارفرمایان باشد و براساس ابزارهای استانداردهای مشاغل و استانداردهای ارزشیابی توسط بنگاه‌های اقتصادی تأیید شود.

پاک سرشت افزود: لازمه تأیید این است که بین طرف‌های آموزشی و فعالان دنیای کار توافق انجام شود تا ضمن اجتناب از موازی کاری، تعادل در عرضه و تقاضای نیروی کار برقرار شود و علاوه بر آن سامانه‌های جامع تحلیل اطلاعات بازار کار نیز راه‌اندازی و فعال باشد.

صلاحیت حرفه‌ای و اعتلای منزلت نیروی مهارتی

وی درباره لزوم اعتلای منزلت نیروهای مهارتی و شایسته کشور، گفت: باید نظام صلاحیت حرفه‌ای و «چارچوب صلاحیت حرفه‌ای ملی» در کشور مستقر شود.

پاک سرشت افزود: این نظام علاوه بر آنکه موجب تضمین کیفیت خدمات آموزشی می‌شود، بین آموزش‌های رسمی و غیررسمی نیز رابطه برقرار می‌کند به طوری که افراد در کنار مدارک تحصیلی، گواهینامه آموزشی که قابل ارزشیابی است، دریافت می‌کنند.

وی افزود: همچنین به واسطه شکل‌گیری این چارچوب براساس شاخص‌های توافقی بین بازیگران و فعالان دنیای آموزش و کار، مراکز ملی و منطقه‌ای سنجش و ارزشیابی آموزش و تعیین صلاحیت حرفه‌ای برای کارجویان و شاعرین کشور با مشارکت نظامات حرفه‌ای و صنفی ایجاد می‌شود.

مهارت‌آموزی نرم موجب افزایش قابلیت کارآفرینی است

رئیس سازمان فنی و حرفه‌ای تأکید کرد: مهارت‌آموزی در زمینه مهارت‌های نرم نیز نکته حساسی است که در کنار مهارت‌های سخت، فنی و تخصصی باید به آن توجه شود، یعنی افراد باید در زمینه‌هایی همچون کسب شایستگی‌های برقراری ارتباط و فنون مذاکره، حل مساله، رفع تعارض، تصمیم‌گیری، تفکر انتقادی و خلاق، کار تیمی و مدیریت زمان نیز توانمند باشند، تا نه تنها قابلیت‌های اشتغال‌پذیری و استخدام شدن آنها افزایش یابد بلکه قابلیت‌های کارآفرینی و اشتغال‌زایی آنها نیز ارتقا یابد.

سازمان فنی و حرفه‌ای در انتقال تجربیات به کشورهای دیگر پاک‌سرشت درباره ظرفیت سازمان فنی و حرفه‌ای برای انتقال تجربیات به کشورهای دیگر، گفت: این سازمان ۵۰ سال است خدمات مهارت‌آموزی به متقاضیان کار ارائه می‌کند و علاوه بر آن از تجربیات کشورهای توسعه‌یافته همچون ژاپن، کره جنوبی، آلمان و هند استفاده می‌کند، بنابراین ظرفیت و پتانسیل خوبی برخوردار است و می‌تواند با واسطه و بدون واسطه این تجارب را در اختیار کشورهای منطقه و دنیا به خصوص کشورهای دوست و اسلامی قرار دهد.

وی تصریح کرد: شواهد نشان می‌دهد، نیروهای مهارت‌آموزخته سازمان فنی و حرفه‌ای کشور در کشورهای پیشرفته و توسعه‌یافته همچون استرالیا، کانادا و آلمان از شانس بیشتری برای کارایی با سطح دستمزدهای قابل توجه در مشاغل خوبی برخوردار شده‌اند.

رئیس سازمان فنی و حرفه‌ای گفت: این سازمان تفاهم‌نامه رسمی و سوابق ارائه خدمات آموزشی برای مهاجران افغانستان و عراق از طریق موسسات بین‌المللی نروژ و دانمارک داشته و با روسیه نیز مسابقه تبادل تجربه برگزار کرده است.

رئیس سازمان آموزش فنی و حرفه‌ای کشور گفت نبود جایگاه معتبر برای فرد مهارت‌آموخته و منزلت آموزش‌های مهارتی در کشور موجب فقر مهارتی شده است، بنابراین باید نظام صلاحیت حرفه‌ای در کشور مستقر شود.

«سلیمان پاک‌سرشت» در گفت و گو با خبرنگار اقتصادی ایرنا، اظهار داشت: امروزه ساختار و ترکیب مشاغل به واسطه تغییرات مداوم محیطی و فناوری‌های جدید در حال تغییر است و بازار کار به نیروی ماهر و متخصص بیش از پیش نیازمند است.

وی افزود: با ظهور فناوری‌های نوین و راهبردی در دنیا زمینه‌پیدایش و توسعه آن در کشور ما نیز به شدت احساس می‌شود. توسعه این فناوری‌ها در کشور مستلزم دسترسی به نیروهای زبده و مجرب در زمینه نصب و راه‌اندازی، تعمیر، نگهداری، تولید، عملیات، ارتقا و توسعه ماشین، طراحی نرم‌افزار و خدمات پس از فروش، خدمات و سرویس‌های دوره‌ای در آن فناوری‌ها است.

رئیس سازمان آموزش فنی و حرفه‌ای گفت: براساس مطالعات، نیروهای تربیت شده و فارغ‌التحصیلان دانشگاهی با وجود دارا بودن دانش و استعدادهای بالا در زمینه‌های نظری، ذهنی و شناختی در حوزه‌های کارکردی و عملی از توانمندی‌ها، قابلیت‌ها و صلاحیت‌های حرفه‌ای لازم برای ورود به بازار کار برخوردار نیستند و خواسته‌های کارفرمایان برای جذب در بنگاه‌های اقتصادی را تأمین نمی‌کنند.

توسعه بی‌رویه دانشگاه‌ها و فقر مهارتی

پاک‌سرشت گفت: «فقر مهارتی» مشکلی دیرینه است، علل و ریشه آن را می‌توان در عوامل متعددی جست و جو کرد. یکی از این عوامل، توسعه بی‌رویه دانشگاه‌های کشور و هجوم خیل عظیمی از جوانان به دانشگاه به خصوص در رشته‌های تحصیلی نظری است. وی افزود: بنابراین تعادل بین رشته‌های نظری و عملی و از طرف دیگر توازن بین عرضه و تقاضای نیروی انسانی در بازار کار از بین رفت. رئیس سازمان فنی و حرفه‌ای گفت: افزایش تصدیگری، توسعه بی‌رویه دولت و استخدام نیروی کار در بخش دولتی منجر به شکل‌گیری فرهنگ پشت میز نشینی شد و استقبال جوانان از رشته‌های نظری دانشگاهی، حمایت والدین و خانواده‌ها به اشاعه فرهنگ مدرک‌گرایی دامن زد.

وی افزود: بنابراین هر کس مدرک بالاتری داشت جایگاه بهتری در ادارات دولتی به دست آورد و بدین ترتیب مهارت‌آموزی و کسب شایستگی‌های شغلی و حرفه‌ای فراموش شد. به عبارتی عدم وجود جایگاه معتبر برای فرد مهارت‌آموخته و منزلت آموزش‌های مهارتی در کشور باعث شده در کشور با «فقر مهارتی» مواجه باشیم.

پاک‌سرشت گفت: از آنجایی که عامل محرک و توسعه اقتصادی وابسته به دسترسی به نیروی انسانی ماهر و متخصص است، بخش‌های اقتصادی نیز توسعه نیافته و در چرخه‌های بدی خود امکان جذب نیروی های جدید را ندارد.

راه‌اندازی سامانه جامع تحلیل اطلاعات راهکار مبارزه با فقر مهارتی

وی درخصوص مبارزه با فقر مهارتی گفت: باید بدانیم مهارت در انواع و سطوح مختلفی مطرح است که نیروی کار بسته به سطح تحصیلات، نیاز جامعه و تقاضای اقتصاد ملی به نوع خاصی از آن برای ورود و ثبات در بازار کار نیازمند است تا اشتغال مولد و پایدار تضمین شود.

رئیس سازمان فنی و حرفه‌ای افزود: مهارت را می‌توان در ابعاد عمومی،



فنی

هم بودند که به تقلید
Samsun و LG Voy

به اولین آیفون تا انتهای
مار را در سال ۲۰۰۸ به
پایدار خود را ادامه داد
۲ میلیون دستگاه را به
ش را روی فروش همین
ه حساب می‌آمد که در

۲۰۰۸ و عرضه آیبید و اپل
عام آمریکایی با ارزش
ن شرکت در سال جاری

فراخوان تامین مالی جمعی منتشر شد

کار و رفاه اجتماعی و وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات دستورالعمل تامین مالی جمعی به شورای عالی بورس و اوراق بهادار ارائه و در سال گذشته مصوب شد. بر این اساس کارگروه ارزیابی تامین مالی جمعی با هدف ساماندهی و

نظارت بر این فرآیند تشکیل شد. کارگروه ارزیابی موضوعاتی از قبیل حداقل الزامات قرارداد بین ارکان، نحوه ارائه گزارشات دوره‌ای، کارمزد خدمات، نحوه ارزیابی طرح‌ها، چارچوب فرآیندها و نحوه رسیدگی به درخواست‌ها، اعتبارسنجی متقاضیان اخذ مجوز فعالیت و نحوه مشارکت تامین کنندگان را بررسی و مصوب کرده است. سقف تامین مالی از طریق این ابزار برای هر طرح ۲۰ میلیارد ریال است و عامل درخواست خود را برای راه‌اندازی سکو (پلتفرم) تامین مالی به کارگروه ارائه می‌کند. براساس مصوبات کارگروه سرمایه ثبتی متقاضیان عملیات تامین مالی جمعی باید حداقل ۵۰۰ میلیون ریال باشد. عاملین تامین مالی جمعی یا باید خود نهاد مالی مجاز شامل شرکت‌های کارگزاری، تامین سرمایه، سیدگردان و مشاور سرمایه‌گذاری بوده و یا با این نهادهای مالی قرارداد منعقد کند.



با همکاری معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و سازمان بورس و اوراق بهادار و فرابورس ایران، کارگروه ارزیابی تامین مالی جمعی با هدف ایجاد زیرساخت جذب سرمایه کسب و کارهای نوپا تشکیل و فراخوان متقاضیان عاملیت و نهادهای مالی منتشر شد. به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، در سال‌های اخیر رشد فین‌تک‌ها، مدل‌های ارائه خدمات مالی را دگرگون کرده و روش‌های نوینی برای تامین منابع از عموم در بستر اینترنت به وجود آورده است. یکی از روش‌های مهم تامین مالی نوین پروژه‌ها و کسب و کارها، تامین مالی جمعی است که این در دنیا مورد استقبال زیادی قرار گرفته است. در ایران نیز ظهور سکوهای تامین مالی جمعی، به عنوان زیرساخت جذب سرمایه کسب و کارهای داخلی، می‌تواند نویدبخش توسعه فضای کارآفرینی و نوآوری به عنوان یکی از مهم ترین برنامه‌های اقتصادی و راهبردی کشور باشد. بر همین اساس برای آغاز فعالیت سکوهای تامین مالی جمعی در ایران، مطابق تفاهم‌نامه بین معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، وزارت اقتصاد و امور دارایی، وزارت تعاون،

دستورالعمل کمپ کارآفرینی دانشگاه علمی کاربردی ابلاغ شد

ایده، دانشگاه و سرمایه‌گذار در جهت تکمیل چرخه تبدیل ایده به کسب و کار، با توجه به ظرفیت‌های بومی هر استان برگزار می‌شود. معاون پژوهش و فناوری دانشگاه جامع علمی کاربردی افزود: کمپ کارآفرینی دانشگاه جامع علمی کاربردی را نوعی رویداد علمی فشرده (حداکثر پنج روز) معرفی کرد که به طور پیوسته و طی چند مرحله عملیاتی مشخص در مکان مناسب برگزار شده و زمینه تقویت تفکر خلاق، ایده‌پردازی تجاری و بازآموزی مفاهیم و قواعد کارآفرینی را ایجاد کرده و به تدوین یک طرح کسب و کار کاربردی و ارائه آن در بورس ایده منتهی می‌شود.

وی مخاطبان این رویداد را دانشجویان و دانش‌آموختگان این دانشگاه برشمرد و افزود: از بخش‌های اصلی کمپ کارآفرینی می‌توان به برگزاری کارگاه‌ها و سمینارهای تخصصی از جمله کارگاه موفقیت، طراحی آینده، تغییر در نوع نگرش، خلق ایده، خلاقیت، نوآوری، تهیه طرح کسب و کار و برندسازی، همچنین مشاوره با متخصصان در قالب کلینیک تخصصی، رایزنی با سرمایه‌گذاران و صندوق‌های مخاطره‌پذیر و بورس ایده اشاره کرد.

معاون پژوهش و فناوری دانشگاه جامع علمی کاربردی از ابلاغ دستورالعمل برگزاری کمپ کارآفرینی استانی و تصویب در کمیته کارآفرینی این دانشگاه خبر داد. به گزارش خبرگزاری مهر به نقل از دانشگاه جامع علمی کاربردی،

مهدخت پروجردی علوی با اشاره به ابلاغ دستورالعمل برگزاری کمپ کارآفرینی استانی پس از جمع‌بندی نظرات واحدهای استانی و تصویب در کمیته کارآفرینی دانشگاه جامع علمی کاربردی گفت: در راستای تحقق منویات مقام معظم رهبری در حوزه اشتغال و توسعه کارآفرینی و همچنین نیل به اهداف مقرر در سند راهبردی این دانشگاه در افق ۱۴۰۴، اولین کمپ کارآفرینی واحدهای استانی دانشگاه جامع علمی کاربردی برگزار می‌شود. وی گفت: کمپ کارآفرینی به منظور تشویق و ترویج فرهنگ ایده‌پردازی و خلاقیت، شناسایی و حمایت از ایده‌های نو، توسعه تفکر به کارگیری علوم و فناوری و آموخته‌های دانشگاهی در راستای تولید ثروت، آشنایی دانشجویان با موضوع چگونگی راه‌اندازی یک کسب و کار، آشنایی با چگونگی جلب سرمایه و تامین منابع مالی جهت توسعه کارآفرینی، تعامل مؤثر صاحبان



برندهای دنیا چطور جهانی می‌شوند؟

ورود به بازارهای جهانی، صادرات و بازاریابی محصولات و خدمات در کشورهای دیگر، چالش بزرگی برای برندهاست و قوانین خاص خود را دارد. با تمام سختی‌هایی که وجود دارد، نام برندهای بزرگی به عنوان برندهای موفق در این زمینه دیده می‌شود.

با ظهور اینترنت بسیاری از محدودیت‌های ورود برندها به بازارهای نو برداشته شده و بر تعداد آنها افزوده شده است، اما واقعیت این است که ساختن یک برند جهانی به چیزی بیش از طراحی وبسایت به چند زبان دنیا نیاز دارد و تمام برندهای بزرگ بخشی از شرکت‌شان را به تحقیق در این زمینه اختصاص داده‌اند.

ایربی‌ان‌بی

وقتی ایربی‌ان‌بی شروع به کار کرد با چالش بزرگی مواجه بود: اینکه بتواند مردم دنیا را قانع کند که اقامت در خانه غریبه‌ها ترسناک یا عجیب نیست. برند توانست پس از چند سال این مساله را حل کند و در بیش از ۱۹۰ کشور دنیا فعالیت داشته باشد.

کلید اصلی استراتژی جهانی این برند، بومی‌سازی‌ست. ایربی‌ان‌بی بخشی مخصوص سفارشی‌سازی محصولات برای کشورهای مختلف دارد که به بررسی و تولید محتوای خاص آن منطقه می‌پردازد. به این ترتیب می‌تواند حس اعتماد را بین گردشگران و میزبانان ایجاد کند.

اپل

بی‌گمان اپل یکی از موفق‌ترین برندها در زمینه بازاریابی جهانی است. این برند یک استراتژی کلی را دنبال می‌کند و آن طراحی هماهنگ گوشی بدون توجه به کشور یا منطقه‌ای است که در آن مشغول به فعالیت است. استراتژی‌ای خطرناک که درنهایت منجر به موفقیت برند شده است. ناگفته نماند که اپل بومی‌سازی را در مراکز خدمات پس از فروشش پیاده کرده است و براساس ذائقه مخاطبان هر منطقه مطالب موردنیاز آنها را تولید کرده است و در اختیار مخاطبان قرار داده است.

استارباکس

صحبت کردن از بازاریابی بین‌المللی بدون نام‌بردن از استارباکس بی‌انصافی است. استارباکس توانسته با مطالعه نوشیدنی‌های محلی هر کشور حتی به نفوذناپذیرترین آنها هم نفوذ کند. مدیران این برند همواره سعی کرده‌اند پیش از ورود به بازار یک کشور نیازهای آن منطقه و عادت‌های مردم آن را بررسی کنند و تلاش‌شان این بوده که کافه‌های محلی -متناسب با فرهنگ کشورها- داشته باشند و در عین حال یکپارچگی برند را حفظ کنند. به عنوان مثال چالش آنها در بازار چین، این بود که مخاطبان قهوه را دوس نداشتند و به همین دلیل با عرضه ترکیبات رایگان قهوه این مشکل را حل کردند. در آمریکای شمالی که مردم دل‌شان می‌خواست از برندهای مستقل خرید کنند، استارباکس منازه‌هایی را بدون لوگو باز کرد که شباهتی به شعبه‌های دیگرش نداشت (البته این روش در برخی جاها تاثیر منفی به دنبال داشته است). روش‌هایی مانند قهوه مجانی برای روز تولد که از طریق اپلیکیشن برند ارائه می‌شود، هم از تاکتیک‌های موفق این برند برای جلب نظر مخاطبان در تمام دنیا بوده است. همه دوست دارند در روز تولدشان هدیه دریافت کنند.

کوکاکولا

مطلبیم را با کوکاکولا ادامه می‌دهم که در هر نقطه‌ای از جهان پیدا می‌شود و همه اسمش را شنیده‌اند.

کوکاکولا از قدیمی‌ترین برندهایی است که راه خود را به بازارهای جهانی باز کرده است. هماهنگی با ذائقه مخاطبان هر کشور رمز موفقیت این برند بوده است. تبلیغات کوکاکولا نیز با همین رویکرد پیاده‌سازی شده است. تمرکز بر ارزش‌های پذیرفته‌شده جهانی مانند «تقسیم‌کردن» و «خوشحالی» عامل مهم دیگری برای پذیرفته‌شدن این برند در هر خانه و با هر زبانی است.

ایکیا

ایکیا که امروز در سراسر دنیا فروشگاه‌های متعددی دارد، توانسته خود را با قیمت‌های پایین، طراحی‌های خاص، کاربردی‌بودن و کیفیت معرفی کند، اما این برند هم برای دریافت مقبولیت از کشورهای مختلف با مشکلاتی روبه‌رو بوده است و موفقیت امروزش به آسانی حاصل نشده است. برند سعی کرده خود را با فرهنگ‌های مناطق مختلف هماهنگ و محصولاتی متناسب با آن تولید کند. به عنوان مثال تولید تاتامی مخصوص ژاپن و فروش در فروشگاه‌های ایکیای این کشور.

برندهایی که در این مطلب دیدیم، با وجود تفاوت استراتژی‌های بازاریابی‌شان یک خط مشترک را برای پذیرفته‌شدن در بازارهای جهانی دنبال کرده‌اند؛ بررسی حال و هوا، عادت‌ها و فرهنگ‌های کشورهای مختلف برای اینکه بتوانند به زبان نیازهای مردم آن مناطق سخن بگویند.

منبع: k=international/mbanews



تولید محتوا با هدف ساخت بک‌لینک در سئو سایت



شما یک صفحه ایجاد کنید که رتبه‌بندی خوبی برای یک عبارت داشته باشد، این صفحه احتمالاً برای تمام عبارات کلیدی طولانی مرتبط با آن عبارت منفرد نیز رتبه‌بندی خوبی خواهد داشت که این موضوع باعث می‌شود حجم جست‌وجوی به دست آمده به صورت محسوسی افزایش پیدا کند.

در حالی که به سختی می‌توان برای محتوای مبتنی بر کلمات کلیدی لینک به دست آورد- مجدد به این دلیل که این محتوا بر روی مخاطبین محدودتری متمرکز است - رتبه‌بندی صفحات شما باعث می‌شود این فرصت را داشته باشد تا با ذکر مطالبی در صفحات دیگر تولیدکنندگان محتوا که در رابطه با همان موضوع کار می‌کنند، به صورت منفعل لینک به دست بیاورید. شما باید از تمام فرصت‌های لینک‌سازی موجود استفاده کنید اما این صفحات معمولاً مبتنی بر تمرکز دقیق بر روی مخاطبین خاص و معیار دیگر صفحات مرتبط (محتوایی با قابلیت جذب لینک) در سایت شما، رتبه‌بندی می‌شوند.

تولید محتوای تبدیل‌کننده برای جذب ترافیک تا بید صلاحیت‌شده محتوایی که قابلیت دریافت لینک دارد و محتوای متمرکز بر روی کلمات کلیدی با یکدیگر کار می‌کند تا باعث بهبود عملکرد جست‌وجوی ارگانیک شده و افراد بیشتری را به سایت شما جذب کند. اما، شما باز هم نیازمند صفحه‌های تبدیل‌کننده هستید تا بتوانید از افزایش مخاطبین خودتان، منفعت ببرید.

محتوای تبدیل‌کننده بازدیدکننده‌هایی که در انتهای قیف بازاریابی شما قرار دارند را هدف می‌گیرد و آنها را تحریک می‌کند تا یک کار خاص (ثبت نام در ایمیل، تماس تلفنی، خرید و ...) را انجام دهند. ماهیت تبلیغاتی این صفحات باعث می‌شود که سایت‌های دیگر به سختی برای این صفحات بک‌لینک ارائه کنند. به همین دلیل، گوگل تنها این صفحات را در جست‌وجوهایی ارائه می‌کند که تجاری هستند و خاص محصولات و یا سرویس‌های شما هستند و این صفحات معمولاً از نظر نتایج جست‌وجو به شدت رقابتی هستند.

اما، با لینک‌سازی‌های مناسب به صورت داخلی شما می‌توانید رتبه‌بندی برای صفحه‌های تبدیل‌کننده را با انتقال اعتبار از صفحاتی که قابلیت جذب لینک دارند، افزایش دهید. شما می‌توانید از لینک‌سازی داخلی برای هدایت بازدیدکننده‌های ارگانیک از محتوای مبتنی بر کلمات کلیدی با رتبه‌بندی بالا به این صفحات، استفاده کنید.

محتوای تبدیل‌کننده یکی از مهم‌ترین موضوعات برای موفقیت کسب و کار شما است و من به شما پیشنهاد می‌کنم که منابع مختلف را بررسی کنید تا بتوانید صفحه‌های تبدیل‌کننده را ایجاد کنید و سایت خودتان را برای این تبدیل‌ها، بهینه‌سازی کنید.

بازاریابی جامع محتوایی برای موفقیت

انواع مختلف از محتوا اهداف مختلفی دارند و سه هدف اصلی محتوای آنلاین شامل لینک، کلمات کلیدی و تبدیل است. برای ایجاد کردن یک وب‌سایت موفق، شما باید تمام این اهداف را مطابق با محتوای خودتان، بررسی کنید.

موثرترین استراتژی‌های محتوایی این KPI ها را با انواع مختلف از محتوایی که با یکدیگر از این اهداف پشتیبانی می‌کنند در نظر می‌گیرد - محتوایی که قابلیت جذب لینک دارد باعث شکل‌گیری اعتبار می‌شود و از رتبه‌بندی برای محتوای مبتنی بر کلمات کلیدی پشتیبانی می‌کند. همین محتوا باعث افزایش رتبه‌بندی و بازدیدکننده‌های جدید به سایت جذب می‌کند و لینک‌های داخلی از این صفحات باعث می‌شود که بازدیدکننده‌های ارگانیک به صفحه‌های تبدیل بروند و سپس در آنجا فرم اطلاعات را پر می‌کنند تا تیم فروش با آنها تماس برقرار کند.

سرمایه‌گذاری در این محتوا بخش اساسی موفقیت آنلاین است و زمانی باشید، این است که تخمین‌های ارائه شده (از ابزاری مانند SEMrush) ممکن است برای یک عبارت کمتر از حد واقعی باشد زیرا این تخمین‌ها تنها حجم مربوط با همان عبارت خاص را ارائه می‌کنند. اما، در صورتی که

- محتوایی با ارزش خبری و مطابق با گرایش‌های مختلف
- غیره...

این نوع از محتواها برای مخاطبین مختلف مناسب هستند و می‌توانند برای کمپین‌های لینک‌سازی مناسب باشد.

اما نکته جالب این است که معمولاً به سختی می‌توانید این صفحه‌هایی که ارزش لینک شدن دارند را در موتور جست‌وجو رتبه‌بندی کنید زیرا معمولاً رقابت زیادی برای این صفحات در SERP ها وجود دارد (به دلیل پوششش موضوع گسترده‌ای که دارند). اما در صورتی که شما بتوانید برای این صفحات نتایج خوبی در رتبه‌بندی گوگل به دست آورید، احتمالاً می‌توانید از طریق مستنداتی که دیگران برای پوششش موضوعات گسترده در نظر می‌گیرند، لینک به دست بیاورید.

در نهایت، حتی در صورتی که صفحات لینک‌پذیر شما در موتورهای جست‌وجو رتبه‌بندی نشوند، این محتواها به شما کمک می‌کنند تا لینک‌هایی را به دست بیاورید که موجب اعتبار و قدرت برای وب‌سایت و برند شما می‌شود تا محتوای شما که مبتنی بر کلمات کلیدی هستند نیز بتوانند رتبه‌بندی بهتری داشته باشند.

استفاده از محتوای مبتنی بر کلمات کلیدی برای افزایش قابلیت رویت

لینک‌ها باعث می‌شوند که رتبه‌بندی شما افزایش پیدا کند اما محتوایی که قابلیت جذب لینک را دارد همیشه رتبه‌بندی خوبی پیدا نمی‌کند - این محتوا برای دریافت لینک طراحی شده است نه رتبه‌بندی. اما، شما همیشه باید محتوای راهبردی و مبتنی بر کلمات کلیدی ایجاد کنید که هدف آن، رتبه‌بندی در موتور جست‌وجو و قابلیت رویت باشد.

هدف اصلی محتوای مبتنی بر کلمات کلیدی رتبه‌بندی بهتر برای مجموعه‌ای از کلمات کلیدی و طرح‌های مختلف است و برخلاف محتوا با قابلیت جذب لینک - که مخاطبین گسترده‌ای را هدف می‌گیرد - این نوع از محتوا یک مخاطب هدف محدودتر و خاص را هدف می‌گیرد. برای یافتن این مخاطبین، شما باید جست‌وجوی کلمات کلیدی راهبردی و تحلیل‌های زمینه‌ای را انجام دهید. یافتن کلمات کلیدی هدف یک فرایند گسترده است اما شما می‌توانید با در نظر گرفتن موضوعات زیر، کار را شروع کنید:

- کدام عبارات و کلمات به صورت مستقیم مرتبط با محصولات و سرویس‌های شما است؟
- آیا گوگل «جست‌وجوی مربوطه» را برای این عبارات ارائه می‌کند؟
- کدام عبارات برای مخاطبین شما مناسب است؟ آیا تفاوتی از این نظر بین مخاطبین وجود دارد؟
- آیا عبارت‌های هم معنا و جایگزین برای صفحه‌های فعلی وجود دارد؟
- آیا رقبای شما از عبارات متفاوتی در سایت‌شان استفاده می‌کنند؟
- غیره

این لیست یک لیست کامل نیست، اما این سوالات می‌توانند نقطه آغاز کار در جهت صحیح باشند.

مادامی که شما کلمات کلیدی هدف را شناسایی می‌کنید، شما باید امکان استفاده از این کلمات کلیدی و محتوایی که می‌خواهید برای آنها ایجاد کنید را هم از نظر رتبه‌بندی، در نظر بگیرید - فرصت‌های جست‌وجوی مرتبط با هر کدام از این کلمات کلیدی به چه صورتی است؟ در حالی که انواع عواملی وجود دارد که می‌توان آنها را از نظر فرصت جست‌وجو در نظر گرفت، در نهایت مهم‌ترین موضوعات حجم جست‌وجو و رقابت برای کلمات کلیدی است. هرچه حجم جست‌وجو بالاتر باشد، فرصت ترافیک بیشتر و رقابت کمتر به این معنا است که احتمال این که شما رتبه‌بندی شوید، بیشتر است.

یک موضوع مهم که باید در رابطه با حجم جست‌وجو در نظر داشته باشید، این است که تخمین‌های ارائه شده (از ابزاری مانند SEMrush) ممکن است برای یک عبارت کمتر از حد واقعی باشد زیرا این تخمین‌ها تنها حجم مربوط با همان عبارت خاص را ارائه می‌کنند. اما، در صورتی که

نویسنده:امیر قمصری

لینک‌سازی خارجی و دریافت بک‌لینک ۳۰درصد سئو سایت است. با شناخت انواع محتوایی که قابلیت و توانایی جذب لینک را دارند، می‌توانید استراتژی مطلوبی برای لینک‌سازی خارجی سایت خود داشته باشید.

از روزهای اولیه توسعه اینترنت، محتوا یکی از اصلی‌ترین نیروهای هدایت‌کننده تعامل ما، با وب‌سایت بوده است. بیل گیتس یک سخن معروف دارد که می‌گوید «محتو پادشاه است» و حتی گوگل نیز به ما گفته است که محتوا و لینک‌ها عامل اصلی الگوریتم‌های رتبه‌بندی آنها هستند.

خب ما متوجه شدیم که تولید محتوا اهمیت بسیاری دارد. آیا می‌دانید که چگونه با تولید محتوا می‌توان به موفقیت رسید؟ اولین گام برای تولید محتوا درک هدف اولیه محتوای دیجیتال است. برای بازاریاب‌ها، هدف اصلی محتوا جذب لینک، بهبود کلمات کلیدی و کمک به تبدیل است. البته گاهی نیز یک هدف چهارم وجود دارد که به صورت برندسازی و آگاهی، معرفی می‌شود.

اما، برندسازی نیز نیازمند جذب لینک و رشد کلمات کلیدی است، زیرا قابلیت رویت در نتایج جست‌وجو ابزاری برای افزایش آگاهی آنلاین نسبت به برند شما است.

اما من می‌خواهم بر روی سه معیار اصلی (KPI) تمرکز داشته باشم که بازاریابان باید در بازاریابی محتوایی خودشان در نظر داشته باشند - لینک‌ها، کلمات کلیدی و تبدیل.

تولید محتوا با هدف ساخت بک‌لینک

نکته مهم: لینک‌های داخلی و خارجی یکی از فاکتورهای اصلی الگوریتم‌های گوگل هستند.

لینک‌ها همراه با محتوا، عامل اصلی در رتبه‌بندی صفحات مختلف در نتایج جست‌وجو توسط موتورهای جست‌وجو است و در صورتی که شما می‌خواهید رتبه‌بندی قوی‌تری داشته باشید، نباید لینک‌ها را فراموش کنید.

لینک‌ها را می‌توان به صورت منفعل نیز به دست آورد، اما شما نمی‌توانید صبر کنید دیگران صفحات شما را پیدا کنند و سپس از لینک‌های شما استفاده کنند بلکه شما باید به صورت فعال تلاش کنید تا بتوانید در نتایج جست‌وجو، رقابت کنید - شما نیازمند تبلیغات راهبردی محتوایی و لینک‌سازی هستید.

اما، همه محتواهایی که شما ایجاد می‌کنید ارزش بک‌لینک را ندارند و یا برای کمپین‌های جذب لینک مناسب نیستند. تبلیغات صفحات صحیح، مهم‌ترین روش برای رسیدن به موفقیت و درک دقیق از محتوایی با قابلیت لینک‌سازی است که باعث می‌شود براساس این درک، بتوانید استراتژی لینک‌سازی توسعه دهید.

محتوا با قابلیت لینک‌سازی، بازه گسترده‌ای از مخاطبین را در صدر قیف بازاریابی در نظر می‌گیرد؛ این محتوا در واقع با در نظر داشتن افراد هدف، به منظور افزایش آگاهی تولید می‌شود که در نتیجه، این افراد ممکن است برای اولین بار با برند شما تعامل داشته باشند. شما باید محتوایی داشته باشید که تا حد امکان برای افراد زیادی قابل استفاده باشد و همین موضوع باعث می‌شود که این محتوا لینک‌پذیر شود - افراد از محتواهای غیرمرتبط بک‌لینک نمی‌گیرند، هرچند هم که از طریق ایمیل مکاتبه‌های قوی و خوبی داشته باشید.

بعضی از نمونه‌هایی از محتواها که قابلیت لینک‌سازی دارند شامل این موارد هستند:

- محتوای جامع یا بنیادی
- محتوایی با طراحی دقیق و جذابیت بصری
- محتوای چالش‌برانگیز و جذاب
- محتوای تعاملی و درگیرکننده

ایستگاه بازاریابی

۱۰۰ گام برای موفقیت در بازاریابی(۱)

نویسنده: کتی کومن کارفرین و نویسنده

مترجم:امیرآل علی

بدون تردید بازاریابی یکی از بخش‌های بسیار مهم در هر کسب‌وکاری محسوب می‌شود که باید نسبت به آن توجه ویژه‌ای داشت، با این حال در موارد متعددی مشاهده می‌شود که شرکت‌ها عملا از این بخش غافل هستند که علت عمده این امر عدم آگاهی از اقداماتی است که باید در این رابطه انجام گیرد. درواقع شما حتی در صورت در اختیار داشتن بهترین محصول نیز تا زمانی که نتوانید آن را به فروش برسانید، کاملا ناموفق خواهید بود. در این رابطه اگرچه مقالات متعددی به چاپ رسیده است، با این حال بیان یکباره تمامی موارد، بدون شک تأثیر بیشتری را به همراه خواهد داشت. در همین راستا و در ادامه به بررسی ۱۰۰ گام برای موفقیت در زمینه بازاریابی، خواهیم پرداخت.

۱-از روزنامه‌ها کمک بگیرید

اهمیت روزنامه برای تبلیغ شما بسیار بالا بوده و به این علت که این نشریات، به صورت روزانه چاپ شده و قیمت مناسبی نیز دارند، شانس دیده شدن خوبی را در اختیار شما قرار خواهند داد، با این حال توجه داشته باشید که نوع روزنامه مدنظر شما باید در ارتباط با حرفه کاری شما باشد تا مخاطبان آن از آمادگی ذهنی بیشتری برای پذیرش شما برخوردار باشند، با این حال تبلیغ مستقیم تنها راهکار موجود نبوده و شما می‌توانید یک سستون را به نوشتن در رابطه با محصولات و یا داستان برند خود، اختصاص دهید. در آخر توجه داشته باشید که شما باید داستانی جذاب همراه با تیتري خیره‌کننده را ایجاد کنید تا نظر مشتری به سمت شما جلب شود.

۲-یک خبرنگارمه برای خود ایجاد کنید

حتی همکاری با چند روزنامه نیز نمی‌تواند نیازهای خبری شما را به صورت کامل تامین کند. این امر برای شما هزینه بسیار بالایی را نیز به همراه خواهد داشت. به همین خاطر نیز توصیه می‌شود تا به دنبال ایجاد خبرنگارمه‌ای برای خود برای پوشش مناسب تمامی اخبار و اطلاعات مورد نظر برای به اشتراک گذاشتن با مشتری، باشید. در این رابطه توجه داشته باشید که بهتر است تا خبرنگارمه شما به صورت آنلاین و الکترونیکی باشد تا هزینه‌های شما در این رابطه کاهش پیدا کند. فراموش نکنید که خبرنگارمه شما باید همواره حاوی اطلاعات آموزنده نیز باشد تا مخاطب به پیگیری آن تمایل پیدا کند. در آخر توجه داشته باشید که امکان نظرسنجی، جذابیت‌های بصری و انتشار به موقع از دیگر پارامترهای تأثیرگذار در این رابطه محسوب می‌شود.

۳-یک وبلاگ و یا سایت برای خود ایجاد کنید

بدون تردید نیاز شما تعیین‌کننده این امر خواهد بود که به سمت وبلاگ و یا سایت سوق پیدا کنید، با این حال با توجه به مزیت‌ها و معایب هر یک، توصیه می‌شود تا هر دو گزینه را مورد توجه خود قرار دهید. در این رابطه توجه داشته باشید که سایت شما باید در عین سادگی، امکانات کافی را داشته و در آن تمامی اطلاعات مورد نیاز در رابطه با محصولات، درج شود، با این حال مدیریت یک سایت ابدا کار ساده‌ای نبوده و به همین خاطر توصیه می‌شود که آن را به تیمی حرفه‌ای بسپارید. برای مثال سئو سایت، از جمله موارد بسیار مهمی است که نیازمند دانش کافی است. به همین خاطر نباید این امر را تنها در ارسال چند مطلب خلاصه کنید. از وبلاگ نیز می‌توانید برای تکمیل اقدامات خود استفاده کنید که به علت سادگی آن، از دشواری به مراتب کمتری برخوردار است.

۴-از تماس سرد استفاده کنید

تماس سرد از جمله راهکارهای مهم در راستای مشتری‌یابی محسوب می‌شود، با این حال برخلاف نام آن، این امر تنها در تماس خلاصه نشده و موارد دیگری نظیر ایمیل و پیامک را نیز شامل می‌شود. این امر به تماس ناگهانی با مخاطب بدون آمادگی وی برای معرفی برند و محصولات اشاره دارد که می‌تواند منجر به تبدیل جامعه هدف، به مشتری واقعی شود، با این حال اجرای این امر دارای نکات مهمی است که لازم است تا در رابطه با آن مطالعه کافی را داشته و از تجربیات افرادی که در این زمینه فعالیت داشته‌اند، استفاده کنید. در غیر این صورت حتی ممکن است نتیجه عکس را برای شما به همراه داشته باشد.

۵-همواره کارت شرکت را همراه خود داشته باشید

این امر تنها در رابطه با شما نبوده و تمامی کارمندان باید آن را به همراه داشته باشند تا در صورت وجود فرصتی مناسب، بتوانند شرکت را معرفی کرده و مبلغ آن باشند. در این رابطه توجه داشته باشید که اگرچه ممکن است تصور شود که بدون کارت نیز افراد می‌توانند اطلاعات لازم را در اختیار سایرین قرار دهند، با این حال تمامی گفته‌ها زمانی که افراد نام، آدرس و به‌پای ارتباطی شرکت را در اختیار نداشته باشند، عملا بی‌فایده خواهد بود. در نهایت این اقدام حرفه‌ای بودن شما را نشان خواهد داد. در رابطه با طراحی کارت نیز لازم است تا به دنبال طرح‌های خلاقانه و چشم‌نواز باشید و اطلاعات کافی را به صورت خوانا در آن درج کنید تا چشمان مخاطب حداقل برای چند ثانیه درگیر آن شود. این امر ماندگاری برند شما را در ذهن مخاطب افزایش داده و برخورد اولیه با برند شما را جذاب خواهد کرد.

ادامه دارد ...

منبع: creativeboom



راهکارهای بازاریابی بهتر در اینستاگرام(۲)

۱۵ ترند برتر بازاریابی در اینستاگرام



به قلم: کیتی بسپل نویسنده حوزه بازاریابی
ترجمه: علی آل علی

در مطلب پیشین به هفت ترند برتر بازاریابی در اینستاگرام پرداختیم و اکنون آنها را ادامه می‌دهیم.

۸. واقعیت و بازنمایی عینی بیشتر

در سال گذشته بحث اعتبار و اصالت اکانت‌های کاربری در شبکه‌های اجتماعی بسیار داغ بود، با این حال سال جاری به طور کامل مربوط به نمایش تصویری بدون فیلتر و واقعی از خودمان است.

برخی از سلبریتی‌های مشهور مانند جمیلا جمیل به طور جدی به مقابله با استفاده از نرم‌افزارهایی مانند فوتوشاپ و سایر ویرایش‌های سنگین بر روی تصاویر پیش از بارگذاری‌شان پرداخته‌اند. هدف اصلی آنها ترویج باور به ظاهر طبیعی و واقعی خودمان است.

با توجه به توسعه دیدگاه عادی و واقع‌گرایانه به مسائل در شبکه‌های اجتماعی باید منتظر پیروی برندها از این ترند نیز باشیم. شاید زمینه بهداشت و سلامت بیشتری تأثیر را از این ترند دریافت کند. به هر حال اکنون دیگر بحث‌های پزشکی با سادگی و صراحت بیشتری در فضای شبکه‌های اجتماعی بارگذاری خواهد شد. همچنین در زمینه سلامت روانی نیز برخی از برندها اقدام به گفت‌وگوی ساده و کاربردی با مخاطب‌های‌شان کرده‌اند.

یکی از تأثیرهای انکارناپذیر جهت‌گیری به سوی واقعیت و بازنمایی زندگی عادی کاهش سطح استفاده از مدل‌های حرفه‌ای در کمپین‌های بازاریابی و تبلیغات برندهاست. به این ترتیب کسب و کارها هر چه بیشتر به سوی همکاری با افراد عادی خواهند رفت. این امر به باورپذیری بیشتر کمپین‌های تجاری کمک خواهد کرد.

۹. افزایش شمار افراد تأثیرگذار مرتبط با کسب و کارهای خاص
بحث اعتبار و اصالت یکی از خواسته‌های مهم کاربران شبکه‌های اجتماعی از افراد تأثیرگذار نیز هست. متأسفانه به دلیل تلاش برخی از افراد تأثیرگذار در اینستاگرام برای نمایش زندگی ایده‌آل و توسعه نگاهی غیرواقعی به زندگی تردیدهایی کاربران نسبت به اصالت و اعتبار فعالیت آنها زیاد شده است. نمود اصلی این تردیدها در مورد افزایش ساخت تصاویر خنده‌دار مبتنی بر مقایسه زندگی واقعی و زندگی اینستاگرامی قابل مشاهده است. چنین اعتراض‌ها و نگاه‌های همراه با تردید به ماهیت سبک زندگی افراد تأثیرگذار موجب تغییر در نوع فعالیت برندها و افراد تأثیرگذار شده است. به این ترتیب پدیده‌ای تحت عنوان افراد تأثیرگذار مرتبط با کسب و کارهای خاص ظهور کرده است. بدون تردید فهم معنای این اصطلاح اندکی دشوار است، بنابراین در اینجا به توضیح بیشتر آن خواهیم پرداخت. به عنوان مثال، لورا ایزومبوکا را در نظر بگیرید. وی در زمینه نگهداری از کودکان به عنوان یک فرد تأثیرگذار شناخته می‌شود. محور کلی اکانت وی به اشتراک‌گذاری اطلاعات مفید در زمینه نگهداری از کودکان است. نکته مهم درخصوص لورا در تجربه واقعی وی در حوزه فرزندداری است. به این ترتیب اصالت مطالب و توصیه‌های وی کمتر مورد تردید قرار می‌گیرد. به عبارتی دیگر، نسل جدید افراد تأثیرگذار بر اساس تجربه عملی‌شان در زندگی اقدام به جلب نظر کاربران دارای تجربه مشابه می‌کنند. یک نمونه موفق دیگر در این زمینه جن گوئیج است. وی کارشناس حوزه اعصاب و روان محسوب می‌شود. به همین دلیل مطالبش پیرامون نحوه کنترل خشم و بیماری‌های اعصاب با بازخورد بسیار مطلوب کاربران مواجه می‌شود.

۱۰. تأثیر تیک توک بر روی ترندهای اینستاگرام

توسعه توقف‌ناپذیر پلتفرم تیک توک تقریباً همه شبکه‌های اجتماعی را تحت تأثیر قرار داده است. این پلتفرم در میان نوجوان‌ها و به طور کلی نسل Z (متولد بعد از سال ۲۰۰۰) محبوبیت خاصی دارد. نکته مهم درخصوص تیک توک تأثیرگذاری آن بر روی سایر شبکه‌های اجتماعی نظیر اینستاگرام و اسنپ چت است. شاید در نگاه نخست ایده IGTV ابتکاری انحصاری از سوی اینستاگرام به

هیجان‌انگیزی از فعالیت کاربران در قالب فعال‌های اجتماعی و مدنی بود. به طور سنتی، پلتفرم‌های سازگارتر با محتوای متنی نظیر فیس‌بوک و توئیتر میزان شمار بالایی از فعال‌های اجتماعی و مدنی هستند، با این حال افزایش شمار کاربران اینستاگرام موجب حضور و فعالیت این دسته از افراد نیز شده است. اینستاگرام نیز در این زمینه همکاری نسبتاً مطلوبی با فعال‌ها دارد. نمونه آن افزودن استیکر «هن رای می‌دهم» در جریان نظرخواهی از مردم کشورهای مختلف بر سر ماجرای معاهده تغییر آب و هوا است.

بدون تردید فعالیت اجتماعی و مدنی فقط مربوط به انتخابات نیست. افزایش فعالیت سازمان‌های خیریه و عام‌المنفعه یکی از نمودهای انکارناپذیر افزایش شمار کاربران اینستاگرام است. تا پیش از این تقریباً اغلب سازمان‌های خیریه در فیس‌بوک و توئیتر فعالیت داشتند. نکته جالب در این میان استقبال مطلوب اینستاگرام از سازمان‌های خیریه است. این پلتفرم استیکر کمک به خیریه‌ها را طراحی و در اختیار این سازمان‌ها قرار داده است.

۱۴. افزایش برخورد‌ها با روایات

فیس‌بوک و توئیتر زیر ذره بین کاربران و رسانه‌ها و اتهام دست کاری انتخابات مختلف آمریکا و دیگر کشورها قرار دارند. همچنین رواج تولید محتوای نژادپرستانه در این دو پلتفرم نیز موجب اعتراض‌های گسترده شده است. نکته منفی در این میان افزایش چنین اقدامات نامناسبی در اینستاگرام است. واکنش اینستاگرام نسبت به این حوادث تلاش برای ایجاد محدودیت‌های بیشتر بر روی فعالیت‌های توهین‌آمیز است. همچنین سطح دسترسی روایات‌های مختلف به این پلتفرم نیز محدود شده است. به این ترتیب تقریباً تمام اکانت‌های دارای فالوور بالا از استفاده روایات‌های مختلف منع شده‌اند. این امر در مورد ساخت اکانت‌های جعلی و فیک نیز یکسان است.

بدون تردید فعالیت سیاسی و تلاش برای توسعه محتوای نژادپرستانه در شبکه‌های اجتماعی با دشواری‌های زیاد همراه است. با این حال هنوز هم برخی اقدامات ناشایست در این پلتفرم‌ها صورت می‌گیرد. پیش‌بینی من افزایش سخت‌گیری‌ها در زمینه استفاده از روایات‌ها در ادامه سال جاری است. به این ترتیب فضای اینستاگرام از سلامت بیشتری برخوردار خواهد شد.

۱۵. تغییرات بخش دایرکت

اینستاگرام برای مدت‌ها امکان ارسال پیام مستقیم کاربران را مورد بی‌توجهی قرار داده بود. استدلال مدیران اینستاگرام تلاش برای ترغیب کاربران به ارتباط با یکدیگر از طریق تولید محتوا بود، با این حال پس از مدت‌ها در نهایت امکان ارسال پیام مستقیم به این پلتفرم اضافه شد. اکنون تلاش اصلی اینستاگرام در راستای بهبود تجربه کاربران در زمینه ارسال پیام برای یکدیگر است، بنابراین شاید در آینده‌ای نزدیک شاهد تحول ساختاری بخشی دایرکت باشیم. در سال گذشته امکان ارسال گیف برای کاربران اینستاگرام فراهم شد. با این حال انتظارات کاربران بسیار بیشتر از این حرف‌هاست. پیش‌بینی من ارائه خدمات بیشتر در زمینه پاسخگویی به کاربران برای اکانت‌های تجاری است. اگرچه اکنون امکان ارسال پیام‌های سریع برای برندها وجود دارد، با این حال اینستاگرام هنوز فاصله بسیاری با امکانات چت ایده‌آل کاربران دارد.

بدون تردید افزودن بخش دوستان نزدیک (Close Friends) به بخش استوری گامی مهم در راستای توسعه ارتباط و تبادل پیام میان کاربران صمیمی است، با این حال خواسته اصلی کاربران فراهم‌سازی امکان دسترسی مطلوب به اینستاگرام از طریق رایانه‌های شخصی است. بدون تردید در اینجا نیز ما به زودی شاهد تغییراتی خواهیم بود. به نظرم انتظار برای معرفی اپ ویژه رایانه به این زودی‌ها به پایان نمی‌رسد، با این حال معرفی امکان ارسال پیام از طریق نسخه تحت وب منطقی به نظر می‌رسد. به این ترتیب فرآیند ارسال پیام در اینستاگرام ساده‌تر خواهد شد.

حساب آید. با این حال رد پای تیک توک در این نوآوری کاملاً مشهود است. همچنین درج محتوای مربوط به IGTV در بخش جست‌وجو و صفحه اصلی کاربران هم با تأثیر از تیک توک صورت گرفته ست.

پیش از این به مهاجرت بخش زیادی از کاربران اینستاگرام به تیک توک اشاره کردم. با این حساب دلیل کاملاً منطقی برای تلاش اینستاگرام به منظور الگوبرداری از امکانات و سرویس‌های تیک توک وجود دارد. به ویژه اینکه اغلب الگوبرداری‌های اینستاگرام از تیک توک شامل ترغیب کاربران به تولید محتواست. ترند مورد نظر من در اینجا شامل افزایش تقلید اینستاگرام از تیک توک است. به این ترتیب برندها امکان پیش‌بینی تحولات بعدی اینستاگرام از طریق پیگیری وضعیت تیک توک را خواهند داشت.

۱۱. توسعه اشتراک‌گذاری کانال به کانال محتوا

با افزایش تمایل کاربران به بارگذاری محتوا در بخش استوری و IGTV، اینستاگرام شاهد افزایش جهت‌گیری کاربران به سوی بازنشر محتوا از بخش‌های مختلف در یکدیگر است. به این ترتیب باید شاهد بازنشر محتوای بخش‌های مختلف اکانت یک برند باشیم. به عنوان مثال، یک برند پس از بارگذاری پستی تازه آن را در بخش استوری درج خواهد کرد. این امر در اصطلاح اشتراک‌گذاری کانال به کانال محتوا نام دارد. هدف اصلی آن نیز افزایش مشاهده محتوا از سوی مخاطب است، چرا که همیشه برخی از کاربران فقط به بخش استوری یا IGTV توجه دارند. یکی از دلایل اصلی جهت‌گیری کاربران معمولی و برندها به سوی بازنشر محتوا در کانال‌های مختلف تغییر الگوریتم اینستاگرام است. به این ترتیب برندها بیش از هر زمان دیگری خبر بارگذاری مطلب تازه‌شان را در بخش استوری اعلام می‌کنند. همه ما تجربه عدم مشاهده پست‌های تازه دیگر کاربران در صفحه اصلی مان را داریم. این امر به دلیل الگوریتم تازه اینستاگرام در زمینه مرتب‌سازی پست‌های نمایشی برای هر کاربر روی می‌دهد.

۱۲. باز نشر بیشتر محتوای توئیتری

در طول چند سال اخیر به طور مداوم شاهد افزایش بازنشر محتوای توئیتری در اینستاگرام هستیم. برخی از اکانت‌های حوزه سرگرمی در اینستاگرام به طور تخصصی در زمینه باز نشر توییت‌های برتر فعالیت دارند. به همین دلیل توجه بسیاری از برندها به فعالیت در توئیتر در کنار اینستاگرام جلب شده است. به گفته مگان فرخ نژاد، کارشناس شبکه‌های اجتماعی و نویسنده، بسیاری از طراح‌های محتوای طنز به توئیتر و Tumblr به مثابه پلتفرمی مناسب برای فعالیت نگاه می‌کنند. این امر به دلیل امکانات بیشتر توئیتر در زمینه بارگذاری محتوای متنی و Tumblr درخصوص نشر محتوای گرافیکی است.

نتیجه گرایش کاربران اینستاگرام به سوی باز نشر محتوای توئیتری تلاش تیم فنی این پلتفرم برای الگوبرداری از برخی امکانات توئیتر است. به این ترتیب اکنون در بخش استوری ما فونت‌ها و پس زمینه‌های مناسبی برای بارگذاری متن در اختیار داریم. بدون تردید این تلاش‌ها در جلب رضایت کاربران اینستاگرام تأثیرگذار است، با این حال هنوز تفاوت‌های بسیار آشکاری میان اینستاگرام با توئیتر و Tumblr وجود دارد.

به عنوان یک برند باید آماده مشاهده استوری‌ها و به طور کلی محتوای متنی بیشتر در اینستاگرام باشیم. این امر ضرورت برنامه‌ریزی برای تولید محتوای متنی جذاب را اجتناب‌ناپذیر خواهد کرد.

۱۳. افزایش فعالیت اجتماعی و مدنی در اینستاگرام

انتخابات ریاست جمهوری در آمریکا و انتخابات‌های اخیر کانادا نمونه

چگونه در حوزه محصولات ارگانیک موفق شویم؟

۴توصیه برای مدیریت بهینه کسب و کار در حوزه غذای ارگانیک

به قلم: ایوان ویدجا یا کارشناس کسب و کار و صاحب سایت noobpreneur.com
ترجمه:علی آل علی

اکنون کسب و کار حوزه غذای ارگانیک رواج بسیار زیادی دارد. همچنین راهاندازی یک شرکت تولید غذای ارگانیک نیز بسیار راحت‌تر از گذشته است. اگرچه هنوز هم آمارهای رسمی در مورد میزان فروش غذاهای ارگانیک در سراسر جهان یا حتی کشورهای پیشرفته وجود ندارد، با این حال برخی از غول‌های این عرصه به خوبی سودآوری آن را تضمین کرده‌اند.

امروزه مشتریان بسیار بیشتر از هر زمان دیگری به غذای‌شان توجه دارند. آنها مایل به آگاهی از نحو تولید و فراوری غذای خود هستند. با توجه به گزارش انجمن تجارت غذای ارگانیک در سال ۲۰۱۷، فروش غذای ارگانیک نزدیک به ۶٫۴درصد رشد داشته است. بنابر این کارآفرینان بیش از هر زمان دیگری راهاندازی یک کسب و کار مبتنی بر غذای ارگانیک را سودآور تلقی می‌کنند. درست به همین دلیل روز به روز بر شمار برندهای فعال در حوزه غذای ارگانیک افزوده می‌شود.

در این مقاله هدف اصلی من بررسی چهار توصیه مهم برای راهاندازی و مدیریت کسب و کار غذای ارگانیک است.

آموزش مشتریان

بخشی از مدیریت کسب و کار غذای ارگانیک مربوط به توانایی بیان مزیت‌های استفاده از غذای سالم به مشتریان است. پاسخ به پرسشی نظیر «چرا مشتریان باید غذای سالم بخرند؟» برای شروع کسب و کارمان مطلوب خواهد بود. بدون تردید همه افراد توانایی درک پاسخ پرسش فوق را ندارند. به همین دلیل ما باید اقدام به آموزش آنها کنیم. درست به همین خاطر اغلب برندهای فعال در این حوزه یک بسته آموزشی آماده برای ارائه به مخاطب هدف‌شان دارند.

استفاده از سایت و وبلاگ برندمان برای آگاهی‌بخشی پیرامون مزیت‌های غذای ارگانیک ضروری است. امروزه بسیاری از برندهای عرصه غذای ارگانیک همکاری با سازمان‌های محلی و خیریه‌های مختلف به منظور رواج استفاده از غذای سالم را در دستور کار قرار داده‌اند. به این ترتیب آگاهی مردم در مورد این نوع غذا و استفاده از آن افزایش خواهد یافت. بدون تردید همکاری با سازمان‌های محلی و خیریه‌ها به اعتبار برند ما خواهد افزود. این امر در ایجاد اعتماد در میان مشتریان اهمیت دارد. به این ترتیب مشتریان نگاه مثبت و بهتری به برند ما خواهند داشت. در نهایت نیز همکاری با افراد تاثیرگذار در راستای ارائه آموزش‌های لازم به مردم گزینه مطلوبی خواهد بود. به هر حال افراد تاثیرگذار دامنه وسیع‌تری از مخاطب را در اختیار دارند. خوشبختانه صنعت غذا برای همه مردم جذاب است. نکته مهم در این میان همکاری با افراد تاثیرگذار فعال در زمینه غذاست. در غیر این صورت پیام ما به وسیله فردی غیرحرفه‌ای به مخاطب می‌رسد. به این ترتیب بی‌توجهی مخاطب به پیام ما کاملاً طبیعی خواهد بود.

همکاری با تامین‌کنندگان غذا یا راهاندازی رستوران و فروشگاه خودمان

توصیه دوم و سوم را به صورت یکجا بیان خواهم کرد. همانطور که پیش از این بیان شد، مشتریان علاقه‌مند به آگاهی از محل پرورش فرایند فراوری غذای‌شان هستند. به عنوان مثال، اگر برند ما در زمینه فروش گوشت ارگانیک فعالیت دارد، نباید صرف بیان صفت ارگانیک را کافی بدانیم. متأسفانه امروزه سوءاستفاده و فروش محصولات تقلبی به نام ارگانیک رایج شده است، بنابراین باید تمهیداتی برای نمایش صحت ادعای‌مان به مشتریان ترتیب دهیم. استفاده از سایت رسمی برندمان برای نمایش مزرعه و محل پرورش حیوانات مورد نظر ضروری است. برخی از شرکت‌های بزرگ در زمینه تولید گوشت ارگانیک حتی امکان بازدید از مزرعه‌ها را برای مشتریان فراهم می‌کنند. به این ترتیب با ثبت نام در سایت شرکت امکان بازدید از محل تولید محصولات ارگانیک وجود خواهد داشت. در زمینه تأسیس شرکت فعال در زمینه تولید محصولات ارگانیک در راهکار پیش روی ما قرار دارد. نخست همکاری با تامین‌کنندگان غذا برای تهیه موارد اولیه و دوم راهاندازی مزرعه اختصاصی خودمان. این امر در مثال تهیه گوشت ارگانیک مربوط به تهیه آذوقه مورد نیاز برای حیوانات مورد نظر کاربرد دارد. بدون تردید امکان همکاری با مزرعه‌های دیگر برای تامین مواد اولیه وجود دارد، با این حال گزینه مورد نظر من راهاندازی مزرعه شخصی برندمان است. به این ترتیب ما کنترل بهتری بر روی امور خواهیم داشت. مشکل اصلی همکاری با سایر مزرعه‌ها ناتوانی در نظارت بر روی تهیه کاملاً طبیعی موارد اولیه است. به این ترتیب تردیدهای مشتریان نیز بیشتر می‌شود.

در صورت فعالیت مطلوب در زمینه تولید مواد اولیه امکان فروش مازاد تولید به سایر برندها نیز وجود دارد. به این ترتیب برند ما از شهرت و اعتبار مطلوبی بهره‌مند خواهد شد.

ضرورت داستان‌سرایی برای برندمان

هر صاحب کسب و کاری یک داستان ویژه برای بیان دارد. بیان یک داستان جذاب برای مشتریان در افزایش اعتبار و جایگاه برندمان تاثیر انکارناپذیری دارد. به عنوان مثال، واری پارکر هدف خود از راهاندازی کسب و کار در حوزه غذای ارگانیک را در سایت رسمی شرکتش بیان کرده است. وقتی برندمان یک یا چند داستان جذاب داشته باشد، هدف فعالیتش چیزی بیشتر از صرف کسب سود ارزیابی خواهد شد. این امر برای کسب و کارهای فعال در این حوزه بسیار ضروری است. لوکاس وُلگار، موسس برند Made by Lukas، در زمینه تولید همبرگرهای گیاهی فعالیت دارد. او نام خود را بر روی برندش قرار داد. هدف اصلی لوکاس از این کار ایجاد تمایز میان برندش و سایر غول‌های بزرگ عرصه استفاده از گوشت برای تهیه غذا بود. داستان یک برند بیانگر هویت آن و چرایی فعالیتش است. این داستان به ما امکان ایجاد ارتباطی محکم و خدش‌ناپذیر با مخاطب هدف را می‌دهد. از همه مهم‌تر، یک داستان جذاب چهره‌ای انسانی‌تر به برند ما خواهد داد. به این ترتیب ظاهر خشک‌مان ناپدید می‌شود.

منبع: noobpreneur

اینستاگرام در رشد کسب‌وکار شما چه تاثیری دارد؟



و «نظرات مصرف‌کنندگان در دنیای آنلاین» است. پس وقتی شما نظرات و پست‌های مخاطبان‌تان را بازنشر می‌کنید توانسته‌اید از هر دو روش استفاده کنید تا اعتماد کاربران را به خود جلب کنید.

بازاریابی خلاق در اینستاگرام

با توجه به نوع فعالیت اینستاگرام، فضای مناسبی برای خلاق بودن در اختیار کاربران خود قرار می‌دهد. به همین منظور می‌توان از آن به عنوان یک کانال بازاریابی استفاده کرد، اما باید این کار را با استراتژی مخصوص به خود انجام داد تا احتمال شکست کاهش یابد. در ادامه مواردی را با شما در میان می‌گذاریم:

۱. تم مشخص داشته باشید

تلاش کنید در صفحه خود پست‌های‌تان را با برنامه‌ای مشخص قرار دهید. بادی به هر جهت نباشید و به تم مشخصی که برای صفحه خود در نظر گرفته‌اید پایبند باشید. انتخاب این تم برعهده شماست، خواه بر پیام اصلی شما متمرکز باشد یا موضوعی که برای ارتقا آن تلاش می‌کنید. همچنین می‌توانید رنگ و سبک کسب‌وکار خود را در آن بگنجانید، اما درنهایت مخاطب باید آگاه شود که انتظار چه چیزی را باید از صفحه شما داشته باشد.

۲. شرح‌حال مناسبی بنویسید

در توضیحات صفحه خود شرح‌حال مناسبی بنویسید. باید در این بخش توضیحی داشته باشید که شما را حرفه‌ای و متخصص نشان دهد. همچنین در تخصص فعالیت‌ی شما هدایتگر باشد تا مخاطب به سایت شما مراجعه کند.

۳. تصاویر ساده و پرمعنا استفاده کنید

هر فرد به‌طور میانگین در کمتر از ۸ ثانیه دچار حواس‌پرتی می‌شود. پس باید تصویری انتخاب کنید که به‌سرعت و شفاف معنا را به مخاطب برساند. به‌طوری‌که نیاز به‌دقت خاصی نداشته باشد و به ساده‌ترین حالت از قانع‌کنندگی کافی برخوردار باشد.

۴. تعداد و زمان مشخصی پست کنید

پست‌های ارسالی شما باید از برنامه مشخصی پیروی کنند. برخی حساب‌های مطرح روزی ۴ تا ۱۰ پست در صفحه خود قرار می‌دهند، اما در صورتی که این کار برای شما مقدور نیست، می‌توانید با روزی یک پست آغاز کنید.

۵. استفاده از هشتگ الزامی است

در هر پست می‌توانید تا ۳۰ هشتگ به‌کار ببرید، اما همان‌طور که پیش‌ازاین اشاره شد ۱۱ هشتگ رقم جادویی در این زمینه محسوب می‌شود. در نتیجه پیشنهاد می‌کنیم برخی از هشتگ‌ها را در کامنت پست قرار دهید.

۶. کاربران را منشن کنید

منشن و تگ کردن کاربران دیگری که به نوعی با شما مرتبط هستند روشی قابل قبول برای رشد است.

۷. مکان خود را مشخص کنید

در تصویری که ارسال می‌کنید مکان خود را نیز به اشتراک بگذارید. این کار همانند منشن کردن کاربران و تگ کردن می‌تواند مخاطبان تازه‌ای را برای شما به ارمان بیاورد. اکنون وقت آن است که قدم تازه خود را بردارید و از پلتفرم اینستاگرام برای رشد کسب‌وکار خود بهره بگیرید. فراموش نکنید که در این کار باید همزمان مخاطبان خود را در نظر داشته باشید و در بازخورد رفتار آنها سیاست‌های ادامه راه خود را تغییر دهید. اما نخستین قدم آغاز است که با اطلاعاتی که از طریق این مقاله به‌دست آورده‌اید می‌توانید قدم‌های استواری داشته باشید.

خود به اشتراک بگذارند. پس شما به‌راحتی می‌توانید سلیقه مخاطب خود بازخوردهای آن را بشناسید.

تکنیک‌های بهره‌برداری از اینستاگرام در کسب‌وکار

با توجه به اهمیت اینستاگرام بر توسعه و پیشرفت کسب‌وکارها، در ادامه تکنیک‌هایی را مطرح می‌کنیم که بتوانید بااستفاده از آن بازگشت سرمایه بالایی را از اینستاگرام دریافت کنید:

۱. از تصاویر باکیفیت استفاده کنید

ازآنجاکه اینستاگرام شبکه‌ای برای اشتراک‌گذاری تصاویر است، بر پایه مسائل بصری پایه‌ریزی می‌شود. پس در صفحات کاربری موفق و محبوب اینستاگرام همیشه تصاویر طبیعی و فوق‌العاده‌ای دیده می‌شود. در اینستاگرام استفاده از تصاویر با کیفیت بالا ضرورت اساسی محسوب خواهد شد. باید تصویری که استفاده می‌کنید طبیعی و مخصوص به محیط اینستاگرام باشد. در این صورت مخاطبان به علت تبلیغاتی بودن از کنار آن گذر نمی‌کنند.

۲. تبلیغات تمرکز نکنید

عکس‌های پست‌های‌تان را به‌گونه‌ای انتخاب کنید و انتشار دهید که به نظر نرسد قصد تبلیغات دارید. به‌طوری‌که میان دیگر عکس‌ها قرار بگیرد. می‌توانید لوگو برند خود را در تصویر جای دهید اما نباید این کار را به گونه‌ای انجام دهید که روی عکس‌تان سایه بیندازد. می‌توانید با عناصر خلاقانه در عکس‌ها، برند یا محصول خود را معرفی کنید.

۳. در عکس از نوشته کمتر استفاده کنید

تبلیغات خود را مانند پست‌های واقعی کاربران معمولی ارائه کنید، به این صورت می‌توانید به بازگشت سرمایه برسید. به اینستاگرام به چشم شبکه‌ای اجتماعی برای هنر نگاه کنید، چراکه شبکه‌ای مبتنی بر تصویر است.

۴. مختصر و کوتاه بنویسید

کاربران شبکه‌های اجتماعی به هر چیزی در زمان کوتاه توجه می‌کنند. پس هر ماجرابی با کمترین نیاز به مطالعه در اختیار کاربران قرار می‌گیرد. به‌خصوص در اینستاگرام بیش از دیگر شبکه‌های دنیای مجازی کاربران به خواندن تمایل ندارند. پس از متن‌های کوتاه استفاده کنید.

۵. آدرسی برای ادامه کار در نظر بگیرید

در اینستاگرام نمی‌توان به پست‌های تبلیغاتی لینک اضافه کرد. تنها می‌توانید در قسمت اطلاعات شخصی (BIO) صفحه‌تان لینک مدنظر خود را قرار دهید. به این صورت مخاطب می‌تواند برای ادامه مسیر تبلیغی شما به این آدرس مراجعه کند.

۶. صفحه فرود خود را واکنش‌گرا تنظیم کنید

آدرسی که برای مخاطب در بيو صفحه خود قرار می‌دهید را واکنش‌گرا تنظیم کنید. بسیاری از مخاطبان با تلفن همراه به صفحه شما مراجعه می‌کنند. در این صورت اگر صفه شما غیر واکنش‌گرا باشد نمی‌تواند آن را به خوبی و درستی مشاهده کند. هیچ‌چیز هم بدتر ازاین اتفاق نیست. با توجه نکردن به این حالت به‌راحتی مخاطب خود را از دست می‌دهید.

۷. از هشتگ بهره ببرید

استفاده از هشتگ در اینستاگرام یک ضرورت محسوب می‌شود. پست‌هایی با ۱۱ هشتگ از بیشترین تبادلات در اینستاگرام برخوردارند. از هشتگ‌ها مانند بخشی از جریان طبیعی در پست‌های خود بهره ببرید. برای این کار حتماً از واژه‌های صحیح استفاده کنید و به کیفیت هم توجه داشته باشید.

۸. محتوای مخاطبان‌تان را بازنشر کنید

محتوای تولیدشده توسط مخاطبان شما راهی برای جلب اعتماد دیگر کاربران است. چراکه از روش‌های معمول تبلیغ و تاثیرگذار «توصیه آشنایان»

مدیرعامل ذوب آهن اصفهان به مناسبت روز صنعت و معدن عنوان کرد:

دستاوردهای ذوب آهن در دوران تحریم،میراثی ماندگار برای آیندگان است



ذوب آهن اصفهان ثبت گردید و میراثی ماندگار برای آیندگان به شمار می رود. مدیرعامل شرکت ادامه داد : البته تحریم ها تا حدودی هزینه صادرات محصولات را افزایش داد اما کشوری که می خواهد پای آرمان های خودش بایستدصبیعتا باید هزینه هایی را به ازای آنچه می خواهد بدست آورد ، داشته باشد که این در مقابل آرمان هایش چیزی نیست و انشالله... از این دوران نیز با همدلی و هم افزایی همه یخش ها عبور خواهیم کرد. این مقام مسئول تصریح کرد : برخی از کارشناسان می گویند کشورهایی مانند برزیل،استرالیا و... ارقام بالایی از صادرات سنگ آهن را

استاندار آذربایجان شرقی:

هیچ محدودیتی در اعطای تسهیلات به واحدهای تولیدی استان نداریم



را نیروهای فعال و جوان جوای کار تشکیل می دهند و بر همین اساس باید سیاست های مناسب برای توسعه سرمایه گذاری و تلاش برای ایجاد اشتغال برای جوانان،افزایش یابدوی از آغاز مهاجرت معکوس در برخی از روستاهای استان خبر داد و اظهار کرد: رفع مشکلات واحدهای تولیدی،

اصفهان – قاسم اسد: مهندس منصور یزدی زاده گفت: حدود چهل سال است که با تحریم های ظالمانه غرب مواجه هستیم، شدت آن طی این سالیان متفاوت بوده است.در این دوران سخت که فشارهای اقتصادی بسیاری بخش های گوناگون کشور از جمله صنعت فولاد را زیر تاثیر قرار داده بود،ذوب آهن اصفهان با همت و تلاش فواید روزی کارکنان و سایر مجموعه هایی که در این زمینه مسئولیت دارند، همچون گذشته طرح ها و پروژه های ملی بسیاری را به بهره برداری رساند و تلخی تحریم ها را به شیرینی ایستادگی مبدل ساخت.

مدیرعامل ذوب آهن اصفهان افزود : تولید محصول استراتژیک ریل با ارزش افزوده بالا در ایران که در گذشته آرزویی بیش نبود، در دوران تحریم به همت یولامردان ذوب آهن اصفهان به ثمر نشست.طرح تزریق پودر زغال به کوره بلند (PCI) که هم اکنون مراحل پایانی را سپری می کند ، رومپینگ ایستگاه هفت ریخته گری بدون حضور کارشناسان خارجی ، افزایش آمار صادرات محصولات ، رکوردهای مستمر تولید و ... دستاوردهای بسیار بزرگی است که در دوران تحریم در کارنامه پرافتخار

اخبار

بازدید وزیر امور اقتصادی و دارایی و استاندار قم از منطقه ویژه اقتصادی سلفچگان

قم- خبرنگار فرصت امروز: وزیر امور اقتصادی و دارایی و استاندار قم از منطقه ویژه اقتصادی سلفچگان بازدید کردندبه گزارش روابط عمومی استانداری قم دکتر دژبند وزیر امور اقتصادی و دارایی و دکتر بهرام سرمرست استاندار قم به همراه تعدادی از مدیران استان قم از تعدادی از واحدهای تولیدی منطقه ویژه اقتصادی سلفچگان بازدید کردند.استاندار قم در این بازدیدی اعمال معافیت های مالیاتی برای تولیدکنندگان در شرایط کنونی را ضروری دانست و گفت: نظر به توجه ویژه وزیر محترم، این مسئله در سطح ملی برطرف خواهد شد.سرمرست هدف از این بازدیدها را آشنایی با مسائل تولیدکنندگان دانست و تصریح کرد: مشکلاتی که در سطح استانی قابل حل نیستند با وزیر محترم مطرح گردیدند.استاندار قم همچنین با تاکید بر اهمیت اتصال منطقه اقتصادی سلفچگان به شبکه سراسری ریلی کشور افزود: امیدواریم با مشارکت وزارت راه و شهرسازی این مسئله هر چه سریعتر به سرانجام برسد.



همایش مدیریت مصرف آب همزمان با هفته صرفه جویی در مصرف آب و انرژی در رودبار برگزار شد

رشت- ژینب قلیپور: همزمان با هفته صرفه جویی در مصرف آب و انرژی با حضور نماینده مردم شهرستان رودبار در مجلس شورای اسلامی ، فرماندار رودبار ، امام جمعه شهرستان و جمعی از مسئولین شهرستان همایش مدیریت مصرف آب به منظور جلب مشارکت مردمی در رودبار با همکاری فرمانداری این شهرستان برگزار شد.در این همایش سید محسن حبیب رئیس هیأت مدیره و مدیرعامل آبفای گیلان با اشاره به شروع فصل تابستان و افزایش مصرف آب و انرژی اظهار داشت: رویکرد وزارت نیرو مدیریت مصرف و تقاضاست و با این هدف ، هفته اول تیرماه هفته صرفه جویی در مصرف آب و انرژی نامگذاری شده است.وی با بیان اینکه بعد از هوا اصلی ترین نیاز بشر آب است تصریح کرد: هر آنچه آب در طبیعت است باید مدیریت نمود و علیرغم اینکه ۷/۳ کره زمین پوشیده از آب است ۳۰درصد این حجم آب شیرین بوده و ۱ درصد این آب قابل استحصال می باشد.حسینی در ادامه گفت: ایران کشوری گرم و نیمه خشک است و میانگین بارش آن ۲۰۰ میلیمتر و در استان گیلان بیش از ۱۰۰۰ میلیمتر است که بدلیل عدم توازن بارندگی، در گیلان نیز جهت تأمین آب ۶۹۷۰۰۰ مشترک تحت پوشش خدمات آب رسانی شرکت با چالشهایی مواجه هستیم.مدیرعامل آبفای گیلان با اعلام این خبر که ۸ طرح بزرگ آب‌رسانی برای استان در دستور کار است خاطر نشان کرد یکی از طرح های بزرگ آب‌رسانی مختص رودبار است و در آفق بلند مدت تأمین آب شرب ۵ شهر رودبار از سد دیورش میسر خواهد شدوی همچنین افزود: به منظور تأمین نیاز ای استان، میزان تولید آب با افزایش ۱۰ درصدی از ۱۲۰ میلیون مترمکعب به ۱۳۲ میلیون مترمکعب خواهد رسید و با تلاش مجموعه آبفای گیلان طی سال گذشته تا کنون ۳۶۰ لیتر پرت آب کاهش یافته تا شاهد تأمین و پایداری آب در استان باشیم.مدیرعامل آبفای گیلان با تأکید بر اینکه پارشهای سالیجاری ورود به مرحله ترسالی و تأمین نیاز آبی کشور نبوده تصریح کرد: هدف وزارت نیرو سازگاری با کم آبی است و مدیریت مصرف، استفاده صحیح و مناسب از منابع آب و انرژی است تا آیندگان نیز بتوانند از آن برخوردار باشند. وی با اشاره به شرایط خاص شهرستان رودبار اظهار داشت: پیچیده ترین شبکه انتقال و توزیع آب در گیلان مربوط به شهرستان رودبار است و هر کم‌تسنگی در این شبکه بدلیل فشار بالا بیش از ۵ برابر سایر نقاط استان موجب هدررفت آب خواهد شد که جز با ایثار و فداکاری همکاران امور آبفای رودبار در رفع این حوادث طی کوتاهترین زمان ممکن، این شبکه قابل مدیریت نخواهد بود.

دومیلیون و ۲۷۵ هزار خانوار خراسان رضوی تحت پوشش گازرسانی قرار دارند

مشهد- صابر ابراهیم یای: مدیرعامل شرکت گاز خراسان رضوی گفت: در حال حاضر دو میلیون و ۲۷۵ هزار و ۱۶۱ خانوار در بخش شهری و روستایی این استان تحت پوشش شبکه گازرسانی قرار دارند سید حمید قانی با اعلام این مطلب اظهار کرد: از این تعداد یک میلیون و ۷۸۱ هزار و ۸۴۴ خانوار در بخش شهری و ۴۹۳ هزار و ۳۷۷ خانوار نیز در حوزه روستایی قرار دارندوی افزود: طی سه ماهه نخست اسمال ۱۱ هزار و ۸۶۶ خانوار به جمعیت تحت پوشش گازرسانی استان افزوده شده که نزدیک به ۶۵ درصد آن مربوط به حوزه شهری است.مدیرعامل شرکت گاز خراسان رضوی یادآور شد در سال گذشته نیز ۱۰۱ هزار و ۶۵۵ خانوار شامل ۴۸ هزار و ۳۹۳ خانوار شهری و ۵۳ هزار و ۲۶۲ خانوار روستایی تحت پوشش خدمات شرکت گاز قرار گرفتند.قانی گفت: گازرسانی روستایی در خراسان رضوی به اتمهای مسیر خود نزدیک شده و روستاهای باقی مانده دارای شرایط سخت و بعضا صعب العبور است. تلاش می کنیم تا با ادامه مسیر خدمت رسانی پرونده گازرسانی روستایی این استان را تکمیل کنیم.



مدیر کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان ایلام خبر داد:

رسیدگی به تخلفات ۱۰۴ پرونده در کمیسیون های ماده ۱۱ و ۱۲ در سه ماه نخست سال ۹۸

ایلام- هدی منصور: مدیر کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان ایلام گفت : از ابتدای سال جاری تا کنون تخلفات ۱۰۴ پرونده در کمیسیون های ماده ۱۱ و ۱۲ در اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان بررسی شده است. نوراله دلخواه اظهار داشت : از ابتدای سال تاکنون دو جلسه مربوط به کمیسیون ماده ۱۱ با موضوع تخلفات مربوط به رانندگان و دو جلسه مربوط به کمیسیون ماده ۱۲ با موضوع شرکت ها و موسسات حمل و نقل کالا و مسافر در این اداره کل تشکیل شده است. وی افزود : از ابتدای سال تاکنون تعداد ۶۵ پرونده تخلف در کمیسیون ماده ۱۱ مورد بررسی قرار گرفته است که عمده تخلفات بررسی شده را عدم رعایت ضوابط و مقررات مربوط به تهیه تنظیم و استفاده از بارنامه،عدم رعایت ضوابط و مقررات مربوط به تهیه تنظیم و استفاده از اسفاده از تجهیزات ایمنی بوده است.دلخواه با اشاره به آرای صادره در کمیسیون ماده ۱۱ گفت : از تعداد ۳۹ پرونده ۲ مورد تذکره کتبی ، ۱ مورد قطع خدمات یک ماهه، ۳۱ مورد برائت و ۵ مورد جرمه نقدی از آرای صادره در این کمیسیون بوده است.وی گفت:عمده آرای پرونده های بررسی شده در این کمیسیون جابجایی بار بدون استفاده از بارنامه،جابجایی مسافر بدون استفاده از صورت وضعیت،عدم استفاده از تجهیزات ایمنی ،عدم رعایت ضوابط و مقررات جابجایی بار های ترافیکی و عدم ثبت در ناوگان مسافری ساعت می باشد.



در کمیسیون ماده ۱۱ مورد بررسی قرار گرفته است که عمده تخلفات بررسی شده را عدم رعایت ضوابط و مقررات مربوط به تهیه تنظیم و استفاده از بارنامه،عدم رعایت ضوابط و مقررات مربوط به تهیه تنظیم و استفاده از اسفاده از تجهیزات ایمنی بوده است.دلخواه با اشاره به آرای صادره در کمیسیون ماده ۱۱ گفت : از تعداد ۳۹ پرونده ۲ مورد تذکره کتبی ، ۱ مورد قطع خدمات یک ماهه، ۳۱ مورد برائت و ۵ مورد جرمه نقدی از آرای صادره در این کمیسیون بوده است.وی گفت:عمده آرای پرونده های بررسی شده در این کمیسیون جابجایی بار بدون استفاده از بارنامه،جابجایی مسافر بدون استفاده از صورت وضعیت،عدم استفاده از تجهیزات ایمنی ،عدم رعایت ضوابط و مقررات جابجایی بار های ترافیکی و عدم ثبت در ناوگان مسافری ساعت می باشد.

بررسی پروژه های عمرانی حوزه درمان دانشگاه علوم پزشکی مازندران با حضور معاون درمان وزارت بهداشت

ساری- دهقان : دکتر قاسم جان بابایی معاون درمان وزارت بهداشت درمان آموزش پزشکی با حضور در ستاد مرکزی دانشگاه علوم پزشکی مازندران، پروژه های عمرانی در حال اجرای این دانشگاه را در حوزه درمان مورد بررسی قرار داد. در این جلسه که با حضور دکتر سیدعباس موسوی رئیس دانشگاه علوم پزشکی مازندران و دکتر حامد روحانی زاده معاون درمان و دکتر محمد پنیجی های معاون توسعه مدیریت این دانشگاه برگزار گردید، پروژه های عمرانی مختلف در دست اجرا در حوزه درمان و طرح تحول سلامت شامل پروژه های توسعه بیمارستانی،



کلینیکهای ویژه، توسعه اورژانسهای بیمارستانی، بخشهای ویژه، اتاقهای عمل، بلوکهای زایمانی، مراکز سرطان و سایر پروژه ها در سطح استان مورد بررسی قرار گرفت.رئیس دانشگاه علوم پزشکی مازندران ضمن تشریح میزان پیشرفت فیزیکی هر یکاز موارد یاد شده، برنامه های در دست اجرا و آتی و مسائل و مشکلات اعتباری جهت اتمام آنها را تشریح نمود.در ادامه جلسه دکتر جان بابایی معاون درمان وزارت بهداشت ضمن ارائه توضیحات در خصوص هر یکاز پروژه ها و ارائه رهنمودهای لازم ، در خصوص بیمارستان جایگزین بهشهر ، بر تسریع راهاندازی این بیمارستان و انتقال بیمارستان امام خمینی(ره) بهشهر نیز تاکید شد.

افتخار آفرینی نمایندگانی بوشهری ایران در مسابقات جهانی چر تکه

بوشهر- خبرنگار فرصت امروز: مسابقات جهانی چرتکه ۲۰۱۹ با بیش از ۱۰۰۰ نفر شرکت کننده از ۱۷ کشور جهان در آنتالیا ترکیه تیر ماه ۹۸ برگزار گردید و بوشهر با بیشترین شرکت کننده از ایران با کسب چندین مقام اولی و دومی به ایران باز گشت.سید محمد امین قرهی مسئول آکادمی تکنوئو بانگاه نادری گفت: خاتم باران جعفری توانست در این مسابقات به نمایندگی از ایران مقام اول را کسب کند . قرهی یاد آور شد خاتم باران جعفری از قهرمانان خردسال مسابقات تکنوئو در دو بخش مبارزه و قرم نیز میبایشد



دومین جلسه هماهنگی کمیته های هماهنگی امور اجرایی مناطق شهر قزوین به سر برگزار شد



قزوین- خبرنگار فرصت امروز: علی ودحانی قر، دبیر کمیسیون هماهنگی امور اجرایی شهر قزوین، گفت: در دومین جلسه این کمیسیون در سال جاری، رفع معارض لوله گاز و تیرهای برق موجود در مسیر جاده اسماعیل آباد در دستور کار قرار گرفت. به گزارش روابط عمومی مدیریت هماهنگی امور اجرایی شهر قزوین، ودحانی قر با بیان این این که پروژه تعریض جاده اسماعیل آباد در حال اجرا است و در مقطعی با تأسیسات شهری تداخل دارد، گفت: در این جلسه که با حضور نمایندگان شرکت های گاز، برق، مخابرات، آب و فاضلاب و معاونت فنی و عمرانی شهرداری منطقه سه، سازمان خدمات طراحی و مدیریت هماهنگی امور اجرایی شهر برگزار شد، راهکارهای اجرایی برای حداقل جابجایی با کمترین هزینه و در کمترین زمان ارائه شدوی افزود: در این جلسه مقرر شد لوله های گاز که شرایط مناسبی در پروژه اپوترایی ندارند، توسط شرکت گاز ایمن سازی شده تا از خطرات احتمالی پیشگیری شود.

سرپرست پدافند غیرعامل شهرداری خبر داد:

راه اندازی دو بیمارستان صحرایی در تبریز



حسین آذرینا در جلسه مشترک با مدیر پدافند غیرعامل دانشگاه علوم پزشکی در محل مرکز فوریت های پزشکی استان آذربایجان شرقی گفت: رویارویی با انواع تهدیدات طبیعی و غیرطبیعی در جهان امروز مسأله‌ای اجتناب ناپذیر است و شهر و کشور ما نیز در طول تاریخ همواره هدف این تهدیدات بوده که ضروری است هر چه پیشتر نسبت به گذشته برای مقابله و کاهش خسارات با این حوادث آماده باشیم.وی با اشاره به خسارت های جانی مخاطرات طبیعی و غیر طبیعی همچون زلزله، سیل و تهدیدات دشمنان و تهدیدات بیولوژیکی و زیستی تاکید کرد: بایستی تمهیدات لازم جهت رویارویی با تبعات ناشی از آن‌ها اندیشیده شود که این از وظایف اصلی و رسالت ذاتی پدافندغیرعامل است.وی یادآور شد: یکی از مهم ترین تدابیری که برای آمادگی و رویارویی با چنین حوادثی باید به آن پرداخته شود فراهم کردن امکانات پزشکی و بهداشتی مناسب

مدیرعامل شرکت ملی حفاری ایران:

پایش مستمر قراردادهای شرکت می بایست از طریق سیستم های نوین نرم افزاری انجام شود



این بخش کلیدی در شرکت دانست.مدیرعامل شرکت ملی حفاری ایران همچنین ارتباط مستمر با واحدهای همسو در شرکت های تابع شرکت ملی نفت ایران، استفاده از بدنه کارشناسی و تعامل با واحدهای درون و برون سازمانی را از موارد مهم در موفقیت این بخش عنوان کردوی

شهردار کرج:

مدیران مناطق نباید بر درآمدهای جرائم ماده ۱۰۰ تکیه داشته باشند



راهما باشدبه گفته شهردار کرج باید از فعالیت مصالح فروشی های بزرگ در محدودههایی که ساختوساز غیرمجاز رواج دارد، جلوگیری شود.کمالی زاده بایان اینکه نباید اجازه دهیم طرح بازآفرینی شهری ابرر بماند، افزود:

کرج- خبرنگار فرصت امروز: شهردار کرج با اشاره به اینکه مناطق مختلف نباید بر درآمدهایی جرائم ماده ۱۰۰ تکیه کنند، گفت: مدیران مناطق به دنبال کسب در آمد پایدار و جذب مشارکت بخش خصوصی باشند.

علی اصغر کمالی زاده اظهار داشت: منطقه ۱۲ یکی از مناطقی است که طی چند سال گذشته به واسطه ساختوساز غیرمجاز به میزان قابل توجهی توسعه یافته و وضعیت واحدهای مسکونی ساخته شده در این منطقه به گونه ای است که عملکرد دستگاههای خدمات رسان را با مشکلاتی مواجه کرده است.وی بر اهمیت مقابله با ساختوسازهای غیرمجاز تاکید کرد و گفت: به نظر می رسد جلوگیری از انتقال مصالح ساختمانی به محدودههایی که این نوع ساختوساز در آن ها رواج دارد، یکی از این

همدان –فاطمه صنعی وحید:در مراسمی که به مناسبت روز ملی اصناف در سالن همایش های بانک ملی برگزار شد رئیس اتاق اصناف همدان ،حسین محرابی گفت: اصناف و بازاربان همواره در صحنه های گوناگون اجتماعی ،اقتصادی ،سیاسی و فرهنگی نقش های یز بدیسی را ایفا نموده اند و در برگ های تاریخ ایران ماندگار اند.

"هر روز روز اصناف است" یک سوم جمعیت کشور را خانواده اصناف تشکیل میدهند و بالای ۱۸ درصد تولید ناخالص داخلی در دست اصناف است. سفیرانی که بدون هیچ چشم داشتی کار آفرینی و مقابله با بیکاری را در دستور کار خود دارند. هر واحد صنفی با

استفاده از بیمارستان های سیار در زمان، حین و بعد از وقوع بحران عنوان کرد.آذرینا در ادامه افزود: بیمارستان صحرایی در کنار اینکه می تواند در زمان بحران برای خود تبریز و شهرهای همجوار قابل استفاده باشد، از سوی دیگر به واسطه واقع شدن در مبادی ورودی شهر مشکلات ناشی از بحران را به داخل شهر نمی کشاند که این مهم باعث مدیریت ترافیک شهری ناشی از بحران و افزایش سرعت آمدارسانی می شود.کارشناس مسئول پدافند غیرعامل مرکز فوریت های پزشکی دانشگاه علوم پزشکی تبریز نیز در این نشست مشترک گفت: یکی از تفاوت های عمده میان یک بیمارستان امن و سایر ساختمان ها در استفاده بهینه از حداقل سطح و حجم است.دافرح افزود: اندازه مقدار فضاهای امن باید طوری باشد که استفاده کنندگان از آن در زمان حملات شدید بتوانند فعالیت های روزمره و برنامه ریزی خود شده را در حداقل فضا و با راندمان قابل قبول انجام دهند.لازم به ذکر است در این نشست قلمبه شد دو بیمارستان صحرایی در مبادی ورودی و خروجی شهر تبریز در ابعاد ۲۵۰۰ متر استحکامات با قابلیت جابجایی و مجهز به اتاق عمل و سایر تجهیزات بیمارستانی ایجاد شود.

با اشاره به اینکه اثرات و نتایج هر پیمانی از دو جهت تاثیر گذاری در پیشبرد اهداف و شتاب بخشی در اجرای پروژه های عملیاتی و همچنین در آمد زایی قابل تعمق است، اظهار کرد: در مفاد و تنظیم قراردادها تعاملات طرفین در کارشناسی روابط مشترک با مجری کار و با کارفرمای طرف قرارداد صورت پذیردموسوی ضمن قدردانی از تلاش های به عمل آمده از سوی همکاران و تاکید برای همکاری و هماهنگی با تمامی مدیران و روسای ستادی، فریدون بهمنی را به عنوان مشاور و سرپرست امور حقوقی و پیمان های شرکت معرفی و از خدمات یعقوب برقی ژاد در زمان تصدی این مسئولیت تقدیر به عمل آورد.فریدون بهمنی مشاور و سرپرست امور حقوقی و پیمان های جدید شرکت ملی حفاری ایران دارای ۳۲ سال سابقه خدمت در صنعت نفت کشور می باشد و آخرین سمت وی رئیس امور حقوقی و قراردادهای شرکت ملی مناطق نفتخیز جنوب بود.

اولی با صرف هزینه زیاد طرح بازآفرینی شهری را در کلان شهرهای کشور دولت اجرا کرد و اگر بنا باشد جلوی ساختوسازهای غیرمجاز گرفته نشود، عملا این طرح نیز می ماندوی در بخش دیگری با اشاره به افزایش امکانات و زیرساخت های فرهنگ و اجتماعی در محلات کم برخوردار شهر، گفت: خدمات رسانی و افزایش امکانات شهری باید به صورت عادلانه در تمامی مناطق و محلات شهر صورت بگیرد و در این فرایند نباید تفاوتی بین محلات برخوردار و محروم قائل شد.شهردار کرج در ادامه با تاکید بر اینکه مناطق مختلف نباید بسر درآمدهای جرائم ماده ۱۰۰ تکیه کنند، گفت: مدیران مناطق باید به دنبال کسب در آمد پایدار و جذب مشارکت بخش خصوصی برای اجرای طرح ها و پروژه های مختلف شهری باشند تا بتوانند به مطالبات به حق شهروندان پاسخ دهند.

۱۸ درصد تولیدات ناخالص استان در دست اصناف همدان است

اکتساب دو الی دو ونیم نفر اشتغال در این حوزه شاهد فعالیت شش میلیون نفر میباشندو از کل ارزش افزوده بخش بازرگانی ۸۹ درصد توسط اصناف تأمین میگردد. در ادامه رئیس سازمان صنعت ، معدن و تجارت استان همدان حمید رضا متین بیان کرد : قسمت اعظم معافیت های های بیمه ای مدت محدودی دارد که از طریق اتاق اصناف طی چند روز آینده اعلام میشود و به کلیه واحد های اتحادیه ها ابلاغ می شود . دولت در راستای صنعت های مقام معظم رهبری به منظور کمک به کلیه ی بخش های تولیدی و خدماتی با شرایط موجود کنونی طرف مدت ماه های آینده با تمهیداتی که اندیشیده شده است رو به بهبود پیش میرو د . شرایط نقل و انتقالات و مبادلات

اکتساب دو الی دو ونیم نفر اشتغال در این حوزه شاهد فعالیت شش میلیون نفر میباشندو از کل ارزش افزوده بخش بازرگانی ۸۹ درصد توسط اصناف تأمین میگردد. در ادامه رئیس سازمان صنعت ، معدن و تجارت استان همدان حمید رضا متین بیان کرد : قسمت اعظم معافیت های های بیمه ای مدت محدودی دارد که از طریق اتاق اصناف طی چند روز آینده اعلام میشود و به کلیه واحد های اتحادیه ها ابلاغ می شود . دولت در راستای صنعت های مقام معظم رهبری به منظور کمک به کلیه ی بخش های تولیدی و خدماتی با شرایط موجود کنونی طرف مدت ماه های آینده با تمهیداتی که اندیشیده شده است رو به بهبود پیش میرو د . شرایط نقل و انتقالات و مبادلات

۱۰ پرسشی که هنگام مصاحبه شغلی نباید از متقاضیان پرسید



زمانی که بخواهید به یک مصاحبه شغلی بروید باید برای خیلی چیزها آماده شوید، باید به شکل جدی در مورد شرکت تحقیق کنید، مصاحبه‌کنندگان و صاحبان کسب و کار نیز به دقت سوالات خود را آماده کرده و چند کپی از رزومه و نمونه کارهای شما تهیه و بارها آنها را مرور کرده‌اند. حال اگر ماجرا برعکس باشد و شما قرار باشد با کسی مصاحبه کنید، به نظر آسان‌تر خواهد رسید. دیگر لازم نیست بهترین لباس‌های‌تان را بپوشید و یا نگران پیدا کردن سرویس بهداشتی باشید. در پایان روز نیز دیگر نباید به فکر این باشید که آیا شغل را به دست آوردید یا خیر.

با یک جست‌وجوی ساده در گوگل با عنوان سوالات مصاحبه شغلی، در مصاحبه استخدامی چه بپرسیم یا نمونه مصاحبه شغلی برخی از سوالات رایج که همه ما آنها را حفظیم و هزاران بار قبل از به دست آوردن شغل فعلی خود به آنها پاسخ داده‌ایم ظاهر می‌شوند. این سوالات رایج و شناخته شده هستند ولی لزوماً سوالات خوبی نیستند. این سوالات آماده و تکراری به مشکل بزرگ دارند! در واقع این پرسش‌ها احتمال پذیرش پیشنهاد از سوی مصاحبه‌شوندگان را کاهش می‌دهند.

هیچ کس دوست ندارد در حین یک مصاحبه شغلی در تنگنا قرار بگیرد، استرس پیدا کند و یا احساس کند که فریب خورده است. فکر نمی‌کنم شما هم دوست داشته باشید چنین حسی را در شغل روزانه خود تجربه کنید، پس چرا چنین چیزی را از متقاضیان می‌خواهید و آنان را در شرایط سخت قرار می‌دهید؟

زمانی که افراد متفاوت از موقعیت‌های گوناگون و با تیپ‌های شخصیتی، فرهنگ‌ها و پیشینه خانوادگی متفاوت برای یک موقعیت شغلی در شرکت شما درخواست می‌دهند، مراقب باشید و سعی کنید به جای سوالاتی که نتیجه‌ای جز سردرگمی شما و مخاطبان ندارند، از سوالات جایگزینی که در این مقاله معرفی می‌شوند استفاده کنید. اینگونه می‌توانید از داوطلب مورد نظر خود بدون اینکه در طول مصاحبه حس بدی داشته باشد، اطلاعات ارزشمندتری به دست آورید.

۱۰ پرسشی که در مصاحبه شغلی نباید از مصاحبه‌شوندگان بپرسید و آنچه که بهتر است به جای آنها پرسیده شود.

از خودتون بگید

شاید با دیدن این سوال قدیمی معمول در مصاحبه‌ها در ابتدای لیست ما تعجب کنید ولی این سوال آنقدر هم که شما فکر می‌کنید برای آغاز مصاحبه کاری مناسب نیست. در حقیقت از نگاه متقاضی این سوال به او این حس را القا می‌کند که شما رزومه وی را مطالعه نکرده‌اید یا اصلاً نمونه کارها یا پروفایل لینکدین وی را ندیده‌اید. متقاضیان دوست ندارند که مدت زمان اندکی که برای تاثیرگذاری اولیه در اختیار دارند با تعریف سلیقه کاری خود هدر دهند، آنها یک گفت‌وگوی جدی می‌خواهند تا ویژگی‌های اساسی خود را نشان‌تان دهند. در عوض سوالي طبق چیزی که پیش از این در رزومه آنها توجه شما را جلب کرده است، بپرسید. اینگونه به متقاضی نشان می‌دهید که او را جدی گرفته‌اید و می‌خواهید در مورد او بیشتر از آنچه که بر روی کاغذ نوشته است بدانید.

چرا می‌خواهید شغل فعلی خود را ترک کنید؟

جواب این سوال ممکن است برای متقاضی دشوار باشد و چندان تمایلی به پاسخ دادن نداشته باشد، به علاوه پاسخ این سوال ممکن است چندان وجهه خوبی از وی نشان ندهد. از سوی دیگر پاسخ این سوال ممکن است تا حد زیادی شخصی باشد و چندان به شناخت مصاحبه‌شونده کمک نکند.

در عوض از آنها درباره محبوب‌ترین و سخت‌ترین بخش‌های پست فعلی‌شان بپرسید. در این حالت بدون اینکه مکالمه را بیش از اندازه منفی کنید و مخاطب را تحت فشار بگذارید، موارد زیادی درباره اولویت‌ها، علل پایان همکاری و ویژگی‌های فرهنگی آنها خواهید آموخت.

به کدام پروژه خود بیش از همه افتخار می‌کنید؟

شاید این سوال به اینکه بدانید که یک متقاضی از کار کردن روی چه پروژه‌هایی بیشتر لذت می‌برد، کمک کند ولی می‌توانید سوال کلی‌تری بپرسید و اطلاعات بیشتری دریافت کنید. در عوض از آنها بخواهید که در مورد کارها و پروژه‌هایی که با تیم‌های متفاوت انجام داده‌اند، صحبت کنند. پاسخ این سوال عملکرد آنها را به شکل فعال و به عنوان مدیر پروژه مشخص می‌کند که از جمله صفات مناسب برای تیم‌های فروش و بازاریابی است.

بزرگترین نقطه ضعف شما چیست؟

اینکه بخواهید نقاط ضعف یک داوطلب را از دید خودش بدانید کار خودخواهانه ای است. پاسخ به این سوال ممکن است متقاضیانی که متعلق به سایر فرهنگ‌ها و حوزه‌های کاری هستند و با شما و افکار‌تان آشنا نیستند را در معرض حذف شدن قرار دهد و ذهنیت بدی نسبت به آنها در شما ایجاد نماید. در عوض از آنها در مورد چالش‌هایی که در شغل پیشین‌شان با آن مواجه شده‌اند و اینکه چگونه آن را مدیریت کرده‌اند بپرسید. پاسخ این سوال نکات بیشتری در مورد مهارت‌های حل مساله آنها در اختیار‌تان می‌گذارد و دیگر نیازی نیست آنها را مجبور کنید به شکل ناراحت‌کننده‌ای خود و شخصیت‌شان را بروز دهند.

برنامه شغلی ۵ سال آیندتان چیست؟

این سوال خصوصاً برای زنانی که قصد تشکیل خانواده دارند یا حتی کارآفرینانی که روزی قصد راه‌اندازی شرکت خود را دارند می‌تواند یک سوال معنادار باشد و باعث می‌شود که نسبت به شما و شرکت‌تان جبهه بگیرند.

در عوض بهتر است از متقاضی سوال خاص‌تری مثل: این شغل چگونه به برنامه‌های بلندمدت شغلی شما کمک می‌کند؟ را بپرسید، چراکه پاسخ این سوال دقیقاً همان اطلاعاتی که به دنبال‌شان هستید – اینکه آیا شغل و سازمان شما فرصتی برای رشد به آنان می‌دهد یا خیر – را به شما می‌دهد.

چه چیز باعث می‌شود که شما عاشق شغل‌تان باشید؟

متقاضیان یک شغل لازم نیست برای موفقیت در یک موقعیت شغلی ضرورتاً عاشق آن شغل باشند. عشق و اشتیاق یک موضوع ذهنی است و برای یک مصاحبه شغلی ضروری نیست.

در عوض از آنها بپرسید که چه چیزی در این شرکت وجود دارد که عاشق آن هستند. پاسخ این سوال شما را از اولویت‌های آنها آگاه می‌کند و مشخص می‌کند که آیا آنها مناسب کار با تیم‌های بزرگ‌تر شرکت هستند یا خیر.

آیا می‌توانید کار گروهی انجام دهید؟

به طور کلی پیشنهاد می‌شود که از سوالات با پاسخ بله یا نه استفاده نکنید. سوالات با پایان باز طول مکالمه را افزایش می‌دهد و اینگونه اطلاعات بیشتری درباره مصاحبه‌شونده در اختیار‌تان قرار می‌دهد. اگرچه پاسخ این سوال بسیار مهم است ولی یک متقاضی بعید است که به چنین خودشناسی رسیده باشد که به درستی بتواند به آن پاسخ دهد. به علاوه در شرکت شما هم احتمالاً شغلی که کاملاً انفرادی باشد وجود ندارد و همه باید در جلسات یا برخی امور دیگر با بقیه در ارتباط باشند و کار گروهی انجام دهند.

در عوض می‌توانید از متقاضی بپرسید که یک گروه ایده آل از نظر او چه

ویژگی‌هایی دارد. پاسخی که می‌شنوید همان چیزی است که به دنبال آن هستید، اگر آنها به خوبی در یک گروه حضور داشته باشند آن خاطره را تعریف می‌کنند و همچنین توضیحی از محیط کار مورد علاقه خود ارائه می‌نمایند.

فکر می‌کنید سال گذشته فرودگاه مهرآباد چند پرواز داشته است؟

سوالات فکری مثل سوالاتی که گوگل هنگام مصاحبه‌های استخدامی از متقاضیان می‌پرسد شاید به نظر سرگرم‌کننده برسند و حتی یک یا دو نکته در مورد توانایی‌های حل مساله داوطلب به شما بیاموزند ولی سوالاتی از این دست استرس فراوانی برای متقاضی ایجاد می‌کنند. این کار احمقانه و دشواری است که بدون هیچ‌گونه اطلاعات مفیدی داوطلب را در جایگاه تصمیم‌گیری قرار دهید.

در عوض از داوطلب بپرسید که اگر مشکلی در تیم به وجود بیاید چگونه آن را حل می‌کند. پاسخ این سوال مفیدتر است و داوطلب را سو‌برایز نمی‌کند.

این خودکار را به من بفروش

اگر برای شغلی مثل فروش اقدام کرده باشید باید بدانید که یکی از سوالاتی که بسیار معمول است «این خودکار را به من بفروش» است که با یک سرچ در گوگل قبل از مصاحبه به سادگی به پاسخ آن خواهید رسید. این سوال ممکن است توانایی‌های واقعی فروش متقاضی را منعکس کند و این همان چیزی است که شما باید قبل از صرف زمان و منابع برای آموزش آنها بدانید. اگر به دنبال راهکارهای دیگری برای افزایش بهره‌وری تیم فروش خود هستید مقالات بازاریابی و فروش ما را از دست ندهید.

در عوض از آنها بپرسید که یک مانع رایج که تیم فروش با آن مواجه می‌شود چیست و چگونه باید با آن برخورد کرد. پاسخ این سوال نشان می‌دهد که آنها تا چه میزان تحقیق کرده‌اند و همچنین دیدی نسبت به توانایی آنان در مذاکرات تلفنی به شما می‌دهد.

پیش از این چه میزان حقوق می‌گرفتید؟

سوال در مورد حقوق و مزایا قبل از دریافت پیشنهاد متقاضی خودداری کنید. نباید از پیشینه حقوقی داوطلب پیشنهاد حقوق و مزایایش را حدس زد. این سوال ممکن است به ضرر اقلیتی باشد که احتمالاً در مقایسه با هم‌تایان خود پول کمتری برای جبران خدمات خود دریافت می‌کردند.

در عوض سعی کنید که جواب این سوال را با پاسخ‌های سوالات مختلف لیست خود پوشش دهید.

چگونه در کمتر از دو دقیقه جایگاه‌یابی برند شخصی‌تان را انجام دهید
نمونه سوالات مصاحبه شغلی به کمک مدل STAR مهارت قضاوت

این سوالات کیفیت قضاوت و چگونگی تصمیم‌گیری متقاضی در شرایط پیچیده و دشوار را نشان می‌دهند.

۱. در مورد یکی از سخت‌ترین تصمیماتی که در سال گذشته گرفته‌اید توضیح دهید.

۲. از زمانی بگویید که اهداف‌تان را بیش از حد بالا یا بیش از اندازه پایین در نظر گرفته‌اید.

۳. آیا تا به حال چند پروژه مهم را به صورت همزمان به پایان رسانده‌اید؟ چگونه آنها را اولویت‌بندی کردید؟

۴. آیا تجربه‌ای از دریافت فیدبک‌های متناقض در مورد یک پروژه دارید؟ چگونه با این فیدبک‌ها برخورد کرده‌اید؟

۵. از زمانی بگویید که یکی از همکاران نزدیک‌تان باعث ایجاد مشکلی در

پروژه شده باشد و اینکه چگونه این مساله را برای مدیر پروژه توضیح دادید؟
تحمل فشار

این سوالات به شما کمک می‌کند تا عملکرد متقاضی را زیر انواع فشارهای گوناگون بسنجید.

۱. شرایطی را توضیح دهید که تصمیمی گرفتید که چندان طرفدار نداشت و توضیح دهید چگونه از پس اجرای آن برآمدید؟

۲. یک وضعیت استرس‌زا در کار را توضیح دهید و اینکه چگونه آن را مدیریت کردید.

۳. آخرین باری که مجبور بودید با یک مشتری بسیار ناراحت سر و کله بزنید را توضیح دهید.

۴. شرایطی را توضیح دهید که با یک مقام بالاتر خود اختلاف نظر داشتید و اینکه چگونه این اختلاف نظر حل شد؟

۵. درباره موقعیتی بگویید که مجبور بودید چیزی را که کوچک‌ترین آشنایی با آن نداشتید به سرعت بیاموزید.

پتانسیل رهبری

این سوالات به شما کمک می‌کند تا پتانسیل رهبری، اعتماد به نفس و تمایل به پیش‌قدمی در گرفتن پروژه‌هایی که هنوز مسیر مشخصی ندارند و در ابتدای کار هستند را در متقاضیان تشخیص دهید.

۱. شما در رزومتان توان رهبری را به عنوان یکی از نقاط قوت خود بیان کردید. یکی از تجربیات‌تان را که از توانمندی رهبری در آن استفاده کرده‌اید توضیح دهید.

۲. از زمانی بگویید که پروژه‌ای را به شکل مؤثر به دیگران محول کرده‌اید.

۳. آیا تا به حال زمانی پیش‌آمده است که بخواهید به یک همکار فیدبک منفی بدهید؟ چگونه این فیدبک را ابراز کرده‌اید؟

۴. برای من زمانی را مثال بزنید که ابتکار عمل به خرج دادید و رهبری یک پروژه را بر عهده گرفته‌اید.

۵. موقعیتی را توضیح دهید که تیمی را مدیریت کرده‌اید که بدون موافقت شما کار بر روی سایر پروژه‌ها به آنها محول شده بود.

خود آگاهی

این سوالات میزان خودآگاهی یک متقاضی از نقاط قوت و از همه مهم‌تر نقاط ضعف وی را آشکار می‌سازد.

۱. از زمانی بگویید که شخصاً یکی از همکاران‌تان را دوست نداشته‌اید (یا برعکس) ولی توانسته‌اید به صورت موفقیت‌آمیز با وی کنار بیایید.

۲. یک مثال از زمانی بزنید که سعی کردید کاری انجام دهید و شکست خوردید.

۳. آیا تا به حال شده است به خاطر عملکردتان مورد انتقاد یا سرزنش قرار بگیرید؟ توضیح دهید.

۴. از زمانی بگویید که یک پروژه به مهلت تعیین شده نرسیده است و اینکه چگونه با عواقب آن روبه‌رو شدید و پیامدهای آن را کاهش دادید؟

۵. برای من از موقعیتی بگویید که حس کردید شنیده نمی‌شوید و اینکه چگونه وجود خود یا نظراتان را به گوش همکاران‌تان رساندید.

مصاحبه تنها یک تکه از پازل برای داوطلب است تا با شما آشنا و نسبت به شما شناخت پیدا کند، پس سعی کنید با پرسش سوالات فکرشده به خودتان و مصاحبه‌شوندگان لطف کنید.

منبع: beloved.marketing

نیازی به نقل قول‌های الهام‌بخش ندارید!

مترجم: نازنین توکلی : شاید به شغلی ایده‌آل با ساعات کاری و حقوق و دستمزد خیلی خوب مشغول باشید، اما اگر ندانید زمان‌تان را چگونه مدیریت کنید، در محل کارتان چگونه با دیگران ارتباط برقرار کنید یا چگونه کسب‌وکارتان را هدایت کنید، عملا احساس خشنودی و رضایت نخواهید داشت. افرادی که رویاهای‌شان را زندگی می‌کنند و دنباله‌رو علاقه‌مندی‌های‌شان هستند هم می‌توانند مثل افرادی که در این موقعیت قرار ندارند از زندگی‌شان ناراضی باشند. بیایید با هم روراست باشیم. اگر برای خود اصولی نداشته باشید، زندگی شما بهتر نخواهد شد. همچنان که پیش می‌روید و وارد مراحل بعدی زندگی‌تان می‌شوید این مشکلات همواره به دنبال شما هستند.

اگر مشکلات مالی دارید، پول بیشتر مشکلات مالی‌تان را حل نمی‌کند بلکه به یادگیری اصول و قواعد مالی نیاز دارید. اگر در برقراری روابط اجتماعی مشکل دارید، افزایش دامنه ارتباطات‌تان چالش‌های ارتباطی شما را حل نمی‌کند. شما به یادگیری اصول برقراری ارتباط نیاز دارید. اگر در شغلی که به آن مشغولید دچار چالش شده‌اید، شغل جدید مشکلات شغلی شما را حل نمی‌کند. باید به اصول و قواعد شغلی‌تان رجوع کنید. در نهایت اگر در سبک زندگی‌تان دچار چالش شده‌اید باید به یادگیری اصول و قواعد زندگی بپردازید. این یک واقعیت است. مشکلات به خودی خود از شما آدم قوی‌تری نمی‌سازد. مگر اینکه خودتان را تغییر دهید. آنچه در زندگی اتفاق می‌افتد، می‌توانند زیر دره‌بین قرار بگیرند تا با بزرگ‌نمایی آنها متوجه شوید که دقیقا در کجای کارتان نیاز به رشد دارید. عشق، پول و شغل رویایی، حقیقت شما را به خودتان نشان می‌دهد. اینکه خوب یا بد هستید یا لازم است به سرعت تغییراتی را در خودتان ایجاد کنید. اگر درآمد کمی دارید، باید یاد بگیرید که چگونه آن را بهتر مدیریت کنند. اگر اکنون تحت شرایط بد اقتصادی هستید و قواعدی برای مدیریت پول در زندگی‌تان ندارید وقتی پول بیشتری به‌دست آورید باز هم اصولی برای مدیریت آن نخواهید داشت. اگر اکنون در زندگی‌تان به اصول و قواعدی پایبند نباشید در آینده هم نخواهید بود.

وقتی از اصول و قواعد صحبت می‌کنیم، منظورمان حقیقتی است که می‌توان بنیان زندگی را بر شالوده آن بنا کرد. «اصل» ایده یا باور نیست. این اصول می‌تواند به دستورالعمل‌های شخصی تبدیل شوند. به‌عنوان مثال نمونه‌هایی از اصول و قواعد مالی در ادامه آورده شده است:

• کاهش هزینه‌های سربار • به صفر رساندن حساب بدهی‌ها • رعایت اعتدال در زندگی • پس‌انداز برای روز مبدا بسیاری از متخصصان مالی برای داشتن یک برنامه مالی صحیح پیشنهاد می‌کنند، قبل از هر چیز حساب بدهی‌ها را برای بازپرداخت اولویت‌بندی کنیم. شاید پرداخت یک روز بهره بدهی خیلی زندگی مالی‌تان را تحت تاثیر قرار ندهد ولی بعد از ۲۰ سال این بهره عدد بزرگی خواهد شد که بازپرداخت آن به سختی ممکن است.

به‌همین ترتیب بهره حاصل از یک روز سرمایه‌گذاری تفاوت چشمگیری ایجاد نمی‌کند ولی این بهره‌ها بعد از ۲۰ سال می‌تواند حاشیه سود قابل توجهی ایجاد کند. نکته مهم این است که به‌کارگیری اصول و قواعد می‌تواند شما را از بقا در کوتاه‌مدت به شکوفایی در بلندمدت ارتقا دهد. اکثر پدیده‌ها در زندگی ما با اصول و قواعد خاص خودشان اداره می‌شوند. یکی از متخصصان این حوزه معتقد است: «اصول» مانند «گرانش زمین» یک قانون طبیعی است و متفاوت از ارزش‌هاست. ارزش‌ها ذهنی هستند، اما اصول مانند نیروی گرانش زمین -اگر چیزی را رها کنید، نیروی گرانش آن را کنترل می‌کند- هر چیز رهاشده‌ای را کنترل می‌کنند. این بدان معناست که اگر ما هر روز خود را به اصل «خوردن غذای سالم» متعهد بدانیم، بدون شک از مزایای سلامتی بیشتر بهره‌مند خواهیم شد. اگر هر روز یک جمله بنویسیم، ناگزیر یک کتاب خواهیم نوشت. اگر هر ماه خودمان را متعهد به پرداخت بخشی از بدهی‌های‌مان کنیم، ناگزیر آنها را پرداخت می‌کنیم. اگر ما به طور مداوم و هوشمندانه سرمایه‌گذاری کنیم، سرانجام بازگشت سرمایه‌مان را خواهیم دید.» اندیشمندی دیگر می‌گوید: «زندگی ما با اصول اداره می‌شود. دانشجویان با شتاب قابل توجهی درس‌ها را یاد می‌گیرند تا برای امتحانات آماده شوند. اما اگر کشاورز بودند، باز هم خود را برای یادگیری تحت فشار قرار می‌دادند؟ آیا می‌توان زراعت در فصل بهار را فراموش کرد؟ آیا می‌توان در طول تابستان کار کشاورزی را متوقف کرد و به جای آن کل پاییز را سخت‌تر کار کرد؟ البته که نه. مزرعه و زراعت دارای یک سیستم طبیعی است که با اصول خاص خودش اداره می‌شود. شما همواره آنچه می‌کارید را برداشت می‌کنید.»

واقعیت این است که پیامدهای کار بلافاصله تجربه نمی‌شوند. اگر فقط یک نخ سیگار کشیدید، مبتلا به سرطان نخواهید شد. اگر فقط یک روز ۱۰ دلار برای فنجان قهوه‌تان هزینه کردید، احتمالا زندگی مالی شما تحت تاثیر قرار نخواهد گرفت، اما اگر این رفتارها تبدیل به عادت شوند نتایج جدی و موثری خواهند داشت. هنگامی که میلی را سرمایه‌گذاری کردید، نباید انتظار داشته باشید که در همان روز بازگشت سرمایه‌تان را ببینید. به همین ترتیب، فقط با پیروی از اصول و قواعد می‌توانید بخشی از آینده را از آن خود کنید. کارهای کوچک بارها و بارها تکرار می‌شوند تا سرانجام به اقدامی بزرگ و اثربخش منتج شوند.

الهام‌بخشی می‌تواند گمراه‌کننده باشد. الهام‌بخشی به این معناست که حسی را دریافت کنید و روی آن تمرکز کنید. شما تکه‌های تصاویر زیبا را کنار هم قرار می‌دهید تا نهایتا تصویری از احساسی که در زندگی ترجیح می‌دهید داشته باشید را خلق کنید. این درحالی است که رعایت اصول و قواعد خسته‌کننده هستند. آنها انگیزه‌بخش نیستند. رعایت اصول بلافاصله افراد را راضی و خشنود نمی‌کند. همچنین فورا احساس بهتر شدن ایجاد نمی‌کنند.

با الهام بخشیدن فقط ذهن و قلب‌تان را روی ایده مبهمی که فکر می‌کنید باید به‌دستش آورید، متمرکز می‌کنید درحالی‌که اگر به اصول و قواعد خاص برای اجرای ایده‌تان پایبند نباشید و روزانه تلاش کافی برای دستیابی به هدف‌تان نداشته باشید، قطعا الهام‌بخشی سودی نخواهد داشت.

هیچ‌کس از بدو تولدش همه‌چیزدان نیست. اصول و قواعد یادگرفتنی هستند. اصول و قواعد مختلفی در زندگی وجود دارد که ممکن است با هم در تقابل باشند به همین دلیل مهم است که بتوانید خودتان را با اهداف زندگی‌تان متناسب کنید. چه چیزی برای شما ارزش است؟ می‌خواهید چه چیزی را در زندگی‌تان تجربه کنید؟ چه چیزی باعث ناراحتی یا اضطراب‌تان می‌شود؟

پاسخ‌ها می‌تواند چیزی شبیه به این باشد: «برقراری ارتباط» برای من ارزشمند است و باتوجه به اصولی که مطرح شد قصد دارم اگر فرصتی پیش بیاید آنها را اولویت‌بندی کنم. باتوجه به اصول و قواعد من روابط مثبت و مبتنی بر صداقت را ارزشمند می‌دانم، بنابراین آنها را در اولویت قرار می‌دهم. اما شاید استقلال مالی برای شما حائز اهمیت باشد. در این‌صورت باتوجه به اصول و قواعد احتمالا نقدینگی مزادادتان را برای بازپرداخت بدهی‌ها، ایجاد حساب پس‌انداز یا سرمایه‌گذاری صرف کنید.

شاید سفروگردش برای شما ارزشمند باشد، بنابراین با توجه به اصول، تصمیم گرفتید برای خودتان کار کنید و همیشه کارها را به‌گونه‌ای اولویت‌بندی کنید که بتوانید از راه‌دور کار کنید و همواره برنامه خودتان را داشته باشید.

به مسیر زندگی‌تان بازگردید

بنابراین اگر احساس می‌کنید مسیر زندگی‌تان را گم کردید یا می‌ترسید هرچه تاکنون رشت‌تاید ناگهان پنبه شود، بدانید چیزی که به آن نیاز دارید تفکر مثبت یا نقل قول‌های الهام‌بخش نیست. بلکه یادگیری اصول و قواعدی است که شما را به مسیرتان بازگرداند.

هنگامی که درک روشن و شفافی از اصول زندگی‌تان داشته باشید، می‌توانید ساختن زندگی‌تان را از نقطه‌ای صحیح، منطقی و واقعی شروع کنید. می‌توانید تلاش خود را برای رسیدن به اهدافی که شما را آرام‌تر و خوشحال‌تر می‌کند، آغاز کنید. شاید پیروی و پایبندی به اصول و قواعد مانند تابلوی تخیلات‌تان، رویایی و جذاب نباشد اما بسیار اثر بخش‌تر است. نقطه آغاز یک زندگی خوب از درون شماست. بعد از آن مبتنی بر پایه‌ای از رفتارهای شخصی و اولویت‌های شما در دنیای اطراف‌تان تجلی پیدا می‌کند.

منبع: medium/modirinfo

فرصت امروز

روزنامه‌مدیریتی -اقتصادی

| دوشنبه ۱۰ تیر ۱۳۹۸ | شماره ۱۳۴۱ | 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

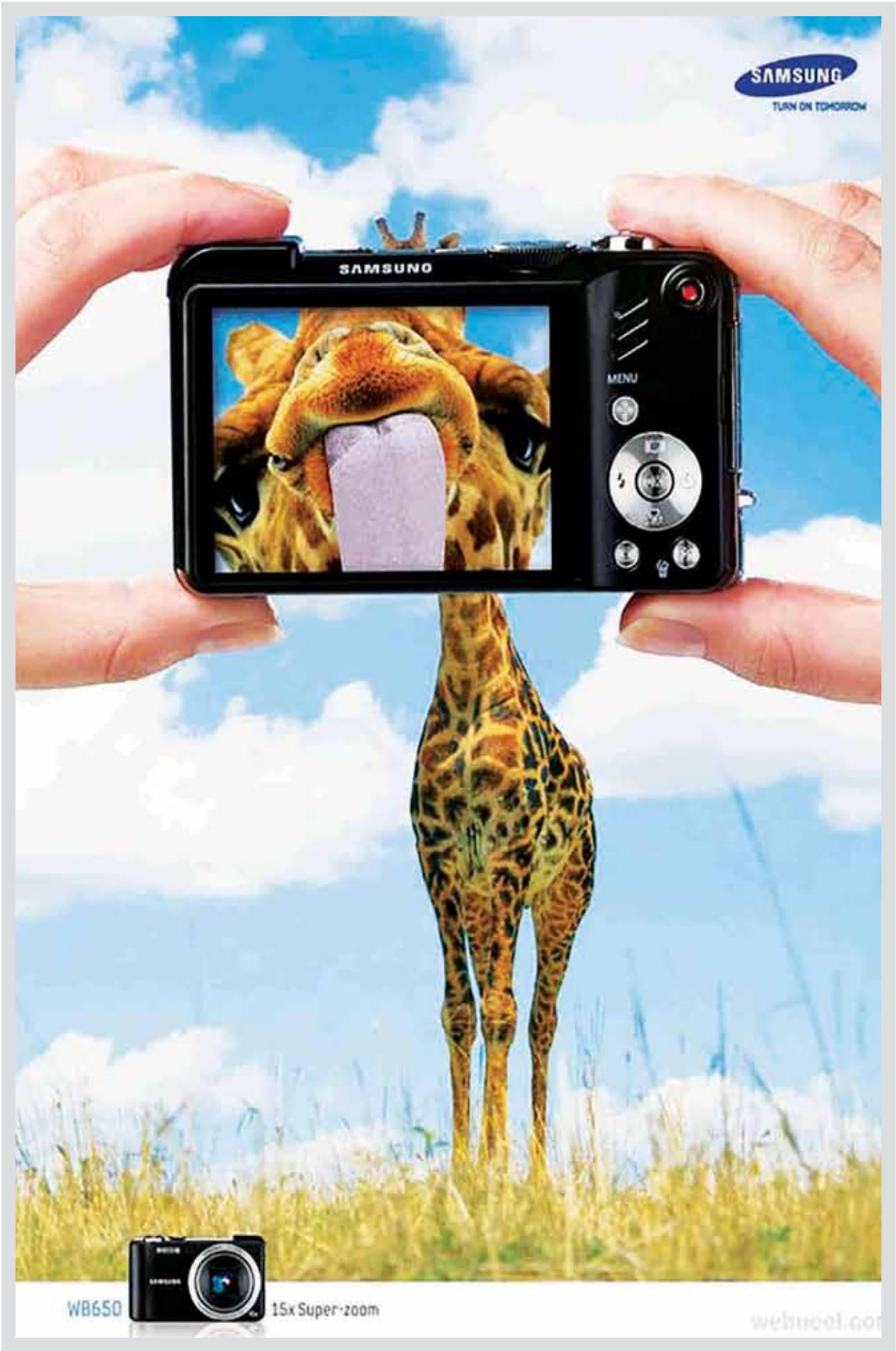
روابط عمومی: ۸۸۸۹۵۶۷۲ فکس تحریریه: ۸۸۸۵۳۹۱۹

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۹۳۶۶۵۱ امور مشترکین: ۸۸۹۳۵۳۴۹

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

WWW.FORSATONLINE.COM

INFO@FORSATONLINE.COM



مدرسه مدیریت

۱۰۱ ویژگی که برای موفقیت در کار خود باید از آن بهره‌مند باشید(۲)

خود باشید. در این رابطه هیچ نقطه پایانی وجود نداشته و حتی یک شریک و دوست به معنای کنسار رفتن یک دشمن احتمالی خواهد بود. به همین خاطر نیز لازم است تا قدرت دوستیابی بالایی را داشته باشید تا بتوانید با هر فردی ارتباط لازم را برقرار کنید.

۱۴-اخلاق‌مداری

افراد بزرگ از تصمیمات سخت آنها شناسایی می‌شوند. به همین خاطر نیز لازم است تا یکسری اصول اخلاقی درست را برای خود تعیین کرده و تحت هیچ شرایطی آنها را زیر پا نگذارید. این امر در درازمدت باعث خواهد شد تا این موارد به عادت اخلاقی شما تبدیل شود که بدون شک ویژگی‌های یک رهبر واقعی را به شما خواهد بخشید و در هر کسب‌وکاری شما را در جایگاهی بالاتر از سایرین قرار خواهد داد.

۱۵-وفاداری

نمی‌توانید از سایرین انتظار وفاداری داشته باشید تا زمانی که خود از این ویژگی بهره‌مند نیستید، با این حال وفاداری به معنای یک جاده یک‌طرفه نبوده و در صورتی که این ویژگی منجر به سوءاستفاده از شما می‌شود، ضروری است تا آن را کنار بگذارید. در این رابطه توجه داشته باشید که حمایت‌کردن از جمله الزامی‌ترین اقدامات در جهت نشان دادن وفاداری شما محسوب می‌شود.

ادامه دارد ...

منبع: https://briandownard.com/

۱۰-اشتیاق

این امر که نسبت به کار خود اشتیاقی کافی را داشته باشید، رمز پیشرفت خواهد بود. به همین خاطر نیز لازم است تا زمینه‌های کاری که مورد علاقه شما هستند را شناسایی کرده و اطمینان داشته باشید که اشتیاقی موجود، شما را به بالاترین نقاط خواهد رساند.

۱۱-صداقت

صداقت در کار باعث جلب اعتماد مشتری و همکاران شما خواهد شد. بدون شک تحت این شرایط شما می‌توانید بر روی وفاداری آنها حساب کنید که خود پیشرفت چشمگیری را برای شما به همراه خواهد داشت. در رابطه با صداقت فراموش نکنید که این امر به معنای بیان همه چیز نبوده و تنها به این نکته اشاره دارد که نباید به دنبال فریب و استفاده ابزاری از دیگران باشید.

۱۲-احترام

حتی تصور یک مدیر و یا فرد موفق گستاخ نیز سخت است. درواقع شما باید برای جلب احترام دیگران، خود رفتاری محترمانه داشته باشید. به همین خاطر لازم است تا بر روی احساسات منفی مانند خشم خود، کنترل کافی را داشته و با رفتار خود سایرین را مجبور به تحسین خود وادارید.

۱۳-ارتباطات قوی اجتماعی

بدون در اختیار داشتن دایره ارتباطات قوی، رشد شما با کندی محسوسی مواجه خواهد شد. به همین خاطر نیز لازم است تا به دنبال دوستان کاری مناسبی برای

مترجم: امیر آل‌علی: در قسمت پیشین به هفت ویژگی موفقیت در کار خود اشاره کردیم و حال به ادامه آنها می‌پردازیم.

۸-شخصیتی حرفه‌ای

در رابطه با ارتباطات شما با سایرین، شخصیت شما بیشترین نقش را خواهد داشت. درواقع بدون در اختیار داشتن یک شخصیت مناسب، شما قادر به تاثیرگذاری بر روی مخاطب خود نخواهید بود. به همین خاطر نیز لازم است تا نوع رفتار خود در موقعیت‌های مختلف را مورد ارزیابی قرار داده و به دنبال شکل‌دادن شخصیتی حرفه‌ای و جذاب در خود باشید.

۹-شوخ‌طبعی

بدون شک محیط کاری، خانه دوم هر فردی محسوب می‌شود. تحت این شرایط در صورتی که رفتاری دوستانه به اطرافیان خود نداشته باشید، بدون شک زمینه موفقیت‌های بیشتری برای شما مهیا نخواهد شد. به همین خاطر نیز لازم است تا از شخصیتی بیش از حد جدی فاصله گرفته و به دنبال نفوذ در قلب مشتریان، همکاران و یا حتی کارمندان خود باشید. بدون شک شوخ‌طبعی حس خوبی را در دیگران از هم‌نشینی با شما ایجاد خواهد کرد که خود امتیازی ویژه محسوب خواهد شد، با این حال مرز میان شوخ‌طبعی و گستاخی بسیار باریک بوده و لازم است تا در این رابطه دقت نظر کافی را داشته باشید.