

سر مقاله

استقراض محترمانه

ادامه از صفحه اول

آنچه که از عبارات فوق می‌توان استنباط کرد، آن است که:

✽ دولت اعلام می‌کند به منظور کنترل بلندمدت نقدینگی و اجرای سیاست پولی و مدیریت نرخ‌های سود و اجرای سیاست عملیات بازار باز و اعطای اعتبار در قبال وثیقه، این پیشنهاد را به مجلس ارائه داده است. یادآوری می‌شود که مهم‌ترین نتیجه عملیات بازار باز، ضابطه‌مند شدن استفاده سیستم بانکی کشور از منابع بانک مرکزی است. پس هدف دولت از طرح این پیشنهاد کاملا مشخص است: مدیریت سود و کنترل بلندمدت نقدینگی.

✽ میزان منابع مشمول این طرح؛ حداقل ۵۰درصد بدهی بانک‌ها و موسسات اعتباری به بانک مرکزی تا پایان سال جاری. در بند «ن» تبصره مورد اشاره همچنین یک شرط دیگر برای استفاده دولت از این استقراض پیش‌بینی شده است: «ایجاد طلب جدید از دولت در صورتی مجاز خواهد بود که از قبل تعهد و تضمین آن با مبنای قانونی توسط سازمان برنامه و بودجه کشور صادر شده باشد. بانک مرکزی از طریق بانک‌ها و موسسات اعتباری غیربانکی موظف است حداکثر شش ماه پس از ابلاغ قانون، اطلاعات مربوط به تسهیلات و تعهداتی را که براساس تضمین صادره از سوی هیات وزیران سازمان برنامه و بودجه کشور تا پایان سال ۱۳۹۸ اعطا نموده‌اند را در سامانه تضمین دولت درج نمایند.» پس دولت پذیرفته است که با این مکانیزم، بانک‌های بدهکار بانک مرکزی با خرید اوراق بدهی از دولت طلبکار می‌شوند.

✽ پرسش بعدی آن است که براساس این طرح، دولت چگونه و نرخ کدام سود را مدیریت خواهد کرد؟ پاسخ روشن است. نرخ سود تسهیلات بین‌بانکی (بین بانک‌ها و موسسات اعتباری و بانک مرکزی)، اما این مدیریت چگونه اعمال خواهد شد؟ پیشنهاد دولت به مجلس در این زمینه، آن است که به بانک مرکزی اجازه دهید نه یکباره، بلکه به تدریج بدهی بانک‌ها و موسسات اعتباری شامل خطوط اعتباری و اضافه‌برداشت بانک‌ها از منابع بانک مرکزی را وثیقه‌دار نماید. منظور از وثیقه‌دار کردن همان توثیق بدهی بانک‌هاست، یعنی بانک‌ها بایستی برای بازپرداخت بدهی‌های گذشته خود به بانک مرکزی، وثیقه مطمئن و قابل اتکا به بانک مرکزی بدهند.

✽ اما برخلاف تسهیلات متداول بانکی، دولت در پیشنهاد ارائه‌شده به مجلس، دست بانک مرکزی را برای تعیین نوع وثیقه بدهی بانک‌ها و موسسات اعتباری باز نگذاشته است، بلکه به مجلس پیشنهاد می‌دهد که بانک‌ها به منظور توثیق بدهی‌های خود به بانک مرکزی فقط بایستی وثیقه موردنظر دولت را به بانک مرکزی ارائه دهند و نه سایر وثایق.
✽ وثیقه موردنظر دولت در طرح پیشنهادی چیست؟ اوراق بدهی منتشره. این اوراق توسط چه کسی منتشر می‌شود؟ احتمالا توسط دولت. چه میزان و چه مبلغ و براساس چه نرخی؟ این جزئیات در پیشنهاد دولت دقیقا مشخص نشده است.

✽ آیا اوراق بدهی همان نام جدید و محترمانه اوراق قرضه است؟ اگر پاسخ به این پرسش مثبت باشد، در آن صورت، توافق قرض‌گیرنده (دولت) با قرض‌دهندگان (یعنی بانک‌های بدهکار به بانک مرکزی) مشابه ربای قرضی به نظر می‌رسد. در حرمت شرعی ربای قرضی نیز تردید روا نیست.
✽ پرسش بعدی این است که بانک‌ها و موسسات اعتباری بدهکار به بانک مرکزی، برای وثیقه‌دار کردن بدهی خود به بانک مرکزی، اوراق بدهی (بخوانید اوراق قرضه) را چگونه بایستی تهیه نمایند؟ در طرح پیشنهادی دولت، پاسخ به این پرسش چندان مبهم و پیچیده نیست. مخلص کلام آنکه در پرداخت تسهیلات بانکی، مشتریان بانک‌ها برای توثیق تسهیلات بایستی یا خود (متقاضی تسهیلات) مالک وثیقه و رهینه موردنظر بانک باشند یا از مالک وثیقه موردنظر درخواست کنند تا ملک خود را برای دریافت تسهیلات به نفع بانک به رهن بدهد، اما با مکانیزم پیشنهادی دولت، بانک‌ها و موسسات اعتباری بدهکار چاره‌ای نخواهند داشت جز آنکه فقط اوراق بدهی یا همان اوراق قرضه را از دولت خریداری نمایند و آن را برای توثیق بدهی خود به بانک مرکزی تحویل دهند. به این ترتیب، دولت با این سیاست هم مطالبات کلان بانک مرکزی از بانک‌های دولتی و خصوصی و موسسات اعتباری را وثیقه‌دار می‌سازد و بانک مرکزی را از دریافت طلبش از سیستم بانکی آسوده‌خاطر می‌کند و هم اوراق بدهی منتشره را به بانک‌های بدهکار می‌فروشد و منابع حاصل از فروش این اوراق را صرف اجرای برنامه‌هایش خواهد کرد. به بیان دیگر، منابع بانک‌ها صرف خرید اوراق بدهی از دولت می‌شود تا وثیقه موردنظر دولت برای وثیقه‌دار کردن بدهی شبکه بانکی به بانک مرکزی فراهم آید. بدیهی‌ترین پرسشی که در این زمینه به ذهن می‌رسد، این است که اگر بانک‌ها منابع کافی در اختیار داشتند، آیا نیازی به برداشت مازاد از منابع بانک مرکزی وجود داشت؟

به هر حال، هرچند طرح مباحث اقتصادی در تخصص نگارنده نیست، اما انتظار می‌رود مرکز پژوهش‌های مجلس و همچنین صاحب‌نظران اقتصادی، طرح پیشنهادی دولت را صرفا مکانیزمی کاملا حقوقی برای وثیقه‌دار کردن بدهی سیستم بانکی کشور به بانک مرکزی تلقی نکنند، بلکه بررسی ابعاد مختلف موضوع از جنبه اقتصادی نیز ضروری است؛ اینکه آیا طرح پیشنهادی دولت، مدیریت نرخ سود تسهیلات بین‌بانکی را بهینه خواهد کرد؟ آیا فروش اوراق بدهی به بانک‌ها و موسسات اعتباری بدهکار به بانک مرکزی بدون تعیین ماهیت حقوقی این اوراق (اوراق قرضه یا اوراق مشارکت) و بدون تعیین نرخ سود احتمالی علی‌الحساب و نرخ سود قطعی این اوراق، تأثیری مثبت در بهبود وضعیت اقتصادی کشور خواهد داشت؟ و نهایتا اینکه دولت چگونه و براساس کدام برنامه، بدهی خود بابت فروش این اوراق را به سیستم بانکی بازپرداخت خواهد کرد، موضوعاتی کاملا اقتصادی است که نیاز به بررسی کارشناسی نهاد پژوهشی مجلس دارد.

از نظر بانکی، اما تردید نباید داشت که اعمال این سیاست می‌تواند قیمت تمام‌شده تجهیز منابع بانک‌ها را افزایش دهد. نتیجه قهری افزایش قیمت تمام‌شده منابع بانک‌ها نیز گران‌تر شدن نرخ سود تسهیلات بانکی خواهد بود و در مقام عمل نمی‌توان سیستم بانکی را ناچار ساخت که تسهیلات موردنیاز مردم را پایین‌تر از قیمت متوسط تجهیز منابع و بدون حاشیه سود منصفانه، ارائه و پرداخت نمایند، زیرا بانک‌ها به ویژه بانک‌ها و موسسات اعتباری هم در برابر سپرده‌گذاران و هم در برابر سهامداران مسئول زیان ناشی از تفاوت قیمت تمام‌شده منابع و نرخ سود تسهیلات مصوب شورای پول و اعتبار خواهند بود. به این ترتیب، در کنار بررسی‌های اقتصادی، بررسی تأثیر مثبت یا منفی اعمال سیاست موردنظر دولت بر قیمت تمام‌شده منابع بانک‌ها نیز ضروری است، اما در هر صورت، تصمیم نهایی مجلس ملاک عمل خواهد بود.

دولت در تنگنای درآمدی بودجه ۹۹ به سراغ استقراض و صندوق توسعه ملی می‌رود؟

کسری بودجه در سال کیسه



می‌آید. محدودیت منابع درآمدی، تحریم‌های همه‌جانبه آمریکا و اثرات باقی‌مانده از شوک‌های اقتصادی گذشته، همه اینها، سال آینده را به سالی سخت و به عبارتی، «سال کیسه» اقتصاد ایران بدل کرده است. به تعبیر شملو «سال روزهای دراز و استقامت‌های کم»، در این میان، خطر ایجاد کسری بودجه، ترجیح‌بندی است که در گفته‌های اغلب اقتصاددانان و فعالان اقتصادی در ارتباط با سال آینده و غیاب منابع درآمدی نفت به کار رفته است.

درباره این واقعیت که «جامعه ایرانی، حافظه تاریخی ندارد» بسیار گفته و شنیده شده است، اما در لابه‌لای همین مسائل ریز و درشت اقتصاد ایران می‌توان ردپای این واقعیت تاریخی را به سادگی مشاهده کرد. با اینکه در ابتدای دهه ۹۰ نیز همین شرایط سخت در اقتصاد ایران اتفاق افتاد و صادرات نفت ایران به واسطه تحریم‌ها به کمترین میزان ممکن رسید، اما هیچ چاره‌اندیشی برای برون‌رفت از این وضعیت دشوار و اصلاح ساختار درآمدزایی دولت اندیشیده نشد و دولت محمود احمدی‌نژاد به سراغ ذخایر ارزی رفت تا امور روزمره خود را مدیریت کند، تا اینکه چند سال بعد در دولت حسن روحانی و به واسطه توافق برجام، صادرات نفت ایران دوباره به مرز بیش از ۲میلیون بشکه در روز رسید و خاطره آن روزها و چالش درآمدزایی دولت فراموش شد، اما حالا که دوباره اقتصاد ایران با همان شرایط و همان شوک درآمدی روبه‌رو شده است، دوباره بحث اصلاح ساختار درآمذزایی دولت و اصلاح ساختار بودجه‌ریزی در گفتار دولتمردان مطرح شده است.

«جامعه کوتاه‌مدت» ایرانی و «تعطیلات در تاریخ»

اما آنچه مخاطب را از اصلاحات عمیق و ساختاری در لایحه بودجه سال آینده نومید و دل‌نگران می‌کند، آن است که این اتفاق نه از سر اختیار و با برنامه‌ریزی، بلکه از سر اجبار و به واسطه تحریم‌های نفتی رخ داده است. این شوک درآمدی یک‌سار در ابتدای دهه ۹۰ و حالا یکبار دیگر در انتهای این دهه در اقتصاد ایران اتفاق افتاده است و شاید این ویژگی تاریخی جامعه ایرانی است که از یک سوراج، چند بار گزیده می‌شود؛ کمااینکه به خاطر همین خصایص تاریخی است که همایون کاتوزیان، جامعه ایرانی را «جامعه کوتاه‌مدت» می‌نامد و داریوش شایگان، اصطلاح «تعطیلات در تاریخ» را برای ایستایی جامعه ایران به کار می‌برد.

اولین‌بار در زمان ملی‌شدن صنعت نفت در زمان محمد مصدق و تحریم نفت ایران توسط بریتانیا بود که بحث «اقتصاد منهای نفت» مطرح شد. حالا پس از گذشت نیم قرن از آن زمان و با تحریم نفتی ایران توسط آمریکا، بار دیگر زرمزه‌های «اقتصاد منهای نفت» و کاهش وابستگی نفتی بودجه مطرح شده است. این دو واقعیت تاریخی به وضوح نشان می‌دهد که جامعه ایرانی در مسیر توسعه هیچ پیشرفتی نداشته است.

میرداماد ختم می‌شود. البته پیامدهای منفی و مخرب این مسیر بر هیچ اقتصاددانی پوشیده نیست و به همین دلیل، اجرای آن در شرایط کنونی به هیچ‌وجه از سوی صاحب‌نظران اقتصادی توصیه نمی‌شود بنابراین محتمل است که دولت برای جبران کسری بودجه خود به سراغ منابع صندوق توسعه ملی برود.

سرنوشت غمناک صندوق توسعه ملی

آنچه سرنوشت صندوق توسعه ملی را در چند سال گذشته غمناک و اندوه‌بار ساخته، برداشت‌های جسته و گریخته دولت از منابع آن بوده است. به همین دلیل است که اقتصاددانان هیچ‌کدام استقراض از بانک مرکزی و یا برداشت از منابع صندوق توسعه ملی را در در این تنگنای درآمدی تجویز نمی‌کنند، چراکه هر دو مسیر به افزایش تورم و تغییر پایه پولی منجر می‌شود. این در حالی است که دولت در سال‌های اخیر به تناوب از صندوق توسعه ملی برداشت کرده که البته برخلاف اساس‌نامه صندوق توسعه ملی است و انتظار می‌رود این صندوق نیز به سرنوشت غمناک حساب ذخیره ارزی دچار شود.

با اینکه حساب ذخیره ارزی و صندوق توسعه ملی، شکل و فرم یکسانی دارند، اما تفاوت ماهوی آنان در فلسفه شکل‌گیری‌شان بوده است. حساب ذخیره ارزی در دولت اصلاحات و با افزایش قیمت نفت، بیشتر از آنچه در بودجه سالانه پیش‌بینی شده بود، پدید آمد. در واقع، فلسفه ایجاد حساب ذخیره ارزی، تعدیل نوسان قیمت نفت و درآمدهای نفتی در صورت وجود درآمدهای نفتی بیش از پیش‌بینی سقف بودجه، این مازاد به حساب ذخیره ارزی منتقل می‌شد، اما صندوق توسعه ملی با الهام از صندوق‌های ثروت ملی در جهان به‌ویژه کشور نروژ شکل گرفته و طبق اساس‌نامه آن باید سهم مشخصی از درآمدهای نفتی به صندوق توسعه ملی واریز شود. اگرچه در اساسنامه صندوق توسعه ملی آمده است که استفاده از منابع صندوق برای اعتبارات هزینه‌ای و تملک دارایی‌های سرمایه‌ای و بازپرداخت بدهی‌های دولت به هر شکل ممنوع است، اما در تیرماه سال گذشته بود که با مصوبه شورای عالی هماهنگی اقتصادی، دسترسی دولت به منابع صندوق توسعه ملی امکان‌پذیر شد.

کسری بودجه در «سال کیسه» اقتصاد ایران

همه این مسائل موجب شده تا جبران کسری بودجه سال آینده به مهم‌ترین دل‌مشغولی حال حاضر اقتصاد ایران تبدیل شود، با اینکه اعداد متفاوتی درباره میزان کسری بودجه سال ۹۹ برآورد شده است؛ از ۱۰۶ هزار میلیارد تومان گرفته تا ۲۶۰ هزار میلیارد تومان، اما آنچه بیشتر از میزان کسری بودجه مهم است، راه‌های جبران این کسری است، چراکه سال مالی ۹۹ به گفته اقتصاددانان، یکی از سخت‌ترین سال‌های بودجه‌ای و به عبارتی، آزمون مهم دولت دوازدهم به حساب می‌آید.

ایران پنجاه و هشتمین کشور جهان از نظر شاخص رقابت‌پذیری صنعتی است

چشم‌انداز مبهم رقابت‌پذیری صنعتی در ایران

درحال توسعه مکزیک، تایلند، آفریقای جنوبی، ترکیه، عربستان سعودی، ویتنام و مراکش بهترین و آماده‌ترین کشورها در رقابت‌پذیری صنعتی معرفی شده‌اند.

اما ایران در کجای جهان ایستاده است؟ نتایج شاخص رقابت‌پذیری نشان می‌دهد ایران از لحاظ عملکرد رقابت‌پذیری صنعتی در جایگاه ۵۸ جهان و جایگاه ۸ منطقه منا قرار دارد. اما به‌طورکلی، در یک دوره ۲۶ ساله یعنی از سال‌های ۱۹۹۰ تا ۲۰۱۶، رتبه شاخص رقابت‌پذیری ایران در جهان با ۲۷ رتبه بهبود به جایگاه ۵۸ ارتقا یافته است. این شاخص برای سه کشور امارات متحده عربی، عمان و ایران به ترتیب ۴۳، ۴۳ و ۲۷ رتبه بهبود یافته است و هم‌اکنون جایگاه این سه کشور به ترتیب ۴۱، ۶۶ و ۵۸ جهان است، این مقایسه نشان می‌دهد در سال‌های گذشته رشد امارات متحده عربی در رقابت‌پذیری صنعتی بیش از یک و نیم برابر ایران بوده است.

موسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی در پایان گزارش خود به دلایل اصلی ضعف ایران در این شاخص پرداخته و نوشته است: ایران با احراز رتبه ۷۸ در ظرفیت تولید و صادرات صنعتی عملکرد ضعیفی دارد. همچنین ایران با احراز رتبه ۸۲ در روزآمدی و تعمیق تکنولوژیکی صنعتی، ضعیف‌ترین رکن شاخص CIP را کسب کرده است. اما در نقطه مقابل، بهترین وضعیت ایران مربوط به شاخص نفوذ جهانی است، به طوری که ایران با احراز رتبه ۴۲ در نفوذ جهانی، عملکرد نسبتاً مناسب‌تری را در مقایسه با دو مؤلفه دیگر تبیین‌کننده شاخص عملکرد رقابت‌پذیری صنعتی کسب کرده است، هرچند این رتبه در مقایسه با عملکرد مطلوب جهانی و منطقه‌ای ایران، مناسب ارزیابی نمی‌شود و تا رتبه کمتر از ۲۰ در میان‌مدت قابل ارتقا است.

مهم‌ترین چالش‌های رقابت‌پذیری ایران به عوامل تولید قابل‌دسترس، سیاست‌های دولت، کیفیت آموزش و نظام آموزشی، زیرساخت‌ها در جذب فناوری و نوآوری بالا و افزایش عملکرد صادرات و رقابت‌پذیری برمی‌گردد. به گفته این موسسه پژوهشی، رابطه‌ای قوی بین رقابت‌پذیری صنعتی و اهداف توسعه پایدار وجود دارد. در واقع، بهبود و ارتقای رقابت‌پذیری صنعتی به سطوح بالاتر (ظرفیت‌های تولید، تعمیق فناوری و زبان محیطی ناشی از تولید صنعتی) در هر اقتصادی به مثابه موفقیت در دسترسی به اهداف توسعه پایدار است. شاخص عملکرد رقابت‌پذیری صنعتی (یونیدو)، چگونگی مشارکت بخش صنعت را در توسعه کشورها تبیین می‌کند. این شاخص، چگونگی موفقیت صنایع یک کشور در تولید و مبادله کالاها در بازارهای داخلی و خارجی و میزان سازگاری تحولات ساختاری و توسعه را اندازه‌گیری می‌کند. شاخص CIP دارای ابعاد اصلی سه‌گانه است، که هر بعد با نماگرهایی سنجیده می‌شوند. این ابعاد شامل ظرفیت تولید و صادرات کالاها صنعتی روزآمدی و تعمیق تکنولوژیکی، و نفوذ و تأثیر جهانی است.

موسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی سپس به رتبه‌بندی شاخص رقابت‌پذیری در سال ۲۰۱۸ اشاره کرده و آورده است: نتایج کامل شاخص CIP سال ۲۰۱۸ مطابق با امتیاز احرازشده برای ۱۵۰ کشور دنیا در گروه‌های چهارگانه (بالا، متوسط به بالا، متوسط به پایین و پایین) با سطوح توسعه متفاوت رتبه‌بندی شده است. در این بررسی‌ها، آلمان از

سال ۲۰۱۵ توانسته هم‌ساله جایگاه خود را به عنوان رقابت‌پذیرترین کشور جهان در حوزه صنایع حفظ کند. در این رتبه‌بندی، کشورهای ژاپن، چین، ایالات‌متحده آمریکا، کره جنوبی و سوئیس به عنوان کارآمدترین کشورها در رده‌های بعدی قرار دارند. همچنین در بین کشورهای

ایمان ولی‌پور
ایمیل: IvanKaramazov@yahoo.com

«کسری بودجه» در ادبیات اقتصادی ایران، کلمه نام‌آشنایی است و از ناترازی دخل و خرج دولت به وجود می‌آید. به زبان ساده یعنی هرگاه دولت بیش از اندازه درآمد خود خرج کند، اگرچه کسری بودجه زمزم ازجمله بیماری‌های تاریخی اقتصاد ایران است و در سال‌های گذشته همواره کسری بودجه وجود داشته شده است، اما حالا که صادرات نفت ایران به حداقل رسیده و دست دولت از درآمدهای سرشار نفتی کوتاه مانده است، راه‌های جبران این کسری بودجه به دل‌نگرانی بزرگ اقتصاددانان تبدیل شده است.

با اینکه هیچ گزارشی از میزان دقیق فروش نفت ایران در یکی دو سال گذشته از سوی دولت منتشر نشده و البته منطقی است که در شرایط تحریم نفتی هیچ‌گونه اطلاعاتی درباره میزان صادرات نفت کشور اعلام نشود، اما برآوردها از کاهش شدید فروش نفت و از دست رفتن بازارهای نفتی ایران در چین و هند حکایت دارند بنابراین دولت در غیاب درآمدهای نفتی یا خلأ درآمدی و کسری بودجه قابل توجهی برای سال ۹۹ مواجه شده است.

درد زمزم کسری بودجه در اقتصاد ایران

کسری بودجه در سال‌ها و دهه‌های گذشته و با وجود درآمدهای نفتی همواره درد زمزم اقتصاد ایران بوده است، اما هم‌اکنون که به خاطر تحریم‌های نفتی، دست دولت از همیشه بسته‌تر است، این کسری بودجه می‌تواند شکل و شمایل خطرناکی پیدا کند. در این میان، اقتصاددانان راه‌های مختلفی را برای جبران کسری بودجه سال آینده پیشنهاد می‌دهند و بیشتر از هر چیز بر تعریف پایه‌های مالیاتی جدید که استفاده از منابع صندوق برای اعتبارات هزینه‌ای و تملک دارایی‌های سرمایه‌ای و بازپرداخت بدهی‌های دولت به هر شکل ممنوع است، اما در تیرماه سال گذشته بود که با مصوبه شورای عالی هماهنگی اقتصادی، دسترسی دولت به منابع صندوق توسعه ملی امکان‌پذیر شد. چراکه به خاطر ضعف فرهنگ آماري و نداشتن جامعه آماري مطلوب، این اتفاق کمتر امکان بروز و ظهور در بودجه ۹۹ می‌یابد.

شاید ساده‌ترین راه برای جبران کسری بودجه، استقراض باشد؛ از استقراض از نظام بانکی گرفته تا استقراض از خارج کشور. با اینکه در چند هفته گذشته زرمزه‌های درباره درخواست ۲میلیارد دلاری ایران برای گرفتن وام از روسیه شنیده شده است، اما استقراض خارجی به واسطه تحریم‌های گسترده آمریکا و فضای مخاطره‌آمیزی که در فضای بین‌المللی علیه ایران به وجود آمده، چندان امکان‌پذیر به نظر نمی‌رسد. در نتیجه، استقراض از بانک مرکزی، دودمست‌ترین راه برای دولت است و به ناچار برای جبران کسری بودجه، همه راه‌ها به ساختمان شیشه‌ای

نگاه

شرکت‌های دولتی ۳درصد مالیات می‌دهند ۷۵درصد بودجه می‌گیرند

دخل و خرج شرکت‌های دولتی در بودجه ۹۹

این روزها با تقدیم لایحه بودجه سال ۹۹ به مجلس، بحث و بررسی‌ها درباره تحولات بودجه سال آینده رونق گرفته است. ازجمله این تحولات، جایگاه شرکت‌های دولتی در بودجه ۹۹ است، به طوری که سهم شرکت‌های دولتی در سال‌های گذشته مدام در بودجه سالانه افزایش یافته و در بودجه سالال ۹۹ هم این میزان بیشتر شده است. به گفته غلامرضا مصباحی‌مقدم، شرکت‌های دولتی ۳درصد مالیات می‌دهند و در مقابل، ۷۵درصد بودجه می‌گیرند.

به اعتقاد این عضو کمیته‌ه فقهی بانک مرکزی، ۷۵درصد از بودجه کشور به شرکت‌ها و ۲۵درصد به بودجه عمومی اختصاص پیدا کرده، این در حالی است که این بخش غیرسودآور و با ارزش افزوده پایین ۳درصد مالیات کل کشور را تامین می‌کند.

غلامرضا مصباحی‌مقدم در گفت‌وگو با ایسنا، گفت: از نظر کلیات لایحه بودجه ۹۹، چند نکته قابل توجه است. یک نکته مربوط به این است که سهم شرکت‌های دولتی طی سال‌های گذشته افزایش یافته و در بودجه سال ۹۹ هم این مقدار نسبت به سال‌های گذشته افزایش دارد؛ به‌گونه‌ای که معادل ۷۵درصد از بودجه کشور به شرکت‌ها و ۲۵درصد به بودجه عمومی اختصاص پیدا کرده است.

به گفته وی، این مقدار افزایش سهم شرکت‌های دولتی همچنان حکایت از بزرگ شدن و بزرگ بودن شرکت‌های دولتی است، در حالی که این بخش متأسفانه غیرسودآور و با ارزش افزوده پایین است؛ به گونه‌ای که معادل ۳درصد مالیات کل کشور از این شرکت‌ها به دست می‌آید.

انتقاد از کاهش سهم صندوق توسعه ملی از درآمد نفتی

مصباحی‌مقدم افزود: نکته دیگر در رابطه با بودجه عمومی کشور این است که سهم بودجه جاری طی سال‌های گذشته دائما روند افزایشی داشته اما سهم بودجه عمرانی روند کاهشی داشته است. این موضوع حکایت از این دارد که هزینه‌های جاری دولت دائم رو به افزایش و هزینه‌های عمرانی رو به کاهش است. در نتیجه، کسب و کار کشور با رونق بسیاری پایینی رو به رو خواهد بود.

وی خاطرنشان کرد: نکته دیگر، کاهش اتکا به درآمد نفتی در بودجه است که هیچ‌گونه عزم راستگی خود به دلایر و سیستم مالی آمریکا باشند» در این کشور، رهبران کشورهای ترکیه، قطر و میزبان حضور داشتند، اما عربستان و پاکستان از مشارکت در این اجلاس امتناع کردند. مطابق با گزارش‌های منتشر شده توسط رسانه‌های محلی مالزی، ایده روحانی مورد استقبال ماهاتیر محمد، نخست وزیر مالزی قرار گرفته است. این اولین بار است که ایران و ترکیه پیشنهاد خلق یک سیستم پرداخت جایگزین برای دلار آمریکا را در نظر می‌گیرند. نخست وزیر مالزی در این ارتباط گفت: «ما می‌توانیم از یک ارز مشترک برای انجام تبادلات مالی استفاده کنیم.»

او استدلال کرد که تحریم‌های اقتصادی ابزار اصلی آمریکا برای سلطه بر دنیا و تهدید کشورهای دیگر است. روحانی راهاندازی یک سیستم مالی و بانکاری ویژه را پیشنهاد کرد که در آن کشورهای مسلمان از ارزهای محلی برای تجارت استفاده می‌کنند. گزارش‌های محلی نیز پیشنهاد روحانی برای خلق یک رمزارز اسلامی را تایید کرده‌اند. روحانی در سخنرانی خود گفت: «مسلمانان دنیا باید به دنبال راهکارهایی برای کاهش وابستگی خود به دلار و سیستم مالی آمریکا باشند»

در این کنفرانس، رهبران کشورهای ترکیه، قطر و میزبان حضور داشتند، اما عربستان و پاکستان از مشارکت در این اجلاس امتناع کردند. مطابق با گزارش‌های منتشر شده توسط رسانه‌های محلی مالزی، ایده روحانی مورد استقبال ماهاتیر محمد، نخست وزیر مالزی قرار گرفته است. این اولین بار است که ایران و ترکیه پیشنهاد خلق یک سیستم پرداخت جایگزین برای دلار آمریکا را در نظر می‌گیرند. نخست وزیر مالزی در این ارتباط گفت: «ما می‌توانیم از یک ارز مشترک برای انجام تبادلات مالی استفاده کنیم.»

در این مراسم رجب طیب‌اردوغان، رئیس جمهور ترکیه از سازمان همکاری اسلامی انتقاد کرد. او ابراز نگرانی کرده است که این نهاد در عمل اقدامات کافی برای تقویت روابط و همکاری بین کشورهای اسلامی انجام ندهاده است. اردوغان همچنین تاکید کرد که کشورهای مسلمان باید بر روی یک سیستم پرداخت مالی اسلامی تمرکز کنند. او پیشنهاد تشکیل یک گروه اقدام ویژه را مطرح کرده است.

دور زدن تحریم‌های آمریکا توسط کشورها با رمزارز

تعدادی از کشورهای دیگر دنیا نیز خلق رمزارزهای محلی برای دور زدن تحریم‌های آمریکا را در نظر گرفته‌اند. در ماه سپتامبر گزارش‌هایی در مورد تلاش کره شمالی برای خلق یک ارز دیجیتال منتشر شده بود. کارشناس معتقدند که هدف از این کار کمک به دور زدن تحریم‌های وزارت خزانه‌داری آمریکا است. کشور ونزوئلا نیز در بین کشورهای قرار دارد که در حال تلاش برای دور زدن تحریم‌های آمریکا با استفاده از رمزارزهای بومی است. رمزارز پتو در ماه فوریه ۲۰۱۸ راهاندازی شده بود و اولین رمزارز ملی مبتنی بر نفت در دنیا است.

۵ اتفاق مهم بازار نفت در سال ۲۰۲۰



فرصت امروز: با نزدیک‌شدن به انتهای سال ۲۰۱۹ و با پایان یافتن مشغله‌های این سال، رسانه‌ها به کارنامه سال ۲۰۱۹ و چشم‌انداز سال میلادی جدید می‌پردازند. در این میان، تحلیلگران بازار انرژی در حال پیش‌بینی وضعیت سال ۲۰۲۰ در بازار نفت و گاز هستند و «ویل پرایس» در یک گزارش به ۱۰ اتفاق مهمی که در حوزه انرژی در سال ۲۰۲۰ رخ خواهد داد، پرداخته است.

به گفته «ویل پرایس» امسال شاهد ترکیب برخی از وقایع قابل پیش‌بینی و غیرقابل پیش‌بینی بوده‌ایم. ازجمله اینکه اوپک و روسیه دوباره پیمان همکاری خود را تمدید کردند و حمله به تاسیسات نفتی عربستان ۵۰درصد از عرضه روزانه نفت جهانی را برای هفته‌ها قطع کرد. همان‌طور که اتفاقات غیرقابل‌پیش‌بینی در بازار رخ داده است، تحلیلگران با داده‌های سال ۲۰۱۹ روی «شناخته‌شده‌ها» در بازار سال ۲۰۲۰ متمرکز شده‌اند، اما عوامل مختلفی، بازار نفت سال آینده را تحت تأثیر قرار می‌دهد؛ عواملی که هم در آمریکا وجود دارد و هم در سراسر جهان. «ویل پرایس» در این گزارش به قلم دیوید بلکمون تحلیلگر مستقل انرژی، پنج مورد از مهم‌ترین پیش‌بینی‌ها و عواملی که سال ۲۰۲۰ در صنعت نفت و گاز رخ می‌دهد، را جمع‌آوری کرده است.

آیا قیمت نفت، رنگ ۷۰ دلار را به خود می‌بندد؟

اولین پیش‌بینی به نفت شیل آمریکا اختصاص دارد و بنا به گفته دیوید بلکمون، نفت شیل آمریکا به رشد خود ادامه خواهد داد. هرچند رشد نفت شیل آمریکا کند شده است، اما همه تحلیلگران و سازمان‌ها هنوز انتظار دارند که عرضه نفت از سمت ایالات‌متحده در سال ۲۰۲۰ به رشد خود ادامه دهد. رشد تولید ممکن است به دلیل کندتر شدن حفاری‌ها کاهش یابد، اما ایالات‌متحده همچنان نقش اصلی در رشد عرضه غیروپک را در سال آینده ایفا خواهد کرد.

همچنین تعداد دکل‌ها ثابت خواهد ماند و علی‌رغم اینکه تعداد دکل‌های ایالات‌متحده امسال بیش از ۲۵۰ واحد کاهش یافته است، اما هفته گذشته تعداد دکل‌های فعال نفتی ۱۸ دستگاه بیشتر شد. این اولین رشد دورقمی از ابتدای ماه آوریل است.

رمزارز اسلامی؛ جدیدترین ایده ایران برای دور زدن تحریم‌های آمریکا

دور زدن تحریم‌های آمریکا توسط کشورها با رمزارز

تعدادی از کشورهای دیگر دنیا نیز خلق رمزارزهای محلی برای دور زدن

تحریم‌های آمریکا را در نظر گرفته‌اند. در ماه سپتامبر گزارش‌هایی در مورد تلاش

کره شمالی برای خلق یک ارز دیجیتال منتشر شده بود. کارشناس معتقدند که هدف از این کار کمک به دور زدن تحریم‌های وزارت خزانه‌داری آمریکا است. کشور ونزوئلا نیز در بین کشورهای قرار دارد که در حال تلاش برای دور زدن تحریم‌های آمریکا با استفاده از رمزارزهای بومی است. رمزارز پتو در ماه فوریه ۲۰۱۸ راهاندازی شده بود و اولین رمزارز ملی مبتنی بر نفت در دنیا است.

وی در این گزارش به قلم دیوید بلکمون تحلیلگر مستقل انرژی، پنج مورد از مهم‌ترین پیش‌بینی‌ها و عواملی که سال ۲۰۲۰ در صنعت نفت و گاز رخ می‌دهد، را جمع‌آوری کرده است.

به گفته «ویل پرایس» امسال شاهد ترکیب برخی از وقایع قابل پیش‌بینی و غیرقابل پیش‌بینی بوده‌ایم. ازجمله اینکه اوپک و روسیه دوباره پیمان همکاری خود را تمدید کردند و حمله به تاسیسات نفتی عربستان ۵۰درصد از عرضه روزانه نفت جهانی را برای هفته‌ها قطع کرد. همان‌طور که اتفاقات غیرقابل‌پیش‌بینی در بازار رخ داده است، تحلیلگران با داده‌های سال ۲۰۱۹ روی «شناخته‌شده‌ها» در بازار سال ۲۰۲۰ متمرکز شده‌اند، اما عوامل مختلفی، بازار نفت سال آینده را تحت تأثیر قرار می‌دهد؛ عواملی که هم در آمریکا وجود دارد و هم در سراسر جهان. «ویل پرایس» در این گزارش به قلم دیوید بلکمون تحلیلگر مستقل انرژی، پنج مورد از مهم‌ترین پیش‌بینی‌ها و عواملی که سال ۲۰۲۰ در صنعت نفت و گاز رخ می‌دهد، را جمع‌آوری کرده است.

اولین پیش‌بینی به نفت شیل آمریکا اختصاص دارد و بنا به گفته دیوید بلکمون، نفت شیل آمریکا به رشد خود ادامه خواهد داد. هرچند رشد نفت شیل آمریکا کند شده است، اما همه تحلیلگران و سازمان‌ها هنوز انتظار دارند که عرضه نفت از سمت ایالات‌متحده در سال ۲۰۲۰ به رشد خود ادامه دهد. رشد تولید ممکن است به دلیل کندتر شدن حفاری‌ها کاهش یابد، اما ایالات‌متحده همچنان نقش اصلی در رشد عرضه غیروپک را در سال آینده ایفا خواهد کرد.

همچنین تعداد دکل‌ها ثابت خواهد ماند و علی‌رغم اینکه تعداد دکل‌های ایالات‌متحده امسال بیش از ۲۵۰ واحد کاهش یافته است، اما هفته گذشته تعداد دکل‌های فعال نفتی ۱۸ دستگاه بیشتر شد. این اولین رشد دورقمی از ابتدای ماه آوریل است.

اولین پیش‌بینی به نفت شیل آمریکا اختصاص دارد و بنا به گفته دیوید بلکمون، نفت شیل آمریکا به رشد خود ادامه خواهد داد. هرچند رشد نفت شیل آمریکا کند شده است، اما همه تحلیلگران و سازمان‌ها هنوز انتظار دارند که عرضه نفت از سمت ایالات‌متحده در سال ۲۰۲۰ به رشد خود ادامه دهد. رشد تولید ممکن است به دلیل کندتر شدن حفاری‌ها کاهش یابد، اما ایالات‌متحده همچنان نقش اصلی در رشد عرضه غیروپک را در سال آینده ایفا خواهد کرد.

همچنین تعداد دکل‌ها ثابت خواهد ماند و علی‌رغم اینکه تعداد دکل‌های ایالات‌متحده امسال بیش از ۲۵۰ واحد کاهش یافته است، اما هفته گذشته تعداد دکل‌های فعال نفتی ۱۸ دستگاه بیشتر شد. این اولین رشد دورقمی از ابتدای ماه آوریل است.

از سوی دیگر، پیش‌بینی می‌شود با افزایش ظرفیت زیرساخت‌ها در سال ۲۰۲۰ صادرات نفت و گاز ایالات‌متحده رشد کند. ایالات‌متحده در ماه سپتامبر صادرات بیشتری از نفت خام و فرآورده‌های نفتی نسبت به واردات داشته است. به گزارش اداره اطلاعات انرژی آمریکا، این اولین ماه است که ایالات‌متحده صادرکننده صرف بوده است. انتظار می‌رود کل صادرات نفت خام و فرآورده‌های نفتی خالص آمریکا به طور میانگین ۵۷۰ هزار بشکه در روز افزایش یابد که بیشتر از میانگین واردات ۴۹۰ هزار بشکه در سال ۲۰۱۹ است.

پیش‌بینی دیگر بلکمون این است که تولید نفت و گاز به همین میزان باقی خواهد ماند. افزایش تولید نفت کشورهای غیروپکی بخشی از معامله اوپک پلاس نیست که توسط ایالات‌متحده، برزیل و نروژ حرکت می‌کند. از همین رو انتظار می‌رود قیمت نفت تحت تأثیر قرار بگیرد. همچنین قطع ناگهانی عرضه، تأثیر کمی در قیمت خواهد گذاشت. به اعتقاد بلکمون، با توجه به افزایش عرضه غیروپک، قطع ناگهانی و کوتاه‌مدت عرضه نفت، تأثیر کمتری روی قیمت نفت نسبت به ۵ یا ۱۰ سال گذشته دارد. به طور مثال، حملات اواسط ماه سپتامبر به زیرساخت‌های نفتی عربستان، قیمت نفت را افزایش داد اما این‌ افزایش تنها برای یک روز بود. درواقع اثرات رشد تقاضا و جنگ تجاری تأثیر بیشتری روی قیمت‌ها دارد.

رمزارز اسلامی؛ جدیدترین ایده برای دور زدن تحریم‌ها

دور زدن تحریم‌های آمریکا توسط کشورها با رمزارز

تعدادی از کشورهای دیگر دنیا نیز خلق رمزارزهای محلی برای دور زدن تحریم‌های آمریکا را در نظر گرفته‌اند. در ماه سپتامبر گزارش‌هایی در مورد تلاش کره شمالی برای خلق یک ارز دیجیتال منتشر شده بود. کارشناس معتقدند که هدف از این کار کمک به دور زدن تحریم‌های وزارت خزانه‌داری آمریکا است. کشور ونزوئلا نیز در بین کشورهای قرار دارد که در حال تلاش برای دور زدن تحریم‌های آمریکا با استفاده از رمزارزهای بومی است. رمزارز پتو در ماه فوریه ۲۰۱۸ راهاندازی شده بود و اولین رمزارز ملی مبتنی بر نفت در دنیا است.

واکنش خنثی بازار مسکن به قیمت‌های پیشنهادی

بازار خرید و فروش خانه گرم شد

در بخش اجاره نیز آذرماه ۱۳۹۸ در شهر تهران ۱۲ هزار و ۱۶ اجاره‌نامه به امضا رسیده که نسبت به آبان‌ماه امسال ۱۸درصد افزایش و نسبت به آذرماه پارسال ۲درصد کاهش نشان می‌دهد. آذرماه ۱۳۹۸ در کل کشور نیز ۴۵ هزار و ۷۷۷ قرارداد اجاره منعقد شده که نسبت به ماه قبل و ماه مشابه سال قبل به ترتیب ۲۴ و ۱۲درصد رشد یافته است.

اولین واکنش گروهی از مالکان به تغییر نرخ بنزین به شکل برداشتن تخفیف از واحدهای آماده فروش بروز کرد اما افزایش قیمت در سطح کلی ایجاد نشده است. تلاش برخی مالکان برای ایجاد جو روانی در بازار مسکن ناشی از تغییر نرخ بنزین با کمبود تقاضا به هدف موردنظر نرسید. واسطه‌های ملکی از نوعی جنب‌وجوش برای ایجاد توهم قیمتی در بازار مسکن طی یک ماه اخیر خبر می‌دهند. معاملات نیز به طور محسوسی افزایش یافته اما کانون خرید و فروش در دامنه قیمتی ۴۰۰ تا ۷۰۰ میلیون تومان ارزیابی می‌شود. این دامنه سطح توان متقاضیان واقعی است، لذا هنوز نوسان‌گیران برای ورود به بازار متقاعد نشده‌اند.

با وجود اینکه سفته‌بازان معمولاً بر موج‌های کوتاه‌مدت بازار مسکن سوار می‌شوند، چشم‌انداز بازار شب عید با توجه به ظرفیت کنونی و تحلیل آینده، صعودی نیست. شوک اولیه ناشی از افزایش نرخ بنزین به ۳۰۰۰ تومان به شکل افزایش تقاضای خرید در بازار مسکن نمود پیدا کرد، با این وجود اصلاح قیمت ملک به شکلی که در دو سال گذشته مشاهده شد صورت نگرفت. البته برخی فروشندگان فایل‌های با تخفیف، قیمت خود را به سطح میانگین منطقه‌ای رسانده‌اند. بدین شکل که طی یک ماه اخیر از تعداد فایل‌های زیر قیمت کاسته شده اما هنوز تعداد واحدهای عرضه‌شده حتی در این نوع فایل‌ها بیش از تقاضا است.

یکی از مشاوران املاک واقع در منطقه تهرانپارس می‌گوید: از تیرماه به بعد

قیمت‌ها متری ۳ میلیون تومان کاهش یافت. تا اینکه با تغییر قیمت بنزین، تعداد معاملات افزایش پیدا کرد و به همین دلیل برخی فروشندگان، قیمت پیشنهادی خود را متری یک میلیون تومان بالا بردند، اما آنطور که باید و شاید مشتری نیست. درست است که تعداد قراردادهای افزایش یافته اما هنوز رکود در بازار سنگینی می‌کند. البته اغلب فایل‌های زیر قیمت، مشکل‌دار هستند. مثلاً طبقه چهارم بدون آسانسور با تخفیف ارائه می‌شود و در دو سه هفته اخیر این قبیل فایل‌ها هیچ نوع افزایش قیمتی نداشته‌اند، اما مشتریان بیشتر به دنبال واحدهای مرغوب فول امکانات می‌گردند. تقریباً وارد بازار شب عید شده‌ایم و با توجه به نگرانی از افزایش قیمت در حد نرخ تورم در سال آینده معاملات تا ۱۵ اسفند انجام می‌شود اما نقدینگی متقاضیان هم پایین است و به همین دلیل نمی‌توان انتظار داشت بازار به طور کامل از رکود خارج شود.

وی ادامه داد: یک نگرانی هم در فروشندگان دیده می‌شود که می‌خواهند ملک خود را تا قبل از پایان سال بفروشند، بنابراین تعادلی در بازار برقرار شده و نمی‌توان گفت شوک گرانی وجود دارد. با توجه به جهش سنگین قیمت طی دو سال گذشته رشد افسار گسیخته قیمت بسیار بعید است. بیت‌الله ستاریان، کارشناس بازار مسکن به ایسنا، می‌گوید: روند افزایش معاملات مسکن تا پایان سال ادامه می‌یابد و با وجود اینکه پیش‌بینی می‌کردیم اوایل سال آینده مسکن وارد رکود شود تغییر نرخ بنزین احتمالاً از رکود سال آینده نیز جلوگیری خواهد کرد.

وی درساره پیش‌بینی بازار مسکن در ماه‌های آینده گفت: افزایش یک تا دو درصدی قیمت در کنار رشد معاملات را خواهیم داشت. ریزنوسانات ماهیانه، طبیعی است اما جهش قیمت اتفاق نمی‌افتد. البته افزایش یک تا دو درصدی قیمت برای بخش مسکن مفید است؛ چراکه بازده و انگیزه سرمایه‌گذاری را بالا می‌برد.

او اعتقاد دارد که اراده‌ای برای ارسال لایحه مذکور به دولت وجود ندارد و به نظر می‌رسد وزیر اقتصاد تمایل ندارد که در زمان وزارتش این کار انجام شود و هزینه‌های این اقدام که منافع ذی‌نفعان را به خطر می‌اندازد به اسم او تمام شود.

بانک‌نامه

در طرح جدید بانکداری

چه کسانی وام قرض‌الحسنه می‌گیرند؟

برای اعطای تسهیلات قرض‌الحسنه بانک‌ها شرایطی در طرح بانکداری اسلامی که کلیات آن مورد تصویب نمایندگان مجلس قرار گرفته پیش‌بینی شده است. به گزارش ایسنا، براساس طرح جدید مجلس شورای اسلامی با عنوان بانکداری اسلامی ایران رابطه حقوقی سپرده‌گذار با بانک در سپرده قرض‌الحسنه، وکالت برای اعطای قرض‌الحسنه است و بانک موظف است در صورت تقاضای سپرده‌گذار و سپرده وی را فوراً پرداخت کند.

همچنین پرداخت تسهیلات قرض‌الحسنه صرفاً برای ازدواج، تولد فرزند، فوت، درمان و بستری در بیمارستان، کمک به خانواده زندانیان و آزادی زندانیان جرائم غیرعمد نیازمند، کمک به تأمین مسکن مددجویان تحت پوشش نهادهای حمایتی و زنان سرپرست خانوار و اشتغال آنان مجاز است. البته در این طرح پیش‌بینی شده که بانک مرکزی می‌تواند با تصویب شورای پول و اعتبار مصارف دیگری را به موارد فوق بیفزاید.

از سوی دیگر بانک‌های قرض‌الحسنه نیز برای اعطای تسهیلات به مشتریان خود این محدودیت‌ها را نخواهند داشت. سقف و شرایط اعطای تسهیلات قرض‌الحسنه در هر مورد و سهم هر یک از موارد مذکور در تبصره یک به پیشنهاد بانک مرکزی به تصویب کمیته مقررات‌گذاری و نظارت بانکی می‌رسد. بانک مرکزی نیز موظف است تمهیدات لازم برای توزیع عادلانه منابع قرض‌الحسنه در بین واجدین شرایط را فراهم آورد. در این طرح تأکید شده که مانده تسهیلات قرض‌الحسنه اعطایی بانک‌ها نباید از مانده سپرده‌های قرض‌الحسنه آنها کمتر باشد.

آخرین وضعیت توانگری مالی بیمه‌ها

۲۲ شرکت در سطح یک

آخرین وضعیت نسبت توانگری مالی شرکت‌های بیمه در سال جاری نشان می‌دهد که ۲۲ شرکت در سطح یک و وضعیت مطلوبی قرار دارند. تازه‌ترین گزارش مربوط به سطح توانگری بیمه‌ها براساس اطلاعات رسمی بیمه مرکزی از این حکایت دارد که عمده شرکت‌ها در سطح یک قرار دارند که عبارتند از: «بیمه آسیا، البرز، دانا، پارسیان، ملت، سامان، نوین، پاسارگاد، کارآفرین، مهین، کوثر، بیمه ما، سرمد، تعاون، اتکالی ایرانیان، حکمت صبا، تجارت نو، زندگی خاورمیانه، امید، ایران معین، آسماری و اتکالی امین.» قرار گرفتن شرکت بیمه در سطح یک نشان می‌دهد که در وضعیت مطلوبی قرار دارند و نسبت توانگری آنها برابر ۱۰۰ درصد و بیشتر است. این شرکت‌ها از توانایی کافی جهت انجام تعهدات خود در مقابل بیمه‌گذاران و صاحبان حقوق آنها برخوردارند.

اما چند شرکت در سطح دو قرار دارند که «بیمه ایران، بیمه معلم، رازی، سینا، دی و آرمان» بیمه‌های این بخش هستند. نسبت توانگری مالی سطح دو بیش از ۷۰درصد و کمتر از ۱۰۰درصد است و مطابق شاخص‌های تعریف‌شده سطح دو توانگری به این معناست که شرکت‌های بیمه توانایی ایفای تعهدات خود را دارند ولی باید برای رسیدن به شرایط مطلوب وضعیت مالی خود را ترمیم و تقویت کنند. این در حالی است که بیمه مرکزی از شرکت‌هایی که در سطح دو قرار دارند درخواست ارائه برنامه ترمیم وضعیت مالی سه ساله و حسب مورد افزایش سرمایه را داشته که پس از بررسی و تأیید برای اجرا به این شرکت‌ها ابلاغ می‌شود.

چرا قیمت سکه و طلا بالا رفت؟

دلار عقب نشست

قیمت سکه و طلا در چهارمین روز هفته در بازار تهران افزایش یافت. قیمت سکه تمام بهار آزادی طرح جدید در بازار ۱۵ هزار تومان افزایش یافت؛ به طوری که با قیمت ۴ میلیون و ۵۵۶ هزار تومان به فروش رفت. این در حالی است که نیم‌سکه، ربع‌سکه و سکه گرمی بدون تغییر قیمت ماند. نیم‌سکه در این روز با قیمت ۲ میلیون و ۳۴۹ هزار تومان، ربع‌سکه یک میلیون و ۴۵۰ هزار تومان و سکه گرمی ۹۱۰ هزار تومان معامله شد. به گزارش خبرآنلاین، حساب سکه نیز در بازار ۱۰۳ هزار تومان بود. از سوی دیگر، قیمت هر گرم طلای ۱۸عیار در بازار ۲ هزار و ۱۰۰ تومان افزایش یافت و به این ترتیب، طلا ۴۶۵ هزار و ۴۰۰ تومان قیمت پیدا کرد. هر مثقال طلای نیز ۲ میلیون و ۱۸ هزار تومان بود. به نظر می‌رسد افزایش قیمت طلا و سکه در بازار به دلیل افزایش اونس طلا در بازار جهانی اتفاق افتاده است. هر اونس طلا در بازار جهانی ۶۰۱ دلار افزایش قیمت داشت. افزایش قیمت اونس نسبت به روز معاملاتی دوشنبه حدود ۰۴ درصد بوده است. قیمت دلار نیز برای سومین روز متوالی در محدوده ۱۲ هزار و ۹۸۰ تومان باقی ماند. این در حالی است که نرخ دلار در بازار آزاد با کاهش نزدیک به ۱۵۰ تومان به قیمت ۱۲هزار و ۹۴۰ تومان رسید تا احتمال ریزش قیمت‌ها در روزهای آتی تقویت شود. فعالان بازار ارز معتقدند حساب شکل گرفته در بازار تحت تاثیر عوامل سیاسی و موعده زمانی خاص کنونی است و به زودی بازار ارز به تعادل نزدیک می‌شود. هر یورو نیز با تجربه ثبات قیمت بار دیگر ۱۴ هزار و ۲۵۰ تومان فروخته شد. قیمت خرید یورو در صرافی‌ها نیز ۱۴هزار و ۱۵۰ تومان اعلام شده است.

رمزهای دوم ایستا تا ۱۵ دی‌ماه فعال است

مهلت دوباره به مشتریان نظام بانکی

یک مقام مسئول در نظام بانکی از ارائه مهلت دوباره بانک مرکزی به مشتریان نظام بانکی برای دریافت رمز پویا خبر داد و گفت رمزهای دوم ایستا تا ۱۵ دی‌ماه فعال خواهند بود. یک مقام مسئول در نظام بانکی در گفت‌وگو با مهر، گفت: بانک مرکزی آذرماه امسال در اطلاعیه‌ای اعلام کرده بود که از روز یکشنبه اول دی‌ماه ۹۸ تمامی رمزهای ایستا برای تراکنش‌های غیربانکی غیرفعال خواهند شد و مشتریان نظام بانکی برای خریدهای اینترنتی و پرداخت قبوض خود، مکلف به استفاده از رمزهای پویا یا همان رمزهای یکبار مصرف هستند. وی افزود: بر این اساس، با توجه به درخواست‌های مکرر مردم مبنی بر فعال‌سازی دریافت رمز پویا از طریق پیامک به دلیل سهولت دسترسی، بانک مرکزی تا ۱۵ دی‌ماه ۹۸، رمزهای ایستا را فعال نگاه خواهد داشت. به گفته این مقام مسئول در نظام بانکی، هم‌اکنون دریافت رمزهای یکبارمصرف از طریق اپلیکیشن؛ برای مشتریان تمامی بانک‌ها امکان‌پذیر است، اما برای دریافت رمز پویا از طریق پیامک، نیازمند زمان بیشتری در سیستم بانکی هستیم تا به منظور فعال‌حال مردم، هیچ‌گونه محدودیت و اختلالی در حوزه ارسال و دریافت پیامک وجود نداشته باشد. وی اظهار داشت: بر این اساس بانک‌ها به صورت مرحله‌ای پیامک را تا ۱۵ دی‌ماه فعال خواهند کرد؛ در این اساس به صورت روزانه یک یا دو بانک به پروسه ارسال بدون محدودیت پیامک، متصل خواهند شد که اسامی آنها از سوی بانک مرکزی به صورت روزانه اعلام خواهد شد.



فرصت امروز: بررسی آمارهای بانک مرکزی نشان می‌دهد تعداد ۳۲۱ میلیون و ۷۶۳ هزار عدد انواع کارت بانکی تا پایان آبان‌ماه امسال در شبکه بانکی صادر شده است. اگر این میزان را برهمینای جمعیت ۸۳ میلیون نفری ایران حساب کنیم، یعنی به ازای هر ایرانی، ۳۸۶ عدد کارت بانکی وجود دارد.

تازه‌ترین گزارش اداره نظام‌های پرداخت بانک مرکزی نشان می‌دهد ۳۲۱ میلیون و ۷۶۳ هزار عدد کارت بانکی در قالب کارت برداشت، اعتباری، هدیه و کارت پول الکترونیک توسط شبکه بانکی کشور صادر شده است. آمارهای بانک مرکزی نشان می‌دهد این تعداد کارت‌های بانکی در پایان آبان ۹۸ نسبت به خرداد امسال حدود ۲۱ میلیون عدد کاهش داشته است. در این میان، بانک ملی ایران با صدور بیش از ۶۶ میلیون عدد انواع کارت بانکی در رده نخست صدور انواع کارت بانکی قرار دارد.

جزئیات صدور کارت‌های بانکی تا آبان‌ماه

براساس گزارش اداره نظام‌های پرداخت بانک مرکزی تا پایان آبان‌ماه امسال، ۲۱۹ میلیون و ۳۳۵ هزار و ۳۲۶ عدد کارت بانکی از نوع برداشت در شبکه بانکی صادر شده که بانک ملی ایران با تعداد ۳۹ میلیون و ۵۴۷ هزار و ۹۶۷ عدد کارت، بیشترین صدور کارت برداشت در میان بانک‌ها و موسسات مالی و اعتباری کشور را داشته است. بانک‌های ملت، سپه و صادرات در رده‌های بعدی قرار دارند. بانک خاورمیانه نیز کمترین تعداد کارت برداشت را در شبکه بانکی صادر کرده است.

همچنین تا پایان آبان‌ماه بالغ بر ۲میلیون و ۹۸۶ هزار و ۱۲۵ عدد کارت بانکی از

پولشویی

کدام‌یک از بخش‌های اقتصادی بیشترین وام را گرفته‌اند؟

صدور ۳٫۸ عدد کارت بانکی به ازای هر ایرانی



هشت ماهه سال جاری معادل ۱۱۵۶۶ هزار میلیارد ریال بوده است که حاکی از تخصیص ۴۰٫۵ درصد از منابع تخصیص یافته به سرمایه در گردش کلیه بخش‌های اقتصادی (مبلغ ۲۸۵۷٫۳ هزار میلیارد ریال) است.

همانطور که مشاهده می‌شود از ۱۶۲۳٫۴ هزار میلیارد ریال تسهیلات پرداختی در بخش صنعت و معدن ۷۱٫۲درصد آن (مبلغ ۱۱۵۶۶ هزار میلیارد ریال) در تأمین سرمایه در گردش پرداخت شده که بیانگر توجه و اولویت‌دهی به تأمین منابع برای این بخش توسط بانک‌ها در سال جاری است. بر این اساس، ۲۵۱ هزار و ۴۶۲ فقره تسهیلات به بخش صنعت و معدن با میانگین پرداختی هر فقره ۶٫۵ میلیارد ریال پرداخت شده است. در ضمن در بخش خدمات ۲میلیون و ۳۵۷ هزار و ۷۵ فقره تسهیلات با میانگین پرداخت هر فقره ۰٫۸ میلیارد ریال پرداخت شده است.

گفتنی است همچنان باید در تداوم مسیر جاری ملاحظات مربوط به کنترل تورم را نیز در نظر گرفت و همواره مراقب قدرت گرفتن پتانسیل تورمی ناشی از فشار تقاضای کل در اقتصاد نیز بود. بر این اساس ضروری است به افزایش توان مالی بانک‌ها از طریق افزایش سرمایه و بهبود کفایت سرمایه بانک‌ها، کاهش تسهیلات غیرجاری و بازگرداندن آنها به مسیر صحیح اعتباردهی بانک‌ها، افزایش بهروری بانک‌ها در تأمین سرمایه در گردش تولیدی، پرهیز از فشارهای مضاعف بر دارایی بانک‌ها و ترغیب بنگاه‌های تولیدی به سمت بازار سرمایه به عنوان یک ابزار مهم در تأمین مالی طرح‌های اقتصادی (ایجاد)ی توجه ویژه‌ای کرد.

نوع اعتباری در شبکه بانکی صادر شده که بانک ملت با تعداد یک میلیون و ۲۴۵ هزار و ۸۱۴عدد کارت، بیشترین صدور کارت اعتباری در میان بانک‌ها و موسسات مالی و اعتباری کشور را داشته است. آمار بانک مرکزی همچنین نشان می‌دهد حدود ۹۷ میلیون و ۴۶۱ هزار و ۳۹ عدد کارت خرید یا هدیه در سطح کشور توسط شبکه بانکی صادر شده که بانک ملی ایران با صدور ۲۶ میلیون و ۲۳۵ هزار عدد کارت هدیه در رتبه نخست این جدول قرار گرفته و پس از آن نیز بانک‌های پارسیان و ملت قرار دارند. همچنین حدود یک میلیون و ۹۸۰ هزار عدد کارت پول الکترونیک نیز توسط بانک‌ها و موسسات مالی و اعتباری در دوره مورد بررسی صادر شده که عمده بازار کارت پول الکترونیک در اختیار بانک ملت است.

کدام بخش‌های اقتصادی امسال بیشترین وام را گرفتند؟

همچنین تسهیلات پرداختی بانک‌ها در هشت ماهه سال ۱۳۹۸ به بخش‌های اقتصادی به ۵۳۱ هزار میلیارد تومان رسید که در مقایسه با دوره مشابه پارسال حدود ۲۷۶درصد افزایش داشته است و بیشترین سهم نیز برای بخش صنعت و معدن بوده است.

به گزارش بانک مرکزی، سهم تسهیلات پرداختی در قالب سرمایه در گردش در کلیه بخش‌های اقتصادی طی هشت ماهه امسال جاری مبلغ ۲۸۵۷٫۳ هزار میلیارد ریال معادل ۵۳۸درصد کل تسهیلات پرداختی است که در مقایسه با دوره مشابه سال قبل مبلغ ۳۸۰۱ هزار میلیارد ریال معادل ۱۵٫۳درصد افزایش داشته است.

سهم تسهیلات پرداختی بابت تأمین سرمایه در گردش بخش صنعت و معدن در

وزیر اقتصاد در دیدار با نمایندگان سفارتخانه‌های برخی کشورهای اروپایی و آسیایی تشریح کرد

اقدامات ایران در مبارزه با پولشویی

بود و این توافق طی مصوبه‌ای به تأیید شورای امنیت سازمان ملل متحد نیز رسید، به صورت یکجانبه و غیرقانونی خارج شد و برخلاف حقوق بین‌الملل، استانداردهای بین‌المللی و معیارهای اف ای تی اف ظالمانه‌ترین، بی‌سابقه‌ترین و پیچیده‌ترین محدودیت‌ها را در مقابل مبادلات تجاری و مالی بین‌المللی مردم ایران حتی برای واردات کالاهای حیاتی مانند دارو و غذا قرار داد.

به گفته دژپسند، در زمان وقوع بلایای طبیعی همچون سیل و زلزله در مناطق مختلف کشور نیز شاهد بودیم که محدودیت‌های آمریکا مانع کمک‌های نقدی کشورهای دیگر به ملت ایران بود. باید این سوال در مجامع بین‌المللی مطرح شود که چطور یک کشور می‌تواند با اعمال محدودیت‌های غیرقانونی در مقابل تجارت و مبادلات مالی، عامل جان سپردن کودکان، زنان و مردان سالخورده دیگر کشورها شود. اقدامات ایران در اجرای توافقات با گروه اقدام مالی (اف‌ای‌تی‌اف) تاکنون

کاملاً گسترده و عمیق بوده است، لکن برای ادامه این مسیر چه تضمینی وجود دارد که آمریکا از معاهدات بین‌المللی سوءاستفاده نکند. اف‌ای‌تی‌اف یک بحث فنی است و متأسفانه برخی کشورها از جمله آمریکا به دنبال استفاده سیاسی از آن هستند.

وزیر اقتصاد ادامه داد: نقش کشورهای اروپایی و آسیایی مستقل در تحکیم قواعد بین‌المللی و احترام به حقوق ملت‌ها، ویژه و مؤثر است و باید اقدامات جمهوری اسلامی ایران برای مقابله با پولشویی و تأمین مالی تروریسم و همچنین تعامل با گروه ویژه اقدام مالی (اف ای تی اف) به صورت جدی مورد توجه قرار گیرد و در مقابله با اقدامات غیرقانونی آمریکا، اعتماد کشورها به توافقات و معاهدات بین‌المللی احیا شود.

دژپسند افزود: یکجانبه‌گرایی‌های آمریکا در زیر پا گذاشتن قواعد بین‌المللی و خروج از معاهدات، بزرگ‌ترین سد در مقابل حق ملت‌ها برای تجارت آزاد و مبادلات مالی در سطح بین‌المللی است.

وی با اشاره به اینکه اساساً در دنیای امروز غالب نظریه‌های اقتصادی در حوزه تجارت بین‌الملل اجازه نمی‌دهد، محدودیت یکجانبه و غیرقابل تحمل از سوی کشوری علیه دیگر کشورها اعمال شود، افزود: این نوع اقدامات، نه‌تنها با نظریه‌های فوق در تعارض است، بلکه با حقوق بین‌الملل نیز مغایرت دارد.

معاون حقوقی رئیس‌جمهوری نیز در ادامه این جلسه با تشریح اقدامات انجام‌شده در جهت مقابله با پولشویی و تأمین مالی تروریسم، به تصویب قوانین مبارزه با پولشویی و تأمین مالی تروریسم و نیز تصویب قوانین اصلاحی این دو قانون با هدف انطباق بیشتر با ضوابط مربوط، همچنین تصویب آیین‌نامه تفصیلی اجرایی برای مقابله با پولشویی اشاره و گفت: علت جدیت و اهتمام ایران این است که خود، قربانی تروریسم و جرایم سازمان‌یافته از این دست است.

لعلنا جنیدی همچنین ضمن تبیین پیشنهاد الحاق به دو معاهده مبارزه با جرایم

سازمان‌یافته فراملی (پارمو) و تأمین مالی تروریسم(سی. اف. تی) از سوی دولت و تصویب آن توسط مجلس و نیز پیگیری نهایی شدن این تصویب در مجمع تشخیص مصلحت نظام، اظهار کرد: یکی از ملاحظات مطرح‌شده در مجمع، اثر منفی اقدامات غیرقانونی آمریکا بر موضوع است.

معاون حقوقی رئیس‌جمهوری افزود: ایران به دنبال شفافیت و علاقه‌مند به تحقق آن است. لذا نه‌تنها دولت، لایوح چهارگانه فوق درخصوص شفافیت مالی را که دو مورد آن نهایی شده و دو مورد دیگر در حال بررسی در مجمع تشخیص مصلحت نظام است را پیگیری کرده، بلکه علاوه بر آنها لایحه جامع شفافیت و لایحه مدیریت تعارض منافع در خدمات عمومی را نیز ارائه داده که در واقع انتظار سطح بسیار بالاتری از شفافیت در همه حوزه‌های اقتصادی، اجتماعی، سیاسی، فرهنگی و… است. بنابر این گزارش، تعدادی از سفرای کشورهای حاضر در جلسه نیز ضمن تشکر از اقدامات ایران در حوزه مبارزه با پولشویی و تأمین مالی تروریسم، تأکید کردند که دولت‌های آنها نیز آماده هر نوع همکاری با ایران در این حوزه هستند. آنان پیشنهاد دادند که با مرکز اطلاعات مالی و مبارزه با پولشویی وزارت امور اقتصادی و دارایی می‌توانند همکاری بیشتری داشته باشند و در زمینه ارائه کمک‌های فنی، تبادل تجربیات، آموزش و تسهیل روابط اقتصادی و تجاری همکاری کنند. نمایندگان سفارتخانه‌های کشورهای شرکت‌کننده در این نشست، با بیان اینکه ایران اقدامات بسیار مثبتی را در حوزه مبارزه با تأمین مالی تروریسم و مبارزه با پولشویی انجام داده است، افزودند که از دولت ایران انتظار داریم که به منظور تسهیل روابط اقتصادی و تجارت خارجی کشورها با جمهوری اسلامی ایران، دو لایحه پارمو و سی اف تی را به مرحله تصویب و اجرا برسانند.

اخبار



صادرات زعفران به بیش از ۱۳۲ تن رسید

حداکثر نرخ هر کیلو طلای سرخ ۹ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان

نایب‌رئیس شورای ملی زعفران گفت بنابر آمار هشت ماهه گمرک ۱۳۲ تن و ۷۵۳ کیلو زعفران به بازارهای هدف صادر شد.

غلامرضا میری در گفت و گو با باشگاه خبرنگاران جوان، درباره آخرین وضعیت بازار طلای سرخ اظهار کرد: هم‌اکنون حداقل قیمت هر کیلو زعفران ۶ میلیون و ۳۰۰ هزار تومان و حداکثر ۹ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان است. وی افزود: با توجه به تعادل عرضه و تقاضا، نوسان چندانی در بازار طلای سرخ وجود ندارد که اگر اتفاق خاصی در این حوزه نیفتد، روند فعلی ادامه خواهد داشت. میری درباره آخرین وضعیت صادرات طلای سرخ بیان کرد: بنابر آمار هشت ماهه گمرک ۱۳۲ تن و ۷۵۳ کیلو زعفران به بازارهای هدف صادر شد که نسبت به مدت مشابه سال قبل ۱۳درصد افت داشته است. نایب‌رئیس شورای ملی زعفران با اشاره به اینکه صادرات زعفران در حال انجام است، گفت: با توجه به سخت‌گیری‌های بازگشت ارز، صادرات زعفران از طریق کارت‌های اجاره‌ای و قاچاق در حال انجام است.

وی ادامه داد: با توجه به نوسان نرخ ارز، مسائل سیاسی و شرایط تحریم و صدور بخش‌نامه‌های خلق‌الساعه امکان پیش‌بینی دقیق درباره آینده صادرات زعفران وجود ندارد، اما برآوردها حاکی از آن است که با کاهش سخت‌گیری‌های بانک مرکزی، جمع شدن کارت‌های اجاره‌ای و پذیرفتن پیشنهادات صادرکنندگان از سوی بانک مرکزی طی ماه‌های آتی با رشد صادرات در بازار مواجه خواهیم بود.

پیشنهادات صادرکنندگان به بانک مرکزی راهگشای رونق صادرات زعفران

این مقام مسئول، تهاوت ارز و صادرات زعفران به صورت خوداظهاری را از جمله پیشنهادات صادرکنندگان به بانک مرکزی اعلام کرد و گفت: در حال حاضر هر کیلو زعفران با نرخ ۵۰۰ تا ۸۰۰ دلار صادر می‌شود، در حالی که تعرفه گمرکی ۱۳۰۰ دلار است، از این رو مابه‌التفاوت آن با نرخ صادرات زعفران تفاوت معناداری دارد. به گفته میری، اگر صادرکنندگان بتوانند به صورت خوداظهاری به بازارهای هدف زعفران صادر کنند، از این رو در برابر میزان ارزی که دریافت می‌کنند، تسویه حساب دارند که با این وجود مشکلات صادرکننده به حداقل ممکن می‌رسد. این در حالی است که در شرایط فعلی، بانک مرکزی صادرکننده را موظف کرده که از ۱۰۰درصد صادرات، ۲۰ تا ۳۰درصد واردات انجام دهد یا به واردکننده دهد و ۵۰درصد مابقی را ارز بیابورد که امکان ورود ارز به کشور وجود ندارد. نایب‌رئیس شورای ملی زعفران ادامه داد: اگر صادرکنندگان بخواهند ارز خریداری و به سامانه نیما بدهند به سبب اختلاف چشمگیر قیمت فروش با تعرفه گمرکی به ازای صادرات هر کیلو زعفران ۲ میلیون تومان متضرر می‌شوند، به همین خاطر باید ترتیباتی اتخاذ شود تا برای تولید زعفران که به طور انحصاری در اختیار ماست، مشکلی پیش نیاید. وی در پایان درباره آخرین وضعیت تولید طلای سرخ تصریح کرد: وزارت جهاد کشاورزی به عنوان متولی امر باید آمار دقیق تولید را اعلام کند، اما چندی پیش وزارت جهاد کشاورزی پیش‌بینی کرده بود که امسال تولید زعفران به مرز ۵۰۰ تن می‌رسد و حال با پایان فصل برداشت باید منتظر اعلام آمار نهایی تولید ماند.

سه‌م ۸درصدی تجار کردستانی از کل صادرات ایران به عراق

رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت کردستان، گفت مبادلات تجاری استان کردستان در سال جاری به ۳میلیارد و ۵۷۷ میلیون دلار رسیده که سه‌م تجار کردستانی ۸درصد است. به گزارش ایسنا، محمد دره‌زومی در جلسه کارگروه توسعه صادرات استان، اظهار کرد: ۳میلیارد و ۵۷۷ میلیون دلار مبادلات تجاری استان در سال جاری شامل ۲میلیارد و ۶۷۸ میلیون دلار ترانزیت، ۸۷۱ میلیون دلار صادرات و ۲۸ میلیون دلار واردات است. وی با بیان اینکه در هشت ماه منتهی به این امسال صادرات کشور ۲۷ میلیارد و ۴۱ میلیون دلار بوده که استان کردستان سه‌می ۱۶۵درصدی از آن دارد، بیان کرد: در این مدت ۵ میلیارد و ۷۱۰ میلیون دلار کالا به کشور عراق صادرات انجام شده که سه‌م گمرکات کردستان ۸درصد بوده است. رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت کردستان، با اشاره به اینکه ۹۹درصد صادرات استان به اقلیم کردستان عراق انجام شده است، عنوان کرد: یک درصد صادرات نیز به کشورهای ترکیه، سوریه، هند و افغانستان انجام شده است. وی با اشاره به اینکه صادرات کردستان به کشور عراق از رشد ۴درصدی برخوردار است، افزود: مبادلات تجاری استان کردستان در سال جاری به ۳میلیارد و ۵۷۷ میلیون دلار رسیده که سه‌م تجار کردستانی ۸درصد است. دره‌زومی خاطر نشان کرد: مرز رسمی باشماق مریوان در کردستان یکی از مهم‌ترین مرزهای رسمی زمینی ایران با اقلیم کردستان عراق به شمار می‌آید که در هشت ماه منتهی به این ماه سال جاری ۷۵درصد از صادرات استان از طریق این مرز و ۲۳درصد از طریق مرز سیرابند بنانه و ۲درصد دیگر از طریق گمرک سندانج انجام پذیرفته است. وی یادآور شد: گمرک سیرابند و باشماق از مرزهای گمرکی فعال رسمی و بین‌المللی استان بوده و گمرک مریوان در زمینه ترانزیت، صادرات، امور مسافری و مقدار قابل توجهی در بخش واردات فعال است.

حذف موازی‌کاری‌های بین بندر و گمرک

در نشست مشترک رئیس کل گمرک ایران و مدیرعامل سازمان بندار و دریانوردی، حذف موازی‌کاری‌ها و ارتباط سیستمی بررسی شد. به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، نشست مشترک رئیس کل گمرک ایران و مدیرعامل سازمان بندار و دریانوردی که مهدی میراشرفی رئیس کل گمرک جمهوری اسلامی ایران و محمد راستاد مدیرعامل سازمان بندار و دریانوردی بر تسهیل در برقراری ارتباط سیستمی و تأمین و مبادله اطلاعات استنادی و تسریع در طراحی و اجرای سیستم تجارت فرامرزی تأکید شد. در این نشست که به میزبانی سازمان بندار و دریانوردی و با حضور تعدادی از معاونین و مدیران ارشد دو سازمان برگزار شد، طرفین با اشاره به تداوم رو به رشد فعالیت‌های دریایی در زنده نگه داشتن تجارت خارجی و اقتصاد کلان کشور، علی‌رغم فشارهای اقتصادی، بر حذف فرآیندهای موازی بین بندر و گمرک از جمله مانیفست، قبض انبار و بیجک به منظور تسریع در فرآیند خدمات‌رسانی به صاحبان کالا تصریح شد. هماهنگی برای عملیاتی و اجرایی‌سازی سروسوی‌های نرم‌افزاری جدید، مدیریت یکپارچه (بیجک یکپارچه الکترونیکی) و ارائه فرمت استاندارد برای مانیفست‌های برنامه از دیگر موضوعاتی بود که در نشست رئیس کل گمرک جمهوری اسلامی ایران و مدیرعامل سازمان بندار و دریانوردی، بحث و تبادل نظر شد.

فرشی که آهنین است

محبوبیت خاصی در بازارهای جهانی فرش دارد و از حیث رنگ و مرغوبیت و طرز بافت و نقشه‌ها دارای بهترین کیفیت هستند. وی ادامه داد: بنا به گفته مورخان قدمت فرش افشار به ۷۰۰سال پیش برمی‌گردد و در گذشته گره‌های این فرش با دست زده می‌شد ولی امروزه از قلاب استفاده می‌شود.

رئیس اداره فرش سازمان صنعت، معدن و تجارت آذربایجان غربی با تأکید بر اینکه فرش افشار تکاب در بازارهای جهانی به فرش آهنین مشهور است، خاطر نشان کرد: فرش افشار تکاب به لحاظ نوع تولید، شکل، دوام بالا و کیفیت مناسب عمر و دوام زیادی نسبت به سایر فرش‌ها دارد.

وی با بیان اینکه صادرات فرش در سال‌های گذشته با رکود مواجه بوده، اظهار کرد: به دلیل تحریم، رکود اقتصاد جهانی و کم‌شدن قدرت خرید جهانی از علت‌های رکود صادرات فرش است.

درویشی ادامه داد: بحث بازاریابی فروش فرش در بازارهای داخلی و خارجی، به وجود آمدن رقبا، فاصله افتادن طراحان و تولیدکنندگان فرش از انتظارات بازارهای جهانی، عدم فروش به خاطر تحریم‌ها و بیمه قالی‌باغان ازجمله مشکلات صنعت فرش استان است.

وی با بیان اینکه قیمت مواد اولیه افزایش یافته است، ادامه داد: متوسط هر فرش ۳*۲ نزدیک یک سال طول می‌کشد تا بافته شود و باتوجه به اینکه قیمت مواد اولیه نصف قیمت تمام‌شده فرش است، با این قیمت‌ها معاش افرادی که وابسته به این صنعتند به سختی سپری می‌شود که نیازمند توجه و حمایت هستیم.

یک تاجر فرش در تکاب افزود: دوام فرش تکاب منحصر به فرد است و در کشورهای آلمان و اروپایی استقبال فراوانی از این نوع فرش می‌شود.

وی اظهار کرد: متأسفانه آنگونه که باید و شاید برندسازی برای فرش آهنین تکاب نشده است در حالی که طرح و رنگ و دوام بالای این نوع فرش بیش از این می‌توانست شهرت جهانی و به دنبال آن ارزآوری برای کشور داشته باشد.

درویشی، رئیس اداره فرش سازمان صنعت و معدن و تجارت آذربایجان غربی در گفت و گو با ایسنا، با اشاره به اینکه زادگاه و مهد فرش افشار منطقه تکاب است، تصریح کرد: از جمله معروف‌ترین مناطق قالی در آذربایجان غربی، شهرستان تکاب است و قالی افشار شهرت جهانی دارد، قالی و قالیچه‌های نفیس و گرانبهای افشار

فرش ایرانی از دیرباز معروف و مورد استفاده بوده است و در متون تاریخی آمده است از سال پنجاهم تا صدم آمده تا ابریشم، پنبه و کتان و دیگر رستنی‌ها را بریسند و ببافند و رنگ کنند. به گزارش ایسنا، قالی و قالیچه‌های نفیس و گرانبهای افشار تکاب محبوبیت خاصی در بازارهای فرش دنیا دارد و از حیث رنگ و مرغوبیت و طرز بافت و نقشه‌ها از فرش‌های درجه اول محسوب می‌شود، فرش افشار شهرت خود را به کیفیت و دوام آن مرهون و به فرش آهنین معروف است.

زهر بافنده جوان تکلیی که در روستای اطراف این شهرستان به کار بافندگی مشغول است، افزود: از ۱۰ سالگی با هنر بافندگی آشنا هستم و به سبب اینکه شغل خانوادگی محسوب است بیش از ۱۵ سال است که بافندگی می‌کنم.

وی با اشاره به مشکلات این صنعت گفت: هزینه مواد اولیه باعث شده سود چندانی این صنعت برای ما خرده‌باف‌ها نداشته باشد.

احمد از دیگر بافندگان فرش در تکاب در گفت و گو با ایسنا، افزود: بیمه قالیباغان از مهمترین مشکلات این قشر است و به جرأت می‌توانم بگویم تنها یک سوم از افراد قالی‌باف بیمه هستند.

مرغ ارزان می‌شود

قیمت هر کیلو مرغ ۱۲ هزار و ۹۰۰ تومان

رئیس اتحادیه پرنده و ماهی با اشاره به اینکه نیازی به واردات مرغ برای تنظیم بازار شب عید نداریم، بیان کرد: با توجه به شرایط مساعد تولید و جوجه‌ریزی، کمبودی در عرضه وجود ندارد که بخواهیم بخشی از نیاز خود را از طریق واردات در ایام پایانی سال تأمین کنیم. وی ادامه داد: با توجه به آنکه جوجه بکرزوه یکی از عوامل تأثیرگذار در قیمت تمام‌شده تولید به شمار می‌رود، از این رو افت قیمت جوجه به کمتر از ۳ هزار تومان در کاهش هزینه‌های تولید و استقبال مرغداران در امر جوجه‌ریزی تأثیر بسزایی دارد.

تخم مرغ ارزان شد

یوسف‌خانی در بخش پایانی اظهارات خود درباره آخرین تحولات بازار تخم مرغ تصریح کرد: هم‌اکنون هر شانه تخم مرغ با کاهش یک هزار تومانی به نرخ ۱۸ هزار تومان معادل هر کیلو ۹ هزار تومان در بازار به فروش می‌رسد.

بودجه پیشنهادی سال آینده جوابگوی بخش کشاورزی نیست

بخش نیست. وی با تأکید بر این مسئله که بودجه بخش کشاورزی باید براساس مطالعات زیرساختی صورت گیرد، افزود: این در حالی است که بودجه سال آینده بدون توجه به مطالعات زیرساختی صورت گرفته است و در صورت افزایش پنج برابری رقم بودجه فعلی تمامی برنامه‌ها در سیستم آبیاری تحت فشار، نگهداری خاک، انتقال یافته‌ها و آموزش و ترویج محقق خواهد شد.

مدیرعامل مجمع ملی نخبگان کشاورزی در واکنش به بودجه ناچیز بخش کشاورزی در برابر صنعت و دیگر بخش‌ها گفت: بنا وجود آنکه افزایش زیرساخت‌ها در بالا بردن درآمد دولت و پایداری تولید تأثیر بسزایی دارد، از این رو بیان اظهاراتی مبنی بر نبود منابع مالی کافی از سوی دولتمردان آینده کشور را در معرض خطر قرار می‌دهد.

کشاورزان انتظار می‌رود که بودجه بخش کشاورزی افزایش یابد چراکه با بودجه فعلی نمی‌توان آینده‌ای برای کشاورزی در نظر گرفت.

آینده تولید محصولات کشاورزی ارتباطی به بودجه ندارد خان‌محمدی با اشاره به اینکه آینده تولید محصولات کشاورزی ارتباطی به بودجه ندارد، بیان کرد: آینده تولید محصولات کشاورزی در دست تولیدکنندگان است و تنها بودجه سالانه به زیرساخت‌ها مربوط می‌شود به طوری که در صورت نبود بودجه مناسب، برنامه‌ریزی مناسبی برای پایداری تولید محصولات نمی‌توان داشت.

به گفته این مقام مسئول، لایحه بودجه سال ۹۹ جوابگوی زیرساخت‌های تولید بیش از ۱۰۰ میلیون تن محصولات کشاورزی و استمرار پایداری در

خان‌محمدی گفت لایحه پیشنهادی بودجه سال آینده جوابگوی زیرساخت‌های حداقل ۱۰۰میلیون تن محصولات کشاورزی نیست.

علی خان‌محمدی، مدیرعامل مجمع ملی نخبگان کشاورزی در گفت و گو با باشگاه خبرنگاران جوان، با انتقاد از بودجه بخش کشاورزی در سال ۹۹ اظهار کرد: اگر لایحه بودجه بخش کشاورزی برای سال آینده اصلاح نشود، فاتحه بخش کشاورزی باید خوانده شود چراکه با بودجه فعلی نمی‌توان قدمی در اجرای سیستم‌های نوین آبیاری، آبیاری تحت فشار، الگوی کشت، نهادینه‌کردن کشاورزی پایدار برداشت.

وی با تأکید بر چکش کاری بودجه بخش کشاورزی برای سال آینده افزود: برای استمرار خودکفایی محصولات استراتژیک، پایداری تولید و آموزش



ورود ابر تاکسی هوشمند به جام جهانی فوتبال قطر

خودروهایی بدون راننده فولکس واگن در حال ورود به خیابان‌ها هستند و این بار نخستین مقصد آنها بازار آمریکا نیست و در عوض ساکنان خاورمیانه برای اولین بار در جهان سوار بر تاکسی‌های بدون راننده می‌شوند. فولکس واگن این هفته اعلام کرد که در نظر دارد ناوگان خودروهایی برقی و خودران را که به راننده یا دستیار انسانی نیاز ندارند برای جام جهانی ۲۰۲۲ فوتبال وارد خیابان‌های قطر کند.

به گزارش گام خیر، این اتفاق یک تصمیم تصادفی نیست و کشور عربی مذکور از سال‌ها قبل سرمایه‌گذاری مشترک را آغاز کرده بود تا در نهایت بتواند این سرویس را در اختیار تماشاچیان مسابقات فوتبال قرار دهد.

شرکت تویوتا که از بزرگ‌ترین رقبای فولکس واگن محسوب می‌شود تصمیم گرفته است در المپیک ۲۰۲۰ توکیو از برخی فناوری‌های هوشمند و خودران استفاده کند، ولی فولکس واگن ادعا کرده است که برای نخستین بار در تاریخ، تماشاچیان مسابقات جام جهانی فوتبال می‌توانند سوار بر اتومبیل‌هایی شوند که راننده ندارند. این خودروساز آلمانی در کنفرانس مطبوعاتی این هفته توضیح داد که تاکسی‌های خودران آن مبتنی بر مدل مفهومی خودروهایی برقی این شرکت ساخته شده‌اند که پایه‌های برقی فولکس واگن را شکل می‌دهند و قرار است در آینده نزدیک به تولید انبوه برسند.

فناوری ویژه‌ای که برای تاکسی‌های هوشمند جام جهانی ۲۰۲۲ در نظر گرفته شده است «سطح ۴» سیستم خودروهایی خودران را در خود جا داده است و به عبارت دیگر می‌توان گفت تمام تاکسی‌هایی که به این شکل تولید می‌شوند، به هیچ‌گونه نیروی انسانی برای حرکت نیاز ندارند و حتی در صورت بروز خطا می‌توانند به راحتی آن را برطرف کنند. تمام فناوری‌هایی که تحت عنوان «سطح ۴» برای خودروها ارائه می‌شوند کاملاً هوشمند هستند و با وجود این در شرایط لازم انسان می‌تواند کنترل آن را در اختیار بگیرد و پشت فرمان بنشیند.

به گفته شرکت فولکس واگن، سال آینده آزمایش‌های بسته این وسایل نقلیه در خیابان‌های اختصاصی شرکت آلمانی آغاز می‌شود و سپس در سال ۲۰۲۱ میلادی پیش از آغاز بزرگ‌ترین رقابت جهانی فوتبال، مرحله نهایی آزمایش روی تاکسی‌های خودران به پایان می‌رسد. در این میان فولکس واگن با مقامات محلی برای پیاده‌سازی زیرساخت‌های فیزیکی و دیجیتالی وارد مذاکره شده است تا از عملکرد درست وسایل نقلیه طبق برنامه‌ریزی‌های قبلی اطمینان حاصل کند.

اوضاع خودروسازی خوب نیست و نیاز به اصلاحات دارد

نماینده مردم همدان گفت اشتغال در صنعت خودرو ۳۳۰ هزار نفر در قطعه‌سازان، ۴۸۰ هزار نفر و عاملان فروش ۵۳ هزار نفر است که اگر مدیریت نشود خودش یک ابرچالش است. اوضاع خودروسازی خوب نیست و نیاز به اصلاحات دارد.

به گزارش خبرنگار ایلنا، امیر ججسته در جریان سوال از وزیر صنعت، معدن و تجارت با مطرح کردن این پرسش که علت عدم توجه به حل مشکل قیمت‌های کاذب در عرصه خودرو و عدم کاهش تراکم‌های فعلی چیست، گفت: بحث خودروسازان یک بحث مفصل و داستان پرغصه است. ما به طور ویژه در کمیسیون اصل ۹۰ به این موضوع ورود کردیم.

نایب‌رئیس کمیسیون اصل ۹۰ مجلس شورای اسلامی ادامه داد: نارضایتی‌ها از خودروسازان به دلیل افزایش قیمت خودرو بسیار است. قیمت‌گذاری ۵۰ درصد زیر قیمت بازار یا حاشیه آن نشان‌دهنده آن است که دلان بازار را مدیریت و قیمت‌گذاری را انجام می‌دهند. آقای وزیر این ۵۰ درصد که می‌گویید عملی نیست. وی خاطر نشان کرد: زمان‌بندی در قراردادهای فروش، یکطرفه بودن آنها به ضرر مردم است. ما در مقابل مجلس تجمع مردم را به واسطه همین قراردادها دیدیم؛ تعهداتی که باید عملی می‌شد اما محقق نشد.

رئیس فراکسیون مبارزه با مفاسد اقتصادی ادامه داد: مردم سوال می‌کنند چه زمانی خودرویی که نام‌نویسی کرده‌ایم را به ما می‌دهند. نوع خودرو و زمانی که مردم برای آن ثبت‌نام کرده‌اند مشخص نیست. قیمت خودرو و ناسامانی که در بازار آن به وجود آمده باعث نگرانی مردم شده است و آنان را بلا تکلیف و سرگردان کرده است.

وی با اشاره به بدهکاری خودروسازان گفت: امروز خودروسازان ما ۳۰ هزار میلیارد تومان به بانک‌ها، ۲۰ هزار میلیارد تومان به قطعه‌سازان و ۳۰ هزار میلیارد تومان به بخش خصوصی و بیمه‌ها بدهکار هستند.

وی ادامه داد: در سال گذشته یک میلیون و ۱۰۰ هزار دستگاه خودروی معوقه به مردم وجود داشت. خودروسازان پول از مردم گرفته بودند اما خودرو را تحویل نداده بودند. مطالبه مردم از ما است که این مورد را پیگیری کنیم.

نماینده مردم همدان تاکید کرد: اشتغال در صنعت خودرو ۳۳۰ هزار نفر در قطعه‌سازان، ۴۸۰ هزار نفر و عاملان فروش ۵۳ هزار نفر است که اگر مدیریت نشود خودش یک ابرچالش است. اوضاع خودروسازی خوب نیست و نیاز به اصلاحات دارد.

وی ادامه داد: در بازدیدهایی که داشتیم علی‌رغم مسائل حاد، خودروسازان اقدامات خوبی انجام داده بودند. آنان از یک میلیون و ۱۰۰ هزار دستگاه خودروی معوقه ۸۰۰ هزار دستگاه خودرو تولید و به مردم داده بودند. حال سوال اینجاست که چه برنامه‌ای برای پرداخت معوقه ۳۰۰ هزار نفر دارید؟ قیمت خودرو که می‌گویید ۵۰ درصد در حاشیه بازار است، کی به سامان می‌رسد؟ وی گفت: امروز دولت در سپاس ۱۶ درصد و در ایران خودرو ۱۷ درصد سهام دارد. دولت پایش را در خودروسازی کرده و مدیریت خودروسازان دولتی شده که باید به بخش خصوصی واگذار شود.



این موضوع برایش پیش آمد، مستند تخلف را به من بدهد تا من به نهادهای نظارتی اعلام کنم، اما تاکنون حتی یک مستند هم اعلام نشده است.

رحمانی در مورد وضعیت خودروهایی پورو ۴ و پورو ۵ هم گفت: علاوه بر ساخت داخلی و افزایش تیراژ و اصلاح ساختار، خروج خودروهایی قدیمی مانند چند مدل پراید و پژو ۴۰۵ طبق زمانبندی صورت گرفته از سوی وزارت صمت باید از مدار خط تولید خارج شوند.

وی گفت: تعداد باقیمانده از پیش‌فروش‌ها و تعهدات پراید و ۴۰۵ هم باید تمام شود تا خط تولید خودروها جمع‌آوری نشوند و حتی در این زمینه با سازمان محیط زیست و سازمان استاندارد هم هماهنگی‌های لازم را انجام دادیم.

وزیر صنعت، معدن و تجارت افزود: سالانه باید ۳ هزار میلیارد تومان در خودروسازی‌ها سرمایه‌گذاری صورت گیرد، این در حالی است که سرمایه در گردش صنعت خودروی کشورمان در هر سال ۴۰ هزار میلیارد تومان است.

رحمانی گفت: پرداخت تسهیلات ۴ هزار میلیارد تومانی فقط اهرمی برای ادامه تولید و رفع مشکل خودروسازان است که قطعا این ارقام به قطعه‌ساز و حقوق پرسنل داده شده است و اعلام کرده‌ام که هیچ‌کس حق ندارد غیر از این رفتار کند.

صورت گرفته امسال هم ۹۶۰ هزار خودرو تولید خواهیم کرد، ضمن اینکه برنامه‌ریزی صورت گرفته برای سال آتی (۱۳۹۹) برای فقط دو خودروساز ایران خودرو و سایپا تولید بیش از یک میلیون خودرو است.

رحمانی گفت: روزگاری سایپا یک‌هزار دستگاه پراید برای فروش در سامانه گذاشته بود که ظرف مدت ۱۰ دقیقه ۲۶۰ هزار نفر به سامانه مراجعه کرده بودند.

وی تصریح کرد: از روز اول خودروسازان در نامه‌ای از من درخواست کردند که چون هزینه‌ها بالا رفته و مواد و موضوعات مالی و ارز گران شده است، خودرو گران شود، اما من با استفاده از نظرات کارشناسان مختلف و برای رعایت حقوق مردم اعلام کردم که قیمت قراردادهای قطعی طبق تعهدات صورت گرفته خودروسازان به مردم ملاک عمل است و نباید قیمت افزایش پیدا کند، چراکه ما این موضوع را طبق حقوق ملت می‌دانیم و عدالت و شأن جمهوری اسلامی هم همین است. وزیر صنعت، معدن و تجارت اظهار داشت: ثبت‌نام‌های خودرو تمام در کشور سامانه‌ای است، اما از سال گذشته قید کد ملی را به ثبت‌نام‌ها اضافه کردیم که فرد ثبت‌نام کننده در ۱۸ ماه گذشته خودرویی ثبت‌نام نکرده باشد.

رحمانی گفت: اگر ثبت‌نامی خارج از سیستم باشد یا باید آن سیستم هک شده باشد یا در درون سیستم تخلفی صورت بگیرد؛ اگر کسی

وزیر صمت با بیان اینکه برای سال جاری ۹۶۰ هزار خودرو تولید خواهیم کرد و سال آتی برنامه ایران خودرو و سایپا تولید بیش از یک میلیون خودرو است، گفت قطعات خودرویی ساخت داخل ۵۰ درصد قیمت قطعات وارداتی است.

به گزارش شبکه اطلاع‌رسانی راه دانا، رضا رحمانی وزیر صنعت، معدن و تجارت در جلسه علنی روز سه‌شنبه ۳ دی مجلس شورای اسلامی در پاسخ به سؤال ملی سیده فاطمه حسینی نماینده مردم تهران مبنی بر علت تعلق در انجام وظایف وزارت صمت و سازمان حمایت از مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان در نظارت، کنترل و جلوگیری از تضییع حقوق خریداران خودرو و شرکت‌های قطعه‌سازی گفت: از نظر قانون تجارت، خودروسازان، دولتی نیستند ولی باید دولت‌ها در بخش‌های مختلف آن اعمال مدیریت کنند.

وی افزود: پارامترهایی مثل تیراژ، ادغام و هزینه تمام‌شده خودرو برای شرایط عادی در کشور است، اما وضعیت ما متفاوت است.

وزیر صنعت، معدن و تجارت تصریح کرد: بازار خودروی ایران در شرایط عادی بین یک میلیون تا یک میلیون و ۲۰۰ هزار خودرو نیاز دارد و اگر این میزان تولید شود بازار اشباع خواهد شد، اما در یک سال و دو سال گذشته این میزان تغییر پیدا کرده، به طوری که ما در سال ۹۰۹، ۹۰۰ هزار خودرو تولید کردیم و طبق برنامه‌ریزی

قیمت کدام خودروها بیشترین نوسان را داشته است؟

خارجی از قیمت خودروهای ایرانی تاثیر می‌پذیرد. کاشانی‌نسب گفت: در حال حاضر، تولید و خروجی کارخانجات خودروسازی در وضعیت مطلوبی قرار دارد و نظارت‌ها نیز مناسب است، اما جو روانی ایجاد شده به دلیل افزایش نرخ ارز، موجب نوساناتی در بازار خودرو و ترغیب مردم به خرید شده است.

نایب‌رئیس اتحادیه نمایشگاه‌داران و فروشندگان خودرو گفت: معمولاً قیمت خودروهای پرمصرف مانند پراید، پژو ۲۰۶، سمند و پژو ۴۰۵ قبل از سایر خودروها تحت تاثیر تابلومات قرار می‌گیرد و افزایش می‌یابد زیرا این خودروها پرمصرف هستند و قیمت‌های مناسب‌تری دارند.

خرید خودروهای خارجی شیوه جدید کلاهبرداری

کارآگاهان مشخص شد فردی در فضای مجازی پس از جلب اعتماد مالباخته خود را کارمند یکی از دستگاه‌های دولتی معرفی کرده و برای خرید خودروهای خارجی در کمترین زمان و بدون پرداخت هزینه گمرک از مالباخته مبالغی را اخذی کرده است. سرهنگ علیشاه افزود: در ادامه کارآگاهان با انجام اقدامات پلیسی یکی از کلاهبرداران را شناسایی و در یک عملیات غافلگیرانه نامبرده را در شهر هشتگرد دستگیر و به پلیس آگاهی منتقل کردند. او گفت: متهم در ابتدا منکر

با نوسان است، تا حدی قیمت خودرو را دستخوش تغییر می‌کند. کاشانی‌نسب گفت: بازار خودرو همچنان در رکود به سر می‌برد و فروش‌های معدودی صورت می‌گیرد که می‌توان گفت اکثر این خرید و فروش‌ها نیز از سوی مصرف‌کننده واقعی نبوده و به منظور حفظ سرمایه انجام می‌شود. وی گفت: قیمت خودرو نسبت به یک ماه پیش بیشتر شده است؛ رشد قیمت خودرو بیشتر درخصوص برخی خودروهای ایرانی اتفاق افتاده و رشد قیمت خودروهای خارجی در حال فروکش و بازگشت به قیمت‌های اولیه است. نایب‌رئیس اتحادیه نمایشگاه‌داران و فروشندگان خودرو تصریح کرد: معمولاً قیمت خودروهای

نایب‌رئیس اتحادیه نمایشگاه‌داران و فروشندگان خودرو اعلام کرد در حال حاضر، تولید و خروجی کارخانجات خودروسازی در وضعیت مطلوبی قرار دارد و نظارت‌ها نیز مناسب است اما جو روانی ایجاد شده به دلیل افزایش نرخ ارز، موجب نوساناتی در بازار خودرو و ترغیب مردم به خرید شده است.

نعمت‌الله کاشانی‌نسب در گفت‌وگو با خبرنگار خبر خودرو، اظهار داشت: این روزها به دلیل نوسان قیمت ارز، قیمت برخی از خودروها در بازار خودرو دارای نوسان و توأم با افزایش است. نایب‌رئیس اتحادیه نمایشگاه‌داران و فروشندگان خودرو افزود: البته قیمت دلار در حال کنترل است اما از آنجا که همچنان توأم

فرمانده انتظامی شهرستان ساوجبلاغ گفت باند کلاهبرداری مجازی که با اغوای شهروندان برای خرید خودروهای خارجی، اقدام به ۹۵۰ میلیون ریال کلاهبرداری کرده بود، دستگیر شدند. سرهنگ مهدی فضلی علیشاه، فرمانده انتظامی شهرستان ساوجبلاغ گفت: در پی ارجاع یک فقره پرونده کلاهبرداری با موضوع خرید خودروهای خارجی، پیگیری موضوع در دستور کار پلیس آگاهی شهرستان ساوجبلاغ قرار گرفت. او افزود: در بررسی‌های اولیه

«شرکت‌های خلاق» از خدمات صادراتی بهره‌مند می‌شوند

معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری برای شرکت‌های خلاق نیز مانند شرکت‌های دانش‌بنیان، خدمات صادراتی متنوعی ایجاد کرده است. این شرکت‌ها می‌توانند محصولات خود را با استفاده از این امکانات به بازارهای جدید صادر کنند. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، در این راستا با توجه به اینکه تسهیل فرآیند صادرات کالا و خدمات و همچنین آموزش و مشاوره شرکت‌ها در حوزه صادرات از جمله نیازهای اساسی شرکت‌های خلاق است، معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری سعی دارد تا با شناسایی و ارزیابی شرکت‌های فعال در این حوزه، خدماتی باکیفیت و اثربخش برای توسعه توان صادراتی شرکت‌ها ارائه شود. شرکت‌های خلاق می‌توانند برای تسهیل در امر صادرات، خدمات متنوعی از این معاونت و نهادهای همکار دریافت کنند.



دریچه

نگاهی به اهمیت گفتمان‌سازی

از دانش‌بنیان به عرش جهان

پرویز کرمی - دبیر ستاد فرهنگ‌سازی اقتصاد دانش‌بنیان

و فناوری است. حالا، می‌باید که ما در پی «سنتر» این دیالکتیک و به عرصه کشاندن شرایطی تازه باشیم. بی‌شک، کفران خواهد بود که منابع طبیعی و خدادادی‌مان را نادیده بگیریم و بخوایم از صفر شروع کنیم. این منابع را ما به یکباره و یکروزه به دست نیاورده‌ایم که بخوایم، به سادگی کنارشان بگذاریم. ایران عزیز ما، قرن‌ها و هزاره‌ها، قدمت و نوآوری تمدن دارد و آنچه که اکنون از میهن داریم، حاصل تلاش‌ها و بردباری‌ها و رنج‌ها و خون‌ها و رشادت‌ها و ایستادگی‌های گذشتگان ما در طول تاریخ پرافتخارمان است. همین تفکر، ما را وادار خواهد کرد که از داشته‌های این خاک پرگوهر، با احتیاط بیشتری بهره ببریم و ارزان در اختیار دیگران نگذاریمش. از دیگر سو، داشته‌های انسانی‌مان هم انقدر غنی و گرانبه‌است که تا بی‌نهایت صفر هم اگر جلوش بگذاریم، قدر و قیمتش هودا نمی‌شود. در نتیجه در «دیالکتیک دانش‌بنیانی»، منابع طبیعی ما می‌تواند با منابع انسانی‌مان، اندیشمندانه‌تر و خردمندانه‌تر، درهم آمیزد و از آن، زیست بومی پرثمر سر بر آسمان بساید.

با این اوصاف، می‌شود به عنوان نمونه، از نفت و منابع دیگر طبیعی‌مان، در آماده‌سازی زیرساخت‌های این زیست‌بوم و همسو با پربارکردن و ثروتمند ساختن صندوق‌های سرمایه‌گذاری جسورانه کشور، بهره ببریم و استارت‌آپ‌ها و شرکت‌های دانش‌بنیان و صنایع خلاق و نوآور را همچون دماوند، پشتوانگی کنیم.

اما برای رسیدن به این «سنتر» در «دیالکتیک دانش‌بنیانی»، نیازمند مقدماتی والاتر هستیم. «گفتمان‌سازی» در عرصه علم و فناوری، امروز از اوجب واجبات ما است. موضوع «دانش‌بنیان» می‌باید که بیش از پیش در جامعه ما عمومی‌سازی و فراگیر شود. با عمومی‌سازی این موضوع، سطح آگاهی اجتماعی فرا می‌رود و مطالبه عمومی شکل می‌گیرد. در چنین شرایطی است که دشواری‌ها و سختی‌های پیش رو، آسان خواهد کرد. اهمیت گفتمان‌سازی در آن است که در جامعه و در سطوح مختلف آن، گفت و گو و دیالوگ را جدی‌تر و هدفمندتر می‌سازد. آنگاه، نگاه‌های انتقادی و حمایتی، درهم خواهد آمیخت و در نتیجه این تضارب، معنایی تازه و از پس آن، حرکت‌های تازه شکل خواهد گرفت. بنابراین، زیست‌بوم نوآوری و کارآفرینی، صاحب پشتوانه اجتماعی بی‌ظنیر و گرانقدری خواهد شد که توپ هم تکانش نخواهد داد. این گونه، فرهنگ‌سازی اقتصاد دانش‌بنیان سهل‌تر و روان‌تر در رگ و پیی جامعه رسوخ می‌کند و فردای نزدیک ما، پر خواهد بود از شکوفه‌ها و میوه‌های رنگارنگی که زیست‌بوم نوآوری و فناوری برای‌مان فراهم آورده است.

گفتمان‌سازی، از طریق رسانه‌ها و فضای مجازی، اهالی فرهنگ و هنر و با همراهی مراکز علمی و دانشگاهی، همراهی ۴۷۰۰ شرکت دانش‌بنیان و صد‌ها شرکت خلاق و شتاب‌دهنده و هزاران استارت‌آپ می‌باید که جان بگیرد. این نهادها، زمین‌های حاصلخیزی هستند که به سرعت بذرهاي مستعد و توانا را در جامعه، جذب می‌کنند و شکوفای‌شان می‌سازند.

گفتمان‌سازی، قوه خرد و تعقل جامعه است و ما هرچه متعالی‌تر بیندیشیم، موفق‌تر و سعادتمندتریم. گفتمان‌سازی در عرصه اقتصاد دانش‌بنیان، ما را در فراداهای نزدیک، به عرش جهان بازخواهد گرداند.

سقراط می‌گفت که گفت‌وگو، زاینده اندیشه است. اندیشه، کلام می‌سازد و کلام، به اشیاء جان می‌بخشد. همه چیز از اندیشه زنده است و ما آدمیان نیز دامن در حال زیستن و جان دادن جهان هستی و مابسوی خود از طریق اندیشه و تفکر هستیم. این‌گونه است که گفت‌وگو، حیات انسان را معنا می‌بخشد. چراغ رابطه، از سرمنشأ مباحثه، روشنایی می‌گیرد و روزگاران را روشن می‌سازد.

اما جهان، بر بنای تضاد، قد برافراشته است. هر آنچه پایدار می‌نماید، بر ناپایداری، نُمج گرفته است. هیچ چیز پایدار نیست و به باور هرآکلیتوس فیلسوف یونانی، عالم همواره در حال حرکت و تغییر است و چیزی پابرجا نیست. بر همین مدار، گفت و گو به دیالکتیک میدل می‌شود. یعنی از مروده ساده و مبهمی، انسان‌ها به یافتن راه‌های ناپیدای هستی از طریق کلام و بحث و نقد، دست می‌یابند. در نتیجه این شرایط، انسان متمدن، از ایستایی و یکجاماندگی در طول تاریخ، به درآمده است و همانطور که در این روزها، رسم شده است، چشم‌ها برای فرا رسیدن تغییرهای ناخوانده و تازه‌های از راه رسیده، به در دوخته می‌شوند و این انتظار، کوتاه است و دامن در حال تازه شدن. اکنون، علم و فناوری برای همه طبقات اجتماعی، از بهترین کتاب‌ها، یا بیرون گذاشته و تبدیل به یاری شده است که به فراخور از اندیشه‌ای و نگاهی، رخ‌نمایی می‌کند و تبدیل به غول چراغی شده است که به اندازه همت آدمیان، آرزوها را برآورده می‌سازد.

ما نیز در این سوی جهان، نه آنچنان که دیگران می‌پندارند، بر سبیل پیشرفت ایستاده‌ایم و هر از گاهی، گام‌های بلند و چشمگیری هم برمی‌داریم که کارستان می‌شود و مایه احترام. ایران، چند سالی است که قطار «اقتصاد دانش‌بنیان» را بر روی ریل توسعه و پیشرفت، جانمایی کرده و «ما می‌توانیم» را خرج و سوخت حرکتش قرار داده است. نزدیک به ۴۷۰۰ شرکت دانش‌بنیان در کمتر از هشت سال، ظهور کرده‌اند و دم به دم از گوشه و کنار، خیر دستاوردهای‌شان به گوش می‌رسد. ۶۰۰۰ استارت‌آپ و ۱۸۰ مرکز نوآوری و شتاب‌دهنده، به مثابه نهال‌های ریشه‌دار، به سرعت تنومند می‌شوند و کارخانه‌های نوآوری و صندوق‌های سرمایه‌گذاری جسورانه هم، ابررحمتی شده‌اند که در هوای آفتابی هم انتظار بارندگی‌شان می‌رود.

از آن سمت هم، نابرخدان جهان، ایران را به بهانه‌های واهی اما از هراس همین پیشرفت‌ها، به تازیه‌انه تحریم، می‌نوازند و انتظار کرنش و فروافتادگی از ما دارند. زهی خیال باطل نکته دیگر آن است که ما نفت و منابع زمینی بسیار داریم که قرار بوده که قاقق نان‌مان شوند اما به تدبیر شیاطین غربی، قاتل جان‌مان شده است.

اینک ایران اسلامی، به دوراهی زیست‌بوم نوآوری و فناوری - زیست بوم منابع طبیعی، رسیده است. دیگران با تحریم‌های ظالمانه، می‌خواهند به ما بقبولاند که ما محتاج نفت و منابع طبیعی‌مان هستیم، خودمان هم معتقدیم که منابع انسانی و دارایی‌های فکری و خلاقیت جوانان‌مان، گنج‌های بی‌پایانی هستند که خستگی‌ناپذیر و همواره، می‌باید نمایان‌شان کنیم.

در اینجا و این شرایط، «دیالکتیک دانش‌بنیانی» شکل گرفته و ما را در آستانه زمانه‌ای نو و ظاهرا ناشناس قرار داده است. «تر» این دیالکتیک، وجود منابع نفتی و طبیعی‌مان است. «آنتی‌تر» مان هم اقتصاد دانش‌بنیان و تولید ثروت از علم تشکیل زیست‌بوم نوآوری

جامعه‌ای هوشمند حاصل نوآوری‌های دیجیتالی

امروزه نوآوری اجتماعی به عنوان یک موضوع مهم و حیاتی در جوامع مطرح می‌شود و می‌توان گفت نوآوری ضرورت و لازمه حیات یک تمدن است. نوآوری اجتماعی به عنوان ایده‌های جدید تعریف می‌شود که به طور هم‌زمان هم نیازهای اجتماعی را تأمین می‌کند و هم ارتباطات و همکاری‌های جدید اجتماعی ایجاد می‌کند.

انواع مختلفی از نوآوری‌ها شامل فناوریانه، اقتصادی، کسب‌وکار و نظایر آن وجود دارد که عامل موثری در پاسخ به نیازها و به وجود آوردن رفاه انسان است، با این حال بسیاری از نیازها وجود دارند که برآورده نشده‌اند. از دیدگاه صاحب‌نظران مختلف، یکی از راهکارهای برآورده کردن نیازها، نوعی نوآوری پویا در تمامی عرصه‌ها با نام نوآوری اجتماعی است.

به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری

در راهبرد اروپای ۲۰۲۰، نوآوری اجتماعی نقشی مهم دارد و به خلاقیت، نوآوری و ایده‌های نو در مدل عمومی و نوآوری اجتماعی به شکلی خاص به عنوان عنصری مهم در تقویت رشد پایدار، امنیت کار و افزایش قابلیت‌های

رقابتی نگاه کرده‌اند. از آنجا که محققان، نوآوری اجتماعی را گره خورده در ارتباطات دیجیتال می‌دانند ستاد توسعه اقتصاد دیجیتال و هوشمندسازی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری با تعریف اولویت‌های نیازمحور و مساله‌محور به دنبال اجرایی‌سازی نوآوری

اجتماعی هوشمند در کشور است.

یکی از مفاهیمی که این روزها زیاد درباره آن حرف می‌زنند، هوشمندسازی شهرها است. پروژهای جهانی و همه‌گیر، مفهومی که اگر محقق شود می‌تواند حلال بسیاری از مشکلات شهری شود. در میان نیازهای توسعه شهر هوشمند، نوآوری اجتماعی هوشمند به عنوان یکی از نیازهای شهری مطرح شده است؛ نیازی که می‌تواند پاسخگوی نیازهای اجتماعی انسان مدرن در میانه زندگی شهری هوشمند باشد. می‌توان گفت ابزارهای دیجیتالی و فناوری‌های اطلاعاتی و ارتباطاتی ابزارهای



هستند که می‌توانند در دریافت و پردازش اطلاعات به مدیران شهری کمک کنند. همین ابزارهای کارآمد می‌تواند نقشی تاثیرگذار در بروز و تحقق نوآوری‌های اجتماعی داشته باشد.



اپل می‌تواند متحول‌کننده

Health Records توانست گام بزرگی در راستا کاربران کمک کرد سلامتی خود را زیرنظر بگیرند. اگرچه در حال حاضر اپل روی ابزارهایی تمرکز کرده سلامتی خود را می‌دهد، این شرکت مطمئناً در آینده معرفی خواهد کرد. از دیدگاه شما، فناوری‌های اپل در زمینه سلامتی باشد؟ در این مطلب، با پنج نمونه اپل باعث ایجاد آنها شده است.

۱. پرینت سه‌بعدی یکی از رویدادهای بزرگ فناوری در سال ۱۹ سلول‌های بیمار، قلب انسان را به صورت سه‌بعدی رویدادی مهم در فناوری محسوب می‌شد که نش واقعت باشد.
۲. واقعت افزوده سیستم‌هایی در مراکز آموزش پزشکی وجود د پیچیده کمکی می‌کنند؛ مانند ۲۴ مرکز آموزش Johnson.
۳. نظارت از راه دور بر بیماران امکاناتی مانند اندازه‌گیری گلوکز و ECG و نظ امکانات بیماران را قادر می‌سازد مجبور نباشند

اپل ادعا می‌کند فناوری‌هایش در آینده به سلامتی بشر کمک بسزایی می‌کند. آیا شگفتانه بعدی کوپرتینویی‌ها بعد از آیفون در حوزه سلامتی و پزشکی است؟

به گزارش زومیت، مدیرعامل اپل تیم کوک، ادعا می‌کند در آینده، شرکتش بیشترین سهم را در زمینه سلامت بشر خواهد داشت و اقدامات زیادی برای تحقق این ادعا در حال انجام است. کوک به عملکرد پیش نوار قلب (ECG) در اپل‌واچ اشاره می‌کند و می‌گوید شرکتش نتایج تحقیقات خود را برای سلامتی بشر در قالب محصولات و نرم‌افزارهایی مانند اپلیکیشن سلامتی، نظارت بر فعالیت، پیگیری چرخه، اپلیکیشن‌های پزشکی و طراحی‌های حسگر پیشرفته ارائه می‌کند.

همه این ابزارها برای سلامتی بشر مفید هستند، اما واقعا اپل می‌تواند سهم بزرگی در سلامتی بشر داشته باشد؛ درحالی‌که فقط درصد کمی از مردم کره زمین می‌توانند به محصولات آن دسترسی داشته باشند؟ مدیرعامل اپل می‌گوید نمی‌خواهد در آینده مردم اپل را فقط با گوشی آیفون بشناسند، او سخنانش را این‌چنین ادامه می‌دهد:

برخلاف این ادعا، امروزه اپل برای کار کردن روی موضوعات پیچیده‌تر معروف نیست و کسب‌وکار این شرکت معمولا حول تخصص اصلی این شرکت، یعنی ابداع محصولاتی با فناوری پیشرفته برای مصرف‌کنندگان خاص شکل می‌گیرد. شمارش اقدامات فعلی اپل در زمینه سلامتی و درستی ادعای تیم کوک درباره آینده این شرکت سخت است.

کوک در سال ۲۰۱۶ اعلام کرد سلامتی موضوع مهمی در سراسر جهان است و فکر می‌کند به یک دید جدید در این زمینه رسیده است. وی می‌گوید در سال‌های بعد، این شرکت به تدریج نرم‌افزارهایی معرفی کرد که باعث شد مردم راحت‌تر بتوانند از سلامتی خود مراقبت کنند. ویژگی‌های ECG در ساعت هوشمند اپل‌واچ نمونه خوبی است که اخیرا معرفی شده است. همچنین، اپل با اپلیکیشن

طبق آیین‌نامه ارزیابی شرکت‌های دانش‌بنیان مصوب کارگروه ارزیابی شرکت‌ها و موسسات دانش‌بنیان، دانش‌بنیان بودن شرکت‌ها دو سال اعتبار دارد و پس از آن معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری می‌تواند نسبت به

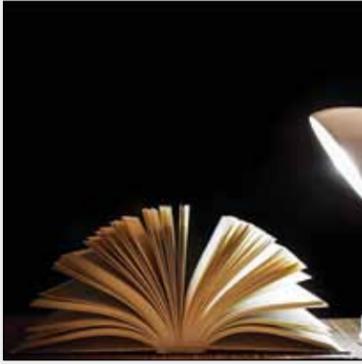
تمدید و ارزیابی مجدد شرکت‌ها اقدام کند. فرآیند «تمدید تاییدیه شرکت‌های دانش‌بنیان» این امکان را فراهم می‌سازد تا بتوان با گذشت دو سال از فعالیت‌های شرکت دانش‌بنیان یک ارزیابی مجدد از جایگاهی که شرکت در آن قرار دارد را به دست آورد. براساس آمارها تا بهار ۱۳۹۸ تعداد ۲۱۸۱ شرکت دانش‌بنیان درخواست تمدید تاییدیه دانش‌بنیان بودن خود را ارائه دادند که از این تعداد ۱۲۷۳ شرکت موفق شدند که تاییدیه خود را تمدید کنند. در واقع معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و مرکز شرکت‌ها و موسسات دانش‌بنیان برای ۴۰درصد از این

درخواست‌ها، تاییدیه مجدد صادر نکرد. این مسئله موید این موضوع است که ملاک‌ها و معیارهای قابل تاملی در فرآیندهای نظارت وجود دارد. تنها فعالیت مثبت و سازنده و مبتنی بر فناوری شرکت‌ها است که می‌تواند باعث شود تا



دانش منشأ ثروت، توانایی و قدرت بشر است

صادق دانش را منشأ ثروت، توانایی، قدرت و ماندگاری و آسایش و آرامش بشر دانست و گفت راهکار تولید دانش، پژوهش است. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، امیرعلی صادقی؛ رئیس بنیاد نخبگان کردستان در مراسم تجلیل از پژوهشگران فرهنگی برگزیده و دانش‌آموزان برتر پژوهشی استان، به بیان اهمیت و چرایی پژوهش‌های دانش‌آموزی پرداخت و با اشاره به دستاوردهای دانش برای بشریت، دانش را منشأ ثروت، توانایی، قدرت و ماندگاری و آسایش و آرامش بشر دانست و گفت: راهکار تولید دانش، پژوهش است. وی به تعریف و جایگاه پژوهش و نقش آن در آموزش اشاره کرد و افزود: سه ضلع آموزش گیرندگان، آموزش‌دهندگان و محتوای آموزشی، به کیفیت آموزش وابسته‌اند اما تا تحقیق نباشد، محتوا تولید نمی‌شود.



یادداشت

برترین‌های پژوهش و فناوری جهاد دانشگاهی تقدیر شدند

ستاری: راهی جدید در حوزه پژوهش باز شده است

کنند کاری اشتباه است. زیرا مشکل پژوهش پول نیست. با پول صاحب فناوری و دانش نمی‌شویم. دانش یادگرفتنی است و بدون تلاش به جایی نمی‌رسد.

رئیس بنیاد ملی نخبگان به رونق زیست‌بوم فناوری و نوآوری در کشور اشاره کرد و گفت: این زیست‌بوم بازیگران متعددی دارد که سال گذشته ۹۰ هزار میلیارد تومان برای کشور درآمد کسب کردند و در حال نقش‌آفرینی در تولید ناخالص کشور هستند. پس زمانی که موضوع اقتصاد دانش‌بنیان تاکید می‌شود یعنی همه به نتیجه رسیده‌اند که راه حل رفع مشکلات است.

معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری همچنین بیان کرد: دو محور در پژوهش وجود دارد. پژوهش پایه یا پژوهشی که به بازار می‌رسد. این دو زیست‌بوم و نوع تفکرات آن متفاوت است. باید دید که می‌خواهیم پژوهش فردی باشد یا کاربردی. در پژوهش کاربردی باید پلتفرم داشته باشیم و در این صورت به نتایج خوبی دست می‌یابیم و موضوعات جدید و خروجی تازه‌ای داریم که می‌توانند اساس راه‌اندازی یک شتابدهنده باشند.

ستاری درباره همکاری با جهاد دانشگاهی نیز گفت: جهاد دانشگاهی همیشه الگوی مناسبی را برای حوزه پژوهش ارائه کرده است و پروژه‌های خود را تقاضا محور تعریف کرده است. جهاد دانشگاهی می‌تواند محوری برای توسعه پژوهش در کشور باشد. همه ما باید در یک جبهه با اقتصاد نفتی و سیستمی که در کشور ایجاد کرده است، مبارزه کنیم. در این راستا همکاری‌های معاونت علمی با جهاد دانشگاهی افزایش می‌یابد. معاونت علمی آماده حمایت از جهاد دانشگاهی برای راه‌اندازی شتابدهنده‌ها و ایجاد اشتغال در کشور است.

به گفته معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری، تحریم‌ها فرصت استثنایی است تا خودمان را نشان دهیم و اثبات کنیم و با ارائه طرح و ایده‌ها و در نتیجه محصولات جدید واردات را کاهش دهیم.

براساس این گزارش، چهارمین دوره تجلیل از برترین‌های پژوهش و فناوری جهاد دانشگاهی با حضور سورنا ستاری معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری و حمیدرضا طیبی رئیس جهاد دانشگاهی در پژوهشکده هنر، فرهنگ و معماری جهاد دانشگاهی برگزار شد.

در این مراسم پژوهشگران و فناوران برتر جهاد دانشگاهی، ساختارهای پژوهش و فناوری برتر و حامیان پژوهش و فناوری تقدیر شدند.

تفاهم‌نامه همکاری مشترک امضا شد

همچنین همزمان با این مراسم تفاهم‌نامه همکاری مشترک میان معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و جهاد دانشگاهی امضا شد. این تفاهم‌نامه به امضای سورنا ستاری، معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری و حمیدرضا طیبی رئیس جهاد دانشگاهی رسید.

امضای آن در راستای سیاست‌های کلی کشور برای رونق تولید، توسعه اقتصاد دانش‌بنیان و ایجاد زیست بوم کارآفرینی انجام شد. توسعه فناوری و تجاری‌سازی طرح‌های فناورانه جهاد دانشگاهی با امضای این تفاهم‌نامه دنبال می‌شود تا تأمین نیازهای داخلی، توسعه دانش فنی و توسعه بازار محصولات در داخل و خارج شتاب گیرد.

در پایان مراسم نیز برترین‌های پژوهش و فناوری جهاد دانشگاهی جوایز خود را دریافت کردند.

پژوهشگران و فناوران جهاد دانشگاهی صبح روز گذشته در تالار همایش‌های پژوهشکده فرهنگ، هنر و معماری دور هم جمع شدند تا برترین‌های پژوهش و فناوری جهاد دانشگاهی با حضور سورنا ستاری معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری تجلیل شوند.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، سورنا ستاری معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری در این مراسم از ایجاد زیست‌بوم پژوهش در کشور سخن گفت و بیان کرد: رونق اقتصاد دانش‌بنیان با پول نیست بلکه با شکل‌گیری زیست‌بوم است. پیش از پیروزی انقلاب اسلامی در حوزه هوایی تصور بر قدرتمندی ایران نبود اما با آغاز جنگ فهمیدیم که هیچ دانش و فناوری در این حوزه نداریم. زیرا زیست‌بوم درستی برای آن شکل نگرفته بود.

ستاری ادامه داد: اما در سال‌های اخیر اتفاقات خوبی برای شکل‌گیری زیست‌بوم نوآوری و فناوری در کشور افتاده است و مسیر درست را پیدا کردیم تا دیگر اشتباهات گذشته را تکرار نکنیم.

معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری درباره زیست‌بوم حوزه پژوهش گفت: تکررات اشتباهی در حوزه پژوهش وجود داشت که مانع پیشرفت آن شد، این زیست‌بوم نیاز به تغییر تفکر دارد. حدود ۱۰۰ سال در کشور پژوهشکده وجود دارد اما واکسن وارد می‌شد. پس این موضوع نشان‌دهنده وجود مشکل است، اما در حال حاضر با وجود شتابدهنده‌ها و سرمایه‌گذاری بخش خصوصی ۱۷ قلم واکسن و دارو آن هم ظرف ۲ تا ۳ سال تولید می‌شود آن هم بدون نیاز به پول دولت.

ستاری با اشاره به تحریم ظالمانه ایران در حوزه کک‌های سوزنی افزود: هفته گذشته آمریکا ما را برای «کک سوزنی» تحریم کرد. تحریم کک سوزنی در حالی است که ایران در حوزه شیمی تعداد زیادی دانشمند و مقالات علمی دارد و از نظر مقالات این حوزه رتبه پنجم دنیا هستیم. همچنین تعداد پژوهشکده‌های فعال این حوزه نیز کم نیست. پس توانمندی‌های علمی و فناورانه خوبی در این حوزه وجود دارد و از نظر نیروی انسانی خلاق نیز چیزی کم نداریم. پس قطعاً مسیر را اشتباه رفته‌ایم و خودمان مقصر هستیم. باید زیست‌بوم در این حوزه شکل بگیرد، اما در سال‌های اخیر مسیر جدیدی در حوزه پژوهش باز شده است.

مشکل پژوهش پول نیست

رئیس ستاد فرهنگ‌سازی اقتصاد دانش‌بنیان در ادامه با ذکر مثالی در حوزه زیست‌بوم فناوری بیان کرد: خوشبختانه زیست‌بوم این حوزه به خوبی شکل گرفته است؛ به گونه‌ای که اگر امروز قصد تولید دارویی را داشته باشیم تا دو سال آینده تولید می‌شود. شرکت‌های دانش‌بنیان در حوزه زیست‌بوم فناوری سالیانه ۲۰۰ تا ۵۰۰ میلیارد تومان سرمایه‌گذاری روی خطوط تولید خود انجام می‌دهند و با وجود این زیست‌بوم در حوزه داروسازی خروج نیروی انسانی بسیار کاهش یافته است.

ستاری در ادامه با بیان اینکه پژوهشی که محصول نتیجه آن نباشد بی‌فایده است، افزود: محصول حاصل سرمایه‌گذاری بخش خصوصی و فعالیت شرکت‌های دانش‌بنیان در پژوهش است و دولت تنها باید برای ایجاد زیرساخت‌های پژوهش و پژوهش پایه سرمایه‌گذاری کند. زمانی که زمینه و زیرساخت‌ها برای حضور بخش خصوصی فراهم شود نتیجه آن تولید محصولی اثرمند و رقابت‌پذیر است. اینکه سازمان‌ها را مجبور کردیم ۱ یا ۲ درصد بودجه خود را صرف پژوهش



صنعت سلامتی بشر باشد؟

بیرون از بیمارستان‌ها به زندگی عادی خود ادامه دهند. ۴. مراقبت‌های سلامتی و محرمانه بر پایه سیستم ابری ایل می‌کوشد برای حفظ حریم خصوصی کاربران و حل مشکلات آنها، سیستم‌های هوشمند ابری را گسترش دهد. این سیستم‌ها می‌توانند امکانات بیشتری به سیستم نظارت از راه دور اضافه کنند. ۵. هوش بینایی ماشین

در حال حاضر، از فناوری‌هایی مانند اپلیکیشن Gauss Surgical's Triton برای نظارت بر خون‌ریزی در عمل‌های جراحی و سیستم Ibx Second Read برای تشخیص سرطان پستان استفاده می‌شود.

شارلوت دیویس، تحلیلگر ارشد مراقبت‌های سلامتی و زندگی، در سال ۲۰۱۳ در زمینه سلامتی دیجیتال پیش‌بینی کرده بود در آینده با استفاده از تلفن‌های هوشمند و وسایل نظارتی، مراقبت‌ها بیشتر در بیرون از بیمارستان‌ها و کلینیک‌ها انجام خواهد شد. این فناوری‌ها با افزایش تعداد بیماران اهمیت بیشتری می‌یابد که در خانه یا سایر مراکز اجتماعی مراقبت می‌شوند.

گذشت زمان صحت این پیشگویی را نشان می‌دهد، اما در حال حاضر با توجه به وضعیت موجود، می‌توانیم بگوییم درمان از راه دور بیشتر از قبل انجام می‌شود و دستگاه‌های تلفن‌همراه برای چنین مراقبت‌هایی بسیار مهم هستند. AR و نظارت و اتوماسیون از راه دور بر بیماران انجام جراحی‌های کوچک را ممکن ساخته است. برای مثال، امسال پزشکی در چین توانست با استفاده از شبکه ۵G به صورت آزمایشی حیوانی را از راه دور عمل جراحی کند.

طبق ادعای کوک که در آینده همه ایل را به خاطر اقداماتش برای سلامتی بشر می‌شناسند، شاید این پیشرفت‌ها همان برنامه‌های طولانی مدت مدنظر کوپرتینوی‌ها باشد.

ستای هدف جدید خود بردارد. این اپلیکیشن به

ده است که به مشتریان امکان نظارت و مدیریت بر ده راه‌های تأثیرگذارتری برای مراقبت‌های سلامتی چگونه توانسته است بخشی از پیشرفت‌های جدید یونه از پیشرفت‌هایی آشنا می‌شویم که فناوری‌های

۲۰ این بود که پزشکان توانستند با استفاده از چاپ کنند. اگرچه این قلب اندامی کاربردی نبود، مان داد ساخت اندام واقعی نمی‌تواند خیلی دور از

رد که به پزشکان برای آماده‌سازی در جراحی‌های ش جراحی جانسون و جانسون (Johnson & Johnson)

ارت بر فشارخون بیمار از راه دور وجود دارد. این در بیمارستان‌ها عمر خود را بگذرانند و بتوانند در

با حمایت ستاد فرهنگ‌سازی اقتصاد دانش‌بنیان معاونت علمی و فناوری

تولیدکنندگان انیمیشن رقابت می‌کنند

نخستین رویداد رقابتی تولید انیمیشن نیمه دوم بهمن ماه سال جاری برگزار می‌شود تا زمینه شکل‌گیری منسجم تیم‌های

تولیدکننده این حوزه باشد. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، هدف از برگزاری این رویداد شناسایی و گردهمایی تولیدکنندگان این حوزه است.

البته برگزاری آن زمینه برای سرمایه‌گذاری تولید انیمیشن را فراهم می‌کند. این هم‌افزایی می‌تواند شکل‌گیری منسجم تیم‌ها در این حوزه را شتاب دهد. برگزاری این رویداد، رقابتی نوین در حوزه تولید محتوا در قالب انیمیشن است. موضوع نخستین دوره این رقابت «رونق تولید و دفاع مقدس» است. همچنین تکنیک تولید انیمیشن در این رویداد آزاد است.



باشد. این رویداد نیمه دوم بهمن‌ماه سال جاری آغاز می‌شود و به مدت سه روز ادامه دارد. در مدت برگزاری رویداد تیم‌ها می‌توانند از راهنمایی منتورهای محتوایی، فنی و هنری استفاده کنند.

زمینه‌سازی برای تحول آفرینی نخبگانی باید در اولویت قرار بگیرد

با این نگاه، افراد بسیاری در بالاترین درجه تخصص هستند ولی به نخبگی نرسیده‌اند، هدف نخبه کمک به دیگران در رسیدن به اهداف است.

وی با بیان اینکه نخبه باید تحول‌آفرین باشد، تصریح کرد: در استان بوشهر نخبگان بسیاری حضور دارند که به واقع هر کدام یک ملت هستند و توانسته‌اند منشأ اثرات

بسیاری باشند. الستی با اشاره به اینکه نخبگی تجمیع ویژگی‌های متعدد است، اظهار داشت: اگر کشور بخواهد به سمت تعالی حرکت کند، نیازمند پیشران است. این پیشران در حقیقت همان نخبگان هستند که طبق بیانات رهبر معظم انقلاب باید مدیریت تحولات کشور را به دست داشته باشند و نه صرفاً مدیریت.

معاون سرآمدان و نخبگان بنیاد ملی نخبگان ادامه داد: این بنیاد وظیفه کشف، شناسایی و پرورش استعدادها را دارد. در واقع، بنیاد ملی نخبگان نه جای وزارت علوم برنامه‌ریزی

الستی با اشاره به نقش پیشرانی نخبگان در روند توسعه کشور، گفت نخبگان باید مدیریت تحول در کشور را به دست داشته باشند و نه صرفاً مدیریت.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، آریا الستی؛ معاون سرآمدان و نخبگان بنیاد ملی نخبگان در نشست

تودیع و معارفه رئیس بنیاد نخبگان استان بوشهر با اشاره به لزوم نهادینه‌شدن تعاریف نخبگی در جامعه، گفت: فردی که ضریب هوشی بالایی دارد و یا از تخصص در یک حوزه خاص برخوردار است، الزاماً نخبه نیست. وی افزود: تخصص و ضریب هوشی از ارکان نخبگی است اما نمی‌توانند به تنهایی نخبگی را تعریف کنند. الستی با بیان اینکه نخبگی از انتخاب می‌آید، ادامه داد: برگزیدگی جزو ویژگی‌های نخبه است. فردی که در جامعه در موضوعی برگزیده است و مورد توجه و پیروی مردم است، توانایی ایجاد تحول دارد. این فرد باید با دوری از خودخواهی،

دیگرخواه باشد و به دیگران هم فکر کند یا دیگران را در تصمیم‌گیری مقدم بر خود بداند. معاون سرآمدان و نخبگان بنیاد ملی نخبگان اظهار داشت: نخبگی به مفهوم تلاش برای زودتر رسیدن به اهداف زندگی شخصی نیست،



علمی انجام می‌دهد نه تداخلی با رسالت‌ها و مأموریت‌های دانشگاه دارد؛ بلکه یک نهاد برنامه‌ریز و هماهنگ‌کننده در تعامل بین‌بخشی برای تسهیل مسیر نخبه‌پروری و اثرگذاری نخبگانی است.

چگونه به قدرت مطالعه چندین کتاب در یک روز دست پیدا کنیم

به قلم: جان رمیتون کارآفرین
مترجم: امیر آل علی

همه ما از اهمیت مطالعه کتاب برای پیشرفت در کار خود آگاه هستیم، با این حال نمی‌توان کمبود وقت را نیز نادیده گرفت. در واقع حتی اگر از کتاب‌های صوتی نیز استفاده کنیم، بعید به نظر می‌رسد که در طول روز بتوان یک کتاب را نیز مطالعه کرد. با توجه به وجود تعداد بی‌شماری کتاب در حوزه‌های مختلف، این امر به معنای فرصت بسیار محدود است. توجه داشته باشید که بسیاری از افراد خواهان موفقیت سریع هستند و این امر به معنای نیاز به صدها کتاب است. اگرچه در نگاه نخست این امر غیرممکن به نظر می‌رسد، با این حال یک راهکار جالب برای این موضوع وجود دارد. وبسایت **Readitforme** از یک تیم حرفه‌ای تشکیل شده است که افراد در آن کتاب‌ها را مطالعه کرده و مطالب مهم را به صورت‌های مختلف نظیر اینفوگرافی منتشر می‌کنند. کیفیت کار آنها به حدی بالا است که شما عملاً هیچ موضوع مهمی را از دست نخواهید داد. همچنین شیوه نمایش آنها به حدی جذاب است که افسراد را کاملاً درگیر خواهد بود. در واقع نباید تصور کنید که با این روش، دیگر از مطالعه خود لذت کافی را نخواهید برد. تحت این شرایط شما قادر خواهید بود که چندین کتاب را طی تنها یک روز مطالعه کنید. همچنین اگر کتاب مدنظر شما در فهرست آنها وجود نداشته باشد، می‌توانید آن را سفارش داده و در مدت زمانی کوتاه خلاصه آن را دریافت کنید. برای اطمینان از کیفیت کار آنها نیز می‌توان یک خلاصه یک کتاب را به صورت رایگان داشته باشید. با این حال برای ادامه کار نیاز به خرید اشتراک خواهید داشت که رقم کاملاً مقرون به صرفه‌ای محسوب می‌شود. نکته جالب دیگر آن، امکان دانلود فایل صوتی کتاب‌ها است که تنها ۱۲ دقیقه زمان را از شما خواهد گرفت.

منبع: **entrepreneur**

بچه‌ها با ارزش تر از کیک هستند

شرکت بیمه **NRMA** در جدیدترین کمپین خود با همکاری آژانس تبلیغاتی «**Colenso BBDO**» نیوزیلند، یک نکته مهم را به رانندگان در تعطیلات کریسمس یادآوری می‌کند که اغلب اوقات فراموش می‌شود: آنچه ارزش دارد، جان فرزندان مان است. این فیلم به کارگردانی استیو راجرز، داستان یک روز از زندگی خانواده‌ای را بیان می‌کند که در حال حمل یک دسر خاص به خانه مادر بزرگ هستند. سپس با تاکید فراوان به ما تذکر داده می‌شود که همه در این داستان مقصر هستیم، زیرا احتیاط می‌کنیم تا حین رانندگی به چیزی کاملاً بی‌ارزش و بی‌اهمیت، برای مثال یک کیک، گلدان جدید یا شام پیک‌نیک صدمه‌ای وارد نشود، در حالی که باید به این موضوع توجه کنیم که وقتی بچه‌های مان در ماشین هستند، هیچ چیز به اندازه جان‌شان اهمیت ندارد.

کمپین فوق شامل سینما، فضای خارج از خانه، دنیای دیجیتال و یک تجربه رفتاری انسانی می‌شود و با مشارکت یکپارچه تیمی تبلیغاتی از شرکت رسانه‌ای **Mindshare** و آژانس روابط عمومی **Thinkerbell** شکل گرفت.

به گفته برنت اسمارت، مدیر ارشد بازاریابی بیمه **NRMA**، این اقدام مفید برند در کریسمس یک پیام ساده را به مخاطب منتقل می‌کند: یکی از شلوغ‌ترین روزهای سال را سپری می‌کنیم، به یاد داشته باشید که با رعایت نکات ایمنی رانندگی کنید.

این شرکت بیمه پیام رعایت نکات ایمنی در جاده‌ها را در خطرناک‌ترین موقع سال برای رانندگان به گوش آنها می‌رساند. از لحاظ تصادفات رانندگی، دسامبر بدترین ماه سال در ۲۹ سال گذشته بوده است. با توجه به رانندگی‌های طولانی، اکثراً در جاده‌هایی ناآشنا و با مشغولیت‌های ذهنی فراوان، شرکت بیمه **NRMA** می‌خواهد اطمینان یابد که همه ما در تعطیلات امسال در جاده‌ها مراقب جان خود و دیگر همسفران مان هستیم.

به اعتقاد نیک وورسینگتون، مدیر خلاقیت آژانس تبلیغاتی **Colenso BBDO**، این یک دیدگاه ساده است و به نظر می‌رسد که همگان با آن ارتباط برقرار کنند. ما همه مرتکب این اشتباه می‌شویم. هنگام حمل یک کیک، فنجان قهوه یا سوپ بر روی صندلی مسافر، به شکلی متسخرآمیز با دقت فراوان رانندگی می‌کنیم، اما از بچه‌های خود غافلیم. این موضوع اصلی کمپین است که اغلب اوقات فراموش می‌شود.

در قالب این کمپین تبلیغاتی یکپارچه، عکاسی در فضای بیرون از خانه توسط جیمز تولیج انجام شد. در این عکس‌ها بچه‌ها با چشمانی کنجکاو به دوربین نگاه می‌کنند. کمپین خارج از خانه فوق به راننده‌ها این نکته را یادآوری می‌کند تا هنگام رانندگی در جاده‌ها مراقب یک چیز باارزش، یعنی فرزندان‌شان در صندلی عقب خودرو باشند.

منبع: **mbanews**



سازمان آگهی‌ها

۸۶۰۷۳۱۴۳

ارزش مورد انتظار از برقراری ارتباط با مشتری



دارد، ایمیل کنند. ایمیل امکان دسترسی مشتریان به یک اسم خاص و نام خاص و یا یک گروه کاری مثل **askme@help** را فراهم می‌آورد. تماس با یک نام، این احساس را به مشتری می‌دهد که یک نفر وجود دارد که به آنان توجه کند. به منظور ایجاد ارزش برای مشتریان از طریق استراتژی‌های ارتباطی‌تان، شما باید رفتار خرید مشتریان خود را درک کرده و تحلیل کنید. شما باید بدانید که چه کسی در تصمیم خرید درگیر و دخیل بوده، چه اطلاعاتی نیاز داشته و می‌خواهد که آن اطلاعات را در چه جایی بیابد. یک فرآیند خرید، ممکن است کاملاً طولانی باشد. یک شرکت که برای اولین بار خرید پیچیده‌ای را انجام می‌دهد، ممکن است یک سری مراحل ازجمله مراحل زیر را طی کند:

۱. شناخت مسئله: مشتری اعلام می‌کند مسئله‌ای وجود دارد که نیاز به یک راهکار دارد.
۲. جستجوی راهکارهای دیگر
۳. مشخص کردن راهکار بهینه
۴. جستجوی تأمین‌کنندگان
۵. درخواست پیشنهاد از تأمین‌کنندگان
۶. انتخاب یک تأمین‌کننده
۷. تعیین یک برنامه سفارش
۸. انجام یک خرید
۹. ارزیابی فرآیند

منبع: **hormond**

را قدر می‌سازند که ارتباطات و محصولات خاص مشتریان را برقرار و عرضه کنند. این همان چیزی است که پیروز، اندر، راجرز آن را بازاریابی یک‌به‌یک نامیده است. اطلاعات در خصوص تاریخچه خرید مشتریان و گرایش به خرید را می‌توان به منظور ایجاد پیشنهادهایی به کار گرفت که نسبت به موارد عرضه‌شده قبلی، میزان عکس‌العمل و نوگرایی بیشتری را موجب شوند. محتوا، زمان‌بندی و کانال‌های تحویل برای ارتباطات می‌توانند براساس سلیق و پسند مشتریان بنا شده باشند. یک شکل دیگر شخصی‌سازی به صورت آنلاین یافت می‌شود. بسیاری شرکت‌ها مشتریان را قدر می‌سازند که وبسایت خود را شخصی و اختصاصی کنند. برای مثال مشتریان سایت **www.amazon.com** می‌توانند از یک خوشامدگویی اختصاصی، پیشنهادهای خاص و پرفایل شخصی ویرایش‌شده بهره‌مند باشند. شخصی‌سازی همچنین می‌تواند در ارتباط با کارکنان، مثل عوامل سرویس‌دهی به مشتریان نیز اجرا شود. مثلاً برنامه‌نویسی برای انجام خودکار یک عمل می‌تواند طوری باشد که عوامل ناآشنا با یک محصول و یا گروه مشتریان را قادر سازد که در ارتباطات تلفنی، عمل را انجام دهند.

تعامل

تکنولوژی‌های تعاملی و دوسویه از زمان ظهور و پیدایش تلفن موجود بوده‌اند. به تازگی اینترنت، حوزه و میدانی برای تعامل از طریق دو تکنولوژی اصل یعنی ایمیل و شبکه جهانی به‌کلّی متحول و دگرگون ساخته است. ایمیل، مشتریان و شرکت را توانا می‌سازد تا به صورتی کارآمد و اغلب بسیار سریع، ارتباط برقرار کنند. به طور مثال، مشتریان می‌توانند اطلاعاتی را که در وبسایت‌های شرکت‌ها وجود

استراتژی‌های بازاریابی رابطه‌مند

در تصمیم‌گیری در مورد انتخاب محصول بسیار به قیمت حساسند و ارزشی برای خدمات پشتیبانی قائل نیستند.

۳. توسعه محصولات مخصوص مشتری: برای توسعه محصول مخصوص مشتری، بازاریاب تجاری بایستی ماهیت روابط خریدار-فروشنده را بیازماید. استراتژی‌های دنبال‌شده از سوی رقبا در یک صنعت در طیفی تحت عنوان پهنای باند صنعت در روابط کاری قرار می‌گیرد.

تمرکز سودآوری بر خدمات پشتیبانی خارج از بسته پیشنهادی: استراتژی نامحدود را می‌توان برای دستیابی به مشتریانی که تأکید بیشتری بر معامله دارند دنبال کرد. در اینجا خدمات محصول محوری که نیازهای مشتری در زمینه قیمت، کیفیت و دسترسی را فراهم می‌کند به صورت نامحدود ارائه می‌شود.

تمرکز بر محصول و افزودن خدمات پشتیبانی با توافق طرفین در بسته پیشنهادی: در تولیدات مبتنی بر همکاری محصول اضافه‌شده با ویژگی‌های غنی شده برای مشتری مطلوب است. ویژگی‌های افزوده‌شده، شامل برنامه‌های هماهنگ کاهش هزینه، کمک فنی، تضمین برنامه‌های تحویل و تبلیغات همکارانه می‌شود.

ارائه پیشنهاد خدمات به مشتری به صورت منعطف در بسته‌های پیشنهادی متنوع: بازاریاب تجاری می‌تواند از طریق ارائه مجموعه پیشنهادات خدمت و ارائه راهکارهای اختصاصی برای گروهی از مشتریان یا حتی یک مشتری، یک حاشیه رقابتی به دست آورد. نخست پیشنهاداتی باید ایجاد شود که حداقل تعداد خدماتی که از نظر همه مشتریان در بخش خاصی از بازار مطلوب است را دربر گیرد. دوم، خدمات انتخابی ایجاد می‌شود که از طریق کاهش هزینه‌ها یا بهبود عملکرد عملیات مشتریان به آنها ارزش‌افزوده‌ای ارائه می‌کند.

۴. اجرای استراتژی‌های رابطه: در بازار تجاری، نیروی فروش نقشی محوری در

شرکت‌ها اکنون قادر هستند که از طریق استراتژی‌های ارتباطی که در سال‌های قبل غیرعملی بودند، برای مشتریان ایجاد ارزش کنند. شرکت‌ها در خصوص این مسئله فکر و بررسی می‌کنند که چگونه می‌توان ارتباطات چندجانبه را فراهم و میسر کرد: شرکت به مشتری، مشتری به شرکت و حتی مشتری به مشتری. امروزه شرکت‌ها می‌توانند از طریق ایمیل، وبسایت، تلفن، فکس، اتاق‌های گفت‌وگو، مراکز تماس، مراکز اطلاعات خطوط شکایات و نیز مکاتبه به روش قدیمی، با شرکت‌های دیگر در تماس باشند.

از قدیم، ارتباط با مشتریان یک‌طرفه بوده است؛ از شرکت‌ها به مشتریان. ابزارهای قدیمی برای ارتباط شرکت با مشتری یک‌طرفه هستند؛ تبلیغات، ارتقای فروش، روابط عمومی و فروش شخصی. به‌استثنای فروش، این کانال‌های ارتباطی میانی و غیرتعاملی هستند. میانی بدین معناست که ارتباط از طریق رسانه‌ها و یا کانال‌هایی صورت می‌گیرد که طرف سومی، مالکیت آنها را داراست؛ یعنی مستقیم به مشتری نیست. سه فرآیند، مسئول قدرت و توان بیشتر در ایجاد ارزش برای مشتریان هستند؛ غیرمیانجی‌سازی، شخصی‌سازی و تعامل.

غیر میانجی‌سازی (بدون واسطه)

امروزه توسعه تکنولوژی‌های جدید به ظهور بسیاری از ابزارهای ارتباطی دی.تی. سی ازجمله ایمیل، **direct mail**، موبایل منجر شده است. شرکت‌ها قادرند پیام‌های خود را مستقیماً به مشتریان برسانند.

شخصی‌سازی

پایگاه داده‌های دارای کیفیت بالا و کانال‌های دی.تی.سی با یکدیگر، شرکت‌ها

بازاریان تجاری اغلب مجموعه‌ای از مشتریان را دارند که رفتارهای مختلفی دارند: برخی از آنها تأکیدشان بر قیمت پایین و رویکرد معامله‌ای است، درحالی‌که سایرین برای خدمت واقعی ارزش قائلند و رابطه مبتنی بر همکاری برای‌شان مطلوب است. مشتریانی نیز وجود دارند که در میانه این جریان قرار می‌گیرند. برای توسعه استراتژی‌های مناسب و سودآور بازاریابی، بایستی به پنج حوزه توجه ویژه مبذول داشت:

۱. به دست آوردن داده‌های رابطه: برخورداری از اطلاعات صحیح در مورد مشتری مبنایی برای استراتژی‌های موفق بازاریابی رابطه‌مند فراهم می‌آورد. بانک‌های اطلاعاتی شرکت فروشنده بایستی سیمایی از پیشینه روابط هر مشتری فراهم کنند، تصمیم‌گیرندگان کلیدی را شناسایی کنند، خریدهای قبلی از همه خطوط محصول را مجزا کنند، نیازها و قابلیت‌های مشتری را نشان دهند. بازاریاب تجاری برای به دست آوردن داده‌های مربوط به مشتری و تبدیل آن به اطلاعات ارزشمند برای راهنمایی استراتژی به‌سرع‌ت در حال پذیرش نرم‌افزار مدیریت ارتباط با مشتری از شرکت‌هایی نظیر **oracle** و سیستم‌های **Siebel** هستند.

۲. انتخاب مشتری: انتخاب مشتری نیازمند شناختی روشن از نیازهای مشتری، درک مناسب از هزینه‌های خدمت‌رسانی به گروه‌های مختلف مشتریان و پیش‌بینی صحیح فرصت‌های سود بالقوه است.

ارزش: «منافع اقتصادی فنی، خدماتی، اجتماعی ادراک‌شده توسط مشتری در مقایسه با قیمت پرداختی برای محصول ارائه‌شده.» در فرآیند انتخاب مشتری بایستی پتانسیل سودآوری را نیز مدنظر قرار داد. اگر محصول برای فعالیت‌های مهم باشد، برخی مشتریان ارزش زیادی برای خدمات پشتیبانی قائلند و برای پرداخت قیمت بالاتر در ازای این پشتیبانی آمادگی دارند. مشتریان دیگری نیز هستند که

منبع: **hormond**

ایستگاه بازاریابی

بررسی نقش نظریه رنگ‌ها در بازاریابی شبکه‌های اجتماعی
دنیای رنگارنگ بازاریابی شبکه‌های اجتماعی

به قلم: ناتالی آگرادی کارشناس بازاریابی
ترجمه: علی آل علی

بازاریابی بصری در طول دهه دوه اخیر به طور ویژه‌ای مورد توجه برندها قرار گرفته است. برترین کمپین‌های سال‌های اخیر به طور مطلوب تاثیرگذاری محتوای بصری برای جلب نظر مخاطب هدف استفاده کرده‌اند. استفاده از رنگ‌های مختلف در بازاریابی با توسعه شبکه‌های اجتماعی وارد مرحله تازه‌ای شد. حضور ۳.۲ میلیارد کاربر فعال در تمام شبکه‌های اجتماعی بازار هدف و سوسه‌برانگیزی HubSpot برای برندها ایجاد کرده است. براساس مطالعه موسسه HubSpot هنگامی که فرآیند اطلاع‌رسانی به مخاطب در کمپین‌های بازاریابی همراه با محتوای بصری باشد، میزان تاثیرگذاری ۶۵درصد افزایش خواهد یافت. نکته جالب اینکه ۱۰درصد از مخاطب‌های کمپین بازاریابی دارای محتوای بصری علاقه‌مند به مشاهده دوباره آن محتوا هستند.

امروزه با گسترش استفاده از گوشی‌های همراه بخش زیادی از مردم در شبکه‌های اجتماعی حضور دارند. تعداد کاربران کنونی شبکه‌های اجتماعی به هیچ وجه قابل مقایسه با شمار کاربران در یک دهه پیش نیست. به همین خاطر حضور فعال برندها در عرصه بازاریابی شبکه‌های اجتماعی دارای اهمیت روزافزونی است. کیفیت بالای نمایشگر گوشی‌های هوشمند امکان استفاده از ترکیب‌رنگ‌های مختلف را فراهم می‌کند. اگر نگاهی گذرا به کمپین‌های برتر در طول یک دهه اخیر بیندازیم، تمام آنها از طرح‌های گرافیکی با دامنه متنوعی از رنگ‌ها بهره برده‌اند.

بسیاری از برندها همکاری با طراح گرافیک ماهر را برای بازاریابی مناسب در شبکه‌های اجتماعی کافی می‌دانند. بی‌تردید همکاری با کارشناس و طراح گرافیک تاثیر مثبتی بر روی کیفیت کمپین‌های بازاریابی دارد. نکته مهم در اینجا ضرورت آگاهی ما از روانشناسی رنگ‌ها و به طور ویژه نظریه رنگ‌هاست. در غیر این صورت کاربرد رنگ‌های مختلف از سبوی ما هرگز به صورت تخصصی نخواهد بود. بنیان اصلی هر تصویر بر پایه رنگ قرار دارد. تصاویر بدون رنگ‌های جذاب هرگز موفق به جلب نظر مخاطب هدف نخواهد شد. به همین خاطر باید توجه ویژه‌ای به نظریه رنگ‌ها در بازاریابی داشته باشیم.

نظریه رنگ‌ها: مفاهیم کلی

نظریه رنگ‌ها یک مفهوم گسترده در زمینه مطالعات عملی و دانشگاهی محسوب می‌شود. بنیان‌های اصلی این مفهوم به شرح ذیل است:

- رنگ‌های اصلی: شامل رنگ‌های قرمز، آبی و زرد است. این طیف رنگ‌ها با ترکیب در یکدیگر تمام رنگ‌های دیگر را شکل می‌دهد. از نقطه نظر بازاریابی توجه انسان به رنگ‌های اصلی بسیار بیشتر جلب می‌شود. به همین خاطر اغلب کمپین‌های موفق از این رنگ‌های اصلی استفاده می‌کنند. نکته مهم در اینجا کاربرد این طیف رنگ‌ها در کانون کمپین و تصاویرمان است.

- رنگ‌های ثانویه: رنگ‌هایی نظیر سبز، نارنجی و بنفش به عنوان ثانویه شناخته می‌شود. این طیف از رنگ‌ها ناشی از ترکیب رنگ‌های اولیه هستند. نکته اساسی در مورد آنها تاثیرگذاری به مراتب کمتر آنها بر روی مخاطب است. به همین خاطر اغلب به عنوان طیف رنگ کمکی در کمپین‌ها مورد استفاده قرار می‌گیرد.
- رنگ‌های سطح سوم: ترکیب رنگ‌های اصلی و ثانویه طیف رنگ‌های سطح سوم را شکل می‌دهد. دامنه این دسته از رنگ‌ها تا بی‌نهایت ادامه دارد. تزئین بخش‌های مختلف تصاویر کمپین با استفاده از این رنگ‌ها صورت می‌گیرد.

نظریه رنگ‌ها در شبکه‌های اجتماعی

همه بازاریاب‌ها به دنبال نمای مناسب محتوای‌شان در شبکه‌های اجتماعی هستند. این امر موجب گرایش بازاریاب‌ها به استفاده از تکنیک‌های مختلف برای جلب نظر مخاطب هدف می‌شود. کاربرد نظریه رنگ‌ها در بازاریابی شبکه‌های اجتماعی به طور قابل ملاحظه‌ای بالاست. یکی از نکات مهم در این زمینه شامل استفاده از رنگ مناسب با ماهیت برندمان است. به عنوان مثال اگر برند ما در صنعت مواد غذایی فعالیت دارد، استفاده از طیف رنگ قرمز علاوه بر جلب نظر مخاطب موجب تحریک اشتها می‌شود. اغلب برندهای بزرگ از این نوع تکنیک‌ها برای جلب نظر مخاطب هدف استفاده می‌کنند.

یکی دیگر از تکنیک‌های مناسب در این میان استفاده از رنگ آبی برای ایجاد احساس آرامش در مخاطب است. شرکت‌های فعال در زمینه مشاوره (حقوقی یا خانوادگی) از این طیف رنگ به منظور ایجاد آرامش در مخاطب هدف کمپین‌شان استفاده می‌کنند. نکته مهم در اینجا توجه به رنگ پس‌زمینه شبکه اجتماعی موردنظر است. رنگ اصلی مورد استفاده ما باید با رنگ پس‌زمینه صفحه پلتفرم اجتماعی میزان کمپین تفاوت داشته باشد. در غیر این صورت میزان توجه مخاطب کاهش شدیدی خواهد یافت.

منبع: prdaily



اینستاگرام، توئیتر و لینکدین:

آینده بازاریابی شبکه‌های اجتماعی در سال ۲۰۲۰

یکی از تازه‌ترین نوآوری‌های اینستاگرام در سال ۲۰۱۹ ایجاد امکان بارگذاری ویدئو آنلاین با حضور یک کاربر دیگر بود. با جستجویی ساده در فضای اینترنت شمار بسیار زیادی از چنین ویدئوهای آنلاین را مشاهده خواهید کرد. این امر فرصت مناسبی به برندها در راستای ایجاد گفت‌وگوی آنلاین با مشتریان و جلب توجه سایر کاربران می‌دهد. مزیت اصلی این سرویس عدم نیاز به پرداخت هزینه برای استفاده از آن است.

بخش IGTV

بخش IGTV در راستای بهبود وضعیت پخش محتوای ویدئویی طولانی در اینستاگرام راه‌اندازی شد. این امر از همان روزهای ابتدایی با استقبال شدید کاربران مواجه شد. برخی از برندها مانند کانال دیسکوری با نشنال جئوگرافیک با استفاده از این بخش شمار فالوورهای‌شان را به شدت افزایش داده‌اند. ایده اصلی IGTV از اسنپ چت گرفته شده است. بی‌تردید نوآوری‌های اسنپ چت در حوزه شبکه‌های اجتماعی الهام‌بخش بسیاری از پلتفرم‌ها بوده است. در این میان بارگذاری محتوای ویدئویی طولانی نقش مهمی در بهبود تعامل میان کاربران با یکدیگر داشته است. پیش از این برندها مجبور به اتصال چند ویدئوی ۶۰ ثانیه‌ای در کنار هم برای جلب نظر مخاطب بودند. اکنون کار برای بازاریابی و نمایش محتوای کمپین‌ها ساده‌تر است. البته با تولید ویدئوهای طولانی‌تر نیاز به افزایش جذابیت آن برای اقیاع مخاطب نسبت به مشاهده تمام آن افزایش خواهد یافت. اخبار غیررسمی از سوی تیم فنی اینستاگرام از تلاش این پلتفرم برای تبدیل بخش IGTV به سرویسی مانند جست‌وجو در اسنپ چت حکایت دارد. بی‌تردید این الگوبرداری از اسنپ چت همراه با دعوی حقوقی تازه‌ای میان دو غول شبکه‌های اجتماعی خواهد بود بنابراین شاید سال جدید با شکایت اسنپ چت از اینستاگرام شروع شود. امروزه بخش IGTV به عنوان مهم‌ترین ابزار بازاریابی در اینستاگرام شناخته نمی‌شود. همین امر فرصت اعمال تغییرات گسترده در این اب را فراهم کرده است. بی‌شک اگر این بخش محبوبیت بیشتری برای بازاریاب‌ها پیدا کند، اعمال تغییرات گسترده در آن به سادگی امکان پذیر نخواهد بود.

۲. توئیتر

توئیتر یکی از پررونق‌ترین پلتفرم‌های سال ۲۰۱۹ محسوب می‌شود. پیش‌بینی بسیاری از کارشناس‌ها مبنی بر ترسیم آینده‌ای روشن برای این پلتفرم در سال ۲۰۲۰ است. اکنون رقیب سنتی توئیتر، یعنی فیس‌بوک، با بحران‌های بسیار زیادی دست و پنجه نرم می‌کند بنابراین بهترین فرصت برای این شبکه اجتماعی به منظور توسعه هرچه بیشتر و حتی جلب نظر کاربران فیس‌بوک فراهم شده است. براساس گزارش فوربس میزان سرمایه‌گذاری بازاریابی در توئیتر به طور مداوم در سال ۲۰۱۹ افزایش یافته است. این امر آفق روشنی برای توئیتر در سال ۲۰۲۰ ترسیم می‌کند.

مدیران ارشد توئیتر در ابتدای سال ۲۰۱۹ خبر از تغییر الگوی ارزایی کاربران فعال و ارائه آمارهای کاربردی دادند. بر این اساس دیگر خبری از ارائه آمارهای هفتگی و ماهانه نخواهد بود. در عوض تیم فنی توئیتر به صورت روزانه اطلاعات کاربردی را منتشر خواهد کرد. همچنین بخش ویژه‌ای نیز برای مشاهده زنده اطلاعات و آمارهای مربوط به توئیتر راه‌اندازی شده است.

ارزایی وضعیت کمپین‌های بازاریابی یکی از دغدغه‌های اصلی بازاریاب‌ها در شبکه‌های اجتماعی محسوب می‌شود. متاسفانه بسیاری از برندها نسبت به این امر توجه کافی ندارند. جالب اینکه یکی از انتقادات قدیمی به شبکه‌های اجتماعی از سوی برندهای بزرگ عدم ارائه اطلاعات کاربردی است. به این ترتیب توئیتر در زمینه رفع بخش مهمی از نیازهای برندها در زمینه بازاریابی آنلاین پیشقدم محسوب می‌شود.

فالو کردن گفت‌وگوها

ماه گذشته توئیتر در اقدامی جالب به کاربران امکان فالو کردن موضوعات گفت‌وگو را داد. این امر کاربردی مشابه فالوی هشتگ دارد. مزیت این شیوه امکان مشارکت دائمی در بحث‌های جذاب و داغ است. بدون شک اقدام تازه توئیتر تاثیر انکارناپذیری بر روی افزایش گفت‌وگوی چندجانبه و میزان ساعت‌های آنلاینی کاربران دارد. تاثیر مستقیم این امر بر روی میزان مشارکت کاربران در بحث‌های مختلف و تعداد بحث‌های تازه ایجادشده در توئیتر قابل مشاهده است. بسیاری از کاربران در فضای آنلاین تمایل ویژه‌ای به گفت‌وگو با دیگران دارند، اما اغلب فضای مناسب برای بحث گروهی ایجاد نمی‌شود. اقدام تازه توئیتر گامی مهم در راستای پاسخگویی به نیاز کاربران است.

امکان فالو کردن گفت‌وگوها از نقطه نظر بازاریابی فرصت طلایی در اختیار برندها قرار می‌دهد. امروزه بسیاری از برندها در تلاش برای گفت‌وگوی گروهی با مشتریان هستند. این امر ناشی از کاهش تمایل کاربران برای تعامل با برندها به صورت خصوصی است. وقتی ما در قالب گروه‌های فعال با مشتریان مواجه می‌شویم، انگیزه آنها برای گفت‌وگو بیشتر می‌شود بنابراین استفاده مناسب از الگوی تازه توئیتر برای جلب نظر مخاطب هدف ضروری خواهد بود.

توییت‌های شبکه‌ای

اقدام تازه توئیتر برای سال ۲۰۲۰ نیاز چندانی به هوش بالا ندارد. مدیران توئیتر از یک ماه پیش برنامه رسمی‌شان برای راه‌اندازی بخش رشته توییت‌های شبکه‌ای اعلام کرده‌اند. به این ترتیب ما شاهد رشد پدیده‌ای مانند شبکه‌های تلویزیونی در توئیتر خواهیم بود. انگیزه اصلی از چنین اقدامی مشاهده موفقیت پلتفرم‌هایی مانند نت‌فلیکس و هولو در زمینه جلب نظر کاربران برای پخش آنلاین محتواست. این امر به معنای ارزیابی مداوم توییت‌ها و حذف سریع موضوعات نامناسب یا غیراخلاقی است. یکی از انتقادات قدیمی به توئیتر عدم توجه کافی نسبت به حذف محتوای نامناسب است. مدیران این شبکه اجتماعی در سال پیش روی سنت قدیمی‌شان برای بی‌توجهی به این موضوع را خواهند شکست.

ابزارهای تازه گفت‌وگو

توئیتر در سال ۲۰۱۹ به طور آزمایشی طرح توییت‌های گفت‌وگومحور را آزمایش کرده است. این توییت‌ها با هدف ایجاد گروه‌های چت و توسعه مورد آزمایش قرار

ترجمه: علی آل علی
به قلم: اندروهاکتینسون (کارشناس بازاریابی شبکه‌های اجتماعی)

اکنون روزهای پایان سال میلادی فرا رسیده است. بسیاری از افراد در این روزها به فعالیت‌شان در طول سال فکر می‌کنند. اغلب برندها مشغول بررسی حساب‌ها و ارزیابی کیفیت عملکردشان در حوزه‌های مختلف هستند. بسیاری از کارآفرینان و حتی افراد عادی برای سسال جدید برنامه‌های مختلفی در ذهن دارند. این امر به طور معمول با طراحی تمهداتی برای سال جدید معنا پیدا می‌کند. کارشناس‌های حوزه شبکه‌های اجتماعی نیز مانند سایر افراد در روزهای پایانی سال به سراغ بررسی عملکرد برندها در حوزه بازاریابی رفته‌اند. نکته مهم درخصوص فعالیت کارشناس‌های بازاریابی در این حوزه توجه‌شان به ترندها و نکات تازه احتمالی در سال ۲۰۲۰ است. به این ترتیب برندهای علاقه‌مند فرصت برنامه‌ریزی برای بازاریابی مناسب در شبکه‌های اجتماعی را خواهند داشت.

بی‌تردید روزهای پایانی سال نو علاوه بر بررسی عملکرد گذشته مربوط به برنامه‌ریزی برای آینده نیز هست. بسیاری از برندها برنامه‌های اصلی‌شان برای سال پیش روی را در همین روزها طراحی می‌کنند. در این مقاله با استفاده از نظرات مختلف در زمینه بازاریابی شبکه‌های اجتماعی قصد بررسی وضعیت پلتفرم‌های اینستاگرام، توئیتر و لینکدین را داریم. بدون شک پیش‌بینی‌های کارشناس‌ها همیشه به طور کامل تحقق پیدا نمی‌کند. نکته مهم در این میان آمادگی برای مواجهه با اتفاق‌های احتمالی است. در ادامه به بررسی هر کدام از شبکه‌های اجتماعی در بخش‌های مجزا خواهیم پرداخت.

۱. اینستاگرام

اینستاگرام در سال ۲۰۱۹ یکی از پرطرفدارترین پلتفرم‌ها برای اهالی بازاریابی بود. حجم وسیع و رو به افزایش کاربران این شبکه اجتماعی توجه بسیاری از برندها را به خود جلب کرده است. تیم فنی اینستاگرام در راستای بهبود تجربه کاربری افراد حقیقی و توانایی بازاریابی برندها دست به رونمایی از آپدیت‌های متعدد زده است. به این ترتیب اکنون امکانات ویژه و کاملا خلاقانه‌ای در اختیار بازاریاب‌ها قرار دارد.

تمرکز اصلی اینستاگرام در سال ۲۰۱۹ تأمین هرچه بهتر امنیت و سلامت محیط کاربری پلتفرمش بود. بی‌تردید همه ما اخبار مربوط به رسوایی اخیر فیس‌بوک را شنیده‌ایم. این امر رنگ خطر را برای بسیاری از شبکه‌های اجتماعی به صدا درآورده است بنابراین مشاهده فعالیت خستگی‌ناپذیر شبکه‌های اجتماعی مختلف برای ارتقای امنیت کاربران امری طبیعی خواهد بود. یکی دیگر از اقدامات مناسب اینستاگرام برای بهبود سلامت محیط کاربری پلتفرمش اقدام سریع برای حذف مطالب توهین‌آمیز یا غیراخلاقی است. شاید تا پیش از این امکان استفاده از سهیل‌انگاری یا ایرادهای موجود در الگوریتم اینستاگرام برای انتشار محتوای غیرقانونی وجود داشت، اما از سال ۲۰۱۹ میزان نظرات تیم فنی این برند افزایش بسیار زیادی یافته است.

سال ۲۰۲۰ از بسیاری جهات برای شبکه‌های اجتماعی دارای اهمیت است. اینستاگرام در تلاش برای افزایش شمار کاربران و افزایش درآمد تبلیغاتی است. این امر نیازمند رونمایی از سرویس‌های تازه و همکاری نزدیک با کاربران است. نظرخواهی‌های مختلف اینستاگرام در طول چند ماه گذشته به طور کلی در همین حال و هوا جریان داشت.

راه‌اندازی بخش کلوز فرندز یا دوستان نزدیک بهترین ایده اینستاگرام برای سال ۲۰۱۹ محسوب می‌شود. این امر به کاربران امکانات زیادی در زمینه شخصی‌سازی محتوای‌شان داد. به این ترتیب شمار بالایی از کاربران بدون نیاز به حذف محتوای امکان دسترسی آنها به محتوای شخصی‌تر را مسدود کردند. اگرچه اینستاگرام در رونمایی از این سرویس فوق‌العاده عمل کرد، اما در طول ماه‌های گذشته هیچ برنامه‌ای برای توسعه و تحول آن نداشته است.

رونمایی از دوربین مخصوص بخش دوستان نزدیک به نام Threads From Instagram، هدف اصلی ایجاد تحول در رابطه میان دوستان نزدیک در این اپ رونمایی شد. هدف اصلی از این اقدام ایجاد فضای برای دسترسی سریع دوستان به یکدیگر خارج از فضای رسمی اینستاگرام بود. نکته جالب اینکه این اپ حتی بدون اتصال مستقیم به اینستاگرام نیز کار می‌کند بنابراین کاربران اینستاگرام حتی امکان افزودن دوستان بدون اکانت در اینستاگرام به گفت‌وگوهای تصویری‌شان را خواهند داشت. اینستاگرام به عنوان یک پلتفرم عکس‌محور سرمایه‌گذاری بسیار زیادی بر روی محتوای بصری کرده است. این امر موجب تلاش تیم فنی شرکت برای حذف الگوی ارسال پیام خصوصی در قالب متن شده است. اگر از طرفدارهای بخش دایرکت اینستاگرام باشید، در طول چند سال اخیر تحولات زیادی در آن مشاهده کرده‌اید. این امر به طور کلی در راستای همین هدف صورت گرفته است. پیش‌بینی من درخصوص وضعیت اینستاگرام برای سسال آینده در حوزه شخصی‌سازی فضای کاربران تلاش برای ایجاد تحول در بخش دوستان نزدیک است. این امر از نقطه نظر بازاریابی اهمیت بسیار زیادی دارد. وقتی فضای کاربری افراد محدودتر و خدماتی‌تر شود، تعامل برندها با آنها بسیار خواهد شد. به همین خاطر ما نیازمند شیوه‌هایی برای ورود به فهرست دوستان نزدیک کاربران در اینستاگرام خواهیم بود.

بهبود وضعیت چت ویدئویی

امروزه چت ویدئویی طرفدارهای بسیار زیادی در سراسر جهان دارد. افزایش سرعت اینترنت و امکان بارگذاری سریع ویدئو این امکان را به کاربران سراسر جهان به منظور مکالمه تصویری داده است. بی‌تردید وقتی امکان مکالمه تصویری وجود داشته باشد، کمتر کاربری به سراغ استفاده از فرمت متن خواهد رفت. اینستاگرام در این زمینه اقدامات مناسبی انجام داده است. استراژی اصلی در این زمینه مربوط به برند فیس‌بوک به عنوان شرکت مادر اینستاگرام و واتساپ است. هر دو این پلتفرم‌ها سرویس چت ویدئویی با کیفیت بالا را راه‌اندازی کرده‌اند. یکی از ایده‌های مناسب برای برندها در این میان استفاده از الگوی چت ویدئویی برای پشتیبانی از مشتریان است. بسیاری از مشتریان حوصله نگارش سوالات یا نکات مدنظرشان را ندارند. به این ترتیب برقراری تماس تصویری در اینستاگرام کمک شایانی به افزایش تعامل میان برندها و مشتریان خواهد کرد.

۵ درس کارآفرینی تامی شلیبی در سریال پیکی بلایندرز

اگر سریال پیکی بلایندرز را دیده‌اید، حتما تامی شلیبی را می‌شناسید. او فردی خشن و قاتلی کارآزموده است. باوجود شخصیت‌ها و داستان خشن سریال پیکی بلایندرز، نمی‌توان برخی ویژگی‌های مهم تامی شلیبی، که یک کارآفرین چنایتکار است را نادیده گرفت. تامی شلیبی تاجری هوشمند و زیرک است که ویژگی‌های مثبت او در تجارت می‌تواند الهام‌بخش ما در فعالیت‌های اقتصادی‌مان باشد. همراه ما باشید. در ادامه با پنج درس کارآفرینی که تامی شلیبی در سریال پیکی بلایندرز به ما یاد می‌دهد بیشتر آشنا می‌شوید.

۱. دروغ‌ها سریع‌تر از حقیقت پخش می‌شوند

شروع فعالیت‌های جدید اقتصادی فرد را با چالش‌های بی‌شماری مواجه می‌کند. این امر می‌تواند وی را تشویق کند که گاهی دروغ‌های مصلحتی بگوید. در مجموع، تجارت با دروغ گره خورده است. فرد ممکن است در موقعیت‌های مختلف، مانند زمان معامله، بازاریابی، و یا حتی به خودش هم دروغ بگوید. اغلب این تصور وجود دارد که افراد کارآفرین‌ها برای تقویت چهره‌شان همواره دروغ می‌گویند و حقایق را تحریف می‌کنند یا اغراق می‌کنند تا در جذب مشتری‌های جدید، جذب سرمایه و تبلیغات موفق باشند. بااین‌حال، دروغ‌گویی می‌تواند مانند قرار گرفتن در یک سرازیری لغزنده باشد. زیرا اگر یادتان نباشد که در گذشته چه دروغ‌هایی گفته‌اید، با مشکل مواجه می‌شوید. امروزه از دید مشتری، صداقت ارزش بیشتری دارد. مشتری‌ها اعتبارتان را ارزیابی می‌کنند و در این بین صداقت می‌تواند خصیصه‌ای باشد که موجب افزایش اعتبارتان می‌شود. برخلاف این عبارت معروف که می‌گوید چیزی به عنوان تبلیغ بد وجود ندارد، همه تبلیغات هم خوب نیستند. البته با پیشرفت شبکه‌های اجتماعی گفته شلیبی به حقیقت پیوسته است. زیرا دروغ‌ها زودتر از حقیقت پخش می‌شوند. حالا انتخاب با خودتان است. بهتر است صادق باشید. زیرا در غیر این صورت این خطر وجود دارد که دروغ‌های‌تان جایی به سمت خودتان برگردند و شما را با چالش مواجه کنند.

۲. می‌توانید کارتان را عوض کنید اما خواسته‌های‌تان را نه

کشف علایق در زندگی کار دشواری است. یکی از بهترین اتفاقات برای ما این است که با انجام‌دادن کار موردعلاقمان کسب درآمد کنیم. وقتی که به این نقطه برسیم، دوست داریم در همین روند باقی بمانیم. زمانی که درک عمیقی از خودمان و خواسته‌های‌مان داشته باشیم، نه‌تنها می‌توانیم علایق‌مان را کشف کنیم، بلکه می‌توانیم بفهمیم که دوست داریم به چه فردی تبدیل شویم. ما معمولا درباره زندگی و سبک زندگی موردعلاقمان رویابافی می‌کنیم. زمانی که از شغلی به شغل دیگر و از یک ایده به ایده تجاری دیگر رو می‌آوریم، تا وقتی که نتوانیم پاسخگوی خواسته‌های‌مان باشیم، خشوند نمی‌شویم. ما می‌توانیم کارمان را تغییر دهیم اما تا زمانی که در مسیر بزرگ‌ترین خواسته‌های‌مان قرار نگیریم، راضی نخواهیم شد. اگر می‌خواهید کار یا فعالیت‌ی را آغاز کنید، حتما کاری را انجام دهید که به آن اشتیاق دارید. در غیر این صورت پس از مدتی به دلیل ناراضی‌تی به تدریج تغییر می‌کنید.

۳. شجاعت یعنی رفتن به جایی که قبلا کسی نرفته

خارج‌شدن از منطقه امن و راحت کاری است که کارآفرین‌ها نباید با آن مشکلی داشته باشند. ما معمولا در منطقه امن و راحت خودمان باقی می‌مانیم تا احساس آسودگی کنیم. این کار می‌تواند مانع از رسیدن به چیزهایی شود که واقعا آنها را دوست داریم. خارج‌شدن از منطقه آسایش می‌تواند اقدامی شجاعانه باشد. زیرا شما باید خطر ورود به محدوده ناشناخته‌ها را بپذیرید. شما نمی‌توانید پیش‌بینی کنید که چه اتفاقاتی رخ می‌دهند زیرا هرگز آن مسیر را تجربه نکرده‌اید. البته بسته به کاری که قصد انجام آن را دارید می‌توانید شدت ریسک‌تان را به طور حدودی (نه به طور دقیق و کامل) ارزیابی کنید. تنها راه برای اینکه دقیقا راجع به جزئیات چیزی اطلاع پیدا کنید این است که آن کار را انجام دهید و در بطن آن قرار بگیرید. معمولا در انتها خواهید دید که عواقب ریسک‌تان آنقدر هم که نگران بودید بد نبوده است. بنابراین، شجاع باشید و در محدوده ناشناخته‌ها وارد شوید. هیچ‌وقت نمی‌توان پیش‌بینی کرد که با این کار چه دردی به روی‌تان می‌شود.

۴. کسانی که سختی‌ها را تحمل می‌کنند رشد خواهند کرد

احتمالا همه شما داستان رقابت خرگوش و لاک‌پشت را شنیده‌اید. داستانی که در آن لاک‌پشت که کند است می‌تواند در رقابت با خرگوش مغرور پیروز شود. این داستان به ما می‌آموزد که اگر در رانمان پایدار و ثابت‌قدم باشیم، شانس موفقیت‌مان بیش از آن است که با هیجان ناگهانی و ناپایدار دست به انجام کاری بزنیم. ما میزان موفقیت خودمان را معمولا با دستاوردهای دیگران مقایسه می‌کنیم. مخصوصا به‌عنوان یک کارآفرین ممکن است خودمان را با رقیبا مقایسه کنیم و نگاهمان در مورد موفقیت تغییر کند و به مرور زمان به دشواری بتوانیم انگیزه خود را حفظ کنیم زیرا شاید به نظر بیاید دیگر نمی‌توانیم در رقابت پیروز شویم.

این امر تا حدی نشان می‌دهد که چسرا برخی استارت‌آپ‌ها در آغاز راه شکست می‌خورند. آنها نمی‌توانند سریع به خواسته‌های‌شان برسند. بنابراین، میل و اشتیاق‌شان کاهش می‌یابد. بااین‌حال، اگر به ایده‌تان باور داشته باشید و بتوانید فرازونشیب‌های راه را پشت سر بگذارید، احتمالا موفق خواهید شد. هر شکستی که تجربه کنید باعث می‌شود چیزهای تازه یاد بگیرید و به جلو قدم بردارید. اشتیاق شلیبی در موفقیت بی‌همتاست. او باوجود تجربه‌های خطرناک و مرگ‌آفرین و دچارشدن به اختلال استرس پس از سانحه، راه پیشرفت و موفقیت را پیدا می‌کند.

۵. در این دنیا استراحتی ندارم اما در دنیای بعدی شاید داشته باشم

به عنوان یک کارآفرین شما نمی‌توانید تجارت خود را متوقف کنید. شما مجبورید، نسبت به قبل، ساعت‌های بیشتری را کار کنید تا تلاش‌تان ثمربخش باشد. نبود این تعهد در کار باعث می‌شود بسیاری در مسیر کارآفرینی‌شان شکست بخورند. باید درک کنید که برای موفقیت در کسب و کار ممکن است در آخر هفته‌ها و تعطیلات یا در زمان استراحت ایده‌های جالب و خلاق به ذهن‌تان برسند که باید آنها را دنبال کنید. مخصوصا در اوایل فعالیت‌تان زمان بسیار کمی برای استراحت خواهید داشت. ذهن‌تان مدام از اتفاقات دوروبر ایده می‌گیرد. حتی شما تجارت‌تان را با خود به سفرهای تفریحی‌تان می‌برید. البته پیشرفت شغلی یا روش‌های ناسالم درست نیست و باید به فکر تعادل بین کار و زندگی باشید، اما معمولا یک کارآفرین برای استراحت زمان کمتری در اختیار دارد و همواره در ذهنش تجارت در جریان است!

کارآفرینی سراسر لذت و زیبایی نیست اما اگر مشتاق آن باشید، به زحمتش می‌ارزد. در مسییرتان تأثیر سخت‌کوشی را دست‌کم نگیرید و همان‌طور که از تامی شلیبی می‌آموزیم، تا زمانی که امید و خودباوری داشته باشیم، می‌توانیم از شکست‌ها درس بگیریم و رشد کنیم. امید و خودباوری دو عامل کلیدی در طرز تفکر کارآفرینانه هستند.

منبع: entrepreneur/chetor



کارها فراهم می‌شود. اگر ما به دنبال توسعه کسب و کارمان هستیم، باید نظر مشتریان را به عنوان معیار اصلی برندمان در نظر بگیریم. برندهای بزرگ همیشه مقیاس‌های دقیق برای ارزیابی وضعیت کسب و کارشان دارند. این امر به آنها فرصت ارزیابی وضعیت کسب و کار و برنامه‌ریزی برای توسعه آن را می‌دهد.

یکی از مثال‌های جالب برای بخش کنونی شرکت‌های تولید نرم‌افزارهای آنلاین است. اغلب این شرکت‌ها در تلاش برای توسعه هرچه سریع‌تر کسب و کارشان هستند. در این میان نکته مهم کشف نیازهای کاربران و تلاش برای رفع هرچه بهتر آنهاست. اگر برند ما در این زمینه عملکرد مناسبی ارائه ندهد، امکان کسب موفقیت وجود نخواهد داشت. امروزه بسیاری از استارت‌آپ‌های حوزه نرم‌افزارهای آنلاین حتی به مرحله اجرا نیز نمی‌رسند. این امر به خوبی اهمیت شناسایی نیاز مخاطب و تمرکز بر روی آن را نشان می‌دهد. بدون مشتریان برند ما هیچ توانایی برای رشد و توسعه کسب و کار نخواهد داشت. گاهی اوقات کمک گرفتن از دیگران برای ارزیابی وضعیت برندمان در تعامل با نیازهای مشتریان ایده مناسبی خواهد بود.

۴. توسعه کسب و کار بدون مطالعه بازار

توسعه کسب و کار فرآیند بسیار جذابی محسوب می‌شود. در بخش قبل به اهمیت ارزیابی وضعیت مشتریان و سلیقه‌شان اشاره شد. نکته مورد بحث در این بخش وضعیت بازار است. گاهی اوقات بازار کسب و کار کشش توسعه برند ما را ندارد. به این ترتیب تلاش‌های ما به احتمال زیادی با شکست مواجه می‌شود. توصیه من در این شرایط تلاش برای تمرکز بر روی حوزه‌های دیگر کسب و کار یا دست‌کم بازار هدف دیگری است. مثال واضح در این باره بحران مالی دهه گذشته است. این بحران موجب جلب توجه بسیاری از برندها به بازارهای دیگر شد. به این ترتیب حتی برخی از برندهای بزرگ اقدام به تولید محصولات خارجی از حوزه سنتی فعالیت‌شان کردند. این امر به خوبی اهمیت فعالیت در حوزه‌های مختلف و تامل پیرامون شرایط بازار کسب و کار را نشان می‌دهد.

وضعیت بازار بر روی تمام برندها تأثیر دارد. اگر ما نسبت به کسب موفقیت در یک حوزه خاص اصرار داشته باشیم، همکاری با برندهای رقیب ایده چندان بدی نخواهد بود. شاید در نگاه نخست این امر عجیب به نظر برسد، اما حوزه کسب و کار همیشه با رقابت تعریف نمی‌شود. گاهی اوقات رقیب مستقیم نیز نیازمند همکاری برای توسعه مشترک هستند بنابراین در موقع ضروری از توسعه مشترک کسب و کار یا حتی ادغام شرکت‌تان با رقیبا ترسی نداشته باشید. این امر در بلندمدت نتیجه مناسبی برای هر دو طرف ماجرا خواهد داشت. بسیاری از کارآفرینان در زمینه توسعه کسب و کار ایده‌های بلندپروازانه‌ای دارند. آنها در تلاش مداوم برای توسعه کسب و کار به هر کاری دست می‌زنند. هدف اصلی این مقاله ترغیب کارآفرینان به سوی تامل عمیق پیش از توسعه کسب و کار بود. با توجه به اشتباهات مذکور در این مقاله امکان توسعه کسب و کار به صورت پایدار فراهم خواهد شد.

منبع: noobpreneur

بررسی ۴ اشتباه رایج توسعه کسب و کار

اشتباهات توسعه کسب و کار به زبان ساده

است. ما هر چقدر هم که در زمینه کسب و کار و توسعه آن مهارت داشته باشیم، نباید فرآیند یادگیری را متوقف کنیم. به همین خاطر بخش توسعه و تحقیقات وطفیه ارزیابی و به‌روز رسانی مداوم اطلاعات برندها را برعهده می‌گیرند. برندهای بزرگ به خوبی از اهمیت بخش توسعه و تحقیقات آگاهی دارند. به همین خاطر همیشه مدیریت بهینه این بخش را مدنظر قرار می‌دهند.

۲. فقدان شریک تجاری

بی‌تردید بسیاری از استارت‌آپ‌های بزرگ از نسوی یک فرد راهاندازی نشده‌اند. اگرچه راهاندازی یک کسب و کار به صورت شخصی غیرممکن نیست، اما دشواری‌های بسیار زیادی پیش روی افراد قرار می‌دهد. بسیاری از افراد به تنهایی توانایی مدیریت کسب و کار را ندارند. به همین خاطر همیشه نیاز به استفاده از کمک و راهنمایی دیگران احساس می‌شود. شاید شما به عنوان موسس یک کسب و کار نیاز چندانی به شریک تجاری احساس نکنید. این امر اشتباه رایج اغلب کارآفرینان محسوب می‌شود. ما همیشه باید آینده کسب و کارمان را مدنظر داشته باشیم. در صورت عدم همکاری با شریک تجاری به زودی توانایی مدیریت همه‌جانبه برندمان را از دست خواهیم داد بنابراین توصیه من در این بخش راهاندازی کسب و کار با کمک یک شریک تجاری مطمئن است.

همکاری با یک شریک تجاری به معنای سهم‌شدن در سود و ضرر کسب و کار است. این امر باید پیش از آغاز رسمی همکاری به صورت شفاف بیان شود. در حقیقت اگر دیدگاه‌های ما به صورت واضح بیان شود، احتمال بروز مشکل در آینده کاهش می‌یابد. گام بعد تقسیم وظایف به صورت دقیق است. این امر نیازمند آگاهی دو طرف از مهارت‌های یکدیگر است. ایراد بسیاری از کارآفرینان اقدام به همکاری با افراد دارای توانایی‌های مشابه است. ما باید شریک تجاری‌مان را براساس سطح نیاز شرکت انتخاب کنیم. تنوع مهارت‌های مدیران یک شرکت امری ضروری در توسعه کسب و کار محسوب می‌شود و بنابراین این نکته باید پیش از همکاری رسمی با افراد موردنظر مدنظر قرار گیرد. این نکته به طور ویژه در مورد کارآفرینان حوزه IT قابل درک است. یک شرکت نرم‌افزاری نیاز به مدیران دارای توانایی‌های گوناگون است بنابراین همکاری دو متخصص IT در زمینه‌ای مشابه هرگز نتیجه مناسبی در پی نخواهد داشت.

۳. بی‌توجه به تعریف مقیاس‌های دقیق

همه استارت‌آپ‌ها امید به توسعه و پیشرفت دارند. این امر موجب ایجاد نوعی فشار فزاینده در میان مدیران برای تولید هرچه سریع‌تر محصولات می‌شود. انگار رقابتی در داخل شرکت برای تولید هرچه سریع‌تر محصولات تازه وجود دارد. در چنین شرایطی ذهنیت غالب مدیران تولید محصولات کاربردی و کوچک است. بی‌تردید این امر موجب تولید دامنه وسیعی از محصولات در مدت‌زمانی اندک اطلاعات موردنیاز برندمان برای توسعه کسب و کار مشکلی نخواهیم داشت. نکته مهم در این میان یادگیری شیوه کار با نرم‌افزارهای نسل جدید است بنابراین شاید ما نیاز به گذراندن دوره‌های آموزشی نیز داشته باشیم. ایراد اصلی صاحبان کسب و کار در این بخش اطمینان بیش از حد به تجربه قبلی‌شان

به قلم: ایوان ویدجا با کارشناس کسب و کار و صاحب سایت noobpreneur.com

ترجمه: علی آل‌عیلی

صاحبان کسب و کارها همیشه به دنبال توسعه سطح فعالیت‌شان هستند. این امر به شیوه‌های مختلفی نظیر رونمایی از محصولات تازه، خدمات پیشرفته و تلاش برای ایجاد ارتباطی عمیق با مشتریان صورت می‌گیرد. بدون تردید هر برندی دارای بودجه مشخصی برای فعالیت در عرصه کسب و کار است. تمام برنامه‌ریزی‌های برندها در راستای ایجاد فرصت‌های طلایی به منظور جلب نظر مشتریان است. اگر مشتریان را از کسب و کار مدرن حذف کنیم، دیگر فرصتی برای برندها به منظور جلب نظر مخاطب هدف باقی نخواهد ماند.

امروزه با توجه به توسعه ابزارهای در دسترس برندها برای جلب نظر مخاطب هدف انتظارات از آنها بیشتر شده است بنابراین مشاهده ناکمی یک برند در زمینه توسعه کسب و کار و جلب نظر مشتریان به هیچ‌وجه قابل توجهی نیست. مشتریان نیز روز به روز در حال افزایش انتظارات از برندها هستند. این امر هر برندی را در شرایط ناگوار قرار می‌دهد. گاهی اوقات برندها در نتیجه حضور در شرایط نامناسب دست به اقدامات اشتباه در زمینه توسعه کسب و کار می‌زنند. هدف اصلی این مقاله بررسی چهار اشتباه رایج برندها در زمینه توسعه کسب و کار است. با بهره‌ز از چنین اشتباه‌هایی امنیت برند ما بیشتر از زمان دیگری حفظ خواهد شد.

۱. بی‌توجهی به بخش توسعه و تحقیقات

بخش توسعه و تحقیقات در بسیاری از برندها وجود دارد. وظیفه اصلی این بخش ارزیابی وضعیت کسب و کار و یافتن راهکارهای کاربردی برای توسعه کسب و کار است. متأسفانه بسیاری از برندهای تازه‌کار نسبت به این بخش توجه کافی ندارند. به این ترتیب گاهی اوقات حتی تشکیل آن را نیز مدنظر قرار نمی‌دهند. بی‌تردید هر استارت‌آپی برای موفقیت در بازار کسب و کار نیازمند شناسایی فرصت‌های موجود است بنابراین کار بخش توسعه و تحقیقات حتی پیش از تأسیس شرکت شروع می‌شود. امروزه شمار بالایی از استارت‌آپ‌ها در همان ماه‌های نخست آغاز به فعالیت با شکست مواجه می‌شوند. این امر ناشی از عدم آشنایی با بازار کسب و کار و فقدان برنامه مشخص است. اگر شما به فکر توسعه کسب و کارتان در چنین شرایطی هستید، باید فعالیت بخش توسعه و تحقیقات را مدنظر قرار دهید.

خوشبختانه امروزه ابزارهای بسیار زیادی در دسترس برندها به منظور توسعه بهینه کسب و کارشان است. بخش قابل توجهی از ابزارهای هوشمند در زمینه جمع‌آوری و تحلیل داده‌ها مهارت دارد. به این ترتیب ما از نظر گردآوری اطلاعات موردنیاز برندمان برای توسعه کسب و کار مشکلی نخواهیم داشت. نکته مهم در این میان یادگیری شیوه کار با نرم‌افزارهای نسل جدید است بنابراین شاید ما نیاز به گذراندن دوره‌های آموزشی نیز داشته باشیم. ایراد اصلی صاحبان کسب و کار در این بخش اطمینان بیش از حد به تجربه قبلی‌شان

اخبار

مدیرعامل سازمان آتش نشانی و خدمات ایمنی شهرداری شاهرود خبر داد:

طی دو سال اخیر ۱۹۱۷ حادثه در شاهرود امداد رسانی شد



شاهرود-حسین بابامحمدی،مدیرعامل سازمان آتش نشانی و خدمات ایمنی شهرداری شاهرود با اشاره به اینکه ۱۹۱۷ حادثه طی ۲سال اخیر امدارسانی شده است، گفت: از این تعداد ۱۴۶مورد مربوط به حریق و ۱۳۰۲ مورد مربوط به امداد و نجات است. محمد حسن رضایی شاهرودی با بیان اینکه سازمان آتش نشانی با هدف اصلی نجات جان و اموال انسان ها با وظیفه مقابله با آتش و برخی دیگر از سوانح و حوادث تشکیل شده اند، افزود: ۲۰ دقیقه و ۳۰ ثانیه متوسط رسیدن آتش نشانان شاهرودی در حوادث است. وی ضمن بیان این مطلب که نجات جان انسان ها، مهار و اطفای حریق و حفاظت از ثروت های ملی در مقابل آتش سوزی و عوارض و سوانح ناشی از آن، برنامه ریزی و تعیین خط مشی در امور مربوط به آتش نشانی و خدمات ایمنی، نظارت و کنترل بر تحقق شرایط ایمنی ساختمانها و اسنادهای تجهیزاتی ساختمان در مقابل سوانح گوناگون از قبیل زلزله، آتش سوزی، سیل و... انجام ترتیبات و تمهیدات لازم برای کاهش سوء ناشی از حوادث و سوانح طبیعی و غیر طبیعی، نظارت بر عملیات موسسات و شرکت های دولتی و خصوصی و ارائه آموزش های لازم در امور آتش نشانی و خدمات ایمنی در سطوح مختلف از جمله اساس کار آتش نشانی است. ابراز داشت: میانگین تماس های مردمی با سامانه ۱۲۵ در شاهرود بیش از ۲ هزار تماس در روز است که از این میزان ۱۰ درصد مشاوره و ۶۰ درصد اطلاع رسانی، ۳۰ درصد تلفتی و ۳۰ درصد مربوط به حوادث است. مدیرعامل سازمان آتش نشانی و خدمات ایمنی شهرداری شاهرود با اشاره به اینکه تعداد ایستگاههای این سازمان ۴ ایستگاه وکل نیروهای مشغول به فعالیت در این حوزه به ۲۲ نفر میرسد، اظهار داشت: براساس اسنادهای جهانی به ازای هر ۵۰ هزار نفر جمعیت یک ایستگاه آتش نشانی باید در شهر وجود داشته باشد که با توجه به جمعیت ۱۵۰هزار نفری شاهرود تعداد ایستگاههای آتش نشانی در این شهر با استانداردهای جهانی مطابقت دارد. شاهرودی با بیان اینکه وظایف، خدمات و اقدامات آتش نشانی در چهاربخش ۱_ عملیات آ_ آموزش و امور پیشگیری ۲_ ورزش و آمادگی جسمانی ۳_تجهیزات تقسیم بندی می شود، عنوان داشت: انواع آتش سوزی، محسوس شدن افراد در زیر آوار، منازل و آسانسور، امداد در تصادفات خودرویی، سقوط از ارتفاع، کاتال آب رودخانه، مقلبه با مسمومیت با گاز، حوادث ناشی از لوازم خانگی، حلقه های فلزی، ریزش چاه ساختمان و... از جمله حوادث عملیاتی است که این سازمان توانایی و وظیفه پوشش آنها را برعهده دارد. وی ضمن بیان این مطلب که یکی از مهم ترین اهداف این سازمان نجات جان و مال شهروندان در مواقع حادثه است، بیان داشت: خوشبختانه با برنامه ریزی های دقیق، آموزش های راهبردی توانستیم توان عملیاتی نیروهای آتش نشان شاهرودی را ارتقا دهیم. این مقام مسئول گسترش ایمنی در سطح شهر را امری حیاتی خواند و در ادامه، اعلام داشت: مرکز آموزش و امور پیشگیری این سازمان با توجه به رسالت خود در ایجاد شهری ایمن و ارتقای سطح فرهنگ ایمنی شهروندان با بهره گیری از تخصص و دانش کارشناسان خود سعی کرده از یک سو، الگوهای رفتاری غلط در خصوص مسائل ایمنی را تغییر دهد و از سوی دیگر با ارائه آموزش های لازم امکان کاهش و کنترل حوادث را افزایش دهد. شاهرودی با اشاره به اینکه برنامه های آموزشی سازمان به دو بخش درون سازمانی و برون سازمانی تقسیم میشود گفت: ارائه بیش از ۱۶ هزار ساعت آموزش عمومی در مدارس، ادارات، کارخانجات و... حاصل تلاش نیروهای کارشناس این حوزه در بخش آموزش برون سازمانی است. وی با بیان اینکه تاکنون تعداد ۲۷۵۷ نفر آقا و خانم آتش نشان داوطلب در سطح نیمه حرفه ای آموزش دیده اند، افزود: این آموزش به منظور گسترش اطلاعات شهروندان در خصوص رعایت مسائل ایمنی صورت می گیرد تا با فراگیری این مهارت، ها بتوانند در لحظات اولیه بروز حوادث دخالت کرده و از گسترش دامنه حوادث و خسارات احتمالی جلوگیری نمایند.

شهردار برازجان خبر داد:

نصب بیش از ۱۷۰ تابلو اطلاعات شهری در معابر و میادین برازجان

بوشهر-خبرنگار فرصت امروز: شهردار برازجان گفت: وجود تابلوهای راهنمای خیابانها و اماکن در سطح شهر، یکی از جلوههای انضباط شهری و توجه به شهروندان و مسافرینی است که به هر دلیلی قصد عبور و مرور در سطح شهر را دارند. به گزارش روابط عمومی شهرداری و شورای اسلامی شهر برازجان هر یک از ما بارها شاهد بودهایم مسافری پس از ورود به برازجان، در پیدا کردن مسیرهای شهری و یا مسیر خروج از شهر دچار مشکل و سردرگمی شدهاند و ناچار به توقف و کمک گرفتن از دیگران برای جستجوی مسیر مورد نظر بودهاند. اگرچه وجود نقشه‌ها و مسیرپلهای الکترونیک، کمک بزرگی به جستجوی مکانها و یافتن گوتاهترین مسیرهای دسترسی نموده اما همچنان نیاز به تابلوهای راهنمای مسیرهای شهری از بین نرفته و با توجه به



کثرت مسیرها، شاید بیش از پیش نیز شده است. در همین راستا شهرداری برازجان اخیرا و برای نخستین بار اقدام به نصب تابلوهای معرفی مسیرهای برازجان به سمت اماکن مهم شهری و خروجی‌های شهر نموده که جلوهی خاصی به بلوارها و خیابانهای این شهر داده است. بنا به گفته‌ی شهردار برازجان در این راستا و جهت رفاه حال مسافری و گردشگران نسبت به ساخت و نصب دو عدد تابلوی دروازه‌ای در محل میدان نور و ورودی برازجان از محور شیراز، دو عدد تابلوی سه متری تک‌بویه در میدان جانباز و بلوار امام خمینی، یک تابلوی تی (T) در بلوار شهید مزارعی و نیز سه عدد تابلوی ال (L) اقدام گردیده که این سه تابلوی در بلوار تربیتی، خیابان فردوسی و بلوار جمهوری اسلامی نصب گردیده است. محمدحسن محمدی همچنین از نصب تابلوی جدید و تعویض تابلوهای فرسوده در نقاط مختلف شهر خبر می دهد و میگوید: در این راستا تعداد ۸۲ عدد تابلوهای راهنمای کوچ‌های خیابانهای شهید جلیایی، ملار، کتاب پیام نور، بنفشه، تلاش، از دبهبشت، اخلاص، سرو و خیابان همت نصب گردیده است. مهندس محمدی شهردار برازجان در گفتگو با خبرنگار روابط عمومی شهرداری ضمن تقدیر از تلاشهای همکاران حوزهی معاونت اجرایی و واحد زیباسازی شهرداری، از نصب ۴۰ عدد تابلو راهنمای بلوارهای شهری و ۴۴ عدد تابلوی معرفی میادین در سطح شهر برازجان خبر داد.

برگزاری شورای پژوهش و فناوری در منطقه خلیج فارس

بندرعباس –خبرنگار فرصت امروز: به مناسبت هفته پژوهش و فناوری، جلسه هم اندیشی اعضای شورای پژوهش و فناوری در مرکز منطقه خلیج فارس برگزار شد. به گزارش روابط عمومی شرکت خطوط لوله و مخابرات نفت ایران منطقه خلیج فارس؛ دبیر شورای پژوهش و فناوری منطقه با گرمیادبست روز پژوهش و فناوری گفت: در این جلسه افزا به بیان دیدگاه های خود در خصوص روش های ارتقای فعالیت های پژوهشی و افزایش کارایی و بهره وری در بحث پژوهش پرداختند. پدرام قاسمی بااشاره به تنگنای منطقه ادامه داد: با توجه به ماهیت شرکت خطوط لوله و مخابرات نفت و توانمندی و دانش فنی همکاران ، بهترین راه برای برون رفت از تنگناها در شرایط کنونی کشور، استفاده از نیروی متخصص داخلی در بخش پژوهش و فناوری است که در این رابطه همکاران می توانند دروازه ها و دریچه های مناسبی را برای رفع تنگناها باز کنند.



شستشوی مخزن ۵هزار متر مکعبی آب در گرگان

گرگان –خبرنگار فرصت امروز: سرپرست امور آب و فاضلاب گرگان از شستشو مخزن ۵ هزار متر مکعبی این شهرستان واقع در آق ادره خبر داد. به گزارش روابط عمومی شرکت آب و فاضلاب استان گلستان، "فریان غلامی" در گفتگو با پایگاه خبری این شرکت افزود: این اقدام در راستای امر خدمت رسانی و تامین آب شرب بهداشتی سالم برای شهروندان و همچنین اجرای برنامه عملیاتی شستشوی مخازن در راستای اهداف راهبردی دفتر کنترل کیفی صورت گرفته‌توی افزود: عملیات شستشو و لایروبی رسوبات این مخزن طی دو روز با تلاش کارکنان بهره‌بردار به اتمام رسیده و وارد مدار بهره‌برداري شد.سرپرست امور آب و فاضلاب گرگان نتیجه عملیات را مطلوبیت کیفیت، کاهش کدورت و حذف رسوبات در سیستم های آبرسانی شهرستان عنوان کرد و اظهار امیدواری کرد مردم نیز از نتیجه تلاش های خادمین خود در آغا گلستان رضایت داشته باشند.

رئیس اداره آب بدون درآمد و مدیریت مصرف آب شرکت آب و فاضلاب روستایی خبر داد:

صرفه جویی بیش از ۲۰۲ میلیون ریالی با کنترل الکتروپمپ چاهها

همدان –خبرنگار فرصت امروز: رئیس اداره آب بدون درآمد و مدیریت مصرف آب شرکت آب و فاضلاب روستایی استان همدان از کنترل مصرف برق چاهها با خاموش کردن الکتروپمپ چاههای تحت پوشش در ساعات اوج مصرف خبر داد. به گزارش روابط عمومی شرکت آب و فاضلاب روستایی استان همدان؛ احمد انصاری ضمن اشاره به مجموعه اقدامات انجام شده در سال جاری؛ گفت: درباره زمانی یاد شده و با همکاری شرکت توزیع نیروی برق استان؛ در طرح کاهش مصرف برق مشارکت نمودیم که این طرح در ۴۳ روستای استان اجرایی شد. وی افزود: بر همین مبنا در ساعات اوج مصرف؛ الکتروپمپ چاههای حفر شده در روستاهای مذکور، خاموش می شد که این اقدام تا کنون براساس بررسی ۲۳ روستا تا ۴۳ روستای یاد شده بیش از ۲۰۲ میلیون و ۶۸۹ میلیون ریال صرفه جویی مصرف برق به همراه داشته است. انصاری دربخش دیگری از سخنانش به نصب سیستم های مدیریت فشار در ۳ روستای تحت پوشش اشاره وعنوان کرد: در راستای مدیریت فشار در سال جاری؛ در سه روستای وردآورد، غیرتجره و عبداللهمکی؛ سیستم مدیریت فشار به کارگیری شد که این سیستم با کنترل فشارآب در شبکه های آبرسانی در کاهش هدر رفت آب موثر می باشند. وی بیان کرد: اجرای طرح سیستم مدیریت فشار تا کنون در ۴۸ روستا اجرایی شده که از این تعداد ۳ روستا در سال جاری عملیاتی شد است. وی همچنین از نصب ۱۱ کنترولرجمی در ۱۱ روستای تحت پوشش شرکت آب و فاضلاب روستایی استان خبر داد و گفت: در مجموع تا کنون ۲۹۷ کنترولرجمی در خروجی مخازن و ورودی شبکه ها آبرسانی نصب شده است.

یک هزار و ۱۵۹ نفر در دوره انتقال استان مرکزی تحت آموزش قرار گرفتند

اراک – مینور ستمی: معاون سوادآموزی آموزش و پرورش استان مرکزی در نشست خبری با اصحاب رسانه به مناسبت هفته سواد آموزی در اراک گفت: یک هزار و ۱۵۹ نفر اسامال در دوره انتقال سازمان سوادآموزی در این استان تحت آموزش قرار گرفتند و از خدمات آن بهره‌مند شدند. به گزارش اداره اطلاع رسانی و روابط عمومی آموزش و پرورش استان مرکزی «حسین میرزایی» به مناسبت آغاز هفته سواد آموزی، روز یکشنبه در جمع اصحاب رسانه افزود: سهمیه دوره انتقال استان مرکزی اسمال آموزش یک هزار و ۱۲۰ نفر بود که تاکنون ۱۰۲ و پنج دهم درصد حجم ابلاغی در استان محقق شده است. وی، حجم ابلاغی آموزش سوادآموزان در دوره تحکیم سازمان سوادآموزی در استان مرکزی را یک هزار و ۹۵۰ نفر عنوان کرد و ادامه داد: تاکنون یک هزار و ۶۵ نفر در این دوره تحت آموزش قرار گرفته‌اند. معاون سوادآموزی آموزش و پرورش استان مرکزی خاطرنشان کرد: باوجود افزایش سه برابری حجم ابلاغی استان مرکزی در دوره‌های مختلف سواد آموزی و تحکیم نسبت به سال گذشته؛ تمامی تعهدات تاکنون محقق شده است. میرزایی ادامه داد: حجم ابلاغی دوره سوادآموزی آبرسانی به این استان در سال جاری ۲ هزار و ۲۱۹ است که تاکنون یک هزار و ۲۰۹ نفر معادل ۵۹ درصد از مجموع حجم ابلاغی استان محقق شده و با توجه به مثبت ثبت نام افراد در این دوره تا پایان دی ماه، امید است بقیه این تعهد عملیاتی شود. وی حجم ابلاغی سوادآموزی اتباع استان مرکزی در سال جاری را ۴۴۷ نفر، کمیسرای عالی بنهاندگان سازمان ملل در دوره سواد آموزی استان را ۱۹۱ و دوره انتقال را ۶۰۰ عنوان کرد و گفت: تا کنون ۱۰۰ حجم ابلاغی استان در این زمینه محقق شده است

مشی رهبر معظم انقلاب باید الگوی عملی ائمه جمعه باشد



حجت الاسلام والمسلمین آل هاشم افزود: از این رو تاکیدات رهبر معظم انقلاب در رابطه با تقویت شبکه ملی اطاعات و ارتباطات و همگان روشن شد که در این رابطه باید اقدامات عملی موثر صورت گیرد. نماینده ولی فقیه در آذربایجان شرقی با تأکید بر افزایش نشاط و

مدیرعامل شرکت برق منطقه ای خوزستان

برگزاری طرح تامین مدیر «جانشین پروری» در برق خوزستان



اهواز – شسبنم قیاوند: مدیرعامل شرکت برق منطقه ای خوزستان از برگزاری مرحله اول طرح تامین مدیر «جانشین پروری» با هدف شناخت نیروهای مدیریت آتی در شرکت خبر داد.

محمود دشت بزرگ اظهار کرد: با توجه به روند رو به رشد تحولات و چالش های پیش روی توانیر و شرکت های تابعه، لزوم نقش آفرینی مدیرانی آگاه و توانمند که بر اساس سلیسته گزینی و عدالت انتخاب شوند احساس می شود و این طرح در همین راستا اجرایی شده است. وی بیان کرد: برق منطقه ای خوزستان می خواهد همانند وزارت که پیشگام بوده است بر اساس فراخوان از بین نیروهای خود مدیران حرفه ای را در سطوح ارشد، میانی و پایینی انتخاب کند و طرح تامین مدیر در همین زمینه اجرایی شده است.

مدیرعامل شرکت برق منطقه ای خوزستان افزود: کسانی که در این طرح بالایش می شوند به عنوان خروجی منابع مدیریتی آتی در شرکت برق منطقه ای خوزستان شناخته و مورد استفاده قرار می گیرند. دشت بزرگ با بیان اینکه این طرح مانور استعداد یابی در شرکت

رضایت عمومی در جامعه گفت: نباید به بهانه انتشار اخبار برخی فسادهای اقتصادی، سرمایه های اجتماعی را از بین برد و امنیت، اعتماد عمومی و انگیزه مشارکت مردم را متزلزل کرد. امام جمعه تبریز با انتقاد از شیوه ابلاغ قانون هدفمندی یارانه بنزین گفت: در شیوه ابلاغ این قانون اشکالاتی همچون افزایش چند برابری بعد از چند سال و توزیع مجدد کارت سوخت؛ عدم اطلاع رسانی و عدم اقتاع مردم وجود داشت. حجت الاسلام و المسلمین آل هاشم با بیان اینکه وجود این اشکالات حوادث این ماه را باعث شد، گفت: تخریب اموال عمومی و آسیب رساندن به امکانات مردم که در برخی از شهرها میزان آن خیلی زیاد بود، حاصل بی تدبیری در ابلاغ این قانون بوده است. نماینده ولی فقیه در آذربایجان شرقی با یادآوری اینکه مردم ولایت‌مدار خیلی زود صف خود را از اغتشاشگران به آشوبگران جدا کردند، گفت: در این حوادث در تعبیر رهبر معظم انقلاب؛ تبریز و آذربایجان خوش درخشید و راهپیمایی مردم این شهر حرکت های بعدی در دیگر شهرها را باعث شد امام جمعه تبریز در ادامه با اشاره به انتخابات اسفندماه سال جاری از ائمه جمعه شهرستان های استان خواست: در این موضوع هم مشی رهبری را دنبال کنند و با تبیین ویژگی‌های نماینده تراز انقلاب به مردم روشنگری کنند و از ورود به مصادیق خودداری کنند.

مدیر گفت: سابقه انتخاب مدیران از طریق فراخوان به جنگ جهانی بر می گردد و در ایران شرکت توانیر از پیشگامان این طرح است.

محمد حسن بوریا کرد: در این طرح بر اساس ۲۱ موفله مدیریتی ویژگی و شخصیتی و مهارتی افراد مورد سنجش قرار می گیرد و ارزیابی می شوند.

وی گفت: از فایده های این طرح این است که در هزینه های آموزش بسیار صرفه جویی می شود چرا که این طرح به ما می گوید در چه شاخص هایی قوی هستیم و در چه شاخص هایی ضعیف و نیاز به آموزش وجود دارد. مشاور کلینیک مدیریت شرکت توانیر تصریح کرد: این طرح پاسخخ به این سوال است که انتصاب ها بر چه اساسی در شرکت صورت گرفته است و یک نقش مشاوره ای برای مدیرعامل ایفا می کند که بر مبنای آن انتخاب ها را انجام دهد. حسن پور اضافه کرد: طرح تامین مدیر یک سرمایه گذاری است و بستری برای پرورش نیروی های انسانی برای آینده و توسعه فراهم می کند.

این طرح به وسیله معاونت منابع انسانی شرکت برق منطقه ای خوزستان پیگیری و اجرایی شده است.

تصویب اصلاحیه و متمم بودجه ۹۸ شهرداری قم نشان از تعامل شورا و شهرداری است

رئیس قوه قضائیه در روزهای گذشته داشتیم از ایشان درخواستی در این زمینه داشتیم که این موارد بهتر مورد بررسی قرار گیرد. جلالی با اشاره به درخواست دفتر آیت‌الله فاضل لنگرانی از دوره چهارم شورای اسلامی شهر برای نام‌گذاری خیابانی به نام امیر مرجع تقلید، یادآور شد: برخی از شهرها که شخصیت‌هایی به مراتب با جایگاه کمتر از مراجع داشته نسبت به این نام‌گذاری‌ها اهتمام داشته که ما نیز باید در این زمینه دقت بیشتری کنیم. وی آلودگی‌های هوای این روزهای قم را مورد توجه قرار داد و گفت: یکی از دغدغه‌های مجموعه کلان‌شهرها موضوع محیط‌زیست و آلودگی هوا بوده که در شهر قم نیز با آن که در سال‌های گذشته حجم این آلودگی‌ها کمتر بوده ولی امسال شاهد افزایش روزهای آلوده هستیم. رئیس شورای اسلامی شهر قم با بیان اینکه مجموعه مدیریت شهری در موضوع آلودگی هوا در شهرها مسئولیت‌دار و نقش‌آفرین است، یادآور شد: کیفیت شهرنشینی مهم بوده و کارشناسان معتقدند که الایندگی هوا بر افزایش جرائم تأثیر گذار است.



قم – خبرنگار فرصت امروز: رئیس شورای اسلامی شهر قم گفت: تصویب اصلاحیه و متمم بودجه ۹۸ شهرداری قم نشان از تعامل شورا و شهرداری است. عبدالله جلالی در یکمصد و بیست و سومین رسمی و علنی شورای اسلامی شهر قم که سالن جلسات این شورا برگزار شد، با اشاره به تصویب اصلاحیه و متمم بودجه ۹۸ شهرداری قم، اظهار داشت: این اقدام نشان از تعامل شورا و شهرداری است. رئیس شورای اسلامی شهر قم با بیان اینکه افزایش بودجه شهرداری نشان از حجم کار و پرکاری شهرداری قم به‌ویژه در تأمین مالی و اجرای پروژه‌هایست، ابراز کرد: شورای شهر نیز با نظارت مستمر بر فعالیت‌های عمرانی پروژه‌ها بر عملکرد شهرداری نیز نظارت دارد و این نظارت در کنار تقویت حوزه حرالست ضروری است. جلالی با درخواست از شهرداری برای ارائه هرچه زودتر بودجه سال ۹۹ تصریح کرد: با توجه به حجم بالای فعالیت‌ها در سال ۹۸ انتظار می‌رود شهرداری بودجه ۹۹ و تعرفه عوارض را در زمان مناسب وصول کند تا در زمان مناسب بررسی

حضور بیش از ۱۷۰۰ نفر در پویش ملی بانوی آب با محوریت زنان و مدیریت مصرف آب در نجف آباد



اصفهان – قاسم اسعد: بیش از ۱۷۰۰ نفر از بانوان شهرستان نجف آباد در پویش ملی بانوی آب با محوریت زنان و مدیریت مصرف آب حضور یافتند در اینتنا این مراسم مدیر ایفا نجف آباد با اشاره به تعداد اشعاب های آب در شهرستان نجف آباد گفت: بیش از صد هزار و ۳۳۵ فقره اشعاب آب در شهرهای نجف آباد، کهریزنگ، ولوجیه، گلدشت، جوزدان واگذار شده از این مشترکین می خواهیم که در مصرف بهینه آب نهایت دقت را به خرج دهند. علیرانه با بیان اینکه مردم شهرستان نجف آباد تحت پوشش طرح آبرسانی اصفهان بزرگ قرار دارند اظهار داشت:در حال حاضر مصرف سرانه آب در شهرستان نجف آباد حدود ۱۵۵ لیتر در شبانه روز است ولی با این وجود بی خواهیم که مشترکین آب مصرف شرب را با حساسیت بیشتری مدیریت کنند تا مصرف سرانه آب در شهرستان نجف آباد به ۱۲۰ لیتر در شبانه روز کاهش یابد. وی اعلام کرد: در چند سال اخیر ایفا نجف آباد با در نظر گرفتن برنامه های فرهنگی فنی و مهندسی توانست مصرف سرانه آب شرب را به ۱۵۵ لیتر در شبانه روز کاهش دهد چرا که این رقم در گذشته حدود ۲۰۰ لیتر در شبانه روز بوده است. مدیر ایفا نجف آباد به نقش بانوان در مصرف صحیح آب اشاره کرد و خاطرنشان ساخت: بررسی ها حاکی از آن است که بیش از ۸۰ درصد آب شرب در بخش خانگی توسط بانوان مصرف می شود بنابراین اگر بانوان آب را درست مصرف کنند قطعا میزان سرانه آب در شهرستان کاهش قابل توجهی را بنذبال خواهد داشت. وی در ادامه به حذف قبوض کاغذی ای بپاه در استان پرداخت و تصریح کرد: برای تهیه قبض ای بپاه حدود ۵ لیتر آب مصرف می شد بنابراین باحذف قبوض کاغذی آب بپاه به نوعی در مصرف آب صرفه جویی میشود.

مدیرعامل پالایشگاه گاز ایلام:

دانش و تجربه کارکنان سرمایه ای ماندگار برای پالایشگاه گاز ایلام است

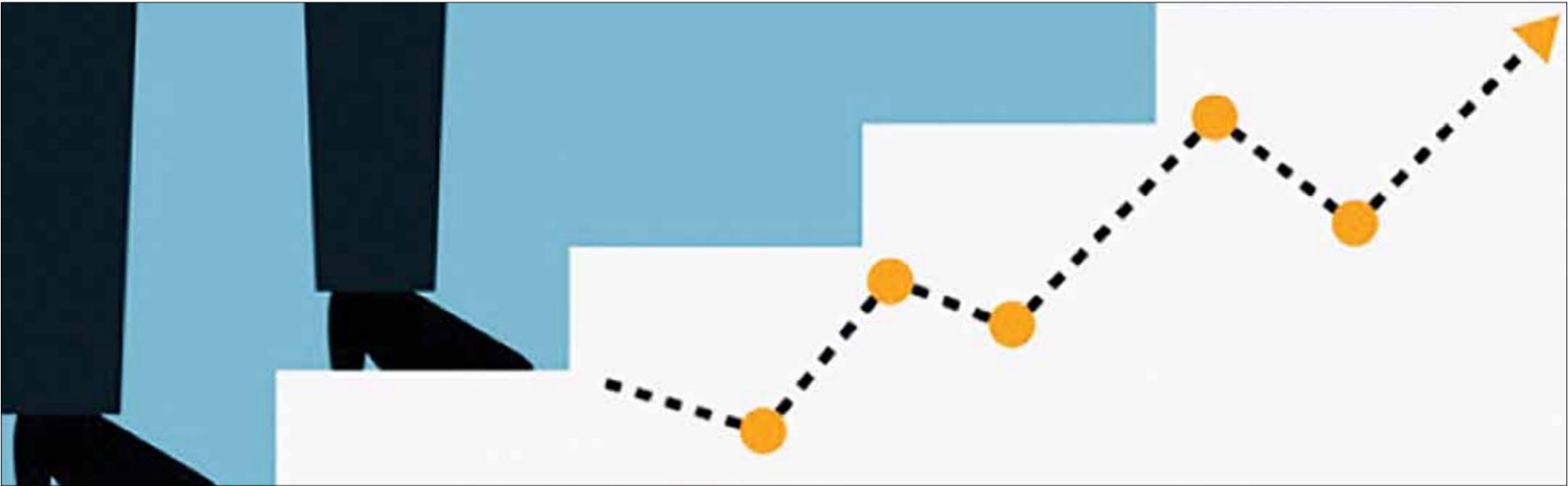


همه ابعاد، ایجاد بسترهای لازم برای بروز خلاقیت و نوآوری، شناسایی توانایی

های نهفته کارکنان و غنی سازی دانش با انتقال تجارب تنها بخشی از مزایای مدیریت دانش است. وی با اشاره به اینکه پروژه مدیریت دانش طی پنج فاز در پالایشگاه گاز ایلام عملیاتی شده است، تصریح کرد: فازهای اجرایی پروژه مدیریت دانش در این شرکت شامل شناسخت وضعیت موجود، سطح سنجی و آسیب شناسی، ساختار سازی و سازماندهی، آموزش و فرهنگ سازی، تدوین مستندات دستورالعمل ها و آیین نامه ها و مکانیزه نمودن مدیریت دانش بوده است. مهندس داری پور ابراز امیدواری کرد: استقرار مدیریت دانش در پالایشگاه گاز ایلام گام مهمی در حرکت به سمت سراسرآمدی، تعالی سازمانی و افزایش بهره وری باشد.

ایلام – هدی منصوری: مدیرعامل شرکت پالایش گاز ایلام با اشاره به تلاش در جلب حمایت و مشارکت همه کارکنان و مدیران در ثبت دانش و تجارب گفت: دانش و تجربه کارکنان سرمایه ای ماندگار و یک مزیت رقابتی است که با مدیریت صحیح آن، کارآمدی در بخش های مختلف شرکت پایدار خواهد شد. به گزارش روابط عمومی، مهندس "شهریار داری پور" در سمنیار اهمیت مدیریت دانش و تقویت انگیزه های آن که در محل پالایشگاه گاز ایلام برگزار شد، افزود: رویکردهای نوین مدیریتی ایجاب می نماید در راستای افزایش بهره وری و ارتقای تعالی سازمانی، استقرار مدیریت دانش از اولویت بالایی برخوردار باشد. وی اظهار داشت: مستند سازی دانش خبرگان، روان سازی جریان دانش در

چند نکته مهم که در زمان راه‌اندازی کسب و کار باید بدانید



استغنی سنت کله، یک معلم موفق برای موفقیت در کار توصیه‌هایی دارد که می‌توانید از آنها برای هر شغلی استفاده کنید. با ما همراه باشید تا چند نکته مهم که در زمان راه‌اندازی کسب و کار باید بدانید را یادآور شویم.

موفقیت کاری استغنی سنت کله

من استغنی سنت کله، یک کارآفرین بدون سرمایه هستم. مدت هفت سال است که در یک کسب و کار فعالیت می‌کنم. برای رسیدن به این جایگاه با اتفاقات حساس زندگی (طلاق) و یافتن مجدد هدف اصلی‌ام مواجه شده‌ام. در واقع عزم خود را جزم کردم، یک کسب و کار به راه انداختم و درنهایت دریافتم چطور می‌توانم تلاش‌هایم را به سوددهی برسانم، اما تجربیات زیادی به دست آوردم؛ تجربیات زیادی که خیلی از آنها در کتاب «چه کسی پتیر من را جابه‌جا کرد» گنجانده نشده بود. هنگام ترک شغلم در یک سازمان روابط عمومی، چشمانم درخشید. بسیار خوش‌بین بودم، در نیویورک سکونت داشتم و بین گروهی از دوستانم بودم که آنها هم در حال راه‌اندازی کسب و کاری جدید بودند. فکر کردم حالا بهترین زمان برای حرکت به سوی کارآفرینی است. در آن زمان به دنبال رویاهایم بودم و برای خودم کار می‌کردم؛ یعنی خود را مسئول سرنوشت مالی و راهنمای آینده روشم می‌دانستم.

خوش‌بینی بیش از حد من را میان رضایتمندی و ناامیدی نگه داشته بود، اما به تدریج مجبور شدم خوش‌بینی را کنار بگذارم و به سوی کارزار جنگ کسب و کار به حرکت درآیم.

من در یادگیری بسیار مشتاقانه عمل می‌کردم، ساعات زیادی ویدئار تماشا کردم، پنجشنبه شب‌های زیادی را به جست‌وجوی محتوای کپی‌شده در سایت‌ها پرداختم، هر آنچه لازم بود درباره HTML یاد می‌گرفتم، اما باز هم چیزهایی بود که نمی‌توانستم درک کنم. من مجبور بودم برای رسیدن به «مدرک ارشد بقا در زندگی» که هر کارآفرینی در طول حرکت خود به دست می‌آورد، بارها زمین بخورم.

در ادامه مقاله، ۱۱ نکته کلیدی را بیان می‌کنم که آرزو داشتم آنها را در زمان شروع کسب و کارم می‌دانستم. بدون شک، این نکات در وقت شما صرفه‌جویی می‌کند و کمی از استرس و اندوه‌تان می‌کاهد، چراکه دانستن تجربیات دیگران راهنمای بسیار خوبی می‌تواند باشد.

مدیریت کسب‌وکار مهم‌ترین اولویت شماست

وقتی در کارتان به موفقیت می‌رسید که از مدیریت ماهرانه کسب‌وکار برخوردار باشید. باید بدانید کپی‌کردن محتوا، بازسازی برند وب‌سایت مشتری، آموزش یوگا، انتشار دادن یادکست و … هیچ کمکی به شما نخواهد کرد. حقیقت این است، ۱۵ درصد وقت‌تان را صرف کاری می‌کنید که عاشقش هستید (همان کاری که در آن استعداد دارید) و ۵۰درصد دیگر را به بازاریابی، مدیریت، فروش، تدوین اهداف و پاسخ به حجم انبوه ایمیل‌ها اختصاص می‌دهید. بقا در دنیای کسب و کار به این بستگی دارد که اول با چه سرعتی با نقش مالک یک کسب و کار کنار می‌آیید و بعد با چه سرعتی چیزهای زیبا می‌آفرینید.

من در این مورد موفق نبودم چون نمی‌خواستم ارتباطی با مدیریت یک کسب و کار داشته باشم. من تنها سعی می‌کردم نویسنده و مربی زندگی‌ام باشم؛ فردی که تمام وقت می‌نویسند. چون دیر به این درک رسیدم موفقیتیم به تعویق افتاد.

تصویر واقعی خود را ببیدرید

کارآفرینی شغلی است که بیشترین تغییر را در زندگی شما به وجود می‌آورد؛ درست مانند ازدواج. شما بارها با ترس، ناامنی، محدودیت، مدیریت نادرست زمان و صداقت‌های بی‌مورد روبه‌رو می‌شوید. برنامه‌ای که قبل از راه‌اندازی کسب و کار جدید برای روز کاری‌تان در نظر گرفته بودید و با آن مدیریت زمان می‌کردید در زمان خودش به اندازه کافی خوب بوده است اما با آن در راه‌اندازی کسب و کار خودتان به نتیجه‌ای نمی‌رسید.

زمانی می‌توانید از جای‌تان بلند شوید و به درآمد برسید که بین تمام این ناملایمات خودتان را ببیدرید. در هر حال طی فرآیند پذیرش؛ همان زمانی که با وجود تمام نقص‌ها خودتان را به سختی می‌اندازید تا بالاخره کاری را انجام دهید، نقطه ضعف‌های‌تان به درایت‌تان تبدیل می‌شود. پس سعی کنید حتما عاشق خودتان باشید. البته این به معنای آن نیست که غرق در خودشیفتگی شوید، بلکه به آرامی عشق وجودی‌تان را دربیابید.

مسیر موفقیت در کار شما هم به اندازه دیگران زمان‌بر است، حتی اگر خیلی باهوش باشید

وقتی در راه‌اندازی کسب و کاری جدید قدم گذاشتم، فکر می‌کردم برخلاف دیگران که طی دو سال به باذهی می‌رسند، من طی شش ماه به نتیجه خواهم رسید. با تمام وجود باور داشتم با داشتن تعهد کاری، ۱۵ – ساعت کار مفید در تمام روزهای هفته– استعداد، مهارت و توانایی‌های شخصی‌ام می‌توانم با سرعت بیشتری به سمت موفقیت حرکت کنم. اما این تنها یک باور قلبی بود؛ باوری که برای محقق شدن نیاز به دریافت امدادهای غیبی از آسمان داشت.

بی‌پول‌شدن را ببیدرید چون کاملا عادی است

شاید فکر می‌کنید چون قدم در یک مسیر طولانی گذاشته‌اید، وام گرفته‌اید، سرمایه‌گذار پیدا کرده‌اید، تمام اموال‌تان را فروخته‌اید، به اندازه یک سال پس‌انداز دارید و براساس آن برنامه‌ریزی کرده‌اید پس نباید انتظار بی‌پول‌شدن را هم داشته باشید.

باید بدانید که میان مسیری که فکر می‌کنید به خوشبختی می‌رسید ناگهان

هواپیمای کوچک کارآفرینی‌تان دچار نقص فنی می‌شود و آمبر سوخت عدد صفر را نشان می‌دهد. اینجاست که تنها یک انتخاب دارید و آن فرود هواپیما روی باند یک فرودگاه جنگلی و متروکه است؛ نام این فرودگاه خطرناک مانده حساب بانکی برابر با ۱۴ دلار است. این همان جایی است که تصورش را نداشتید و شما را مجبور به فرود اضطراری می‌کند.

البته نباید در این فرود خطرناک خودتان را ببازید چون وقتی از بی‌پولی نجات پیدا کردید متوقف‌نشدنی هستید. شما با بدترین موانع و بزرگ‌ترین ترس‌ها مواجه شدید و توانستید خود را حفظ کنید بنابراین درجا نزنید. روز بعد را شروع کنید، سراغ پیشنهاد بعدی‌تان بروید، تمام ایمیل‌ها را با حساب بانکی صفر پاسخ دهید.

هیچ چیز بهتر از این نیست که در عین بی‌پولی کسب و کارتان را ادامه دهید چون این کار نشان‌دهنده مصمم‌بودن شماست. زمانی که هیچ شانهای از امنیت نیست و شما از شدیدترین ترس‌های‌تان عبور می‌کنید و ادامه می‌دهید. چون شما عاشق کاری هستید که انجام می‌دهید حتی اگر مجبور باشید رایگان انجامش دهید.

شغل دومی برای درآمدزایی داشته باشید

اگر داشتن شغل دوم باعث آرامش ذهنی‌تان می‌شود، یک شغل دیگر پیدا کنید. هیچ‌وقت احساس نکنید کسب و کارتان در حال شکست خوردن است؛ این همان اشتباهی است که من داشتم، بنابراین توصیه می‌کنم از تجربه من درس بگیرید. من در مقابل هر کاری که فکر می‌کردم تعهد را نسبت به موفقیت در نویسنندگی و مربی‌گری تحت تاثیر قرار می‌دهد، مقاومت می‌کردم. فکر کنم می‌توانید تصور کنید در چه چالهای گیر کرده بودم. من فکر می‌کردم با داشتن شغل دوم، به کانات این پیام را می‌رسانم که برای موفقیت در کارم خیلی جدی نیستم. من اجازه دادم استرس مالی سلامت روانم را تحت تأثیر قرار دهد و با مشکل حادثری مواجه شوم.

اکنون به شما پیشنهاد می‌کنم اگر داشتن یک درآمد ثابت از شغلی نیمه‌وقت به آرامش ذهنی‌تان کمک می‌کند حتما در کنار کسب و کارتان آن را هم داشته باشید.

من اکنون به این باور رسیدیم که پول، آرامش، بقا و مدیریت زمان در کنار هم به نتیجه می‌رسند و در کنار کسب و کارم شغل دومی هم انتخاب کردم؛ بدین ترتیب مسیرم به سوی آزادی و خودکفایی را آسان کردم. به این ترتیب که دیگر فورم درگیر پول نبود و توانستم با این کار بخش خلاق‌تری از مغزم را برای پرداختن به کسب و کارم در نظر بگیرم.

کتاب «کار را انجام بده» از استیون پرسفیلد بخوانید

اصلی‌ترین چالش‌ای که در مدیریت کسب و کار با آن برخورد می‌کنید مقاومت خودتان است. پیش از اینکه در مورد بازاریابی، شبکه‌های اجتماعی، پول یا مدیریت زمان بخوانید، کتاب استیون پرسفیلد را مطالعه کنید.

در کتاب کار را انجام بده! نکات ارزشمندی است، یادتان باشد دشمن اصلی شما نبود آماذگی نیست. سختی پروژه، وضعیت بد بازار یا خالی بودن حساب بانکی‌تان هم نیست. دشمن اصلی شما مقاومت خودتان است. دشمن شما مغزی است که مدام حرف می‌زند، مغزی که اگر تنها یک ثانیه به آن مجال دهیم شروع به بهانه‌تراشی می‌کند و میلیون‌ها دلیل می‌آورد برای اینکه نمی‌تواند، نباید، نمی‌شود.

زمان کمتری را صرف پژوهش و زمان بیشتری را صرف انجام کارهای‌تان کنید

تحقیق، مطالعه و خواندن صفحات اجتماعی دیگران نوعی مقاومت است. برای رسیدن به اهداف‌تان باید اقدام کنید. شفافیت با یادگیری بیشتر حاصل نمی‌شود، پس به ندای درون‌تان گوش کنید و دست به کار شوید، حتی اگر واقعا نمی‌دانید چه کار می‌کنید از یک جایی شروع کنید و آنچه در ذهن دارید را عملی کنید.

عوامل حواس‌پرتی را از خود دور کنید

تمام ابزارهایی که باعث حواس‌پرتی‌تان می‌شود مثل گوشی موبایل، شبکه‌های اجتماعی و شبکه‌های پیام‌رسان حتی نوتیفیکیشن ایمیل‌ها، سراغ کارهایی بروید که برای‌تان ملموس و قابل سنجش هستند. یک زمان ۲۵ دقیقه‌ای در نظر بگیرید و برای انجام کاری به شهر بروید. به اطراف خود نگاه نکنید. به دنبال خوراکی‌های یخچال نباشید. حتما کاری را انجام دهید، حتی اگر فکر می‌کنید دارید کاری بیهوده و بی‌نتیجه انجام می‌دهید. چهار بار در روز کار بیهوده انجام دهید تا در درآمد خالص‌تان تفاوت ایجاد کنید.

تنها در پروژه‌هایی مشارکت کنید که از آنها مطمئن هستید

هر پروژه مشتری‌ری را با دقت بررسی کنید و فردی را که می‌خواهید با او همکاری کنید زیر دهره‌بین ببرید؛ حتی اگر دوست صمیمی‌تان است و در شبکه‌های اجتماعی هم محبوبیت زیادی دارد. پیش از اینکه وارد پروژه شوید همه چیز را مکتوب کرده و زمان‌بندی‌ها را به طور دقیق تعیین کنید. قطعا سودها را تقسیم خواهید کرد، پس همیشه دو عدد در ذهن‌تان باشد: رقمی که باید برای پرداخت هزینه وقت‌تان به دست بیاورید و رقمی که دوست دارید به دست بیاورید. مهلت مالی را زود تعیین کنید تا اگر پروژه‌تان سودآور نبود هر دوی شما مختار باشید آن را رها کنید. حتی یک استراتژی انتقال در نظر بگیرید تا اگر یکی از شما خواست پروژه را ادامه دهد، راهی برای محول کردن وظایف

به طور مطلوب وجود داشته باشد.

باید در مورد همه چیز تبادل‌نظر کنید، حتی اگر با هم دوست هستید، حتی اگر عاشق هم هستید، حتی اگر به یکدیگر اعتماد دارید، حتی اگر در یک شرکت با هم کار کرده‌اید، زیرا گاهی پروژه‌ها مطابق میل‌تان پیش نمی‌رود و باعث ترس شما می‌شود.

کمی وقت صرف کنید تا یک بازاریاب باهوش شوید

شاید بخواهید تمام روزتان را صرف کارهای بیهوده کنید، مثلا لبه بالش‌ها را برای فروشگاه اینترنتی صنایع دستی Etsy سوزن‌دوزی کنید، برای نوجوانان رمان زامبی بنویسید، کارآفرینان را برای موفقیت فرازمینی راهنمایی کنید، اما اگر برای بازاریابی وقت نگذارید هیچ پولی به دست نخواهید آورد.

این بزرگ‌ترین نقطه ضعف من در شروع کار بود. تصور من این بود، بازاریابی یعنی انجام کارهای مختصر با فلش‌های بزرگ یا کادرهای بزرگ برای ثبت‌نام در خبرنامه و با این تصور اشتباه نتوانستم به موفقیت برسم.

شاید برای‌تان جالب باشد بدانید چه چیزی من را نجات داد؟ دریافتم شخصیت بازاریابی من چیست.

بازاریابی به ۳دست کلی تقسیم می‌شود:

۱. معلم معنوی، کسی که روش بازاریابی‌اش با جسارت تمام می‌گوید: «به من گوش کن» جواب‌های پیش من است.»

۲. مشاور دانایی، کسی که شیوه بازاریابی‌اش می‌گوید: «این همان چیزی است که فهمیده‌ام بهترین جواب را می‌دهد. بیااید در کنار هم توفان فکری به راه بیندازیم و من به شما کمک می‌کنم بفهمید چه چیزی برای‌تان به جواب می‌رسد.»

۳. متصل‌کننده، کسی که شما را به افراد و منابع دیگر وصل می‌کند.

وقتی به شخصیت بازاریابی‌تان پی بردید، فروش به مشتریان‌تان بسیار آسان‌تر خواهد شد. پس ببینید دوست دارید چگونه بازاریابی کنید و به آن پایبند باشید. لازم است وب‌سایت‌تان به‌روز و جدید باشد، پس یاد بگیرید چگونه با وردپرس و کدهای HTML کار کنید. بدین صورت می‌توانید به تمام اجزای وب‌سایت‌تان مسلط شوید.

ایمیل، دوست جدیدتان خواهدبود که چندان از او خوش‌تان نمی‌آید

صندوق دریافت ایمیل‌تان سرر به فلک زده است. شما به همه توجه می‌کنید اما نمی‌توانید به همه کمک کنید؛ زیرا فکر می‌کنید همه مشتری شما نیستند. صندوق اینیاکس ایمیل پر از افرادی است که می‌خواهند تشکر کنند، به دنبال محصولات رایگان هستند و خدمات شما را می‌خواهند. وظیفه شما این است به سرعت تشخیص دهید هر کسی چه می‌خواهد و به بهترین نحو ممکن پاسخ دهید.

بهتر است هرچه سریع‌تر به دریافت و ارسال ایمیل با مشتریان احتمالی خاتمه دهید. اگر کسب و کار شما مشاوره‌ای است و وقت‌تان را در اختیار آنها

قرار می‌دهید، پیشنهاد می‌کنم دو نامه آماده داشته باشید که بتوانید آن را برای هر موقعیتی تنظیم کنید: یکی برای مشتریان احتمالی و دیگری برای کسانی که احتمالا مشتری شما نیستند.

اگر برای بازاریابی وقت نگذارید، هیچ پولی به دست نخواهید آورد
از درخواست یا مشکل افرادی که مشتری‌تان هستند مطلع شوید و آنها را به یک ملاقات ۲۰ دقیقه‌ای دعوت کنید. تاریخ، ساعت و شماره تلفن را در ایمیل بگنجانید.

از درخواست یا مشکل افرادی که مشتری‌تان نیستند مطلع شوید و منابع دیگری چون وبلاگ‌ها، مقالات یا کارشناسان را معرفی کنید که به آنها کمک خواهند کرد.

من خیلی دوست دارم شخصا با مشتریانم ارتباط برقرار کنم و معمولا در این حوزه مستقل عمل می‌کنم. اغلب تلفن را برمی‌دارم و بسا آنها به صورت زنده حرف می‌زنم. تمام تماس‌ها را در یک روز یا بعد از جلسات مرتب با مراجعانم برنامه‌ریزی می‌کنم. من به این درک رسیدم که این روش زمان زیادی را صرفه‌جویی می‌کند.

من در یک تماس ۲۰ دقیقه‌ای تمام کارهای زیر را انجام می‌دهم

- از گذشته و مسائل فعلی‌شان اطلاع می‌یابم.

- نحوه عملکرد مشاوره و قیمت‌گذاری را توضیح می‌دهم.

- اطمینان به دست می‌آورم که من برای آنها مشاور خوبی هستم یا نه و آیا آنها برای مشاوره آماده هستند یا نه.

- به سوالات اساسی آنها پاسخ می‌دهم.

- در تماس تلفنی از طریق تن و لحن صدا، به آنها می‌گویم کار کردن با من

چه احساسی دارد.

- صورت‌حساب مشتری را آماده می‌کنم.

- تاریخ اولین جلسه را مشخص می‌کنم.

حتما می‌دانید انجام این کارها با ایمیل مقدر زمان‌بر است، چیزی در حدود پنج روز تا یک ماه. پس تلفن را بردارید و وقت خودتان را هدر ندهید.

برای موفقیت در کار، همه کار بکنید

تمام روزهای هفته به دنبال کسب و کارتان نباشید. از همان روز اول برای مشکلات قانونی تدبیری ببندیشید. قیمت محصولات و خدمات‌تان را براساس توانایی پرداخت خودتان تعیین نکنید، زیرا شما مشتری ایده‌آل خودتان نیستید. اگر بتوانید مسائل پیچیده کسب و کارتان را رفع کنید، از پس مشکلات موجود در دیگر حوزه‌های زندگی‌تان هم برمی‌آیید. با دیگر کارآفرینان ارتباط برقرار کنید و از طریق اسکایپ با آنها در تماس باشید. هر روز وقت ناهار پیاده‌روی کنید. اگر می‌خواهید در کسب و کارتان باهوش باشید، از کارآفرینان موفق الگو بگیرید.

منبع: medium/ucan

آگهی مزایده اموال غیرمنقول (استاد رهنی)

آگهی مزایده مال غیرمنقول پرونده اجرایی کلاسه ۹۵۰۲۷۱۱

شش دانگ یک دستگاه آپارتمان به مساحت ۵۷۰۲ متر مربع قطعه ی اول تفکیکی واقع در سمت شمالی طبقه اول به پلاک شماره ۵۲ فرعی از ۶۷۹۱ اصلی مفروز و مجزی شده از پلاک ۱۱ فرعی از اصلی مذکور واقع در بخش دو تهران با انضمام شش دانگ یک واحد پارکینگ به مساحت ۱۰۸۰ متر مربع قطعه ۳ تفکیکی واقع در سمت جنوب غربی طبقه همکف با فدرالسیم از عرصه و سایر مشاعات بانضمام شش دانگ یکباب انباری به مساحت ۲۰۴ متر مربع قطعه ۵ تفکیکی واقع در سمت جنوب شرقی طبقه همکف محدود به حدود حدود آپارتمان شمالا؛ بطول ۶/۸۵ متر دیوار و پنجره سمت بغضای خیابان ۱۰ متری شرقا بطول ۶۶۰ متر دیوار به درز اقطاع مورد تفکیک به قطعه دوم تفکیکی جنوبه در چهار قسمت که قسمت دوم آن شرقی است بهطولهای ۲/۸ و ۱۰/۷ متر و ۳۳۴ متر اول و دوم دیواربست سوم درب و دیواربست چهارم دیواربست مشترک اول تا سوم به راه پله و آسانسور مشاعی چهارم به آپارتمان قطعه ۲ شماره ۵۴ فرعی غربا؛ بطول ۹/۵۵ متر دیواربست به درز اقطاع مورد تفکیک به پلاک ۶۷۹ فرعی از ۶۷۱۹ اصلی سقف و کف طبقه دوم اشتراکی است کف با سقف طبقه همکف اشتراکی است. حدود پارکینگ شمالا؛ بطول ۲/۲۵ متر خط فرضی است به محوطه مشاعی به پارکینگ قطعه ۴ شرقا؛ بطول ۴/۸۰ متر به محوطه است به پارکینگ قطعه دوم جنوبا؛ بطول ۲/۲۵ متر خط فرضی است به محوطه مشاعی است غربا؛ بطول ۴/۸۰ متر خط فرضی است به محوطه مشاعی است سقف با کف طبقه یک اشتراکی است کف روی عرصه مشاعی است کف روی عرصه مشاعی است حقوق ارفاقی با حق عبور از پارکینگ شماره چهار حدود انباری؛ شمالا؛ بطول ۱/۸۰ متر دیواربست مشترک به انباری قطعه ۴ شرقا؛ بطول ۱/۷۰ متر دیواربست به درز اقطاع مورد تفکیک به قطعه دوم تفکیکی جنوبا؛ بطول ۱/۸۰ متر دیواربست به حیاط مشاعی غربا؛ بطول ۱/۶۸ متر درب دیواربست به محوطه مشاعی سقف با کف طبقه یک اشتراکی است کف روی عرصه مشاعی که ذیل ثبت شماره ۳۸۰۷۲۱ صفحه ۲۶۹ دفتر ۲۵۶۰ بنام آقای محمد جواد دعاگوی کرمانلی ثبت و صادر و تسلیم گردیده و به موجب سند رهنی ۱۵۳۲۳۳ مورخ ۹۵/۸/۴ دفتر ۱۹۹ تهران در رهن تعاونی امتیاز آزاد ثامن الاثمه قرار گرفته که بعلت عدم ایفای تعهد منجر به صدور اجرائیه تحت کلاسه ۹۵۰۲۷۱۱ شده است و برابر نظریه مورخ ۹۶/۲/۱۹ کارشناسی رسمی دادگستری توصیف اجمالی مورد وثیقه عبارت است از؛ ملک فوق واقع در تهران؛ خیابان شریعتی، پلنن تر از ملک، کوجه مقدم، پلاک ۵۶ طبقه اول و ساختمان بصورت چهار طبقه روی بیلوت با نمای سنگ و یک درب بزرگ ورودی فلزی و راه پله سنگ و نرده فلزی و آسانسور که طبقه اول و دوم هر یک دو واحدی و طبقات سوم و چهارم تک واحدی است. آپارتمان بصورت یک خوله با آشپزخانه لوین و کلینت ام دی اف درب چوبی، پنجره ها بو بی وی سی، سرویسها کاشی، گرمایش گاز و سرمایش کولر آبی و امکانات آب و گاز مشترک و برق و تلفن اختصاصی و به مبلغ ۰/۰۰۰/۰۰۰/۳۲۲ ریال (سه میلیارد و دویست میلیون ریال) ارزایی شده است جهت وصول طلب بستنکار و حقوق دولتی کلاسه فوق الذکر در روز دوشنبه مورخ ۹۸/۱۰/۲۳ از ساعت ۱۲ الی ۱۲ ظهر در محل اداره سوم اجرای اسناد رسمی واقع در نبش چهارراه جهان کودک ساختمان معاونت اجرایی اسناد رسمی سالن مزایده از طریق مزایده حضوری بفروش میرسد و مزایده از مبلغ ۰/۰۰۰/۰۰۰/۳۲۲ ریال (سه میلیارد و دویست میلیون ریال) شروع و به بالاترین قیمت که خریدار داشته باشد فروخته خواهد شد. شرکت در جلسه مزایده جهت خرید برای عموم آزاد است و فروش کلا نفدی است چنانچه روز تعیین شده با تعطیل رسمی معصاف گردد روز بعد از تعطیل جلسه مزایده در همان ساعت و مکان تشکیل خواهد شد طالبین و خریداران میتوانند جهت خرید در مزایده در وقت مقرر با ارائه یک فقره چک تضمین شده بانک ملی به مبلغ پایه مزایده در جلسه مزایده شرکت نمایند ضمنا بدهی های مربوط به آب، برق و گاز اعم از حق اشعاب و اشتراک و مصرف و نیز بدهی مالیاتی و عوارض شهرداری و غیره که رقم فعلی آنها برای این اداره معلوم نشده به عهده برنده مزایده است و تنظیم سند انتقال موکول به ارائه مفاصا حساب های دارایی و شهرداری و… خواهد بود.

تاریخ انتشار آگهی مزایده: ۹۸/۱۰/۴

۱۸۶۶۶ م افق

ششانه آگهی مزایده: ۷۰۵۱۱۶

رئیس اداره سوم اجرای اسناد رسمی - نقسی

پول‌سازترین بازیگران مرد جهان در سال ۲۰۱۹

به قلم: تراویس کلارک نویسنده حوزه‌بازاریابی و کسب‌وکار مترجم:امیر آل‌علی

سینما یکی از صنعت‌های بسیار مهم جهان محسوب می‌شود که برای تمامی افراد جهان جذابیت بالایی را به همراه دارد. برای مثال ممکن است فردی برای یک سال محصولی از صنایع دیگر را خریداری نکند، با این حال این امر برای فیلم‌ها کاملاً متفاوت بوده و وجود ژانرهای مختلف باعث می‌شود تا تفاوت‌های سنی، جنسی و حتی فرهنگی از میان رفته و همه افراد جهان مشتریان آن محسوب شوند. با نزدیک شدن به پایان سال، بدون شک یکی از آمارهای جذاب برای افراد مختلف، میزان درآمد کسب‌شده توسط بازیگران در طول یک سال است. این امر برای برندها در راستای عقد قرارداد تبلیغاتی با بازیگران نیز بسیار مهم است. در همین راستا به بررسی ۱۰ بازیگر پول‌ساز در سال ۲۰۱۹ خواهیم پرداخت.

۱-دواین جانسون

سن: ۴۷ سال

میزان درآمد: ۸۹٫۴ میلیون دلار

قهرمان سابق مسابقات کشتی‌کج که با لقب صخره وارد دنیای سینما شده، در سه سال گذشته همواره در بین یکی از سه گزینه اصلی پردرآمدترین بازیگران سال قرار داشته است. وی امسال در سه فیلم پر فروش به نام‌های هابز و شاول، جومانچی: مرحله بعدی و مبارزه با خانواده‌ام به ایفای نقش پرداخت که درآمد ۸۹٫۴ میلیون دلاری را برای او به همراه داشته است. با توجه به لیست فیلم‌های در انتشار اکران او در سال ۲۰۲۰، پیش بینی‌ها حاکی از آن است که سال آینده نیز او را در صدر فهرست خواهد بود. درواقع ژانر اکشن و کمدی از جمله پرطرفدارترین‌ها محسوب می‌شوند که او به خوبی از پس نقش‌های آن برآمده است.

۲–کریس همسورت

سن: ۳۶ سال

میزان درآمد: ۷۶٫۴ میلیون دلار

حضور در پر فروش‌ترین فیلم سال(انتقام‌جویان: پایان بازی) به تنهایی کافی است تا این بازیگر استرالیایی را یکی از گزینه‌های اصلی بدانیم. وی در سال ۲۰۱۹ به غیر از سری جدید انتقام‌جویان، در دو فیلم دیگر به نام‌های مردان سیاه‌پوش ۴ و ربیوت جی و باب ساکت حضور داشته است که چندان مورد توجه قرار نگرفته است.

۳–رابرت داونی جونیرو

سن: ۵۴

میزان درآمد: ۶۶ میلیون دلار

به مانند کریس همسورت، این بازیگر نیز در سری جدید مجموعه فیلم‌های انتقام‌جویان حضور داشته است که درآمد بسیار بالایی را برای او به همراه داشته است. درواقع در بین تمامی ستارگان حاضر در این فیلم، او بالاترین دستمزد را دریافت کرده است، با این حال وی اگرچه تعداد فیلم‌های زیادی را برای سال آینده دارد، اما امسال را با همین یک فیلم به پایان رسانده است.

۴–آکشی کومار

سن: ۵۲ سال

میزان درآمد: ۶۵ میلیون دلار

با توجه به آمار میزان تولید فیلم، سینمای هند را باید پس از هالیوود به حساب آورد. بالیوود در سال‌های اخیر پیشرفت چشمگیری را تجربه کرده که این مسئله بر روی دستمزد بازیگران آن نیز تاثیر زیادی را داشته است. با نگاهی به تعداد بازیگران هندی ۵۰ بازیگر پردرآمد سال، متوجه حضور تعداد زیادی بازیگر هندی خواهید شد که اکثر آنها تنها در سینمای کشور خود به فعالیت پرداخته‌اند. وی امسال در چهار فیلم هندی با نام‌های عملیات مریخ، خانه شلوغ ۴، زعفرانی و اخبار خوب حضور داشت که با موفقیت در گیشه همراه بوده است.

۵– جکی چان

سن: ۶۵ سال

میزان درآمد: ۵۸ میلیون دلار

اگرچه ۶۵ سال را باید سنی بسیار بالا خصوصاً برای حضور در فیلم‌های اکشن به حساب آورد، با این حال جکی چان یک استثنا محسوب می‌شود. درواقع چشمان همه ما عادت کرده است که هر سال او را در این فهرست مشاهده کنیم. در کارنامه امسال او چهار فیلم کوهنوردان، شوالیه سایه‌ها، سفر به چین: راز ماسک آهنی و پروژه ایکس به چشم می‌خورد. حال سوالی که مطرح است این است که وی تا چه سنی می‌تواند عضو ثابت فهرست ۱۰ بازیگر پردرآمد سال بماند؟

۶–بردلی کوپر

سن: ۴۴ سال

میزان درآمد: ۵۷ میلیون دلار

بردلی کوپر امسال تنها به بازیگری بسنده نکرده و در فیلم تولد یک ستاره، همزمان به عنوان بازیگر و کارگردان فعالیت داشته است که با استقبال بی‌نظیری از سوی مردم و منتقدان مواجه شد. همچنین در سری جدید انتقام‌جویان، به عنوان دوبلور شخصیت راکت راگون نیز حضور داشت و یکی از دستیاران کارگردان تحسین‌شده جوکر نیز بوده است. همه این موارد باعث شده است تا وی با اختلافی ناچیز با جکی چان، در رتبه ششم قرار گیرد.

۷–آدام سندلر

سن: ۵۳ سال

میزان درآمد: ۵۶ میلیون

حضور محبوب‌ترین کمدین حال حاضر جهان حتی در یک فیلم نیز می‌تواند به راحتی او را به یکی از پردرآمدترین بازیگران سال تبدیل کند. وی در دو فیلم به نام‌های راز جنایت و جواهرات بریده نشده در سال ۲۰۱۹ به ایفای نقش پرداخته است.

۸–کریس ایوانز

سن: ۳۸ سال

میزان درآمد: ۴۳٫۵ میلیون دلار

با توجه به پرطرفدار بودن سری فیلم‌های انتقام‌جویان، حضور تعداد زیادی از بازیگران این فیلم در فهرست ده تایی ما، اصلاً جای تعجب ندارد. وی امسال در دو فیلم دیگر به نام‌های چاقوکنی و نفرجگاه دریای سرخ و یک مستند به نام ابرسگ‌ها حضور داشته است.

۹–یل راد

سن: ۵۰ سال

میزان درآمد: ۴۱ میلیون دلار

آخرین بازیگر سری فیلم‌های انتقام‌جویان حاضر در لیست که نقش مرد مورچه‌ای را ایفا کرده است. امسال تنها در یک فیلم دیگر به نام میان دو سرخس نیز حضور داشته است.

۱۰–ویل اسمیت

سن: ۵۱ سال

میزان درآمد: ۳۵ میلیون دلار

وی امسال در دو فیلم علاءالدین و مرد ماه جوزا حضور داشته که با فروش بسیار خوبی همراه بوده است. همچنین صداگذاری در انیمیشن جاسوسان نامحسوس آخرین فعالیت او در سال ۲۰۱۹ محسوب می‌شود.

منبع: *businessinsider*

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی – اقتصادی

| چهارشنبه | ۴ دی ۱۳۹۸ | شماره ۱۴۵۹ | صفحه ۱۶ |

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: هنر سرزمین سبز

دفتر مرکزی: میدان هفت تیر، خیابان لطفی، پلاک۴۹

دفتر مرکزی: ۰۷۳۳۸۱۰۸۶

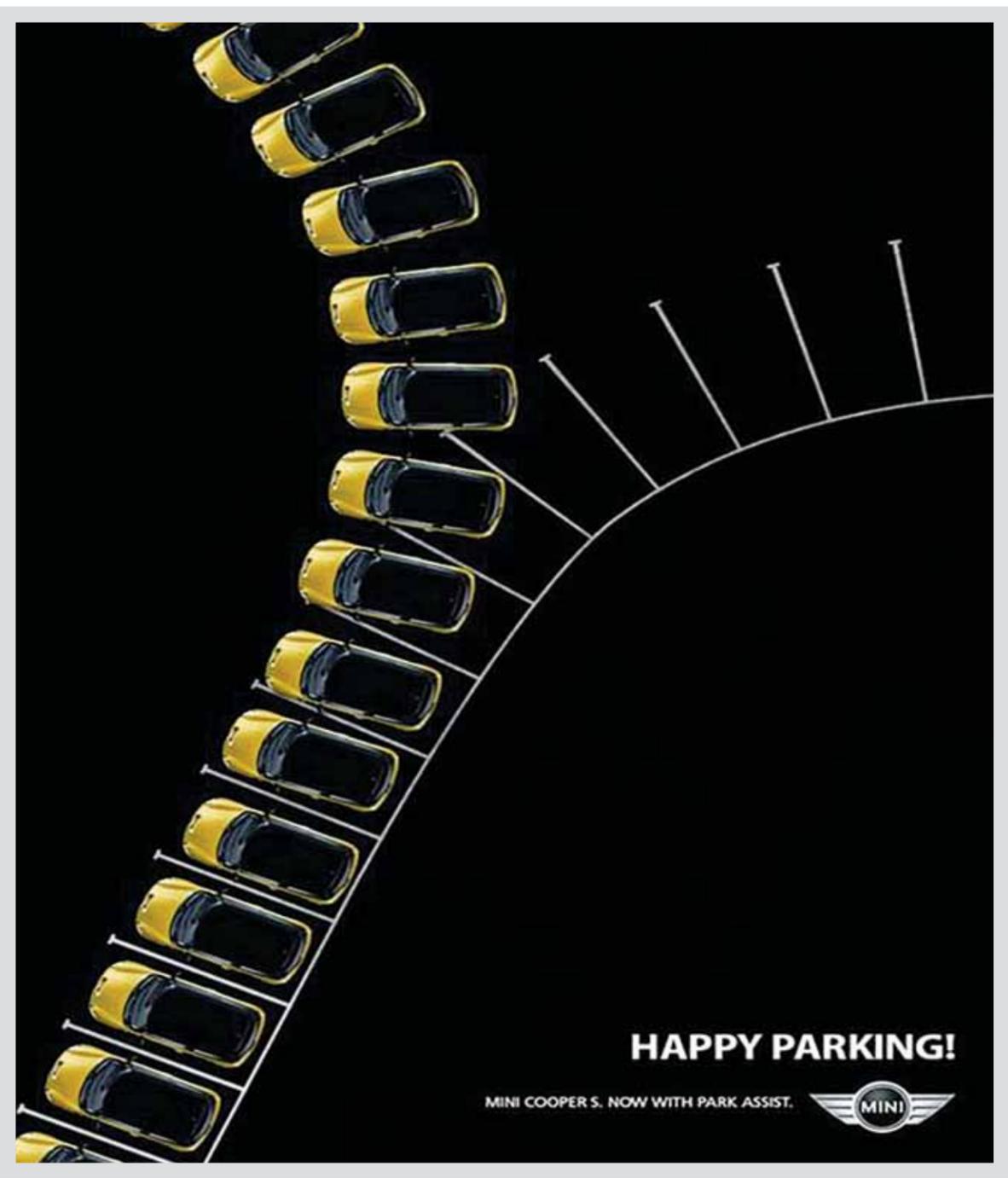
روابط عمومی: ۰۷۳۱۴۳۰۸۶ **فکس تحریریه:** ۸۸۸۲۷۱۱۲

سازان آگهی‌ها: ۰۷۳۳۱۲۰۸۶ **امور مشترکین:** ۰۷۳۱۴۳۰۸۶

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

WWW.FORSATONLINE.COM

INFO@FORSATONLINE.COM



مسیر موفقیت

۵ راه برای شارژ کردن انگیزه تیم خود به کمک ذهن آگاهی

تحمل استرس می‌شود.

هنگامی که استرس کاهش می‌یابد، ذهن بهتر روی فعالیت‌های مولد مانند حل مسئله خلاقانه و رسیدن به ایده‌های بهتر، مبارزه با نارضایتی، ناامیدی یا نگرانی تمرکز می‌کند.

۲. اعتمادبه‌نفس را تقویت کنید

در یک محیط کار هیچ چیز مضرت‌تر از این نیست که کارکنان در مقابل رئیس خود دولا راست شوند. تمرین‌های ذهن آگاهی معمولاً هم رهبران تیم (و هم کارفرمایان) و هم کارمندان را

درگیر فعالیت‌های تیم‌سازی می‌کنند که به آب شدن یخ بین آنها کمک می‌کند. شما می‌توانید خارج از برنامه ذهن آگاهی، با تشویق آنها به تعامل با خودتان، اعتماد به نفس اعضای تیم‌تان را افزایش دهید. در حقیقت، یک مطالعه توسط آکادمی مجموعه مدیریت نشان می‌دهد که ذهن آگاهی نه‌تنها اعتمادبه‌نفس کارمندان بلکه اعتمادبه‌نفس رهبران را نیز تقویت می‌کند، زیرا این کار موجب افزایش انگیزه رهبران در به اشتراک گذاشتن دیدگاه‌های‌شان با کارکنان خود می‌شود.

۳. زیست خود را بهبود بخشید

هنگامی که کارفرمایان اعضای تیم را به مراقبت از سلامتی خود، از طریق دادن تایم استراحت برای ورزش تشویق می‌کنند، آنها انگیزه دارند که کارهای بیشتری را برای سازمان انجام دهند. برنامه‌های ذهن آگاهی به انتقال ذهنیت از بی‌دقتی به مراقبت در بین سهامداران، مدیران و رهبران منابع انسانی کمک می‌کند.

تمرین‌های ذهن آگاهی با تشریح فعالیت‌ها و شیوه‌های زندگی که باعث کاهش استرس، اضطراب و سرخوردگی می‌شود، سلامت کارمندان را بهبود می‌بخشد. هنگامی که ذهن آگاهی در محل کار وجود دارد، کارکنان احساس نیرومندی و پرنرژی بودن می‌کنند زیرا تمام انرژی آنها بر داشتن یک سبک زندگی سالم متمرکز است و کار را با آن متعادل می‌کنند.

۴. روحیه را بالا ببرید

یکی از دلایلی که باعث می‌شود انگیزه تیم با گذشت زمان رو به وخامت بگذارد، به دلیل عدم وجود پیوند تیمی و سلامت عاطفی ضعیف است. درحالی‌که مدیران منابع انسانی وظایف خود را در چند جلسه به صورت تیمی انجام می‌دهند، واقعیت این است، تیم‌های پرنرژی و پرروحیه به چیزی بیش از این نیاز دارند. آنها نیاز به افزایش روحیه مداوم دارند. آنها نیاز به تأییدشدن دارند و آنها قبل از اینکه بتوانند از دیگران پشتیبانی کنند، باید خودشان را بسازند.

تحقیقات یک استاد روانشناسی در دانشگاه هاروارد نشان می‌دهد که ذهن آگاهی با سلامت عاطفی مرتبط است. هنگامی که تیم‌ها در وضعیت اضطراب و نگرانی مداوم قرار دارند،