

در شرایطی که تنش‌های منطقه‌ای با ترور سردار شهید قاسم سلیمانی میان ائتلاف غربی-عربی به رهبری آمریکا و ائتلاف مقاومت با محوریت جمهوری اسلامی ایران به اوج خود رسیده است، حمایت‌های مردمی و یکپارچه ملت‌های ایران و عراق از ائتلاف مقاومت باعث شده تا جمهوری اسلامی با انجام یکسری اقدامات سیاسی، نظامی موفق در منطقه، خصوصا موشک‌باران پایگاه مهم و راهبردی عین‌الاسد، هیمنه شکست‌ناپذیری آمریکا در خاورمیانه و جهان را با چالش جدی مواجه نماید؛ تصمیم راهبردی نظام در برخورد مستقیم توأم با تعقل با آمریکا، باعث شد تا توازن منطقه‌ای تا حدود زیادی به سود جمهوری اسلامی و محور مقاومت سنگینی کند؛ روند حرکتی جریان‌های سیاسی هم نشان می‌دهد شهادت سردار سلیمانی موجب شده تا حدود زیادی، شعارهای مبارزه با تروریسم مطرح‌شده از سوی آمریکایی‌ها با چالش جدی مواجه شود. برخورد نظامی ایران با آمریکا، اگرچه ممکن است در جنجال‌های رسانه‌ای، کمرنگ جلوه کند...

روحانی در پنجاه و نهمین نشست مجمع عمومی بانک مرکزی:

امید مردم، تورم را تک‌رقمی کرد



رهبر معظم انقلاب در خطبه‌های نماز جمعه تهران:

ملت ایران نشان داد از هر حزب و قوم طرفدار انقلاب و مقاومت است

نشان‌دهنده باطن و معنویات تحسین‌برانگیز مردم و نشانه این واقعیت است که اراده الهی بر پیروزی ملت ایران تلقی گرفته است.

حضرت آیت‌الله خامنه‌ای پیام دیگر حضور ده‌ها میلیونی مردم در تشییع و تکریم شهید سلیمانی را بیعت با خط امام بزرگوار و زنده بودن امام عظیم‌الشان در میان ملت دانستند و گفتند: در این حادثه، امپراتوری خبری صهیونیسم و مسئولان تروریست رژیم آمریکا همه تلاش‌شان را کردند که سردار عزیز و بزرگ ما را به تروریسم متهم کنند اما خداوند متعال چنان صحنه را تغییر داد که نه‌تنها در ایران بلکه در کشورهای مختلف به روح آن بزرگوار درود فرستادند

و پرچم آمریکا و صهیونیست‌ها را آتش زدند.

رهبر انقلاب اسلامی این حقایق را نشانه دست قدرت و هدایت پروردگار در کشور و جامعه دانستند و افزودند: علاوه بر تشییع آن مجاهدان، اصل شهادت آنان نیز از آیات قدرت الهی است، چراکه ترور سردار سلیمانی یعنی سرشناس‌ترین و قوی‌ترین فرمانده مبارزه با تروریسم در کل منطقه، موجب رسوایی دولت بی‌ابروی آمریکا شد.

ایشان با اشاره به نمونه‌ای از حضور شجاعانه شهید سلیمانی در یک موقعیت خطر و کاملاً در محاصره دشمن و هدایت عملیاتی که منجر به فرار دشمنان شد، گفتند: در ترور این شهید شجاع، آمریکایی‌ها در میدان جنگ با او روبه‌رو نشدند بلکه دردانه و بزدلانه این جنایت را مرتکب شدند که این موجب روسپاهی بیشتر آنها شد.

حضرت آیت‌الله خامنه‌ای با اشاره به اینکه این مدل از جنایت یعنی ترور رهبران مقاومت تا پیش از این مخصوص رژیم صهیونیستی بود، افزودند: البته آمریکایی‌ها در عراق و افغانستان جنایات و کشتار زیادی کرده‌اند اما این بار رئیس‌جمهور آمریکا به زبان خودش اعتراف کرد «ما تروریست هستیم»، که رسوایی‌ای بالاتری از این وجود ندارد.

رهبر انقلاب اسلامی با اشاره به یکی دیگر از یوم‌الله‌های هفته‌های اخیر یعنی پاسخ قدرتمندانه سپاه پاسداران به آمریکایی‌ها تأکید کردند. این واکنش قوی، یک ضربه موثر نظامی بود اما مهم‌تر از این ضربه نظامی، ضربه حیثیتی بود که به هیبت ابرقدرتی آمریکا وارد شد.

ایشان ضربه سپاه به ابهت آمریکا را موجب بی‌ابرویی آمریکایی‌ها خواندند و افزودند: این ضربه مستحکم حیثیتی با هیچ چیزی جبران نمی‌شود و افزایش تحریم‌ها که این روزها آمریکایی‌ها از آن حرف می‌زنند، ابروی از دست رفته آنها را برنمی‌گرداند.

حضرت آیت‌الله خامنه‌ای جلوه‌گر شدن قدرت الهی در پاسخ کوبنده سپاه را نتیجه مجاهدت‌های مخلصانه دانستند و خاطرنشان کردند: هر جا و در هر کاری اخلاص باشد، خداوند به آن کار برکت و رشد و نمو می‌دهد، برکتش را به همه می‌ساند و ماندگار می‌کند.

رهبر انقلاب حضور عاشقانه و اشک و اندوه مردم در تشییع حاج قاسم سلیمانی و هم‌زمان شهیدش تازه شدن روحیه انقلابی ملت را نتیجه ملموس اخلاص سردار بزرگ ایرانیان و شهیدان همراهش خواندند.

ایشان لازمه درک عمیق، ارزش‌گذاری و قدردانستن ایام‌الله هفته‌های اخیر را این حقیقت برشمردند که باید به حاج قاسم عزیز و ابومهدی عزیز به چشم یک فرد نگاه نکرد بلکه باید آنها را یک مکتب، یک راه و یک مدرسه درس‌آموز دید. حضرت آیت‌الله خامنه‌ای با اشاره به اینکه نباید سپاه قدس را یک سازمان و مجموعه اداری دید، افزودند: سپاه قدس یک نهاد انسانی و دارای انگیزه‌های بزرگ و نجات‌بخش است و با این نگاه است که تعظیم و تکریم مردم در تشییع باشکوه فرمانده سپاه قدس، معنای حقیقی می‌یابد.

ایشان افزودند: البته همه نیروهای مسلح، سپاه، ارتش و بسیج زیربنای فکری

چرا بیمه‌گذاران تمایلی به دریافت مالیات از صنعت بیمه ندارند؟

نیمه‌پنهان معافیت بیمه از مالیات

فرصت امروز: با کاهش درآمدهای نفتی به واسطه تحریم‌ها، توجه روزافزون به درآمد مالیاتی در دستور کار دولت قرار گرفته و این موضوع در لایحه...

عملیات بازار باز بانکی رسماً از امروز شنبه آغاز می‌شود

پوست‌اندازی سیاست پولی

فرصت امروز: عملیات بازار باز رسماً از امروز توسط بانک مرکزی آغاز می‌شود و حسن روحانی صبح پنجشنبه گذشته و همزمان با پنجاه و نهمین مجمع عمومی بانک مرکزی، از نظام جدید سیاست‌گذاری پولی با نام «عملیات بازار باز» و سامانه معاملاتی آن رونمایی کرد. به گفته رئیس‌کل بانک مرکزی، عملیات بازار باز بنا به تعریف متداول آن، خرید و فروش اوراق قرضه یا بدهی دولت و به‌ویژه اوراق بدهی کوتاه‌مدت از قبیل اسناد خزانه با بانک‌ها و موسسات اعتباری است. عبدالناصر همتی روز جمعه در تازه‌ترین...

در «سومین کنفرانس حکمرانی و سیاست‌گذاری عمومی» مطرح شد

راهکار جذب سرمایه‌های خرد به بازار سرمایه

مدیریت و کسب‌وکار

توسعه صادرات از طریق واسطه‌ها

بدترین توصیه‌های تجاری از نگاه بهترین‌های جهان

برندها چگونه قادر به مبارزه با تغییرات اقلیمی هستند

موثر ترین تکنیک‌های فروش را بشناسید

چگونه کسب‌وکار محلی خود را به مشتریان بشناسانیم

تغییر استراتژی بازار یابی و تبلیغات هیوندای

اپلیکیشن تیک‌تاک در سال ۲۰۱۹ بیش از فیس‌بوک و Messenger فیس‌بوک دائلود شده است

افزودند: هیچ مسئله‌ای نباید آن روزهای به‌یادماندنی را تحت‌الشعاع قرار دهد. رهبر انقلاب با ابراز تأسف عمیق از حادثه سقوط هواپما گفتند: این حادثه بسیار تلخ دل ما را به معنای حقیقی کلمه سوزاند و به درد آورد، اما عده‌ای به تبع رسانه‌های آمریکایی و انگلیسی سعی می‌کنند این حادثه غم‌بار را زمینه‌ساز فراموشی آن تشییع پرشکوه و آن پاسخ کوبنده سپاه قرار دهند، البته عده‌ای جوان و احساساتی هستند اما کسان دیگری هم هستند که حاضر نیستند منافع ملی را درک کنند و پای آن بایستند.

ایشان افزودند: به همان اندازه‌ای که ما و ملت از ایسن حادثه غم و غصه خوردیم، دشمنان شاد شدند چراکه مستمسکی به دست آوردند تا سپاه، نیروهای مسلح و نظام را زیر سؤال ببرند اما این مکر آنها در مقابل دست قدرت خدا تأثیری ندارد و یوم‌الله تشییع و یوم‌الله درهم کوبیده شدن پایگاه آمریکایی‌ها از یاد نمی‌رود و به فضل الهی روز به روز زنده‌تر می‌شود.

رهبر انقلاب با تسلیت و عرض همدردی صمیمانه با خانواده‌های این مصیبت افزودند: از صاحبان عزا و پدران و مادرانی که با قلب‌های پردرد در مقابل وسوسه و توطئه دشمنان ایستادند و برخلاف میل آنها حرف زدند، تشکر و در مقابل آنها تعظیم و تکریم می‌کنیم.

رهبر انقلاب با توجه به ابهاماتی که در این حادثه وجود دارد و با تشکر از سخنان فرماندهان سپاه در این زمینه، بر پیگیری جدی برای پیشگیری کامل از بروز این‌گونه حوادث تأکید کردند و افزودند: پیشگیری مهم‌تر از پیگیری است تا حوادث مشابه رخ ندهد.

حضرت آیت‌الله خامنه‌ای یکی از تلاش‌ها برای تحت‌الشعاع قرار دادن ایام‌الله هفته‌های اخیر را اقدام سه دولت خبیث اروپایی در تهدید ایران برای بردن مسئله هسته‌ای به شورای امنیت خواندند. ایشان افزودند: البته مسئولان کشور جواب محکمی به آنها دادند و ملت هم به یاد دارد که این سه کشور چگونه در هشت سال جنگ تحمیلی در خدمت صدام و جنایت‌های او بودند.

ایشان افزودند: از اول هم بنده گفتیم که اعتماد به حرف‌های اروپایی‌ها بعد از برجام نداریم و آنها کاری نمی‌کنند که در خدمت آمریکا هستند، الان هم معلوم شد که اینها به معنای حقیقی کلمه حقیر و پادوی آمریکا هستند و در خیال به زانو درآوردن ملت ایران به سر می‌برند که البته ارباب و بزرگ‌تر آنها یعنی آمریکا هم قادر به این کار نشد چه برسد به اینها!

رهبر انقلاب مذاکره اروپایی‌ها را نیز آمیخته به دغل و فریبکاری دانستند و گفتند: آن جنتلمن‌هایی که پشت میز مذاکره هستند، در حقیقت تروریست‌های فرودگاه بغداد هستند که لباس عوض کرده‌اند.

رهبر انقلاب در جمع‌بندی خطبه اول، همت ملی برای قوی‌تر شدن ایران را تنها راه ادامه مسیر عزت ایرانیان خواندند و افزودند: ما از مذاکره البته به جز با آمریکایی‌ها ابایی نداریم اما از موضع قدرت و قوت.

ایشان تأکید کردند: این ملت عزیز و این کشور عزیز به فضل الهی قوی‌تر نیز می‌شوند، نه‌تنها در بعد نظامی بلکه در ابعاد اقتصادی و جهش علمی و فناوری که پشتوانه تحقق این هدف، حضور و صبر و استقامت ملت در صحنه و تلاش و کوشش بی‌وقفه مسئولان و مردم است.

آیت‌الله خامنه‌ای افزودند: به فضل الهی ایسن ملت و کشور در آینده‌ای نه‌چندان دور به نقطه‌ای می‌رسد که دشمنان حتی جرأت تهدید او را هم پیدا نکنند. رهبر انقلاب اسلامی بخش اصلی خطبه دوم را به زبان عربی بیان کردند اما قبل از آن با اشاره به اهمیت حضور ملت در انتخابات گفتند: در زمینه انتخابات ان‌شاءالله نکاتی هست که بعداً بیان خواهم کرد، اما نکته مهم این است که انتخابات از مهم‌ترین عوامل اقتدار کشور است و کشور را بیمه و دشمن را مأیوس خواهد کرد.



شرایط آتی اقتصاد ایران براساس تحولات منطقه‌ای

غلامعلی رموی

کارشناس اقتصادی

در شرایطی که تنش‌های منطقه‌ای با ترور سردار شهید قاسم سلیمانی میان ائتلاف غربی-عربی به رهبری آمریکا و ائتلاف مقاومت با محوریت جمهوری اسلامی ایران به اوج خود رسیده است، حمایت‌های مردمی و یکپارچه ملت‌های ایران و عراق از ائتلاف مقاومت باعث شده تا جمهوری اسلامی با انجام یکسری اقدامات سیاسی، نظامی موفق در منطقه، خصوصا موشک‌باران پایگاه مهم و راهبردی عین‌الاسد، هیمنه شکست‌ناپذیری آمریکا در خاورمیانه و جهان را با چالش جدی مواجه نماید؛ تصمیم راهبردی نظام در برخورد مستقیم توأم با تعقل با آمریکا، باعث شد تا توازن منطقه‌ای تا حدود زیادی به سود جمهوری اسلامی و محور مقاومت سنگینی کند؛ روند حرکتی جریان‌های سیاسی هم نشان می‌دهد شهادت سردار سلیمانی موجب شده تا حدود زیادی، شعارهای مبارزه با تروریسم مطرح‌شده از سوی آمریکایی‌ها با چالش جدی مواجه شود.

برخورد نظامی ایران با آمریکا، اگرچه ممکن است دررتجال‌های رسانه‌ای، کم‌رنگ جلوه کند، ولی حاوی پیام روشن، صریح و دقیق در به چالش کشیدن تابوی شکست‌ناپذیری ایالات متحده در جهان است. بر همین اساس، پیش‌بینی می‌شود که در آینده، نتایج جالب‌توجهی از این موضوع در سیاست‌های منطقه‌ای و بین‌المللی ایجاد شود.

در حوزه اقتصاد کشور که به شدت متأثر از تحولات سیاسی است، نشانه‌ها و روندها از بهبود احتمالی شرایط اقتصادی حکایت دارد و روند حرکتی بازارها از زمان آغاز بحران، گرچه نشانه‌های نامطلوبی از نوسانات اقتصادی را نشان می‌داده، ولی به مرور شاخص‌های اقتصادی، روندهای مثبتی را آغاز کرده است. در بازار سرمایه که سقوط نگران‌کننده‌ای را در این مقطع زمانی، از سر گذراند و موجب ترس و نگرانی مردم و فعالان اقتصادی شده بود، روند حرکتی مثبتی آغاز شده است. روند افزایش ارزش جهانی طلا در مقابل دلار آمریکا نیز از کاهش قدرت دلار در مقابل طلا حکایت دارد و این موضوع در خصوص کاهش قیمت ارز نیز جالب توجه است. کاهش قیمت ارز نشان می‌دهد که واکنش‌های روزهای ابتدایی، احساسی بوده و حرکت منطقی آن طی روزهای جاری و مطابق پیش‌بینی‌های انجام‌شده، استمرار روند کاهشی به سمت کانال ۱۲ هزار تومان را نوید می‌دهد.

بازار غم‌انگیز خودرو نیز علی‌رغم همه رفتارهای غیراقتصادی ناشی از سیاست‌های سوداگرانه و دل‌آزایی‌های موجود، با توجه به حمایت‌های ۵ هزار میلیارد تومانی دولت، احتمالا چاره‌ای جز حرکت کاهشی در روزهای آینده نخواهد داشت. البته افزایش تقاضا برای خرید خودرو در روزهای پایانی سال می‌تواند آثار این روند کاهشی را تا اندازهای تحت‌الشعاع قرار دهد. همچنین در حوزه بازار کالاها بعد از مدت کوتاهی بی‌ثباتی، نشانه‌هایی مبنی بر ثبات بازار تولید و عرضه مشاهده می‌شود. در حوزه اقتصاد بین‌المللی نیز توجه قدرت‌های نوظهور جهانی مثل چین و روسیه و تا حدودی ژاپن به تحولات آسیای غربی، باعث شده تا نسبت به همکاری و نزدیکی بیشتر با جمهوری اسلامی، راهبردهای نوینی را مدنظر قرار دهند. اگرچه پازل تحولات سیاسی منطقه هنوز کامل نشده است و احتمال حرکت‌های غیرقابل پیش‌بینی در شطرنج منطقه‌ای طی روزهای آتی وجود خواهد داشت، اما روند تحولات جاری، دورنمایی از خروج از رکود تومری را به صورت تدریجی برای اقتصاد ایران نشان می‌دهد؛ موضوعی که در پیش‌بینی بانک جهانی نیز به درستی به آن اشاره شده است. بانک جهانی در آماری که به تازگی منتشر کرده، مدعی شده است که اقتصاد ایران در سال ۲۰۲۰ میلادی از رشد منفی خارج خواهد شد. نشریه معتبر بلومبرگ نیز معتقد است که بخش غیرنفتی اقتصاد ایران در حال بازیابی بوده و رشد پیدا کرده است. اگرچه فرآیند بازیابی اقتصادی در طول یک سال گذشته، حرکت خود را آغاز کرده است، ولی استمرار روند حرکتی و عدم ایجاد وقفه در این روند و پیش‌بینی‌های بعدی بلومبرگ مبنی بر امکان رشد صنعتی غیرنفتی در سال جدید میلادی، نشانه‌های مطلوبی از بهبود شرایط را نوید می‌دهند. در این بین، جدیت توجه مسئولان و متولیان امر مبنی بر تلاش در جهت افزایش شتاب این روند و همچنین ایجاد انگیزه برای تولیدکنندگان و سرمایه‌گذاران بالقوه و بالفعل می‌تواند یک شوک، محرک و یا جهش رشدی فراتر از پیش‌بینی بانک جهانی را به همراه داشته باشد.

فاز نخست توافق واشنگتن و پکن امضا شد

اعلام آتش‌بس در جنگ تجاری آمریکا و چین

فاز نخست توافق تجاری بین آمریکا و چین، عصر چهارشنبه گذشته در کاخ سفید به امضای دونالد ترامپ، رئیس‌جمهور آمریکا و لیو هه، معاون نخست‌وزیر چین رسید تا جنگ تجاری مخربی که بیش از ۲۰ ماه بین دو غول اقتصاد جهانی در جریان بود، دست‌کم موقتا پایان یابد.

دولت ترامپ می‌کوشد تا به کمک این توافق تجاری، برخی از دغدغه‌های بلندمدت سیاستمداران و همچنین فصولان اقتصادی آمریکا درباره چین، از جمله مسئله عدم رعایت حقوق مالکیت فکری و سرقت فناوری را برطرف کند و در مقابل، آمریکا به موجب این توافق از وضع تعرفه‌های بیشتر بر واردات دهها میلیارد دلار از کالاهای چینی صرف‌نظر می‌کند. از طرف دیگر، دولت چین در چارچوب این توافق پذیرفته است که ظرف دو سال آینده، واردات کالاهای آمریکایی را به میزان ۲۰۰ میلیارد دلار افزایش دهد. ترامپ در مراسم امضای این توافق تجاری خطاب به حاضران گفت: «آمریکا و چین امروز اشتباهات گذشته را تصحیح کرده و به کمک این توافق آینده‌ای سرشار از عدالت و امنیت اقتصادی را برای کارگران و کشاورزان آمریکایی و خانواده‌های آنها فراهم می‌کنند. این یک توافق کامل است و کاملاً قابل اجراست.»

او درخصوص احتمال رفع تعرفه‌های فعلی دولت آمریکا بر کالاهای چینی گفت: «ها فعلاً تعرفه‌ها را لغو نمی‌کنیم، اما اگر بتوانیم در فاز دوم نیز با چین به توافق برسیم، من با لغو این تعرفه‌ها نیز موافقت خواهم کرد. در واقع، ما درباره این تعرفه‌ها در حال مذاکره هستیم.»

معاون نخست‌وزیر چین نیز که به نمایندگی از کشور، توافق تجاری با آمریکا را امضا کرد، درخصوص این توافق جدید گفت: «این یک توافق خوب هم برای آمریکا، هم برای چین و هم برای کل جهان است. این توافقی است که براساس قوانین سازمان تجارت جهانی، بین دو اقتصاد بزرگ جهان به امضا می‌رسد. گام بعدی این است که دو طرف با جدیت تمام برای اجرای توافق تلاش کنند.» پیش‌بینی می‌شود توافق تجاری بین آمریکا و چین با وجود همه کاستی‌های آن حداقل بتواند برای مدتی، آتش جنگ تعرفه‌ای بین دو کشور را خاموش کند.

روحانی در پنجاه و نهمین نشست مجمع عمومی بانک مرکزی:

امید مردم، تورم را تکریمی کرد



برخورد نظامی و جنگ گرفته شود و این کار را به عنوان مسئول شورای عالی امنیت ملی روزانه انجام دادم و مراقبت کردم. وی با بیان اینکه ما با تمام توان و حد امکان و قدرت خودمان، مراقب اوضاع هستیم، گفت: مراقبت مداوم وظیفه دولت است و آن را دنبال می‌کند. همه می‌خواهند امنیت برقرار باشد و روی این موضوع همه اتفاق نظر داریم.

رئیس‌جمهور، سیاست خارجی را موضوع مهم دیگر عنوان کرد و گفت: ارتباط با دنیای خارج و سیاست خارجی مهم است و نمی‌توان گفت که همه دشمن ما هستند. یکی از وظایفی که مردم با رأی خود روی دوش ما گذاشتند، این بوده که فتیله تنش‌ها را پایین بیاوریم. اینکه بگوییم دنیا با ما خوب نیست، نمی‌شود. باید ببینیم چه کاری می‌توانیم انجام دهیم و آیا راهی وجود دارد، یا نه؟ در این زمینه، اختلاف‌نظرهایی وجود دارد.

او اضافه کرد: ما گفتیم می‌توانیم با تدبیر، مشکلات خود را با آژانس حل کنیم. در مقابل، عده‌ای می‌گفتند، اینها ساده‌لوح هستند، اما ما می‌گفتیم که آنها با پیچ و خم‌ها آشنا نیستند و وارد عمل شدیم و ثابت کردیم که می‌توان مشکلات را حل کرد و این کار را کردیم. به عنوان نمونه، موضوع بی‌ام‌دی را حل کردیم، در حالی که همه می‌گفتند، حل آن مدتها طول خواهد کشید.

امروز غنی‌سازی بیشتر از قبل برجام انجام می‌شود

روحانی با بیان اینکه کارکردن با دنیا سخت است، گفت: عده‌ای می‌گفتند، طرف مقابل قابل اعتماد نیست، اتفاقاً وقتی قابل اعتماد نباشند کار سخت است. راحت‌ترین راه این بود که کار را رها کنیم. در این‌حال همه تعریف می‌کردند و می‌گفتند این آدم به دنیا پشت کرد، اما آیا با این کار، کار مردم حل و یا گره‌ای از مشکلات مردم باز می‌شود؟ ما گفته‌اوه، وقتی وارد میدان شویم، هم می‌زنیم و هم می‌خوریم. برخی فکر می‌کنند وقتی وارد میدان شویم فقط پیروزی است و زخمی نمی‌شویم، اما این نمی‌شود، مگر پیغمبر(ص) در جنگ احد زخمی نشد و دندان مبارکش شکست. مگر امیرالمؤمنین(ع) در میدان خندق، پیشانی مبارکش زخمی نشد؟ در میدان جنگ ممکن است زخمی هم بشویم، هر چقدر زره ما محکم باشد.

رئیس‌جمهور با بیان اینکه ما همه سختی‌ها، ثابت کردیم، می‌شود با دنیا کار کرد، گفت: در مذاکرات به یک توافق بین‌المللی با شش کشور رسیدیم که همه آن را تأیید کردند و به تأیید سازمان ملل هم رسید، حال ممکن است در دنیای سیاست، یک فرد غیرقابل پیش‌بینی روی کار بیاید که امروز این اتفاق افتاده است.

روحانی به خروج یکجانبه آمریکا از برجام اشاره کرد و گفت: برخی به ما گفتند بعد از خروج ترامپ از برجام، شما هم خارج شوید، اما اگر خارج می‌شدیم، پرونده ما به سازمان ملل می‌رفت و تحریم بین‌المللی می‌شدیم و در این صورت، کار برای ترامپ راحت می‌شد. ترامپ یک غلطی کرده بود و اگر ما هم از برجام خارج می‌شدیم، با دست خود وارد باتلاق شده بودیم و همه در مقابل ما قرار می‌گرفتند و روز از نو و روزی از نو! اما ما این کار را نکردیم، در برجام ماندیم و از بقیه طرفین، مطالبه کردیم و خواستیم که به تعهدات خود عمل کنند. این کار درستی بود که انجام دادیم و موجب شد همه حتی دوستان ترامپ به خاطر خروج از برجام، او را محکوم کنند.

او ادامه داد: سال ۹۷ جلسه شورای امنیت سازمان ملل با حضور خود ترامپ برگزار شد، اما همه حاضران علیه ترامپ صحبت کردند و حتی اروپایی‌ها هم از اقدامات ترامپ حمایت نکردند و این یک موفقیت بزرگ سیاسی بود. حالا بعضی‌ها خیلی دل‌شان نمی‌خواهد کار خوب ما را تعریف و تبیین کنند، اما اگر فرد دیگری بود، ۴۰ روز جشن می‌گرفتند و می‌گفتند که کار بسیار مهم و بزرگی انجام شده است. دولت ما مظلوم است و ما فقط می‌توانیم در چنین جلساتی بگوییم و توضیح دهیم که چه کارهایی انجام داده‌ایم. دولت ترامپ جلسه‌ای هم در ورشو با هدف جلب حمایت و تحت فشار قرار دادن ایران برگزار کرد که با تلاش ما و وزارت خارجه در این جلسه هم به نتیجه نرسید.

روحانی با بیان اینکه امروز در انرژی اتمی هیچ محدودیتی نداریم و از نظر وضعیت هسته‌ای، وضع‌مان بهتر از قبل برجام است، گفت: امروز غنی‌سازی بیشتر از آن موقع، انجام می‌شود و ما دست روی دست گذاشتیم. شرایط ساده نیست، اما متوجه هستیم که دنیای سیاست، امنیت و اقتصاد با هم ارتباط تنگاتنگ دارند.

سالانه ۵۰۰ هزار اشتغال خالص ایجاد شده است

رئیس‌جمهور سپس به حوزه اقتصاد اشاره کرد و گفت: در اقتصاد نیز راهی را شروع کردیم و گفتیم که باید ابتدا تورم را کاهش دهیم.

البته برخی از اقتصاددان‌ها و کارشناسان مخالفت می‌کردند و معتقد بودند که با این‌ روند تورم نمی‌توان رکود را از بین برد. ما در دولت تلاش کردیم تا ابتدا تورم را کاهش دهیم و در سال ۹۲ کاهش تورم را شروع کردیم. سال ۹۳ شاهد رشد تورم بودیم و مسیر از منفی به سمت مثبت حرکت کرد.

روحانی با اشاره به تحریم‌ها و شرایط سخت امروز کشور، گفت: امروز شدیدترین فشار و تحریم‌های دشمنان را شاهدیم و اگر تلاش تولیدگران، کشاورزان و کمک و همکاری بانک‌ها نبود، نمی‌توانستیم از این شرایط سخت، عبور کنیم. دنیا هم باور نمی‌کرد که بتوانیم این شرایط سخت را پشت سر بگذاریم.

به گفته وی، امروز با تلاش‌های انجام‌شده به طور متوسط سالانه ۵۰۰ هزار اشتغال خالص ایجاد شده و این کار بزرگی است که به‌رغم همه سختی‌ها انجام شده، در حالی که قبل از این دولت، اشتغال خالص در سال، ۱۰ تا ۱۲ هزار شغل بوده است. در تولید محصولات کشاورزی، امروز رشد قابل توجهی را شاهدیم و سالانه به طور متوسط ۵ میلیون تن افزایش تولید محصولات کشاورزی داشته‌ایم. در مجموع، ۲۸ میلیون تن محصولات کشاورزی از ابتدای این دولت تاکنون افزایش یافته است. در گازوئیل و بنزین، واردکننده بودیم، امروز خودکفا هستیم. زمستان‌ها گاز وارد می‌کردیم، امروز خودکفا هستیم و به طور کلی، در دولت‌های یازدهم و دوازدهم، خودکفایی در انرژی، روند قابل قبول اشتغال و افزایش تولید محصولات کشاورزی حاصل شده است.

روحانی با بیان اینکه به عنوان شاهد و کسی که از اول انقلاب تاکنون در مسئولیت‌های مختلف حضور داشته، شهادت می‌دهم که سال‌های ۹۷ و ۹۸، سخت‌ترین شرایط اقتصادی بر کشور حاکم بوده است، گفت: در این دو سال قیمت ارز با نوسان شدید مواجه بود و از ۱۰ هزار تومان حتی تا ۱۹ هزار تومان افزایش یافت، اما خودمان را باختیم و برنامه‌ریزی کردیم و رشد قیمت را مهار کردیم. امسال هم تکانه‌های شدیدی داشتیم، اما قیمت ارز، نوسان زیادی نداشت. هرچند که قیمت ارز در نقطه مطلوب ما نیست و باید پایین‌تر از این باشد، اما باید شرایط را در نظر بگیریم. رئیس‌جمهور افزود: در بحث تورم نیز سال ۹۷ و اوایل ۹۸، شرایط سخت بود، اما از اردیبهشت امسال شاهد روند کاهشی بودیم که آن‌شاءالله این روند همچنان ادامه خواهد داشت.

روحانی با قدردانی از سیستم بانکی، گفت: بانک‌ها در افزایش تولید به ما کمک کردند و در همه استان‌ها، مسئولان استانی به این موضوع اشاره می‌کنند. در میان همه مشکلات موجود، اصلاحات خوبی برای حوزه بانکی آغاز شد و جلسات خوبی در سال ۹۴ و ۹۵ داشتیم که منجر به دستور ۱۰ الی ۱۲ ماده‌ای شد که برخی از آن دستورات، اجرا شده و برخی نیز در حال اجراست.

او با بیان اینکه موسسات مالی غیرمجاز، کشور را به‌هم ریخته بودند، افزود: کنترل موسسات مالی غیرمجاز که کشور را به‌هم ریخته بودند، کار مهمی بود و ادغام بانک‌های نظامی در بانک سپه، که مراحل نهایی خود را طی می‌کند، اقدام بزرگی است که در این راه، همه کمک کردند و مقام معظم رهبری هم کمک کردند و گام‌های مهمی برداشته شد. روحانی، کاهش بدهی بانک‌ها به بانک مرکزی، که در گزارش رئیس‌کل بانک مرکزی به آن اشاره شده را مهم عنوان کرد و گفت: در مقطعی این بدهی ۱۶۰ هزار میلیارد تومان بوده که امروز به ۱۱۱ هزار میلیارد تومان رسیده است. امروز نظارت بانک مرکزی بر عملکرد بانک‌ها بیشتر شده و عملیات بازار باز که از شنبه اجرا خواهد شد، حرکت بسیار خوبی است.

راهکارهای روحانی در حوزه بانکی، مسکن و بورس

روحانی در پایان سخنان خود با بیان اینکه در شرایط امروز باید یکسری اقدامات را سریعا انجام دهیم، گفت: اقدام اول این است که سرمایه‌های منجمد را فعال کنیم. در این‌ راه بانک‌ها، دولت و خصوصی‌ها، سرمایه بزرگی هستند. اقدام دوم این است که تمام طرح‌های نیمه‌تمام که دولت قادر به تکمیل آن نیست، به مردم واگذار شود.

رئیس‌جمهور سپس به تورم مسکن اشاره کرد و گفت: ۵۰ درصد از قیمت مسکن مربوط به زمین است. دولت زمین دارد و می‌تواند زمین‌ها را مجانی به توسعه‌گر واگذار کند تا سرمایه‌گذاری کند و قیمت مسکن، ارزان شود. در بازار سرمایه هم می‌توان تحول ایجاد کرد و بخشی از کارها که به دوش بانک‌ها و صنایع بزرگ است، می‌تواند به بازار سرمایه واگذار شود. باید با اتحاد و وحدت و در کنار هم از مشکلات عبور کنیم و ما هم همزمان به دنبال این هستیم که راه‌حل‌های سیاسی را دنبال کنیم و برای بهبود شرایط کشور، دست روی دست نگذاشته‌ایم.

ارتباطات

سوال پرتکرار این روزها

چرا پهیادها برای امدادرسانی در سیل سیستان به پرواز در نیامدند؟

پهپاد پستی با قابلیت امدادرسانی در مواقع بحرانی، سورپرایز جنگالی وزارت ارتباطات بود. به همین دلیل زمانی که اخبار سیل به گوش رسید، همه قبل از هر چیزی سراغ پهپاد را گرفتند. ایرنا در پاسخ به این سوال که چرا پهپادها در این بحران به پرواز درنیامدند، با محمدرضا قادری، عضو هیات مدیره شرکت ملی پست گفت‌وگو کرده است.

او درباره اینکه چرا پهپاد پستی که زمان رونمایی‌اش به نقش آن در مواقع بحرانی تاکید شد، به پرواز درنیامد؟ گفت: گام اول رونمایی از پهپاد پستی با اعلام این خبر که می‌توان در مواقع بحران از آن استفاده کرد، اتفاق افتاد. در گام‌های بعدی برای اجرایی شدن این اتفاق با سازمان هلال احمر و اداره اورژانس کشوری مکاتبه و اعلام کردیم این آمادگی را داریم که در مواقع بحران از خدماتی که این دستگاه می‌تواند ارائه دهد، استفاده شود.

به گفته وی، جلساتی نیز پیرو همین مسئله برگزار شد و نحوه همکاری و مشارکت مورد بررسی قرار گرفت. جلساتی که همچنان ادامه دارد اما با توجه به اینکه از زمان رونمایی مدت زیادی نمی‌گذرد و هنوز ساز و کارها مشخص نشده، پهپاد پستی برای امدادرسانی در این سیل نقشی ایفا نکرد. شرایط بحرانی نیاز به مدیریت دارد و نمی‌توان بدون در نظر گرفتن شرایط، اقداماتی انجام دهیم که برای بر دوش مدیران بحران بگذاریم. اکنون جلسات ما با ادارات مرتبط در حال انجام است تا امدادرسانی با شرایط پهپاد پستی را برای‌شان تشریح کنیم و هر زمان که به نتایج مثبت برسیم، اقدامات پایلوت آغاز خواهد شد.

قادری در پاسخ به اینکه این اقدامات به چه صورت انجام می‌شود، گفت: از آنجا که در شرایط واقعی بحران نمی‌توان چنین مانورهایی را برگزار کرد، برای همین باید مانورها را در شرایط شبه بحران برگزار کنیم. در مواقع شبیه بحران پروازهای آزمایشی را به شکل پایلوت انجام دهیم تا به جزئیات عملکرد آن دست پیدا کنیم. این کار قاعدتا زمان می‌برد. وی درباره اینکه اصلا تعداد کافی برای انجام امدادرسانی در دسترس است، افزود: درباره تعداد پهپادها باید بگویم حداقل آن موردی که رونمایی شده در دسترس است. ما تولید چند نمونه دیگر برای استفاده در مواقع بحرانی را در دستور کار داریم، اما نمی‌توانیم بدون هماهنگی وارد کارزار بحران شویم. به اداره پست به صورت مکتوب و شفاهی در جلساتی که با ادارات مربوطه داشتیم اعلام آمادگی کردیم.

به گفته قادری، در سیل اخیر سیستان و بلوچستان، سه بالگرد برای امدادرسانی به پرواز درآمد. هزینه‌های پرواز بالگرد به مراتب بالاتر است و اگر بحث جا به جایی بیماران و مصدومان در میان نباشد، برای انتقال دارو، لوله‌های آزمایش و مواردی از این دست می‌توان از پهپاد استفاده کرد. وسیله‌ای که هزینه آن نسبت به بالگرد بسیار اندک است. اما همانطور که گفتیم اجرایی‌شدن استفاده از پهپاد پستی مستلزم این است که با تست دستگاه متوجه توانایی آن در حجم خدمت‌رسانی شویم. ضمن اینکه پروتکل‌ها، هزینه‌های اجرای طرح، نحوه امدادرسانی، حضور اپراتور دستگاه، خدمات لجستیک باید در طرح پایلوت، تست شود.

او در پاسخ به اینکه چقدر باید بگذرد تا بتوانیم در بحران‌های مشابه از این دستگاه استفاده کنیم، گفت: برای کارهایی که قبلا انجام شده و تجربه‌ای درخصوص آن وجود دارد، اعلام زمان کار ساده‌ای است اما برای چنین چیزی نمی‌توان زمان اعلام کرد چون مسیر ما کاملا مشخص نیست. همچنین متولیان امر باید از نظر مجوزهای پروازی توجیه شوند که یک‌دفعه وسط بحران، فکر نکنند پهپاد در حال پرواز جاسوسی است.

آخرین آمار دامنه‌های ثبت‌شده در ایران

چه تعداد دامنه فعال فارسی داریم؟

آخرین آمار منتشرشده از ثبت دامنه در مرکز ثبت دامنه کشوری نشان می‌دهد تاکنون بیش از یک میلیون و ۱۵۵ هزار دامنه فعال فارسی به ثبت رسیده و پسوند دات‌آی آر (ir)، بیش‌ترین دامنه فعال را دارد. به گزارش ایسنا، دامین یا دامنه (Domain) نامی است که وب‌سایت از طریق آن قابل دستیابی بوده و به طور کلی از دو بخش نام و پسوند تشکیل شده است. نام دامنه بخشی است که گویای نام برند یا فعالیت شما بوده و آن را به دلخواه خود انتخاب می‌کنید. پسوندهای مجاز و معتبر در واقع پسوندهایی هستند که توسط کمیته مخصوص تایید و تصویب پسوندها یعنی آیکن (ICANN) تایید شده باشند. پسوندهای پسوند‌های متداول com.org و ir هستند و انتخاب نام دامنه مناسب و ساده بسیار مهم بوده و همچنین در رتبه‌بندی (Ranking) نتایج جست‌وجوی گوگل نیز تأثیرگذار است.

در ایران، پژوهشگاه دانش‌های بنیادی از جمله مراکز اصلی برای ثبت دامنه‌های اینترنتی به شمار می‌رود و هر کاربری که تمایل به ثبت دامنه‌ای برای بازگشایی سایت خود داشته باشد، باید به سایت این مرکز و یا یکی از نمایندگان فعال آن در سطح کشور مراجعه کند. این پژوهشگاه همچنین آمارهای دقیق از دامنه‌های ایرانی را به دست می‌دهد. مرکز ثبت دامنه کشوری ایران ریزمجموعه پژوهشگاه دانش‌های بنیادی است و وظیفه ثبت دامنه‌ها در ایران را برعهده دارد. شاید گستره دامنه‌های سطح بالایی مانند Com. Net. Org و Info که در سراسر وب وجود دارند و زمینه درخواست برای این دامنه‌ها در تمامی کشورها باز است، بسپار گسترده باشد که برآورد آمارهای دقیق از آنها کمی مشکل شود، اما مرکز ثبت دامنه آمار آخرین دامنه‌های ثبت‌شده را به دست می‌دهد.

اما طبق آخرین آمار موجود در مرکز ثبت دامنه کشوری ایران، از ابتدای ثبت دامنه‌های فارسی در کشور تاکنون یک میلیون و ۱۵۵ هزار و ۶۰۷ دامنه ثبت شده است و از بین پسوندهای ثبت‌شده فارسی، پسوند ir با یک میلیون و ۱۴۷ هزار و ۲۱۸ دامنه فعال در صدر قرار دارد. درواقع بیشترین سهم متعلق به همین پسوند است؛ به طوری که از میان دیگر پسوندهای فارسی، هر کدام کمتر از ۵۰۰۰ دامنه را ثبت کرده‌اند. دامنه‌هایی که بیشتر از ۱۰۰۰ مورد ثبت‌شده دارند، co.ir با ۳۹۷۰ مورد، دامنه ایران با ۱۷۹۱ مورد و دامنه ac.ir با ۱۳۰۹ دامنه فعال هستند. همچنین دامنه‌های دیگری وجود دارند که کمتر از ۱۰۰۰ مورد به نام آنها ثبت شده است. دامنه id.ir با ۵۴۲ مورد، دامنه org.ir با ۲۸۳ مورد، دامنه sch.ir با ۲۵۰ مورد و دامنه gov.ir با ۲۱۳ مورد نیز در رتبه‌های بعدی لیست قرار دارند. کمترین دامنه ثبت‌شده نیز متعلق به دامنه net.ir با ۳۱ دامنه فعال است.

نیمه پنهان معافیت بیمه از مالیات



فرصت امروز: با کاهش درآمدهای نفتی به واسطه تحریم‌ها، توجه

روزافزون به درآمد مالیاتی در دستور کار دولت قرار گرفته و این موضوع در لایحه بودجه سال آینده نیز دیده شده است. در همین حال، در پیش‌نویس لایحه اصلاح مالیات‌های مستقیم که در دستور کار مجلس قرار دارد، اخذ مالیات از بیمه‌ها نیز به چشم می‌خورد و این موضوع باعث نگرانی فعالان صنعت بیمه شده است. آنها معتقدند اخذ مالیات از صنعت بیمه نه‌تنها کارکرد مثبتی نخواهد داشت، بلکه رشد صنعت بیمه را در آینده با چالش مواجه خواهد کرد.

در واقع، پیش‌نویس لایحه اصلاح مالیات‌های مستقیم، ازجمله موضوعات مناقشه‌برانگیز اقتصاد ایران در چند ماه گذشته بوده است. ابتدا موضوع اخذ مالیات از سپرده‌های بانکی توسط وزارت اقتصاد بود که موجب واکنش و جنجال رسانه‌ای شد و حالا موضوع اخذ مالیات از بیمه‌ها، آن را به مطالبه سراسری فعالان بیمه از دولت و مجلس بدل کرده است.

پیش‌نویس قانون اصلاح مالیات‌های مستقیم چه می‌گوید؟

چندی قبل بود که پیش‌نویس قانون اصلاح مالیات‌های مستقیم در قالب ۱۱۹ بند منتشر شد. این قانون در تابستان سال ۹۴ به تصویب نهایی رسید و پس از گذشت چهار سال برای اصلاح و توسعه پایه‌های مالیاتی مجددا در دستور کار قرار گرفته است. در پیش‌نویس لایحه اصلاح مالیات‌های مستقیم، چهار موضوع هدف‌گذاری شده است: نخست، نظام مالیات بر جمع درآمد اشخاص حقیقی اجرایی شود. دوم، ساماندهی معافیت و مشوق‌های مالیاتی است. سوم، معرفی مالیات بر عایدی دارایی است تا ابزاری برای دولت تعبیه شود که رشد یکباره و غیرمنطقی قیمت دارایی‌ها را در بازه‌های زمانی مشخص، کنترل و با توجه به بازدهی بالای برخی دارایی‌ها، از این ابزار برای ارتقای عدالت مالیاتی استفاده کند. چهارم نیز رفع ابهامات، ایراد و پیچیدگی مواد قانونی و ایجاد یکپارچگی در مقررات است. همانطور که اشاره شد، این اصلاحات پس از چهار سال از ابلاغ اصلاحیه قانون مالیات‌های مستقیم صورت خواهد گرفت تا منابع مالیاتی مدنظر سیاست‌گذار را در بودجه سال آینده تامین کند.

اما در پیش‌نویس لایحه اصلاح مالیات‌های مستقیم که در دستور کار مجلس قرار دارد، اخذ مالیات از بیمه‌ها، یکی از بندهای مورد توجه و پرمناقشه است؛ موضوعی که موجب شده در چند مدت گذشته بارها دست‌اندرکاران صنعت بیمه از رئیس‌کل بیمه مرکزی گرفته تا فعالان و سندیکای صنعت بیمه، به این موضوع اعتراض کنند. آنها معتقدند که اخذ مالیات از صنعت بیمه جلوی پیشروی ضریب نفوذ بیمه را می‌گیرد. در حالی که چشم‌انداز صنعت بیمه امکان رشد ضریب نفوذ بیمه را نوید می‌دهد، اما موضوع اخذ مالیات از صنعت بیمه مطمئنا مانعی در این مسیر خواهد بود.

به عبارت بهتر، با پررنگ شدن زمزمه‌های حذف معافیت مالیاتی صنعت

بیمه در پیش‌نویس لایحه اصلاح مالیات‌های مستقیم، فعالان صنعت بیمه، رایزنی‌های گسترده‌ای را با مجموعه دولت و مجلس در دستور کار قرار داده‌اند تا صنعت بیمه کماکان از معافیت مالیاتی برخوردار باشد. دست‌اندرکاران صنعت بیمه بر این باورند که اخذ مالیات از این صنعت، در کنسار اثر منفی بر افزایش ضریب نفوذ بیمه، باعث تحمیل هزینه‌های سنگینی بر مجموعه بیمه‌گران و بیمه‌گذاران می‌شود؛ موضوعی که البته در دنیا مرسوم نیست و در ایران نیز نباید مرسوم شود.

به همین دلیل، در ماه‌های اخیر بارها رایزنی‌های گسترده‌ای برای عدم تصویب اخذ مالیات از بیمه‌ها انجام شده است. ابتدا مدیران عامل بیمه در جلسه‌ای از امیدعلی پارسا، رئیس سازمان امور مالیاتی دعوت کرده و نقطه‌نظرات خود را با او در میان گذاشتند. در روزهای گذشته نیز سندیکای صنعت بیمه میزبان وزیر اقتصاد و معاون بانک و بیمه این وزارتخانه بود و بار دیگر موضوع اخذ مالیات از صنعت بیمه در این نشست مطرح شد. همچنین مدیران بیمه کشور در نامه‌ای به رئیس‌جمهور، این موضوع را مستقیما با او مطرح کرده و تبعات دریافت مالیات از صنعت بیمه را با شخص اول اجرایی کشور در میان گذاشتند.

رایزنی دست‌اندرکاران صنعت بیمه با دولت و مجلس

پاسخ این سوال که چرا بیمه‌گذاران تمایلی به دریافت مالیات از صنعت بیمه ندارند، ابعاد مختلفی را دربر می‌گیرد. یکی از این ابعاد به اهمیت ضریب نفوذ بیمه در کشور برمی‌گردد. طبق قانون برنامه ششم توسعه باید ضریب نفوذ بیمه‌ها تا پایان این برنامه به ۷درصد برسد، در حالی که اکنون این ضریب به ۲،۴درصد رسیده و در شرایط کنونی، امکان تحقق این هدف تا پایان برنامه وجود دارد.

فعالان صنعت بیمه معتقدند که با اخذ مالیات، هزینه‌های مربوط به بیمه نیز افزایش پیدا می‌کند. در نتیجه، تمایل به خرید بیمه و پوشش بیمه‌ای در این شرایط، کاهش پیدا خواهد کرد و خود به عاملی برای ممانعت از افزایش ضریب نفوذ بیمه‌ها تبدیل می‌شود. به گزارش ایسنا، بیمه عمر و زندگی بسیار مورد توجه صنعت بیمه قرار داشته و از آن به عنوان یکی از گزینه‌های افزایش ضریب نفوذ بیمه‌ها یاد می‌شود که در صورت اخذ مالیات با مشکلاتی مواجه خواهد شد. از سوی دیگر، موضوع ماهیت بیمه‌ها و نگاه دنیا به این موضوع قرار دارد، به طوری که تاکید دارند باید معافیت بیمه‌های درمان تکمیلی و بیمه‌های زندگی از پرداخت مالیات بر ارزش افزوده به دلیل ماهیت این بیمه‌نامه‌ها مطابق گذشته ادامه داشته باشد.

همچنین مدیران بیمه اعلام کردند که بیمه‌نامه‌های شخص ثالث وسایل نقلیه به دلیل نرخ‌گذاری تعرفه‌ای توسط دولت و دریافت بیش از ۲۰درصد حق بیمه به عنوان عوارض جهت پرداخت به وزارت بهداشت، پلیس راهور و صندوق تامین خسارت‌های بدنی و نیز اجباری بودن خرید آن، از پرداخت مالیات بر ارزش افزوده معاف باشد تا از تحمیل هزینه آن به مردم جلوگیری شود.

رشد ۴ هزار تومانی قیمت هر برگ اوراق تنسه

علت افزایش هزینه وام مسکن چیست؟

(شهرهای با جمعیت ۲۰۰ هزار نفر و کمتر) سقف تسهیلات افرادی ۶۰ و زوجین ۱۲۰ میلیون تومان اعلام شده است که به این رقم ۴۰ میلیون تومان وام جعاله نیز اضافه می‌شود.

شرط سنی آپارتمان‌ها برای دریافت وام معمولی نیز که تا پیش از این ۲۰ سال بود به ۲۵ سال افزایش یافت. به خانه‌های ۲۵ تا ۳۰ سال ساخت نیز به زوجین در تهران، شهرهای بزرگ و سایر شهرها به ترتیب ۱۲۰، ۱۰۰ و ۸۰ میلیون تومان به اضافه ۴۰میلیون تومان وام جعاله پرداخت می‌شود.
تا پیش از این سقف سنی ۲۵ سال بود که به واحدهای ۲۰ تا ۲۵ ساله در تهران ۴۵ میلیون، در شهرهای بزرگ و مراکز استان‌ها ۴۰ میلیون و در سایر مناطق شهری ۳۵ میلیون تومان تعلق می‌گرفت.

بر این اساس با توجه به اینکه مجردهای ساکن تهران می‌توانند تا ۱۴۰ میلیون تومان تسهیلات دریافت کنند که شامل ۱۰۰ میلیون تومان تسهیلات خرید مسکن و ۴۰ میلیون تومان جعاله می‌شود، بنابراین برای ۱۰۰ میلیون تومان تسهیلات باید ۲۰۰ برگ تسهیلات مسکن خریداری کنند که هزینه این تعداد اوراق با تنسه ۴۴ هزار تومانی ۸میلیون و ۸۰۰ هزار تومان می‌شود که با در نظر گرفتن ۴۰ میلیون جعاله که برای آن باید ۸۰۰ ورق به میزان ۳میلیون و ۵۲۰ هزار تومان خریداری کنند، ۱۲ میلیون و ۲۲۰ هزار تومان می‌شود.

زوج‌های تهرانی نیز بر همین اساس می‌توانند تا سقف ۲۴۰ میلیون تومان شامل ۱۰۰میلیون تومان تسهیلات خرید مسکن برای هر نفر و ۴۰ میلیون تومان وام جعاله دریافت کنند، بنابراین زوجین باید ۴۰۰ برگ تسهیلات مسکن خریداری کنند که هزینه آن، ۱۷ میلیون و ۶۰۰ هزار تومان است که همراه با ۴۰ میلیون

تلفیق سه‌گانه افزایش معاملات، افزایش سقف وام و سقف سنی برای خرید خانه از طریق اوراق تسهیلات مسکن به شکل رشد حدود ۴ هزار تومانی قیمت هر برگ اوراق تنسه بروز پیدا کرد.

به گزارش ایسنا، با افزایش معاملات، افزایش سقف سنی و افزایش سقف وام قابل پرداخت بابت خرید آپارتمان‌های ۲۵ و ۳۰ ساله در روزهای اخیر، قیمت هر برگ اوراق تسهیلات مسکن بالا رفت. روز ۲۴ دی‌ماه متوسط قیمت هر برگ اوراق تسهیلات مسکن (تنسه) بالغ بر ۴۴ هزار و ۹۱۳ تومان بود. اوایل آبان ماه با توجه به افت شدید معاملات مسکن، هر برگ تنسه حدود ۴۰ هزار تومان قیمت داشت. رشد حدود ۴۰۰۰ تومانی قیمت تنسه در حالی اتفاق افتاده که با توجه به اقساط ۴ میلیون و ۳۰۰ هزار تومانی عمده خانوارهای متوسط و پایین، توانایی پرداخت اقساط این نوع تسهیلات را ندارند.

چهارم دی ماه شورای پول و اعتبار با افزایش سقف تسهیلات مسکن از محل اوراق موافقت کرد. سقف این تسهیلات برای زوجین تهرانی به همراه ۴۰ میلیون تومان وام جعاله ۲۴۰ میلیون تومان با نرخ سود ۱۷،۵درصد و مدت‌زمان بازپرداخت ۱۲ساله است. متقاضیان انفرادی تسهیلات اوراق مسکن نیز می‌توانند ۱۰۰ میلیون تومان تسهیلات خرید و ۴۰ میلیون تومان تسهیلات جعاله برای خرید یک واحد مسکونی از بانک مسکن دریافت کنند. پیش از این سقف وام در تهران در حالت انفرادی ۶۰ و برای زوجین ۱۰۰ (میلیون تومان بود که با وام جعاله قابلیت افزایش تا ۱۲۰ میلیون تومان را داشت.

همچنین هم‌اکنون در مراکز استان‌ها و شهرهای بالای ۲۰۰ هزار نفر جمعیت سقف تسهیلات انفرادی ۸۰ و زوجین ۱۶۰ میلیون تومان و در سایر مناطق شهری



نگاه

عملیات بازار باز چه تأثیری بر سود سپرده می‌گذارد؟

شیوه تعیین نرخ سود سپرده بانکی تغییر می‌کند

براساس اعلام عبدالناصر همتی، رئیس‌کل بانک مرکزی، عملیات بازار باز از امروز شنبه آغاز خواهد شد. هدف از اجرای این طرح، مدیریت نقدینگی بانک‌ها و موسسات اعتباری و همچنین بهبود مدیریت سود بانکی در عین دستیابی به حفظ ارزش پول ملی و در نهایت کنترل نرخ تورم است.
در این میان، ساله سود بانکی سال‌هاست که به مساله‌ای حل‌نشده در اقتصاد ایران، تبدیل شده است. گره زدن سود بانکی با نرخ تورم از سوی برخی کارشناسان و دولتمردان، همواره این شائبه را ایجاد می‌کند که چرا این‌ معادله در دوره‌های تورمی برقرار نیست و با افزایش نرخ تورم، سود بانکی در رقمی پایین‌تر قرار گرفته و ارزش ذاتی سپرده بانکی تحلیل می‌رود؟

به گزارش خبرآنلاین، عملیات بازار باز عملیاتی است که در بسیاری از کشورهای پیشرفته با هدف مدیریت نرخ سود و نقدینگی و تورم در دستور کار قرار می‌گیرد. حالا براساس برنامه‌ریزی صورت‌گرفته مقرر است از امروز عملیات بازار باز در ایران نیز اجرایی شود، اقدامی که بی‌تردید وضعیت محاسبه نرخ سود بانکی را در کنار دیگر مؤلفه‌های پیش گفته تحت تأثیر قرار خواهد داد.

عملیات بازار باز بانکی به زبان ساده

عملیات بازار باز با کنار گذاشتن سیاست تعیین دستوری نرخ سود بانکی، اجازه می‌دهد نرخ سود در کانال مشخصی نوسان داشته باشد. ابزارهای عملیاتی پیش‌بینی شده برای جذب یا تزریق نقدینگی به بازار بین بانکی با هدف پیگیری سیاست پولی بانک مرکزی در چارچوب جدید سیاست‌گذاری پولی، شامل خرید و فروش قطعی اوراق بهادار دولتی، توافق بازخرید منطبق با شریعت برمبنای دارایی پایه اوراق بهادار دولتی و ارز، اعطای اعتبار در قبال وثیقه (اوراق بهادار دولتی، طلا و ارز) و همچنین سپرده‌پذیری بانک مرکزی از بانک‌ها و موسسات اعتباری غیربانکی (منطبق با شریعت) است.

براساس این طرح، بانک‌ها و موسسات اعتباری غیربانکی می‌توانند نسبت به مدیریت نقدینگی (کمبود یا مازاد) خود در بازار بین‌بانکی اقدام کنند. براساس سازوکار طراحی شده، بانک مرکزی برای ایجاد دامنه مجاز نرخ سود بازار یا خریدور نرخ سود، کف نرخ خریدور را به عنوان نرخ پذیرش ذخایر مازاد بانک‌ها (سپرده‌گیری از بانک‌ها) و سقف نرخ را به عنوان نرخ تزریق نقدینگی (وام‌دهی در قبال اخذ وثایق نقدشونده به بانک‌ها) تعیین می‌کند.

فرآیند راهبری نرخ‌های بازار از طریق عملیات بازار باز، در نهایت از طریق سازوکار تسری سیاست پولی به تغییرات در سایر نرخ‌های بهره در اقتصاد منجر شده و سلوح قیمت‌ها و فعالیت‌های واقعی اقتصادی را تحت تأثیر قرار می‌دهد. در سال‌های اخیر با وجود گسترش فعالیت بازار بین‌بانکی ربالی، به دلیل تفاوت‌های ساختاری این بازار با سایر بازارهای بین‌بانکی دنیا (نبود حجم قابل ملاحظه اوراق بهادار دولتی، عمیق پایین بازار بدهی و فقدان ابزارهای لازم و …)، شرایط حضور موثر سیاست‌گذار پولی در بازار بین‌بانکی ربالی و استفاده از آن به عنوان ابزاری برای دستیابی به اهداف تورمی فراهم نشده بود.

پس از ایجاد بستر مناسب در زمینه انتشار اوراق بدهی دولت به ویژه اسناد خزانه اسلامی و تعمیق بازار آن، مجوزهای قانونی لازم برای انجام عملیات بازار باز توسط بانک مرکزی در قالب خرید و فروش اوراق مالی اسلامی منتشرشده از سوی دولت و وثیقه‌گیری این اوراق در تبادلات با بانک‌ها فراهم شد. بند ناف سود سپرده از تورم می‌برد

برخی کارشناسان معتقدند در این حالت، بند ناف تعیین سود سپرده از نرخ تورم می‌برد. بررسی‌ها نشان می‌دهد بالاتر بودن نرخ سود سپرده‌های بانکی نسبت به تورم همواره سبب می‌شود فعالیت مولد اقتصادی در معرض خطر قرار گیرد و اتفاقا بالا بودن این سود، به بالا رفتن نرخ کارمزد تسهیلات بانکی نیز منجر شود. بر این اساس، هزینه تولید به صورت مستقیم و غیرمستقیم از آثار این سیاست متأثر شده و با بحران مواجه می‌شود. نکته مهم اینجاست که یکی از مهمترین عوامل برای تعیین نرخ سود نرخ سودی است که در بازار بین بانکی تعیین می‌شود. بازار بین بانکی بازاری است که موسسات اعتباری بانکی‌ها در آن نسبت به تبادل پول اقدام می‌کنند.

کامران ندری، کارشناس ارشد حوزه اقتصاد درخصوص کارکرد این بازار می‌گوید: «بازار بین بانکی بازاری است که در آن پول بانک میان بانک‌هایی که ذخایر بانک مازاد دارند با بانک‌هایی که کسری دارند برای کوتاه‌مدت مبادله می‌شود و در اثر این مبادلات قیمتی در اقتصاد شکل می‌گیرد که به آن نرخ ذخایر بانک مرکزی یا نرخ بهره بازار بین بانکی می‌گویند. نرخ ذخایر بانک مرکزی در بازار بین بانکی در کنترل تورم نقش کلیدی دارد. از آنجاکه عرضه ذخایر به عنوان پایه پول به طور انحصاری در کنترل بانک مرکزی است، بانک‌های مرکزی نرخ این بازار را به عنوان یک متغیر میانی و واسط در نظر می‌گیرند که تضمین می‌کند میزان خلق پول توسط بانک مرکزی (و به تبع آن خلق پول بانکی توسط بانک‌ها) در حدی است که نرخ تورم را در محدوده مطلوب قرار می‌دهد. به بیان دیگر، نرخ بهره در بازار بین بانکی حلقه اتصال میزان خلق پول پایه توسط بانک مرکزی با تورم است.»

همانطور که تاکید شد در این بازار امکان خرید و فروش اوراق و وثیقه قرار دادن اوراق بهادار در نرخ‌های تعیینی توسط بانک مرکزی فراهم خواهد شد. به این ترتیب در این راستا به تدریج به جای آنکه نرخ سود سپرده‌های بانکی به مؤلفه‌ای ضدتولید تبدیل شده یا عاملی برای افزایش نرخ تورم تلقی شود، به ابزاری برای مهار تورم و کنترل نقدینگی بدل خواهد شد. به این ترتیب خداحافظی با شیوه دستوری تعیین نرخ سود بانکی را می‌توان یکی از ملموس‌ترین کارایی‌های عملیات بازار باز دانست.

www.forsatnet.ir

تلفن مستقیم: ۰۲۳۳۲۹۰۸۶۰

عملیات بازار باز بانکی رسماً از امروز شنبه آغاز می‌شود

پوستاندازی سیاست پولی



رئیس‌کل بانک مرکزی سپس به ادغام بانک‌های نظامی اشاره کرد و گفت: ناترازی بانک‌ها از دو دهه قبل شکل گرفته و یک روزه و یک ماهه و یک‌ساله نمی‌توانستیم آن را رفع کنیم، اما اقدامات خوبی شروع شده و موسسات مالی غیرمجازی که در دوره ۹۵ و ۹۶ جمع شده بودند را سامان دادیم و یکسری موسسات ناتراز را با انتخاب سرپرست، سامان دادیم و بانک‌های نیروهای نظامی را ادغام کرده‌ایم؛ البته هم‌اکنون نیز کار را تا ۸۰درصد پیش بردیم به زودی نهایی خواهیم کرد.

همتی افزود: سیستم بانکی را به آرامی حفظ خواهیم کرد و برخی می‌گفتند که برای کنترل بازار، نرخ سود را بیشتر کنید، ولی ما نگران تشدید رکود بودیم و این سیاست را انتخاب نکردیم و حتی تعدیل تدریجی نرخ سود بانک‌ها را در دستور کار دادیم و این کار باعث کاهش ناترازی بانک‌ها شد و اجازه ندادیم که رکود در بانک‌ها کاهش یابد، پس مجموعه این سیاست‌ها اقتصاد باثباتی را پیش روی ما قرار داده است.

اقتصاد ایران از ابرتورم نجات یافت

رئیس کل بانک مرکزی گفت: برخی می‌گفتند که ایران وارد ابرتورم می‌شود، ولی بعد از گذشت یک‌سال از سخت‌ترین تحریم‌ها و فشار سنگین به درآمدهای دولت، الان تورم، نزولی است و به جز آذرماه که تورم افزایش یافت و در دی کنترل خواهد شد، روند رو به کاهش در تورم را شاهد هستیم و در مورد نرخ ارز نیز اگر آمارها را نگاه کنیم، از اول سال تاکنون، تغییری در نرخ ارز نداشتیم و در یک محدوده محدود نوسان می‌کند و مطمئن هستیم که از این شرایط ما بهتر خواهد شد.

همتی ادامه داد: تصوراتی که در شهرپورماه و مهر ۹۷ است و ابرتورم را شاهد خواهیم شد، رخ نداد و تدابیری که در بانک مرکزی اتخاذ شد و در اداره سیستم‌های بانکی و مدیریت نقدینگی کار به خوبی پیش رفته است؛ به نحوی که ما از میانگین متوسط ۵۰سال گذشته، تنها ۳درصد از میانگین بالاتر هستیم.

به گفته وی، برخی میزان مطلق نقدینگی را مقایسه می‌کنند؛ در حالی که این معنا ندارد و درصد رشد معنادار است که مهار شده است و فکر می‌کنم که مقداری نیز در توزیع این مسائل باید به مردم بیشتر بپردازیم. اتفاقی که در یکسال و نیم گذشته رخ داده یکی از اتفاقات نادر ۴۰ ساله جمهوری اسلامی ایران است و تا به حال این‌چنین عملکرد باثباتی در اقتصاد نداشته‌ایم و تاکنون فشاری را هم این‌گونه تحمل نکرده‌ایم. پس یکی از موفقیت‌های دولت و بانک مرکزی در این دوره بسیار سخت شکل گرفته است.

او در پایان بار دیگر از شروع به کار رسمی عملیات بازار باز از روز شنبه خبر داد و گفت: در آستانه شصتمین سال تاسیس بانک مرکزی، عملیات بازار باز را از شنبه آغاز خواهیم کرد. این کار به ما کمک خواهد کرد تا سیاستگذار و نظام سیاستگذاری پولی کشور را دچار تغییر و تحول عمده کنیم.

از کاهش درآمدهای نفتی، اقتصاد وارد شرایط بسیار سخت تورم رکودی شود. رئیس‌کل بانک مرکزی ادامه داد: در شرایط عادی نیز اگر رکود تورمی بر کشور حاکم شود، کار برای دولت بسیار سخت خواهد بود، اما ما در مدت کوتاهی و با شرایطی که فشار و قدرت آن بر مجموعه اقتصادی کشور بسیار بالا بود، از زیر این فشار خارج شده و در شش‌ماهه ابتدای امسال، رشد غیرنفتی کشور، مثبت شده است و این نشانگر آن است که ما توانستیم بر رکود غلبه کنیم.

همتی به مثبت‌شدن رشد اقتصادی غیرنفتی اشاره کرد و گفت: طبیعی است که بخش نفتی، برون‌زا است و دولت و بانک مرکزی، نقش زیادی در مدیریت آن ندارند و البته وزارت نفت برای صادرات تلاش می‌کند، ولی به هر حال، از آنچه که قبلاً صادرات نفت صورت می‌گرفته است، کمتر انجام می‌شود و فشار ناشی از این کاهش صادرات نفت بر اقتصاد ایران برقرار است، ولی امیدواریم اثر آن در سال ۹۹ به طور کلی از بین رود. به گفته همتی، در طول یکسال و نیم گذشته، از مهرماه سال ۹۷ در سه مقطع بود که کشور به شدت تحت فشار قرار گرفت؛ این در حالی است که یکی از این مقاطع، بحث اشتنگی بازار ارز بود که ما به خوبی این جو را متوجه شدیم و شوکی که دشمن می‌خواست در بازار ارز ایجاد کند را مدیریت کردیم، ضمن اینکه بخشی از این شوک نیز تا شهریور ۹۷ در کشور مشاهده شد، اما تدبیر بانک مرکزی این بود که این شوک باید در کوتاهمدت کنترل شود و خوشبختانه با اقدامات جدی و مهمی که در بانک مرکزی انجام شد، توانستیم تقاضاهای سفته‌بازانه را محدود کرده و کنترل بازار ارز را بدون از دست دادن ذخایر ارزی صورت دهیم، چراکه کنترل با از دست دادن ذخایر می‌تواند صورت گیرد، اما ما این کار را بدون از دست دادن ذخایر انجام دادیم.

به گفته وی، امکان نوسان شدید نرخ ارز وجود داشت، اما اکنون آسیب‌پذیری نرخ ارز را از تحولات سیاسی و نظامی را به حداقل رسانده‌ایم و مانع خروج سرمایه از کشور شده و منجر به نگهداری ارز نزد مردم شده‌ایم که با این اقدامات، بانک مرکزی از سال ۹۷ به عنوان یک بازارساز وارد بازار شد.

اولین‌بار است که بانک مرکزی، نقش بازارسازی را ایفا می‌کند
همتی با بیان اینکه این اولین باری در کشور است که عنصری به عنوان بازارساز در بازار ارز داریم، گفت: این بازارساز، اجازه نوسان به دلال نمی‌دهد و در طول یکسال و نیم گذشته مهمترین تنش‌های سیاسی و نظامی در کشور رخ داد ولی هیچ‌یک از آنها نتوانست چارچوب بازار ارز کشور را به هم زند و این به خاطر تدبیر است.

همتی افزود: مجموعه اقداماتی شروع شده که ریبال را از حالت ول‌بودن رها کند و این یک اقدام ساختاری است، ضمن اینکه اقدام برای کنترل تراکنش‌ها در پوزها، تراکنش‌های بانکی خارج از کشور، ساتنا، انتقالات ربالی و چک‌های تضمینی صورت داده و توانستیم ربال را در گردش کنترل کنیم و مهمترین عامل سفته‌بازانه حمله به بازار ارز را ربال کنترل کنیم.

فرصت امروز: عملیات بازار باز رسماً از امروز توسط بانک مرکزی آغاز می‌شود و حسن روحانی صبح پنجشنبه گذشته و همزمان با پنجاه و نهمین مجمع عمومی بانک مرکزی، از نظام جدید سیاست‌گذاری پولی با نام «عملیات بازار باز» و سامانه معاملاتی آن رونمایی کرد. به گفته رئیس‌کل بانک مرکزی، عملیات بازار باز بنا به تعریف متداول آن، خرید و فروش اوراق قرضه یا بدهی دولت و به‌ویژه اوراق بدهی کوتاهمدت از قبیل اسناد خزانه با بانک‌ها و موسسات اعتباری است.

عبدالناصر همتی روز جمعه در تازه‌ترین پست اینستاگرامی‌اش در این باره نوشت: روز گذشته (پنجشنبه) ۲۶دی‌ماه ۹۸، همزمان با پنجاه و نهمین مجمع عمومی بانک مرکزی، سامانه معاملاتی «عملیات بازار باز» رونمایی و براساس وعده‌ای که در ابتدای حضورم در بانک مرکزی داده بودم، به حول قوه الهی، سازوکار جدید سیاست‌گذاری پولی رسماً رونمایی شد.

همتی درباره عملیات بازار باز ادامه داد: عملیات بازار باز بنا به تعریف متداول آن، خرید و فروش اوراق قرضه یا بدهی دولت و به ویژه اوراق بدهی کوتاهمدت از قبیل اسناد خزانه با بانک‌ها و موسسات اعتباری است. به طور معمول، امروزه بانک‌های مرکزی عملیات بازار باز یا خرید و فروش اوراق را برای دستیابی به اهداف اقتصاد کلان خود یعنی کنترل تورم و ثبات رشد اقتصادی انجام می‌دهند و برای آنکه قادر باشند نرخ تورم و سطح تولید را در جهت مطلوب و موردنظر خود تحت تأثیر قرار دهند، احتیاج به یک واسط یا هدف میانی دارند که امکان کنترل قابل توجه آن را داشته باشند. متغیری که امروزه بانک‌های مرکزی به عنوان واسطه و هدف میانی برای دستیابی به تورم و تولید مطلوب از آن استفاده می‌کنند، نرخ سود بازار بین بانکی است.

به نوشته همتی، بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران نیز از این پس و به تدریج با خرید و فروش اوراق اسلامی منتشره از طرف خزانه دولت، این ابزار مهم سیاست‌گذاری پولی را به کار خواهد گرفت.

توضیحات همتی درباره عملیات بازار باز بانکی

رئیس کل بانک مرکزی صبح پنجشنبه در پنجاه و نهمین مجمع بانک مرکزی و در مراسم رونمایی از نظام جدید سیاست‌گذاری پولی نیز با بیان اینکه ایران از شکل‌گیری ابرتورم نجات یافته، گفت: عملیات بازار باز از شنبه رسماً آغاز می‌شود و به ما این امکان را می‌دهد که در مورد اضافه‌برداشت‌های بانک‌ها قوی عمل کنیم. او سال ۹۷ و ۹۸ را جزو سال‌های بسیار سخت برای اقتصاد ایران خواند و گفت: سال ۹۷ و ۹۸ جزو سال‌های بسیار سخت اقتصادی برای کشور است که یکی از بی‌سابقه‌ترین تحریم‌ها را برای کشور رقم زده است؛ این در حالی است که با تدبیری که صورت گرفت به تدریج به سمت ثبات حرکت کردیم.

به گفته همتی، طلیده تلاش بانک مرکزی، ثبات در بازارها بوده است و البته باید توجه داشت که هدف دشمنان، حمله به بازار ارز ایران بوده و با توجه به ناترازی‌هایی که در سیستم بانکی وجود داشت، انتظارات عمومی بر این بود که با شوک ناشی

از

گرفته‌اند و ۶۰درصد مردم تاکنون هیچ بهره‌ای از وام‌های بانکی نبرده‌اند، گفت: از ۲۵ میلیون خانوار تنها ۱۰۰ هزار خانوار ایرانی تسهیلات بالای ۱۰۰ میلیون تومان گرفته‌اند. او دامنه فقر کشور را در استان‌های شرقی و دامنه زاگرس دانست و گفت: گستره بیکاری به این دو منطقه از دیرباز اختصاص داشته و تنها در این پنج سال اخیر است که نرخ رشد اشتغال در استان‌های دامنه زاگرس و شرقی کشور رشد مثبت داشته است.

وزیر تعاون با بیان اینکه باید از ثروتمندان مالیات بگیریم و منابع آن را میان فقرا بازتوزیع کنیم، تأکید کرد: در گذشته تلاشی برای تقویت پایه‌های مالیاتی نمی‌شد اما اخیراً دولت تلاش‌هایی در این زمینه کرده است که منابع حاصل از آن را بازتوزیع خواهد کرد.

وی سپس به طرح یارانه نقدی اشاره کرد و گفت: ۲هزار و ۴۰۰ میلیارد تومان منابع این طرح را ساماندهی کردیم و توانستیم ۲۵۰

وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی در «سومین کنفرانس حکمرانی و سیاست‌گذاری عمومی» اعداد و ارقام جالبی ارائه داد و با اشاره به اینکه تنها ۴۰درصد مردم تسهیلات بانکی دریافت کرده‌اند، گفت از ۲۵ میلیون خانوار ایرانی تنها ۱۰۰ هزار خانوار، وام بالای یکصد میلیون تومان دریافت کرده‌اند. محمد شریعتمداری با بیان اینکه تا زمانی که به موضوع فقر در ایران به عنوان یک موضوع لوکس نگاه کنیم و با فقرا عکس بگیریم به نتیجه نخواهیم رسید، ادامه داد: باید با فقر به صورت علمی برخورد کرد. من با صاحب‌نظران حوزه فقر که صحبت می‌کردم متفق‌القول می‌گفتند که گفتمان جامع فقرزدایی در ایران نداریم. به گفته وی، یکی از روش‌هایی که می‌تواند میان توده مردم ایجاد همبستگی کند، موضوع شفافیت اقتصادی و اطلاعاتی است که می‌تواند مبارزه با فساد را محقق کند تا مردم مطمئن شوند دولت در راه کاهش فقر و در راه آنها قدم برمی‌دارد، در غیر این صورت زیر میز توسعه خواهند زد.

شریعتمداری با بیان اینکه تنها ۴۰درصد مردم ایران وام بانکی

اعداد جالبی که شریعتمداری اعلام کرد

۶۰درصد مردم تاکنون هیچ وامی دریافت نکرده‌اند

هزار خانوار را از یارانه ۴۵ هزار تومانی حذف کنیم که ۸۰ هزار فقره اعتراض به دست ما رسید و پس از بررسی تنها ۱۰درصد توانستند ادعای خود را ثابت کنند که نشان داد آزمون وسع ما از سایر کشورها، کارآمدتر است.

او در مورد طرح معیشتی نیز گفت: با اجرای آزمون وسع که ۲۵ آیتم برای بررسی وضعیت اقتصادی خانوارها در نظر گرفته بودیم این طرح اجرا شد و به ۶۰ میلیون نفر پرداخت طرح معیشتی صورت گرفت. در حال حاضر استان تهران کمترین میزان دریافتی و دو استان کردستان و سیستان و بلوچستان بیشترین میزان توزیع طرح معیشتی را داشتند که نشان داد اجرای آن عادلانه بوده است. به گفته این مقام مسئول، در شهر تهران از هر ۱۰ نفر ۳.۷ نفر و در استان تهران ۵.۷ نفر از مزایای طرح معیشتی برخوردار شدند، این در حالی است که در سیستان و بلوچستان ۹ نفر از ۱۰ نفر و در کهگیلویه و بویراحمد ۷ نفر از ۱۰ نفر طرح معیشتی دریافت کردند.

فراپورس

آخرین وضعیت واگذاری سرخابی‌ها از زبان بورسی‌ها

اما و اگرهای واگذاری استقلال و پرسپولیس

واگذاری دو باشگاه استقلال و پرسپولیس به بخش خصوصی و عرضه سهام این دو باشگاه در فراپورس به ماجرای لاینحل تبدیل شده‌است. در همین حال، مدیرعامل فراپورس می‌گوید: تلاش می‌شود سهام این دو باشگاه تا پایان سال در فراپورس عرضه شود.

امیر هامونی با تشریح آخرین وضعیت واگذاری دو باشگاه استقلال و پرسپولیس، با بیان اینکه جلسات برای واگذاری این دو باشگاه به بخش خصوصی به صورت مستمر ادامه دارد، گفت: این جلسات بین فراپورس، وزارت ورزش و جوانان و سازمان خصوصی‌سازی هر هفته ادامه دارد و این موضوع در حال پیگیری است تا چنانچه موانع برطرف شود شاهد ورود باشگاه‌ها به بازار سرمایه باشیم.

هامونی در پاسخ به این سوال که آیا طبق وعده مسئولان دو باشگاه استقلال و پرسپولیس تا پایان امسال واگذار می‌شوند یا خیر؟ پاسخ داد: تلاش این است که این واگذاری تا پایان سال جاری صورت بگیرد.

به گزارش ایستنا، بیش از یک سال از نامه وزیر ورزش و جوانان به رئیس‌جمهوری مبنی بر واگذاری دو باشگاه استقلال و پرسپولیس می‌گذرد و با وجود اینکه حسن روحانی به آن پاسخ مثبت داده، این واگذاری همچنان در هاله‌ای از ابهام قرار دارد. از آن زمان تاکنون صحبت‌های زیادی درباره قیمت‌گذاری و نحوه واگذاری این دو باشگاه به گوش می‌رسد اما این اظهارنظرها هم‌راستا نیستند. در روزهای پایانی سال گذشته سازمان خصوصی‌سازی اعلام کرد که این دو باشگاه توسط کارشناسان قیمت‌گذاری شده و قرار است در اولین فرصت در سال ۱۳۹۸ جلسه هیأت واگذاری برگزار و این قیمت در این جلسه تأیید یا رد شود، اما اوایل تابستان بود که علی اشرف عبدالله پوری حسینی – رئیس سابق سازمان خصوصی‌سازی – اعلام کرد که مقدمات واگذاری این دو باشگاه هنوز فراهم نشده‌است و مشغول آماده‌سازی این دو باشگاه برای واگذاری هستیم. با این حال مجلس شورای اسلامی اعلام کرد که واگذاری دو باشگاه استقلال و پرسپولیس باید تا پایان شهریور صورت گیرد. مجلس همچنین تأکید کرد که این دو باشگاه نه از طریق مزایده بلکه باید از طریق فراپورس واگذار شوند. به این ترتیب، سرخابی‌ها باید تمام الزاماتی که برای عرضه شدن در فراپورس مورد نیاز است را با دقت رعایت کنند و در چارچوب آن عرضه اولیه شوند و این درحالی است که تا همین چند ماه پیش سر داشتن یا نداشتن صورت‌های مالی حسابرسی شده و سودده یا زیان‌ده بودن این دو باشگاه حرف و حدیث‌های زیادی وجود داشت.

در این راستا، مدیرعامل فراپورس چندی پیش در پاسخ به سوالی در مورد واگذاری دو باشگاه ورزشی پرسپولیس و استقلال، با اشاره به اینکه ما پیش از این صورت‌های مالی از این دو باشگاه دریافت کرده‌ایم اما تاکنون درخواست رسمی برای ورود به فراپورس از سوی این باشگاه‌ها مطرح نشده‌است، گفت: در قانون بودجه، وزارت ورزش و جوانان مکلف شده‌است سهام باشگاه‌های پرسپولیس و استقلال را از طریق بازار پایه فراپورس واگذار کند و سازمان بورس، بازار سرمایه و فراپورس ایران به طور کامل آمادگی بررسی شرایط این دو باشگاه برای ورود به فراپورس را دارد که به محض دریافت درخواست رسمی، شرایط آنها برای ورود به فراپورس را بررسی می‌کنیم.

با این حال، مسعود سلطانی‌فر، وزیر ورزش و جوانان درباره واگذاری دو باشگاه استقلال و پرسپولیس پس از نشست با کمیسیون اصل ۴۴ قانون اساسی در این رابطه، به تازخچه خصوصی‌سازی استقلال و پرسپولیس اشاره کرد و گفت که این واگذاری تا پایان سال انجام می‌شود.

راهکار جذب سرمایه‌های خرد به بازار سرمایه



یونیت‌های صندوق‌ها را خریداری کنند، گفت: صندوق‌های حاضر در بازار سرمایه

حاشیه امن برای سهامدار ایجاد می‌کند چون ممکن است خرید سهام دچار تغییر ناگهانی شود. حتی سهامداران حرفه‌ای نیز باید مرتباً سبد خود را موازنه کنند و در سبد خود اوراق خریداری کنند.

رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار وظیفه سازمان بورس را به عنوان نهاد نظار، تنوع‌بخشی به ابزارهای بورسی دانست و تصریح کرد: این اقدام سبب استقبال عموم مردم از بازار سرمایه شده ضمن اینکه ما باید فرهنگ‌سازی نیز انجام دهیم. کم‌اینکه شخصیت سیاسی‌کثی در فرهنگ‌سازی رانندگی اثر گذار بود. این کار را در بازار سرمایه با راه‌اندازی لیگ ستارگان بورس، مسابقات الگوریتمی، جشنواره بورس و رسانه و همچنین گفت‌وگوی رودررو با مردم انجام دادیم و به مردم گفتیم که سهام متنوع بخرند و به سودآوری شرکت‌ها توجه کنند.

به گفته محمدی، کسی که ملک خود را بفروشد و وارد بازار سرمایه شود تا بتواند ظرف دو ماه به سود برسد اقدام نادرستی داشته‌است. همچنین توجه به سودده بودن شرکت‌ها این نتیجه را دارد که اگر سهم این شرکت رشد در قیمت هم نداشته باشد، اما سهامدار می‌تواند در پایان سال سود خود را از مجمع شرکت دریافت کند. تحلیل‌های فاندامنタル و بنیادی می‌تواند سودده بودن شرکت را در یک سال پیش‌بینی کند اما تحلیل‌های تکنیکال عمدتاً پیش‌بینی‌های کوتاه‌مدت دارند.

رئیس سازمان بورس در پایان گفت: قبل از حضور من ۳۴درصد از شرکت‌های بورسی اطلاعات خود را افشا نمی‌کردند، اما در حال حاضر ۹۸درصد شرکت‌ها اطلاعات خود را به‌موقع افشا کرده و یک درصد با تأخیر اطلاع می‌دهند و یک درصد هم اطلاعات نمی‌دهند که به دادگاه معرفی می‌کنیم.

وضعیت بازار سرمایه ایران از نگاه عیده‌تبریزی

همچنین حسین عیده‌تبریزی، عضو سابق شورای عالی بورس در این نشست، مهمترین راهکار جذب سرمایه‌های خرد به بازار سرمایه را هدایت نقدینگی به سمت بخش‌های مولد و اشتغال‌زا عنوان کرد و گفت: در نخستین گام برای گسترش بازار سهامداری باید ببینیم که آیا سهامداران می‌توانند سود مناسبی از سرمایه‌گذاری به دست آورند یا خیر؟ آیا بازار سرمایه فرصت مناسبی برای جمع‌آوری پس‌اندازهای

فرصت امروز: «سومین کنفرانس حکمرانی و سیاست‌گذاری عمومی» هفته گذشته با محوریت «گذار به نسل جدید حکمرانی» برگزار شد و راهکار جذب سرمایه‌های خرد به بازار سرمایه، ازجمله محورهایی بود که در پتل تخصصی «مشارکت سرمایه‌های خرد در بازار سرمایه» در این کنفرانس مطرح شد.

ابتدا شاپور محمدی، رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار در این نشست تخصصی گفت: یک درصد شرکت‌های بورسی از افشای اطلاعات خود سر باز می‌زدند که به دادگاه معرفی شدند. یک درصد هم در ارائه اطلاعات تأخیر دارند.

او درباره کلیت مشارکت سرمایه‌های خرد در بازار سرمایه نیز گفت: ۲ میلیون و ۱۰۰ هزار نفر در صندوق‌های با درآمد ثابت در سال گذشته حضور داشتند، اما در سال جاری ۴۰ تا ۵۰ هزار نفر از آنها کم شد ولی ۷۰ تا ۸۰ هزار نفر به صندوق‌های مختلف اضافه شده‌است.

به گفته محمدی، ۱۱ میلیون نفر در ایران کد بورسی دارند که در جمعیت ۸۰ میلیون نفری و در مقایسه با ۲۵ میلیون سهامدار هندی در نسبت جمعیت بیش از یک میلیارد نفری تناسب بالایی است. هرچند ممکن است برخی از این سهامداران ماهی یک بار هم معامله انجام دهند.

توصیه‌های رئیس سازمان بورس به سرمایه‌گذاران

رئیس سازمان بورس درباره ورود سهامداران خرد به بازار سرمایه، گفت: یکی از چالش‌های ما این است که برخی می‌گویند که اگر سهامداران خرد به این بازار ورود کنند سبب ایجاد تلاطم در بازار می‌شوند، چون سریعاً وارد و بلافاصله از بازار خارج می‌شوند. برخی استدلال می‌کنند که ورود سهامداران خرد به رشد قیمت‌ها دامن می‌زند و یا اینکه برخی می‌گویند ممکن است اعتماد عمومی را خدشه‌دار کند. ما نمی‌خواهیم این موارد را رد کنیم، اما ابزار اکثراً رها از ارزش داوری است. یعنی به صورت «زرش داوری» نمی‌توان به همه ابزارها نگاه کرد. در اکثر کشورها نیز حضور سهامداران خرد رو به افزایش است اما تفاوت آن در نحوه حضور آنهاست.

به اعتقاد محمدی، برخی استدلال غلط می‌کنند که سهامداران خرد یک ارزش واقعی و موجود را دست به دست می‌کنند و هیچ ارزش افزوده‌ای ایجاد نمی‌کنند در حالی که این برداشت غلط است و ورود آنها ایجاد ارزش افزوده می‌کند.

او سه رکن بازار سرمایه را شفافیت، کارایی و متصفانگی دانست و یادآور شد: این سه رکن در ماده ۲ قانون بورس و اوراق بهادار مورد تأکید بوده‌است. این بازارها شفافیت در کشف قیمت ایجاد می‌کنند و منصفانه این است که سهام یک شرکت، محدود به چند نفر نشود، حتی معاملات ثانویه نیز به چکش خوردن قیمت‌ها منجر شده و نرخ‌ها مرتب اصلاح می‌شوند.

رئیس سازمان بورس با بیان اینکه ریسک بازار سرمایه نسبت به سایر بازارها کمتر است، گفت: اگر نرخ دلار، ملک، خودرو یا حتی ارز و سسکه نیز تغییر کند، سفره مردم تنگ‌تر شده و به بودجه خانوار فشار می‌آورد، اما بازار سهام می‌تواند نیاز مردم را مستقیماً تحت تأثیر قرار نمی‌دهد و این تفاوت بازار سرمایه با سایر بازارهاست. وی با تأکید بر اینکه حتی کسانی که وقت تحلیل بازار و تخصص آن را دارند باید

کوتاه‌مدت و سوددهی آنهاست؟

به گزارش مهر، این عضو سابق شورای عالی بورس افزود: منابع حاصل از جمع‌آوری سپرده‌های خرد در بازار سرمایه را باید به گونه‌ای اختصاص دهیم که رشد پایدار در اقتصاد ایجاد کنیم.

به گفته عیده‌تبریزی، در کشور ما بازارهای سرمایه برای شرکت‌های متوسط کارآمدی بالایی ندارند و نمی‌توانند از منابع آن بهره ببرند. همان فضایی که سال‌هاست در بازار پول و بانکی رخ داده و فضا به حدی تنگ شده که بخش خصوصی از تأمین اعتبار در رقابت با بخش دولتی خارج شده‌است، در بازار سرمایه نیز در حال شکل‌گیری است. عضو سابق شورای عالی پول افزود: یکی دیگر از ضعف‌های بازار سرمایه این است که ناشران، گزینه‌های متنوعی ندارند. مثلاً بازار بدهی بلندمدت نداریم. البته در کشوری که تورم به ۲۰درصد می‌رسد، بازارهایی مانند بازنشستگی و بیمه بلندمدت در آن ناکارآمد است و در قراردادهای بلندمدت برای متعادل کردن بازار تأمین مالی با مشکل مواجه هستیم. برای جذب مردم به بازار سرمایه در مقیاس بزرگ‌تر باید به این نکته توجه کنیم که منابعی که از این مسیر جمع‌آوری می‌شود، در چه مسیری هزینه شده‌است.

به اعتقاد عیده‌تبریزی، در ایران سرمایه‌گذاران عمدتاً به سرمایه‌گذاری در بازارهای فیزیکی مانند طلا، ملک و نهاییا ارز و سپرده بانکی عادت دارند، آن هم در شرایطی که سپرده‌های بانکی از مالیتای معاف هستند، بنابراین بازار سرمایه باید تلاش سنگینی کند تا سرمایه‌ها به این بازار بیایند. اگر تخصیص منابع به درستی انجام شود، بازدهی بازار سرمایه برای جلب سرمایه‌گذار اتفاق خواهد افتاد.

عیده‌تبریزی با بیان اینکه بازارهایی که با نرخ رشد بالا مواجهند در بلندمدت با مشکل نقدینگی مواجه می‌شوند، گفت: یکی از ابزارهای مناسب جمع‌آوری سپرده‌های بلندمدت در بازار سرمایه، اوراق بدهی نقدشونده‌است که در حال حاضر در حال گسترش در بازار سرمایه است و با توجه به کسری بودجه سال آینده، اوراق بیشتری منتشر خواهد شد.



شرکت توزیع نیروی برق آذربایجانغربی (سهامی خاص)

نوبت اول

فراخوان

مناقصه عمومی یک مرحله ای ۱۹۹-۹۸

شرکت توزیع نیروی برق آذربایجانغربی

موضوع مناقصه: عیار تست از خرید انواع تابلو کمپکت برابر ۴ برگ نقشه دیاگرام الکتریکی تابلو ها با لوازم اندازه گیری ومشخصات فنی پیوست اسناد مناقصه

توضیح ۱- کالای موضوع مناقصه باید دارای استاندارد تابلوهای فشار متوسط وزارت نیرو باشند.

توضیح ۲- فقط تولید کنندگان می توانند در مناقصه شرکت و پیشنهاد ارائه دهند که در لیست توانیر در تولید تابلوهای برق فشار متوسط و پست کمپکت تعیین صلاحیت شده باشند.

تبصره: شر کتهایی که دارای تاییدیه مشروط باشند بشرطی میتوانند در مناقصه شرکت نمایند که تاریخ تعیین صلاحیت مشروط آنها سپری نشده باشد.

متقاضیان شرکت در مناقصه می توانند در قبال ارائه اعلامیه واریز مبلغ پانصد هزار ریال به حساب سیبیا ۰۱۰۵۵۹۲۶۷۷۰۰۹ نزد بانک ملی شعبه برق ارومیه (کد ۵۱۲۳) به آدرس ارومیه ـ خیابان سر بازارن گمنام (برق سابق) ـ ترسیده به چهارراه مخابرات ـ شرکت توزیع نیروی برق آذربایجانغربی، واحد تدارکات تلفن ۳۱۱۰۴۳۹۷ جهت دریافت اسناد مناقصه مراجعه نمایند. ضمناً" اسناد مناقصه در سایت های اطلاع رسانی معاملات صنعت برق (شرکت توانیر)، شرکت توزیع نیروی برق آذربایجانغربی وسایت ملی اطلاع رسانی مناقصات به ترتیب به آدرس: WWW.tavanir.org.ir, WWW.Waepd.ir و icts.mporg.ir قابل مشاهده و دریافت است.

ـ علاقمندان به دریافت اسناد مناقصه از طریق سایت های مذکور می توانند با واریز ۵۰۰۰۰۰ ریال به حساب فوق الذکر و ارسال قبض بانکی نسبت به دریافت اسناد مناقصه اقدام نمایند.

مبلغ سپرده شرکت در مناقصه: مبلغ کل سپرده شرکت در مناقصه جمعا مبلغ ۱,۱۲۰,۰۰۰,۰۰۰ (یک میلیارد و یک صد و بیست میلیون) و بشرح جدول ذیل میبایشد.

ردیف	شرح کالا	تعداد (دستگاه)	سپرده شرکت در مناقصه به ریال
۱	تابلو کمپکت تک سلولی یا دزنکتور و سکسیونر قابل قطع زیر بار	۲۵	۱,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰
۲	تابلو۲کیلو ولت کمپکت نیم سلولی رابزر	۳	۶۰,۰۰۰,۰۰۰
۳	تابلو ۲۰کیلو ولت کمپکت نیم سلولی اندازه گیری مجهز به pt	۳	۶۰,۰۰۰,۰۰۰

توضیح ۱: تعیین برنده مناقصه بصورت مودی بوده و میزان سپرده نیز مودی محاسبه گردیده است.

توضیح ۲: پیشنهاد دهنده مکلف است معادل مبلغ سپرده شرکت در مناقصه، تضمینهای معتبر (بر اساس شرایط مندرج در اسناد مناقصه) تهیه و تسلیم نماید و به پیشنهاد های فاقد امضا، مشروط، مخدوش و پیشنهادهاتی که بعد از انقضا مدت مقرر در فراخوان واصل شود مطلقا ترتیب اثر داده نخواهد شد.

مهلت فروش اسناد: از تاریخ درج نوبت دوم فراخوان در روزنامه تا پایان وقت اداری روز یکشنبه مورخ ۹۸/۱۱/۰۶

مهلت و محل تحویل پیشنهادات: حداکثر تا ساعت ۱۳ (یک بعدازظهر) روز شنبه مورخ ۹۸/۱۱/۱۹ به اداره دبیر خانه شرکت توزیع برق آذربایجانغربی.

زمان و محل برگزاری مناقصه: زمان بازگشائی پاکت های الف و پ و ج راس ساعت ۱۳ (یک بعداز ظهر) روز دوشنبه مورخ ۹۸/۱۱/۲۱ در محل شرکت توزیع نیروی برق آذربایجانغربی.(مناقصه گزار).

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

روابط عمومی شرکت توزیع نیروی برق آذربایجانغربی

تاریخ انتشار نوبت اول: شنبه ۹۸/۱۱/۲۸
تاریخ انتشار نوبت دوم:یکشنبه ۹۸/۱۱/۲۹

۲۳۳

تزریق ۲ هزار میلیارد نقدینگی برای توسعه صادرات

بخشی از مشوق‌های صادراتی وصول شد

رئیس سازمان توسعه تجارت گفت بخشی از بسته تشویقی دولت به ارزش ۲ هزار میلیارد تومان برای تشویق صادرکنندگان در نظر گرفته شده است.

حمید زادبوم در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران جوان، درباره اختصاص ۲ هزار میلیارد تومان منابع ریالی برای ارائه تسهیلات به صادرکنندگان گفت: ۲ هزار میلیارد تومان بودجه برای صندوق توسعه ملی در نظر گرفته شده است که جزو بسته تشویقی حمایت از صادرات سال ۹۸ محسوب می‌شود.

رئیس سازمان توسعه تجارت ادامه داد: این بودجه بخشی از بسته تشویقی در نظر گرفته شده دولت است که به ارزش ۲ هزار میلیارد تومان از طرف صندوق توسعه ملی در اختیار بانک‌های عامل قرار می‌گیرد؛ در نهایت این مبلغ با همکاری بانک‌های عامل و به صورت تسهیلات در اختیار صادرکنندگان قرار می‌گیرد. زادبوم افزود: ارائه این تسهیلات به این صورت است که بانک‌های عامل به میزان سرمایه‌گذاری انجام‌شده از طرف صندوق توسعه ملی سرمایه‌گذاری کرده و در نهایت تسهیلات ذکرشده به دست تجار می‌رسد؛ به عبارتی ساده‌تر ۵۰درصد تسهیلات ارائه‌شده از طرف بانک و ۵۰درصد مابقی از طریق صندوق تأمین خواهد شد. او تصریح کرد: مبلغ فوق تا چند روز آینده ابلاغ شده و در اختیار صندوق توسعه ملی قرار می‌گیرد تا بعد از تفاهم با بانک‌های عامل، از طریق آنها در اختیار صادرکنندگان قرار بگیرد؛ مبلغ فوق ظرف دو سال بازگشت داده خواهد شد و بانک‌های عامل تا شهریور سال آینده فرصت خواهند داشت تا با مراجعه به صندوق برای ارائه این تسهیلات اقدام کند. رئیس سازمان توسعه تجارت با اشاره به اهمیت تأمین نقدینگی در بخش‌های مختلف اقتصادی گفت: این مبلغ تا کمتر از دو هفته آینده در اختیار صندوق توسعه ملی قرار گرفته و بعد از آن بانک‌ها فرصت خواهند داشت تا ضمن تفاهم، تسهیلات فوق را در اختیار صادرکنندگان قرار دهند.

زادبوم زمان موردنیاز برای رسیدن تسهیلات به دست صادرکنندگان را حدود شش ماه تا یکسال دانست و گفت: به دنبال دریافت بخش دوم منابع که به عنوان مشوق‌های صادراتی در اختیار سازمان توسعه تجارت قرار می‌گیرد هستیم و بعد از ابلاغ بسته تشویقی درصدی از بودجه را که امکان پرداخت آن وجود داشته باشد از سازمان برنامه و بودجه مطالبه خواهیم کرد.

خیز قیمت جوجه یک‌روژه در بازار

قیمت هر کیلو مرغ

به ۱۲ هزار و ۵۰۰ تومان رسید

نایب‌رئیس کانون انجمن صنفی مرغداران گوشتی از افزایش ۷۰۰ تومانی قیمت جوجه یک روزه در بازار خبر داد. حبیب اسدالله‌نژاد در گفت و گو با گروه اقتصادی باشگاه خبرنگاران جوان، از ثبات نرخ مرغ طی روزهای اخیر در بازار خبر داد و گفت: هم‌اکنون متوسط نرخ هر کیلو مرغ زنده درب مرغداری ۸ هزار تا ۸ هزار و ۲۰۰ تومان و مرغ آماده به طبخ ۱۲ تا ۱۲ هزار و ۵۰۰ تومان است. نایب‌رئیس کانون انجمن صنفی مرغداران گوشتی گفت: با توجه به شرایط فعلی و عرضه و تقاضا پیش‌بینی می‌شود که تا هفته آینده افزایشی در بازار مرغ نداشته باشیم. او ادامه داد: در حال حاضر شرایط تأمین ذخایر استراتژیک برای پشتیبانی امور دام با قیمت کمتر از ۱۳ هزار و ۵۰۰ تومان فراهم است که با این وجود دیگر جای هیچ پنهان‌ای مبنی بر تأمین ذخایر استراتژیک از طریق واردات پذیرفته نیست چراکه به سبب تولید مازاد مطرح‌شدن اظهاراتی مبنی بر جبران کسری کشور از طریق واردات غیرکارشناسی است. اسدالله‌نژاد با انتقاد از سیر صعودی قیمت جوجه یک‌روژه در بازار بیان کرد: قیمت کنونی هر قطعه جوجه یک روزه با افزایش ۷۰۰ تومانی نسبت به هفته گذشته به ۴ هزار و ۴۰۰ تا ۴ هزار و ۵۰۰ تومان رسیده که اگر نظارتی در بازار صورت نگیرد پیش‌بینی می‌شود که قیمت از مرز ۵ هزار و ۵۰۰ تومان عبور کند که این امر در قیمت تمام‌شده تولید تاثیر بسزایی خواهد داشت. به گفته این مقام مسئول اگر قیمت مرغ در ایام پایانی سال افزایش نیابد زیان سنگینی متحمل مرغداران خواهد شد. نایب‌رئیس کانون انجمن صنفی مرغداران گوشتی قیمت واقعی هر کیلو مرغ زنده را ۹ هزار و ۵۰۰ تومان و مرغ آماده به طبخ را ۱۴ هزار و ۵۰۰ تومان اعلام کرد و گفت: فروش با نرخ‌های فعلی بیانگر حداقل زیان یک هزار و ۳۰۰ تومانی مرغداران است. کمبودی در عرضه ذرت و کنجاله سویا وجود ندارد

اسدالله‌نژاد در پایان درباره آخرین وضعیت بازار ذرت و کنجاله سویا تصریح کرد: در حال حاضر ذرت و کنجاله سویا با اختلاف ناچیز نسبت به نرخ مصوب در بازار عرضه می‌شود، اما همواره انتظار می‌رود که نظارت‌های بیشتری در بازار صورت گیرد تا دیگر پیک تولید قیمت افزایش نیابد یا کمبودی در بازار احساس نشود.

پرداخت ۹۵درصد مطالبات چایکاران

نرخ خرید تضمینی برگ سبز چای تعیین تکلیف نشده است رئیس سازمان چای از پرداخت ۹۵درصد مطالبات چایکاران خبر داد و گفت مطالبات تا نیمه اول مهر تسویه شده است.

حبیب جهانساز، رئیس سازمان چای کشور در گفت و گو با باشگاه خبرنگاران جوان، از پرداخت ۹۵درصد مطالبات چایکاران خبر داد و گفت: بنابر آخرین آمار تاکنون مطالبات چایکاران تا نیمه اول مهرماه به طور کامل به حساب آنها واریز شده و مابقی بعد از تسویه سهم کارخانه‌ها و دولت ظرف هفته‌های آتی واریز خواهد شد. او افزود: امسال ۱۲۶ هزار و ۷۵۳ تن برگ سبز چای با ارزش بالغ بر ۳۴۲ میلیارد و ۴۰۰ میلیون تومان از چایکاران دو استان گیلان و مازندران خریداری شد که نسبت به مدت مشابه سال قبل ۱۱درصد رشد داشته است. به گفته جهانساز امسال ۴۵درصد برگ سبز خریداری‌شده درجه یک و ۵۵ درصد درجه دو بوده است.

رئیس سازمان چای کشور با بیان اینکه مشکلی در فروش چای تولید داخل وجود ندارد، گفت: با توجه به بهبود کیفیت چای و گرایش مردم طی سال‌های اخیر به مصرف چای داخل، مشکلی در تولید چای کشور وجود ندارد.

اقتصاد ایران چگونه در برابر فشار حداکثری آمریکا دوام آورده است؟



موجب شده تا دسترسی به کالاهای موردنیاز جهت تولید محصولات و البته یافتن مشتری خارجی برای شرکت‌های ایرانی دشوار شود، اما به دلیل سیستم‌های پرداخت غیررسمی که برای نقل و انتقال پول به بانک‌ها متکی نیستند، برخی از تولیدات ایران می‌توانند به فعالیت خود ادامه دهند. به علاوه، برخی از کالاها مشمول تحریم‌های ثانویه نیستند. این کارشناس اقتصاد ایران گفت: «آنها شامل کالاهای پایه‌ای نظیر محصولات غذایی یا مثل محصولات مصرفی یعنی لوازم خانگی و یا شوندها و شامپوها هستند.»

سوزان مالونی، متخصص امور ایران در موسسه بروکینگز هم معتقد است ایران روابط مستحکمی با شرکای منطقه‌ای خود است که از طریق آن می‌تواند به تهاتر، تجارت و با استفاده از سایر ترتیبات جهت حفظ بخشی از فعالیت‌های اقتصادی خود بپردازد.

مالونسی افزود: «ایرانی‌ها واقعا صنایع جایگزینی دارند که در مواقع سختی به آنها اتکا می‌کنند و از ظرفیت‌های داخلی قابل توجهی برخوردارند. آنها همچنین می‌توانند از روابط خود با همسایگان‌شان برای خنثی کردن کارشنکی‌های اقتصادی استفاده کنند. کشورهایی نظیر عراق و افغانستان، برخی از کشورهای آسیای میانه و طبیعتا سوریه دسترسی ای به ایران می‌دهد که خارج از قلمرو نفوذ خزانه‌داری آمریکااست.»

فروش برندهای جعلی سیگار با نام شرکت دخانیات ایران در بازار

همچنین فروشندگان با توجه به وضع موجود صنعت دخانیات درخواست داشتند تا ساز و کاری جهت افزایش تمایل قاچاق‌فروشان به فعالیت‌های اقتصادی و قانونی و همکاری با شرکت دخانیات ایران ایجاد شود. گفتنی است، فعالین بازار فروش محصولات دخانی و فروشندگان رسمی در بازار، خواهان برگزاری جلسه‌هم‌اندیشی با حضور مدیرعامل شرکت و مدیران و مسئولین بخش فروش شرکت دخانیات ایران شدند که مقرر شد در اسرع وقت این جلسه در محل شرکت دخانیات ایران برگزار و راهکارها برای بهبود شرایط جهت همکاری‌های بلندمدت و حمایت از اشتغال و تولید داخلی مورد بررسی قرار گیرد.

بازارهای صادراتی کره، چین و اتحادیه اوراسیا به روی محصولات شیلاتی ایران باز شد

برآورد خسارت هستیم. وی افزود: سیل و آسیب‌ها هنوز تمام نشده است و بعد از پایان سیل و فروکش کردن آن خسارت‌ها قابل ارزیابی است. وی در ارتباط با وضعیت تأمین ماهی موردنیاز برای شب عید اظهار کرد: براساس برآورد صورت گرفته امسال نسبت به سال گذشته در وضعیت تولیدات شیلاتی بهتر است. این مقام مسئول اظهار کرد: برای بازار شب عید سال برای تنظیم بازار مقدار جزئی ماهی تیلابیا وارد کردیم، ولی امسال نگرانی در این زمینه وجود ندارد زیرا میزان عرضه ماهی در بازار زیاد است و نیازی به واردات نداریم. به گفته وی، سال گذشته تولید آبی‌پروری یعنی ماهیان گرم‌آبی، سردآبی و ماهیان خاویاری ۴۸۹ هزار تن بود که برای سال جاری نیز برآورد تولید بیش از ۵۰۰ هزار تن می‌شود.

اما طی چهار دهه گذشته، ایران تجربیات فراوانی در زمینه تحریم‌ها به دست آورده و یاد گرفته که چگونه با تأثیرات تحریم‌ها کنار بیاید. این بار نیز داستان با تحریم‌های قبلی متفاوت نیست.

هم بانک جهانی و هم صندوق بین‌المللی پول پیش‌بینی کرده‌اند که اقتصاد ایران امسال حدود ۹درصد کوچک شود. (هرچند که برآوردهای دولت ایران پایین‌تر از این رقم‌هاست)، اما این رقم را با دهه ۱۹۷۰ و اواخر دهه ۱۹۸۰، یعنی زمانی که پس از بحران گروگانگیری ایران را هدف تحریم قرار داد مقایسه کنید. در آن زمان، سرانه تولید ناخالص داخلی ایران به میزان ۵۰درصد افت کرد.

به گفته اسفندیار باتمانقلیچ، موسس سازمان بورس و بازار، تا قبل از خروج آمریکا از برجام در مه ۲۰۱۸، ایران روزانه حدود ۲ میلیون بشکه نفت صادر می‌کرد. اکنون میزان صادرات نفت ایران بین ۳۰۰ تا ۵۰۰ هزار بشکه برآورد می‌شود که آن هم اکثرا به چین صادر می‌شود، اما تکیه ایران تنها به نفت نیست. باتمانقلیچ افزود: «اقتصاد ایران بسیار متنوع است و تولید واقعا یکی از حوزه‌های مهم آن به شمار می‌رود. در حال حاضر بخش تولید حدود یک پنجم کل اشتغال کشور را تشکیل می‌دهد.»

وی گفت، تولید شامل خودروسازی، فلزات و پلاستیک است. تحریم‌های آمریکا

پایگاه خبری ان پی آر آمریکا با اشاره به ناکامی آمریکا در از پای درآوردن اقتصاد ایران با سیاست فشار حداکثری نوشت: کمبود کالاهای وارداتی به رونق تولید داخلی کمک کرده و همین مسئله به ایجاد اشتغال بیشتر منجر شده است، به گزارش خبرنگاری تسنیم به نقل از پایگاه خبری ان پی آر آمریکا، از سال ۲۰۱۷ میلادی، دولت ترامپ تحریم‌های متعدد و سختگیرانه‌ای را علیه ایران به اجرا گذاشته تا به زعم خود این کشور را از منابع مالی‌اش محروم کرده و به پای میز مذاکره بکشاند.

بنا به ادعای مقامات آمریکایی، استراتژی فشار حداکثری موجب کاهش ۸۰درصدی درآمدهای نفتی ایران شده و به گفته رئیس جمهوری ایران به دلیل تحریم‌های آمریکا این کشور از حدود ۲۰۰ میلیارد دلار درآمد خارجی و سرمایه‌گذاری محروم شده است. اما اقتصاد ایران همچنان پابرجاست.

جواد صالحی اصفهانی، استاد اقتصاد دانشگاه وبرجینیا تک در این باره گفت: «من فکر می‌کنم پیش‌بینی‌ها در مورد فروپاشی سریع اقتصاد ایران بیش از حد خوش‌یاورانه بوده است.» به رغم تحریم‌های دولت ترامپ «درک درستی در مورد پیچیدگی اقتصاد ایران و اینکه آنها چقدر خوب و با چه میزانی از تجربه در برابر تحریم‌ها مقاومت می‌کنند وجود ندارد.»

صالحی اصفهانی افزود: «هرچند اقتصاد ایران در وضعیت خوبی قرار ندارد،»

فروش برندهای جعلی سیگار با نام شرکت دخانیات ایران در بازار

فعالان بازار از توزیع فراوان و انبوه سیگارهای قاچاق در بازار مصرف کشور و گسترش تولید و فروش برندهای جعلی با نام شرکت دخانیات ایران هشدار دادند و خواهان جلوگیری و ممانعت از تولید و توزیع غیرقانونی این نوع از محصولات در بازار شدند.

به گزارش تسنیم، سیاوش افضلی مدیرعامل دخانیات ایران در بازدید سرزده خود از بازار فروش محصولات دخانی در خیابان مولوی تهران، ضمن بررسی دغدغه فعالین بازار محصولات دخانی، فضای کسب و کار این حوزه از اقتصاد کشور را مورد ارزیابی قرار داد.

در این بازدید فعالان بازار از توزیع فراوان و انبوه سیگارهای قاچاق در بازار

رئیس سازمان شیلات ایران با بیان اینکه میزان صادرات آبیزان در سال جاری افزایش دارد، گفت بازارهای جدید به روی صادرات محصولات شیلاتی ایران از جمله چین، کره و اتحادیه اروسیا گشوده شده است.

به گزارش خبرنگار اقتصادی خبرگزاری تسنیم، نبی‌الله خون‌میرزایی رئیس سازمان شیلات ایران در حاشیه مراسم معرفی نمونه‌های بخش شیلات در پاسخ به سؤال خبرنگار خبرگزاری تسنیم در پاسخ به این سوال که آیا تحریم‌ها بر صادرات محصولات شیلاتی ایران تأثیری داشته اظهار کرد: براساس گزارش‌های مرکز آمار ایران در شش ماهه ابتدایی سال حاکی از رشد حدود ۶درصدی بخش کشاورزی دارد که امیدواریم تا پایان سال نیز ادامه داشته باشد.

وی افزود: در سال گذشته بیش از ۵۲۷ میلیون دلار صادرات محصولات شیلاتی داشتیم و تراز تجاری بیش از ۴۷۵ میلیون دلار مثبت است و امسال

تاکسی‌های تلفنی چگونه سهمیه بنزین برای ۳۰ هزار راننده آژانس

واریز سهمیه بنزین برای ۳۰ هزار راننده آژانس



مدیر برنامه‌ریزی شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی گفت تاکنون یک مرحله برای ۳۰هزار راننده آژانس، اطلاعات دریافت و سهمیه سوخت واریز شده است.

به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو» به نقل از تسنیم، شهرام رضایی، مدیر برنامه‌ریزی شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی اظهار داشت: برای آژانس‌ها، تاکسی‌های تلفنی، تاکسی‌های اینترنتی، سرویس‌های مدارس و هر شخصی که از اعتبار در کنار کارت هوشمند سوخت خود استفاده می‌کند، متولی سهمیه سوخت وزارت کشور است.

وی افزود: آژانس‌ها و تاکسی‌های تلفنی زیر نظر صنف هستند و صنف نیز زیر نظر وزارت صنعت، معدن و تجارت است و از طریق صنف، اطلاعات فعالان آژانس‌ها و تاکسی‌های تلفنی به وزارت کشور ارسال می‌شود؛ پس فعالان این عرصه برای دریافت سهمیه سوخت خود، باید از صنف خود

پیگیری کنند.

مدیر برنامه‌ریزی شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی تصریح کرد: تاکنون یک مرحله برای ۳۰ هزار راننده آژانس، اطلاعات دریافت و سهمیه سوخت واریز شده است.

رضایی با اشاره به اینکه برای رانندگان آژانس و تاکسی تلفنی سامانه‌ای جهت ثبت میزان پیمایش وجود ندارد، گفت: در یک نوبتی که در تاریخ ۱۱ دی ماه سال جاری، سهمیه سوخت برای ۳۰ هزار راننده آژانس واریز شد، احتمالاً صنف مربوطه تأیید کرده که این خودروها مثلاً به میزان ۲۰۰ لیتر پیمایش داشته‌اند؛ البته قرار شده که دو ماه به صنف مربوط به فعالیت رانندگان آژانس فرصت داده شود که سامانه‌ای برای خود ایجاد کنند. وی ادامه داد: تا زمانی که سامانه‌ای مشخص برای رانندگان آژانس و تاکسی تلفنی ایجاد شود، قرار بر این است که به صورت اعلام لیستی از

خودروسازان تسهیلات مصوب را به محض دریافت به قطعه‌سازان می‌دهند

است ۲هزار و ۵۰۰ میلیارد تومان تسهیلات به ایران‌خودرو و مابقی آن نیز به گروه سایپا اختصاص داده شود. نحوه بازپرداخت این تسهیلات به چه نحوی است و آیا بخشی از آن برای افزایش نقدینگی خودروسازان هزینه می‌شود؟

دوره بازپرداخت تسهیلات مصوب کوتاه‌مدت است. این تسهیلات هم با هماهنگی‌هایی که با انجمن قطعه‌سازان ایران انجام شده، قرار است به طور کامل به دست قطعه‌سازان برسد. هرچند هنوز ریالی از این تسهیلات به دست ما نرسیده و نیاز است بانک مرکزی روند کار را سرعت ببخشد.

با این تفصیل فکر می‌کنید چه زمانی این تسهیلات به شما پرداخت شود؟ تمام درخواست‌ها و اقداماتی که لازم بوده، از سوی خودروساز انجام شده است و همچنان هم در حال پیگیری هستیم. این حد اعتباری را بانک مرکزی باید ابلاغ کند تا بانک‌ها آن را در اختیار ما قرار دهند.

با توجه به اینکه سال گذشته هم ۸۴۴میلیون یورو تسهیلات مصوب شده بود، اما در نهایت بانک مرکزی با اختصاص آن مخالفت کرد، فکر نمی‌کنید احتمال دارد این تسهیلات هم به دست خودروسازان نرسد؟

نه؛ چنین اتفاقی رخ نخواهد داد، چراکه با توجه به همکاری بسیار خوبی که بانک مرکزی دارد و پیگیری‌هایی که وزیر صنعت، معدن و تجارت به همراه مدیرعامل ایران خودرو انجام می‌دهند به نظر می‌رسد این تسهیلات اختصاص داده و به بخش تولید تزریق شود. هرچه زودتر این تسهیلات اختصاص داده شود، افزایش تولید روند سریع‌تری را طی خواهد کرد. البته طی ماه‌های اخیر توانستیم تیراژ تولید خودرو را به طور محسوسی افزایش دهیم که این هم نتیجه تلاشی است که قطعه‌سازان داشتند، بنابراین اگر این شارژ مالی هم انجام شود، تزریق می‌توانیم سیاست افزایش تولید خودرو را پیش ببریم.

تزریق این منابع مالی به قطعه‌سازان چند درصد از مشکل کمبود نقدینگی آنها را برطرف می‌کند؟

سوی صنف به وزارت کشور و از وزارت کشور به وزارت نفت، سهمیه‌هایی

به افراد حاضر در این لیست‌ها، به همان صورت که در یک نوبت واریز شد، پرداخت شود.

مدیر برنامه‌ریزی شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی خاطرنشان کرد: در واقع در حال حاضر هر شخصی که در آژانس و تاکسی تلفنی کار می‌کند و تاکنون سهمیه سوختی برای فعالیت خود نگرفته است، با مراجعه به صنف خود، پیگیر این موضوع شود که نامش در لیستی که به وزارت کشور ارسال می‌شود، قرار گیرد.

وی افزود: شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی مجری سهمیه‌بندی بنزین است و آنچه از سهمیه‌ها به رانندگان آژانس در یک نوبت تخصیص پیدا کرده، براساس لیستی بوده که از وزارت کشور به ما داده شده است، پس هر نوع پیگیری باید از طریق صنف و از وزارت کشور صورت گیرد.

سوی صنف به وزارت کشور و از وزارت کشور به وزارت نفت، سهمیه‌هایی به افراد حاضر در این لیست‌ها، به همان صورت که در یک نوبت واریز شد، پرداخت شود.

مدیر برنامه‌ریزی شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی خاطرنشان کرد: در واقع در حال حاضر هر شخصی که در آژانس و تاکسی تلفنی کار می‌کند و تاکنون سهمیه سوختی برای فعالیت خود نگرفته است، با مراجعه به صنف خود، پیگیر این موضوع شود که نامش در لیستی که به وزارت کشور ارسال می‌شود، قرار گیرد.

وی افزود: شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی مجری سهمیه‌بندی بنزین است و آنچه از سهمیه‌ها به رانندگان آژانس در یک نوبت تخصیص پیدا کرده، براساس لیستی بوده که از وزارت کشور به ما داده شده است، پس هر نوع پیگیری باید از طریق صنف و از وزارت کشور صورت گیرد.

سوی صنف به وزارت کشور و از وزارت کشور به وزارت نفت، سهمیه‌هایی به افراد حاضر در این لیست‌ها، به همان صورت که در یک نوبت واریز شد، پرداخت شود.

مدیر برنامه‌ریزی شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی خاطرنشان کرد: در واقع در حال حاضر هر شخصی که در آژانس و تاکسی تلفنی کار می‌کند و تاکنون سهمیه سوختی برای فعالیت خود نگرفته است، با مراجعه به صنف خود، پیگیر این موضوع شود که نامش در لیستی که به وزارت کشور ارسال می‌شود، قرار گیرد.

وی افزود: شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی مجری سهمیه‌بندی بنزین است و آنچه از سهمیه‌ها به رانندگان آژانس در یک نوبت تخصیص پیدا کرده، براساس لیستی بوده که از وزارت کشور به ما داده شده است، پس هر نوع پیگیری باید از طریق صنف و از وزارت کشور صورت گیرد.

سوی صنف به وزارت کشور و از وزارت کشور به وزارت نفت، سهمیه‌هایی به افراد حاضر در این لیست‌ها، به همان صورت که در یک نوبت واریز شد، پرداخت شود.

مدیر برنامه‌ریزی شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی خاطرنشان کرد: در واقع در حال حاضر هر شخصی که در آژانس و تاکسی تلفنی کار می‌کند و تاکنون سهمیه سوختی برای فعالیت خود نگرفته است، با مراجعه به صنف خود، پیگیر این موضوع شود که نامش در لیستی که به وزارت کشور ارسال می‌شود، قرار گیرد.

وی افزود: شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی مجری سهمیه‌بندی بنزین است و آنچه از سهمیه‌ها به رانندگان آژانس در یک نوبت تخصیص پیدا کرده، براساس لیستی بوده که از وزارت کشور به ما داده شده است، پس هر نوع پیگیری باید از طریق صنف و از وزارت کشور صورت گیرد.

سوی صنف به وزارت کشور و از وزارت کشور به وزارت نفت، سهمیه‌هایی به افراد حاضر در این لیست‌ها، به همان صورت که در یک نوبت واریز شد، پرداخت شود.

مدیر برنامه‌ریزی شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی خاطرنشان کرد: در واقع در حال حاضر هر شخصی که در آژانس و تاکسی تلفنی کار می‌کند و تاکنون سهمیه سوختی برای فعالیت خود نگرفته است، با مراجعه به صنف خود، پیگیر این موضوع شود که نامش در لیستی که به وزارت کشور ارسال می‌شود، قرار گیرد.

وی افزود: شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی مجری سهمیه‌بندی بنزین است و آنچه از سهمیه‌ها به رانندگان آژانس در یک نوبت تخصیص پیدا کرده، براساس لیستی بوده که از وزارت کشور به ما داده شده است، پس هر نوع پیگیری باید از طریق صنف و از وزارت کشور صورت گیرد.

سوی صنف به وزارت کشور و از وزارت کشور به وزارت نفت، سهمیه‌هایی به افراد حاضر در این لیست‌ها، به همان صورت که در یک نوبت واریز شد، پرداخت شود.

مدیر برنامه‌ریزی شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی خاطرنشان کرد: در واقع در حال حاضر هر شخصی که در آژانس و تاکسی تلفنی کار می‌کند و تاکنون سهمیه سوختی برای فعالیت خود نگرفته است، با مراجعه به صنف خود، پیگیر این موضوع شود که نامش در لیستی که به وزارت کشور ارسال می‌شود، قرار گیرد.

وی افزود: شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی مجری سهمیه‌بندی بنزین است و آنچه از سهمیه‌ها به رانندگان آژانس در یک نوبت تخصیص پیدا کرده، براساس لیستی بوده که از وزارت کشور به ما داده شده است، پس هر نوع پیگیری باید از طریق صنف و از وزارت کشور صورت گیرد.

سوی صنف به وزارت کشور و از وزارت کشور به وزارت نفت، سهمیه‌هایی به افراد حاضر در این لیست‌ها، به همان صورت که در یک نوبت واریز شد، پرداخت شود.

مدیر برنامه‌ریزی شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی خاطرنشان کرد: در واقع در حال حاضر هر شخصی که در آژانس و تاکسی تلفنی کار می‌کند و تاکنون سهمیه سوختی برای فعالیت خود نگرفته است، با مراجعه به صنف خود، پیگیر این موضوع شود که نامش در لیستی که به وزارت کشور ارسال می‌شود، قرار گیرد.

وی افزود: شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی مجری سهمیه‌بندی بنزین است و آنچه از سهمیه‌ها به رانندگان آژانس در یک نوبت تخصیص پیدا کرده، براساس لیستی بوده که از وزارت کشور به ما داده شده است، پس هر نوع پیگیری باید از طریق صنف و از وزارت کشور صورت گیرد.

سوی صنف به وزارت کشور و از وزارت کشور به وزارت نفت، سهمیه‌هایی به افراد حاضر در این لیست‌ها، به همان صورت که در یک نوبت واریز شد، پرداخت شود.

مدیر برنامه‌ریزی شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی خاطرنشان کرد: در واقع در حال حاضر هر شخصی که در آژانس و تاکسی تلفنی کار می‌کند و تاکنون سهمیه سوختی برای فعالیت خود نگرفته است، با مراجعه به صنف خود، پیگیر این موضوع شود که نامش در لیستی که به وزارت کشور ارسال می‌شود، قرار گیرد.

وی افزود: شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی مجری سهمیه‌بندی بنزین است و آنچه از سهمیه‌ها به رانندگان آژانس در یک نوبت تخصیص پیدا کرده، براساس لیستی بوده که از وزارت کشور به ما داده شده است، پس هر نوع پیگیری باید از طریق صنف و از وزارت کشور صورت گیرد.

سوی صنف به وزارت کشور و از وزارت کشور به وزارت نفت، سهمیه‌هایی به افراد حاضر در این لیست‌ها، به همان صورت که در یک نوبت واریز شد، پرداخت شود.

مدیر برنامه‌ریزی شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی خاطرنشان کرد: در واقع در حال حاضر هر شخصی که در آژانس و تاکسی تلفنی کار می‌کند و تاکنون سهمیه سوختی برای فعالیت خود نگرفته است، با مراجعه به صنف خود، پیگیر این موضوع شود که نامش در لیستی که به وزارت کشور ارسال می‌شود، قرار گیرد.

رفع مشکل لاستیک خودروهای سنگین

معاون حمل و نقل سازمان راهداری و حمل و نقل جاده‌ای از رفع مشکل لاستیک خودروهای سنگین خبر داد.

مهران قربانی، معاون حمل و نقل سازمان راهداری و حمل و نقل جاده‌ای با بیان اینکه خوشبختانه در زمینه تأمین لاستیک خودروهای سنگین و کامیون‌ها به ثبات رسیده‌ایم، گفت: هم‌اکنون هیچ مشکلی در زمینه تأمین لاستیک وجود ندارد و توانسته‌ایم لاستیک‌های استاندارد مطابق با نیاز تمامی کامیون‌داران تأمین کنیم، او با اشاره به اینکه شرایط بازار توزیع لاستیک خودروهای سنگین متعادل شده است، گفت: در داخل کشور دسترسی به لاستیک آسان شده و با توجه به طراحی سامانه‌ای که انجام شده است، رانندگان این خودروها می‌توانند به لاستیک مورد نیاز خود دسترسی پیدا کنند.

قربانی درباره این موضوع که در گذشته لاستیک‌هایی با مدل‌های موردنیاز کامیون‌ها در بازار توزیع نمی‌شد هم گفت: در بازه‌ای از زمان لاستیک‌های با مدل‌های مختلف کامیون‌ها و به ویژه کامیون‌های یخچال‌دار در بازار با کمبود مواجه بود که پس از بررسی‌های لازم و همکاری وزارت صمت در توزیع و واردات لاستیک‌های موردنیاز این مشکل برطرف شد.

قربانی اظهار کرد: هم‌اکنون توزیع لاستیک براساس پیمایش کامیون‌ها انجام می‌شود و بسیاری از رانندگان براساس پیمایشی که انجام داده‌اند لاستیک‌های موردنیاز خود را دریافت کرده‌اند.

معاون حمل و نقل سازمان راهداری و حمل و نقل جاده‌ای یادآور شد: بسیاری از کامیون‌داران هم با توجه به پیمایشی که داشتند لاستیک‌های خود را تحویل نگرفته‌اند، بنابراین نه‌تنها از لحاظ توزیع لاستیک شرایط بازار مناسب است بلکه در تمام قطعات مورد نیاز کامیون‌ها هم هیچ مشکلی برای رانندگان وجود ندارد. قربانی با اشاره به اینکه همکاری وزارت صمت برای ترخیص لاستیک‌های موردنیاز کامیون‌ها بسیار مناسب بوده است، گفت: در ماه‌های گذشته وزارت صمت اجازه ترخیص لاستیک‌های خودروهای سنگین را نمی‌داد که همین موضوع باعث شده بود که تاریخ انقضای بسیاری از این کامیون‌ها به اتمام برسد اما با پیگیری‌های صورت‌گرفته هم‌اکنون تمامی لاستیک‌ها از انبارهای وزارت صمت ترخیص شده است. او در ادامه به سیستم تن-کیلومتر هم اشاره کرد و گفت: هم‌اکنون این سیستم برای توزیع مناسب بار در تمامی کامیون‌ها اجرا شده و با توجه به مشکلاتی که در گذشته برای توزیع بار بین کامیون‌داران ایجاد شده بود با طراحی این سامانه خوشبختانه مشکل توزیع در این بخش به صورت کامل رفع شده است.

سوی صنف به وزارت کشور و از وزارت کشور به وزارت نفت، سهمیه‌هایی به افراد حاضر در این لیست‌ها، به همان صورت که در یک نوبت واریز شد، پرداخت شود.

مدیر برنامه‌ریزی شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی خاطرنشان کرد: در واقع در حال حاضر هر شخصی که در آژانس و تاکسی تلفنی کار می‌کند و تاکنون سهمیه سوختی برای فعالیت خود نگرفته است، با مراجعه به صنف خود، پیگیر این موضوع شود که نامش در لیستی که به وزارت کشور ارسال می‌شود، قرار گیرد.

وی افزود: شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی مجری سهمیه‌بندی بنزین است و آنچه از سهمیه‌ها به رانندگان آژانس در یک نوبت تخصیص پیدا کرده، براساس لیستی بوده که از وزارت کشور به ما داده شده است، پس هر نوع پیگیری باید از طریق صنف و از وزارت کشور صورت گیرد.

سوی صنف به وزارت کشور و از وزارت کشور به وزارت نفت، سهمیه‌هایی به افراد حاضر در این لیست‌ها، به همان صورت که در یک نوبت واریز شد، پرداخت شود.

مدیر برنامه‌ریزی شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی خاطرنشان کرد: در واقع در حال حاضر هر شخصی که در آژانس و تاکسی تلفنی کار می‌کند و تاکنون سهمیه سوختی برای فعالیت خود نگرفته است، با مراجعه به صنف خود، پیگیر این موضوع شود که نامش در لیستی که به وزارت کشور ارسال می‌شود، قرار گیرد.

وی افزود: شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی مجری سهمیه‌بندی بنزین است و آنچه از سهمیه‌ها به رانندگان آژانس در یک نوبت تخصیص پیدا کرده، براساس لیستی بوده که از وزارت کشور به ما داده شده است، پس هر نوع پیگیری باید از طریق صنف و از وزارت کشور صورت گیرد.

سوی صنف به وزارت کشور و از وزارت کشور به وزارت نفت، سهمیه‌هایی به افراد حاضر در این لیست‌ها، به همان صورت که در یک نوبت واریز شد، پرداخت شود.

مدیر برنامه‌ریزی شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی خاطرنشان کرد: در واقع در حال حاضر هر شخصی که در آژانس و تاکسی تلفنی کار می‌کند و تاکنون سهمیه سوختی برای فعالیت خود نگرفته است، با مراجعه به صنف خود، پیگیر این موضوع شود که نامش در لیستی که به وزارت کشور ارسال می‌شود، قرار گیرد.

وی افزود: شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی مجری سهمیه‌بندی بنزین است و آنچه از سهمیه‌ها به رانندگان آژانس در یک نوبت تخصیص پیدا کرده، براساس لیستی بوده که از وزارت کشور به ما داده شده است، پس هر نوع پیگیری باید از طریق صنف و از وزارت کشور صورت گیرد.

سوی صنف به وزارت کشور و از وزارت کشور به وزارت نفت، سهمیه‌هایی به افراد حاضر در این لیست‌ها، به همان صورت که در یک نوبت واریز شد، پرداخت شود.

مدیر برنامه‌ریزی شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی خاطرنشان کرد: در واقع در حال حاضر هر شخصی که در آژانس و تاکسی تلفنی کار می‌کند و تاکنون سهمیه سوختی برای فعالیت خود نگرفته است، با مراجعه به صنف خود، پیگیر این موضوع شود که نامش در لیستی که به وزارت کشور ارسال می‌شود، قرار گیرد.

وی افزود: شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی مجری سهمیه‌بندی بنزین است و آنچه از سهمیه‌ها به رانندگان آژانس در یک نوبت تخصیص پیدا کرده، براساس لیستی بوده که از وزارت کشور به ما داده شده است، پس هر نوع پیگیری باید از طریق صنف و از وزارت کشور صورت گیرد.

سوی صنف به وزارت کشور و از وزارت کشور به وزارت نفت، سهمیه‌هایی به افراد حاضر در این لیست‌ها، به همان صورت که در یک نوبت واریز شد، پرداخت شود.

مدیر برنامه‌ریزی شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی خاطرنشان کرد: در واقع در حال حاضر هر شخصی که در آژانس و تاکسی تلفنی کار می‌کند و تاکنون سهمیه سوختی برای فعالیت خود نگرفته است، با مراجعه به صنف خود، پیگیر این موضوع شود که نامش در لیستی که به وزارت کشور ارسال می‌شود، قرار گیرد.

وی افزود: شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی مجری سهمیه‌بندی بنزین است و آنچه از سهمیه‌ها به رانندگان آژانس در یک نوبت تخصیص پیدا کرده، براساس لیستی بوده که از وزارت کشور به ما داده شده است، پس هر نوع پیگیری باید از طریق صنف و از وزارت کشور صورت گیرد.

سوی صنف به وزارت کشور و از وزارت کشور به وزارت نفت، سهمیه‌هایی به افراد حاضر در این لیست‌ها، به همان صورت که در یک نوبت واریز شد، پرداخت شود.

مدیر برنامه‌ریزی شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی خاطرنشان کرد: در واقع در حال حاضر هر شخصی که در آژانس و تاکسی تلفنی کار می‌کند و تاکنون سهمیه سوختی برای فعالیت خود نگرفته است، با مراجعه به صنف خود، پیگیر این موضوع شود که نامش در لیستی که به وزارت کشور ارسال می‌شود، قرار گیرد.

یکی از فعالان صنعت قطعه‌سازی کشور اعلام کرد صنایع دفاع در شرایط فعلی می‌تواند در کنار موضوعات دفاعی کشور با امکانات و پتانسیل‌هایی که

دارد به حیطه تأمین قطعات خودرو وارد شده و موثر باشد.

رضا رضایی در گفت‌وگو با خبرنگار خبرخودرو، درخصوص همکاری با صنایع دفاع به منظور تأمین قطعات خودرو اظهار داشت: در شرایط تحریم و جنگ تمام عیار و با وجود محدودیت‌های ارزی و کاهش ارتباط قطعه‌سازان با همکاران خارجی، صنایع دفاع می‌تواند در کنار موضوعات دفاعی کشور با امکانات و

دومین فراخوان طرح‌های پژوهشی مشترک ایران و روسیه منتشر شد

دومین فراخوان حمایت از طرح‌های پژوهشی مشترک میان محققان ایرانی و روسیه منتشر شد تا شاهد توسعه فعالیت‌های علمی و فناورانه میان محققان دو کشور باشیم. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، صندوق حمایت از پژوهشگران و فناوران معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و بنیاد پژوهش‌های بنیادی روسیه در دومین فراخوان مشترک خود، از پروژه‌های پژوهشی مشترک در زمینه‌های علمی حمایت می‌کند. ریاضیات، فیزیک و اخترشناسی، شیمی و مواد پیشرفته، زیست‌شناسی، بیو انفورماتیک و علوم شناختی، علوم زمین (با تمرکز بر مطالعات قطب جنوب و دریاچه خزر)، تاریخ، باستان‌شناسی، قوم‌شناسی و انسان‌شناسی، اقتصاد، زبان‌شناسی و مطالعات فرهنگی، فناوری اطلاعات، سیستم‌های کامپیوتری و هوش مصنوعی، مکانیک و هوافضا مطالعات پیشرفته نفت و گاز حوزه‌های علمی هستند که محققان می‌توانند براساس آن طرح‌های تحقیقاتی خود را ارسال کنند.



دریچه

با حمایت معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری

ارائه «۲۰ خدمت جدید» به ترویج علم و فناوری کمک می‌کند

علم و فناوری و اقتصاد دانش‌بنیان به گفتمان غالب جامعه، ماموریت‌های خود را در ۲۰ فرمت مختلف فرهنگی و رسانه‌ای، دنبال می‌کند.

دانش‌آموزان

«حمایت از رویدادهای کارآفرینانه و کسب و کارهای نوین»، «حمایت از فرهنگ‌سازی با رویکرد دانش‌آموزی، ایجاد و همکاری با بخش دانش‌آموزی در جشنواره‌ها و نمایشگاه‌های سستادی معاونت»، «کمک به برگزاری جشنواره‌های موضوعی کارآفرینی و اقتصاد دانش‌بنیان در دانشگاه‌ها و استان‌های کشور»، از جمله زمینه‌های کاری دیگر این ستاد هستند.

انتشار محتوا

همچنین «برگزاری نشست‌های ملی هم‌اندیشی با فعالان اقتصاد دانش‌بنیان و نوآوری»، «نشست‌های فرهنگ‌سازی ترویجی با اصحاب رسانه»، «ایجاد دفتر مشترک فرهنگ‌سازی اقتصاد دانش‌بنیان و گفتمان علم و فناوری در دانشگاه‌های مختلف کشور از جمله دانشگاه‌های شریف، تهران، امیرکبیر و ...»، «حمایت از تولیدات محتوایی در فضای مجازی و ایجاد سایت‌های ترویجی»، «تولید و انتشار اخبار و گزارش‌های مرتبط و محتوایی سایت‌ها و فضای مجازی» نیز جزو فعالیت‌های این ستاد محسوب می‌شوند.

تولید برنامه‌های سمعی و بصری

«تولید مجلات و ویژه‌نامه‌های تخصصی در موضوع فرهنگ‌سازی اقتصاد دانش‌بنیان»، «برگزاری اردوهای توانمندسازی برای دانشجویان، دانش‌آموزان و علاقه‌مندان»، «حمایت از مسابقات، جشنواره‌ها، همایش‌ها و نشست‌های علمی و فناورانه»، «تولید برنامه رادیویی و تلویزیونی ویژه فرهنگ‌سازی و گفتمان‌سازی اقتصاد دانش‌بنیان» نیز دیگر کانال‌هایی هستند که از طریق آنها با جامعه هدف ارتباط برقرار می‌شود.

همکاری در همایش‌های بین‌المللی

«ترویج علم، فناوری و اقتصاد دانش‌بنیان در همکاری با دو وزارتخانه آموزش و پرورش و وزارت علوم، وزارت کار و امور اجتماعی، صداوسیما»، «برگزاری تورهای علمی و فناوری برای اصحاب رسانه و فعالان اجتماعی و سیاسی»، «فعال‌سازی سازمان‌های مردم‌نهاد و انجمن‌های علمی و تخصصی در راستای فرهنگ اقتصاد دانش‌بنیان»، «همکاری در برگزاری همایش‌های بین‌المللی با رویکرد ترویج گفتمان اقتصاد دانش‌بنیان و علم و فناوری» نیز بخش دیگری از فعالیت‌های ستاد فرهنگ‌سازی اقتصاد دانش‌بنیان معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری را شکل می‌دهد.

تولید فیلم و مستند

«تولید فیلم‌های آموزشی، مستند، فیلم‌های سینمایی و حمایت از جشنواره‌های ملی و بین‌المللی در عرصه فیلم و مستند»، «ترویج گفتمان علم و فناوری در رسانه‌ها و شبکه‌های مجازی»، «برنامه‌های فرهنگ‌سازی و گفتمان اقتصاد دانش‌بنیان در سفرهای هیأت دولت»، «بازنشر دیدگاه‌ها و منویات مقام معظم رهبری و مصوبات ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی» نیز بخش دیگری از امور فرهنگی محوله به این ستاد را دربر می‌گیرد.

توسعه و ترویج گفتمان «اقتصاد دانش‌بنیان» بارها در اسناد بالادستی و ملی کشور مورد تأکید قرار گرفته است. بر این اساس، معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری «ستاد فرهنگ‌سازی اقتصاد دانش‌بنیان» را تشکیل داد که با جمع‌بندی انرژی کلان کشور در این حوزه، انجام ۲۰ خدمت مختلف را در فرمت‌های رسانه‌ای گوناگون پیگیری می‌کند.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، توسعه و ترویج گفتمان «اقتصاد دانش‌بنیان» بارها در اسناد بالادستی و ملی کشور مورد تأکید قرار گرفته است. بر این اساس، معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری «ستاد فرهنگ‌سازی اقتصاد دانش‌بنیان» را تشکیل داد که با جمع‌بندی انرژی کلان کشور در این حوزه، انجام ۲۰ خدمت مختلف را در فرمت‌های رسانه‌ای گوناگون پیگیری می‌کند.

اسناد بالادستی

در نقشه جامع علمی کشور در این‌باره نوشته شده است: «توجه به علم و تبدیل آن به یکی از گفتمان‌های اصلی جامعه و ایجاد فضای مساعد برای شکوفایی و تولید علم و فناوری بر مبنای آموزه‌های اسلامی از طریق توسعه و تعمیق و به کارگیری مؤلفه‌های فرهنگی، اجتماعی و سیاسی» از جمله اولویت‌های ترویجی در زمینه فرهنگ‌سازی اقتصاد دانش‌بنیان است.

بر این اساس، معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری با توجه به تأکید نقشه جامع علمی کشور و دیگر اسناد بالادستی بر ضرورت توسعه و ترویج اقتصاد دانش‌بنیان و ایجاد یک بازتاب واقعی از ماهیت اقتصاد دانش‌بنیان در اذهان عمومی اقدام به تاسیس ستاد فرهنگ‌سازی اقتصاد دانش‌بنیان کرد.

اولویت‌گذاری

این ستاد که در سال ۱۳۹۴ تشکیل شد، «کمک به تثبیت گفتمان علم و فناوری» و «اصلاح فرهنگ اقتصادی و علمی جامعه را به عنوان زیرساخت اساسی و الزام‌آور برای موفقیت کشور و تشکیل زیست‌بوم کارآفرینی و فناوری در عرصه اقتصاد دانش‌بنیان و دستیابی به اهداف سیاست نظام در گذار از اقتصاد نفتی به اقتصاد دانش‌بنیان» را در صدر اولویت‌های کاری خود در عرصه ترویج قرار داده است.

این اهداف بزرگ و فرابخشی هستند و نیاز به هم‌آوایی ده‌ها دستگاه و نهاد کشوری دارند. این ستاد تلاش کرده است تا در عین انجام کار عملیاتی، وظیفه نه‌چندان سبیل هماهنگی بین دستگاه‌های مختلف در این زمینه را نیز عهده‌دار شود.

مخاطبان ستاد

این ستاد بنا بر وظیفه، طیف وسیعی از مخاطبان مختلف را پوشش می‌دهد که تنها به عموم و اکثریت جامعه محدود نمی‌شوند.

«نهادهای دولتی و حاکمیتی»، «فعالان اقتصادی»، «نخبگان علم و فناوری شامل اساتید، پژوهشگران و ...» و «مراکز علمی، دانشگاهی و پژوهشی» نیز جزو مخاطبان ستاد فرهنگ‌سازی اقتصاد دانش‌بنیان محسوب می‌شوند.

۲۰ فرمت مختلف رسانه‌ای

ستاد فرهنگ‌سازی اقتصاد دانش‌بنیان برای تبدیل گفتمان



اپلیکیشن تیک‌تاک در سال ۲۰۱۹ بیش از فیس‌بوک

نرم‌افزار واتس‌آپ (WhatsApp) به دلیل ۸۵۰ میلیون دانلود رتبه اول را از آن خود کرده است. از آنجایی که ۴۵ درصد از افرادی که برای اولین بار واتس‌آپ را نصب کردند، این کشور پرجمعیت در افزایش محبوبیت در گزارش Sensor Tower اشاره شده که در سه‌ماهه پیش از آن ۳۹ درصد رشد کرده است. اپلیکیشن است که کاربران آن بیشتر نوجوانان با پس‌زمینه موسیقی همراه هستند را به اشتر بهره می‌برد که با سنجش نوع ویدئوها و مد توانایی یادگیری محتوای مورد علاقه کاربر را د. طبع مخاطب استفاده می‌کند. تیک‌تاک بیش از

اپلیکیشن تیک‌تاک در سال ۲۰۱۹ با بیش از ۷۰۰ میلیون بار دانلود، پشت سر واتس‌آپ و جلوتر از فیس‌بوک و اپلیکیشن پیام‌رسان Messenger فیس‌بوک ایستاده است. به گزارش زومیت، سال ۲۰۱۹ میلادی برای تیک‌تاک (TikTok) با اخبار شومی خاتمه یافت؛ هم ارتش ایالات متحده و هم نیروی دریایی این کشور، به دلیل نگرانی‌های امنیتی استفاده از اپلیکیشن مذکور را ممنوع کردند، اما تمامی اخبار یادشده، این واقعیت که سال ۲۰۱۹ برای این اپلیکیشن و شبکه اجتماعی چینی سالی شکوهمند بوده را تغییر نمی‌دهد. براساس گزارش شرکت تحلیل داده Sensor Tower، اپلیکیشن تیک‌تاک با بیش از ۷۰۰ میلیون دانلود در سراسر جهان، در بازه زمانی یادشده دومین اپلیکیشنی بوده که بیشترین دانلود را داشته است. درواقع تیک‌تاک توانسته هم اپلیکیشن فیس‌بوک و هم اپلیکیشن پیام‌رسان Messenger فیس‌بوک را پشت سر بگذارد. نرم‌افزار فیس‌بوک زیر ۷۰۰ میلیون بار و Messenger اندکی بیش از ۷۰۰ میلیون بار دانلود شده‌اند.

توسعه فناوری‌های حوزه آب سرعت گرفت

روستایی در استان‌های بوشهر و خوزستان، طراحی و ساخت قفس برای پرورش ماهی در دریا، توسعه فناوری‌های از راه دور آراس، جی‌آی‌اس و اینترنت اشیاء در صنعت بیمه محصولات کشاورزی، توسعه و تولید غشای سرمایی به عنوان

پیش‌تصفیه در واحدهای آب شیرین‌کن کشور، توسعه و تولید انبوه غشاهای سیستم‌های اسمز معکوس، توسعه فناوری‌ها برای ساماندهی خشکه رودها برای استحصال سیلاب‌ها، حفظ خاک و تولید محصولات زراعی، باغی و شیلاتی، تولید پمپ‌ها و مخازن تحت فشار برای سیستم‌های آب شیرین‌کن، توسعه تولید کاکتوس در مناطق خشک، بیابانی و خاک‌های کم‌بازده برای تولید علوفه و فرآورده‌های جنبی، ساخت دستگاه‌ها و تجهیزات مطالعات زمین‌شناسی، ساخت گلخانه دریایی با هدف استفاده از انرژی خورشیدی در تولید آب شیرین و توسعه کشت تنها بخش کوچکی از فناوری‌هایی است که با همت این شرکت‌های فناور در کشور بومی می‌شود. این شرکت‌ها با اقدامات خود، ارتقای سطح کیفی و رفاهی زندگی را به مناطق شهری و روستایی کشور هدیه می‌دهند.



در حال حاضر بیش از ۱۴۰ شرکت دانش‌بنیان در حوزه آب مشغول فعالیت هستند تا به کمک آنها توسعه فناوری‌ها در این حوزه با شتاب بیشتری انجام شود.

به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، دانشگاه‌ها، شرکت‌های دانش‌بنیان، اساتذات‌آپ‌ها، مراکز رشد، شتابدهنده‌ها و کارخانه‌های نوآوری بخشی از بازیگران زیست‌بوم فناوری و نوآوری در کشور هستند که به مدد آن در حوزه‌های مختلف شاهد اتفاقات خوبی در کشور هستیم. نوآوری‌ها و محصولات فناورانه‌ای که از این زیست‌بوم خارج می‌شود و هر کدام یکی از نیازهای کشور را رفع می‌کند، اما در این میان شرکت‌های دانش‌بنیان با تلاش بی‌وقفه جوانان خلاق و مستعد، در تلاش هستند تا در این زیست‌بوم خلاقیت و نوآوری، حرف‌های بیشتری برای گفتن داشته باشند. آب و فناوری‌های مرتبط با آن، یکی از حوزه‌هایی است که با ورود این شرکت‌ها، می‌تواند مشکلات را با سرعت بیشتری رفع کند. در حال حاضر بیش از ۱۴۰ شرکت دانش‌بنیان در این حوزه مشغول فعالیت هستند تا به کمک آنها توسعه فناوری‌ها در این حوزه با شتاب بیشتری انجام شود. بسته‌های آب شیرین‌کن با فناوری نوین در مناطق محروم و

تولیدکنندگان محتوا مورد حمایت قرار می‌گیرند

بسیار بالایی دارد، می‌توان به برنامه صنایع خلاق به عنوان یک راهکار در دسترس و ممکن نگاه کرد. مدیرعامل شرکت محتوا هوشمند نگاره ایما با اشاره به مزایای صنایع خلاق نسبت به صنایع کلاسیک، اضافه کرد: برنامه صنایع خلاق که بر روی

عناصر زودبازده و کم‌هزینه تمرکز دارد و بیشتر بر استعداد افراد متمرکز شده است، راهکار بسیار مناسبی برای ایجاد اشتغال در سطح گسترده است. مدیرعامل این شرکت خلاق در ادامه با اشاره به گستره وسیع فعالیت صنایع خلاق در این استان، بیان کرد: برای گسترش صنایع خلاق باید زیرساخت‌هایی مانند: استودیوهای انیمیشن، فیلم‌سازی، موسیقی و کارگاه‌های صنایع دستی، در مبادی مانند پارک‌های علم و فناوری، مراکز نوآوری توسعه یابد و ایجاد شود.

به گفته ریگی: به جرأت می‌توان گفت استان سیستان و بلوچستان از لحاظ گردشگری از بکرترین و زیباترین مناطق گردشگری کشور محسوب می‌شود. آثار باستانی منطقه سیستان تا سراوان و همچنین جاذبه‌های فرهنگی، از جمله پتانسیل‌های استان برای توسعه گردشگری محسوب می‌شود.



برنامه‌های ستاد توسعه فناوری‌های نرم و هویت‌ساز معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری در سیستان و بلوچستان از جمله نمونه‌های موفق ایجاد بستر کارآفرینی در عرصه صنایع خلاق محسوب می‌شود. شرکت تولید محتوای هوشمند

نگاره ایما یکی از شرکت‌های خلاق مستقر در مرکز نوآوری صنایع خلاق سیستان و بلوچستان است که پس از توسعه زیست‌بوم در استان شکل گرفت. به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری مه‌ران ریگی مدیرعامل شرکت محتوا هوشمند نگاره ایما در این‌باره گفت: این مجموعه، برند شرکت خلاق را در سال ۱۳۹۷ از معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری دریافت کرد. زمینه فعالیت شرکت، تولید محتوای تصویری، محتوای صوتی، دوبله، انیمیشن و تولید محتوای اختصاصی برای نرم‌افزارها و اپلیکیشن‌ها است. در این شرکت به صورت مستقیم ۱۲ نفر و غیرمستقیم برای ۱۵ نفر شغل ایجاد شده است. وی در ادامه

افزود: با ایجاد مرکز نوآوری صنایع خلاق در سال ۱۳۹۷ وارد این مرکز شدیم و فعالیت خود را در زمینه تولید محتوا شروع کردیم. با توجه به اینکه استان سیستان و بلوچستان به لحاظ صنعتی دارای کمبودهایی است و ایجاد یک صنعت هزینه



صادرات محصولات فناوری به کنیا شتاب می گیرد

با حمایت معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، پلتفرم شتاب‌دهی صادرات محصولات و خدمات فناوریانه ایران در نایروبی کنیا راه‌اندازی می‌شود، تا با کمک این زیرساخت، صادرات محصولات فناوریانه ایرانی به این کشور توسعه یابد. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، براساس توافق صورت‌گرفته میان وزیر امور خارجه کشورمان و معاون علمی و فناوری ریاست جمهوری مقرر شده است که ساختمان قدیمی سفارت ایران در نایروبی کنیا به مدت پنج سال برای ایجاد مرکز تعاملات فناوری و دفاتر صادراتی به شرکت‌های دانش‌بنیان، تعلق گیرد. بر همین اساس نیز یک هیات از معاونت علمی و فناوری به این کشور اعزام شد. هدف اصلی این سفر، «بازدید از مراکز کسب‌وکارهای نوآورانه این کشور»، «بازدید از ساختمان قدیمی سفارت ایران در نایروبی» و «آزمایی فنی ساختمان مذکور برای تهیه طرح بازسازی و هزینه‌های مرتبط بر آن» بود. این ساختمان تا ابتدای سال آینده راه‌اندازی خواهد شد.

یادداشت

تسهیل فرآیند صدور مجوز برای راه‌اندازی کسب‌وکار در ۵ حوزه

حذف بوروکراسی اداری برای پروانه حمل در استان‌ها
موضوع بعدی بررسی پیشنهاد اصلاح مفاد ابلاغیه شماره ۹۸/۱/۲۲۶۳۶ مورخ ۱۳۹۸/۰۷/۰۳ سازمان جنگل‌ها، مراتع و آبخیزداری کشور، موضوع ابلاغ سیاست‌ها و ضوابط حفاظت، احیای توسعه، بهره‌برداری و صادرات محصولات فرعی و غیرچوبی جنگلی، مرتعی و بیابانی «گیاهان دارویی- صنعتی- خوراکی» است که با عنایت به بررسی‌های انجام‌شده درخصوص موضوع مذکور، هیأت مقررات‌زدایی و تسهیل صدور مجوزهای کسب و کار به شرح ذیل اتخاذ تصمیم نمود:
- وزارت جهاد کشاورزی (سازمان جنگل‌ها، مراتع و آبخیزداری کشور) مکلف است به منظور تسهیل در فرآیندها و جلوگیری از بوروکراسی اضافه اداری و تطویل زمانی (کاهش هزینه و زمان) در ارائه مجوزات موضوع جزءهای (۶) و (۸) بند (ب) ماده (۲) ابلاغیه، ترتیبی اتخاذ نماید که از تاریخ ۱۳۹۹/۰۲/۰۱ پروانه حمل در استان مربوطه صادر و رونوشت آن را از طریق درگاه‌ها و سیستم اتوماسیون اداری برای اطلاع به اداره کل و اتحادیه ارسال شود، به طوری که نیازی به ارائه فیزیکی اسناد نباشد. (اصلاح جزءهای (۶) و (۸) بند (ب) ماده (۲) ابلاغیه)

- سازمان جنگل‌ها، مراتع و آبخیزداری کشور موظف است حداکثر تا تاریخ ۱۳۹۸/۱۲/۰۱ همکاری اتحادیه صادرکنندگان گیاهان دارویی و فرآورده‌های غذایی ایران و انجمن صنفی کارفرمایی مرتع داران ایران در چارچوب تفاهم‌نامه انعقادی، شرایط موردنیاز برای دریافت مجوز صادرات موضوع جز (۱) بند (د) ماده (۲) ابلاغیه را تهیه و به هیأت مقررات‌زدایی ارسال نماید. - اتحادیه صادرکنندگان گیاهان دارویی و فرآورده‌های غذایی ایران مکلف است حداکثر تا تاریخ ۱۳۹۸/۱۲/۱۵ فهرستی از صادرکنندگان به همراه شرایط ارزیابی آنها تهیه و به هیأت مقررات‌زدایی ارسال نماید.

- سازمان جنگل‌ها، مراتع و آبخیزداری کشور موظف است حداکثر تا تاریخ ۱۳۹۸/۱۱/۱۵ اتحادیه صادرکنندگان گیاهان دارویی و فرآورده‌های غذایی ایران و انجمن صنفی کارآفرمایی مرتعداران ایران در چارچوب تفاهم‌نامه انعقادی، متن اصلاحی جزء (۵) بند (د) ماده (۲) ابلاغیه را تهیه و به هیأت مقررات‌زدایی ارسال نماید.

بررسی مجوزهای اتاق تعاون ایران

با عنایت به بررسی‌های انجام‌شده درخصوص موضوع مذکور، هیأت مقررات‌زدایی و تسهیل صدور مجوزهای کسب و کار به شرح ذیل اتخاذ تصمیم نمود:

۱- مجوزهای اتاق تعاون شامل صدور کارت بازرگانی، صدور کارت عضویت به تصویب رسید.

۲- به دلیل معتبر نبودن مبانی قانونی مجوز گواهی فعالیت، بررسی آن از دستور کار خارج شد و بر این اساس بازگرداری آن در درگاه ملی مجوزهای کسب و کار موضوعیت ندارد.

هیأت مقررات‌زدایی در مصوبات تازه خود فرآیند صدور مجوز برای راه‌اندازی واحدهای گلخانه، دام و طیور و آبیان و فرآیند صادرات گیاهات دارویی تسهیل شد.

سی و چهارمین جلسه هیأت مقررات‌زدایی و تسهیل صدور مجوزهای کسب و کار برگزار شد که از مهمترین تصمیمات اتخاذشده در این جلسه می‌توان به تسهیل، واگذاری و یا حذف استعمال‌های مرتبط با اعتبار پروانه چاه آب، حریم برق، محیط زیست، حریم آثار تاریخی و حریم خط لوله گاز برای مجوزهای واحدهای گلخانه، پرورش دام، طیور و آبیان اشاره کرد. متن کامل مصوبه جلسه سی و چهارم هیأت مقررات‌زدایی به این شرح است:

بررسی پیشنهادات درخصوص اصلاح و بهبود فرآیند صدور مجوزهای واحدهای گلخانه‌ای و دام و طیور و آبیان

با عنایت به بررسی‌های انجام‌شده درخصوص موضوع مذکور، هیأت مقررات‌زدایی و تسهیل صدور مجوزهای کسب و کار به شرح ذیل اتخاذ تصمیم نمود:

تسهیل و حذف استعلام برای اعتبار پروانه چاه‌های آب و حریم برق - وزارت نیرو مکلف است حداکثر تا تاریخ ۱۳۹۸/۱۲/۱۵ امکان دسترسی وزارت جهاد کشاورزی را به سامانه ساماب فراهم نماید و با دسترسی وزارت جهاد کشاورزی به داده‌های سامانه فوق‌الذکر با رعایت ضوابط و مقررات وزارت نیرو هیچ‌گونه استعلامی برای اعتبار پروانه چاه‌های آب صورت نخواهد گرفت.

- وزارت نیرو مکلف است به استعمال‌های حریم برق ظرف حداکثر هفت روز کاری پاسخ دهد و عدم پاسخگویی در ظرف مدت تعیین‌شده به منزله موافقت دستگاه محسوب می‌شود.

ضوابط جدید محیط زیست

- سازمان محیط زیست کشور مکلف است با رعایت مواد (۲) و (۳) قانون

بهبود مستمر محیط کسب و کار ضوابط استقرار زیست محیطی را به صورت کامل حداکثر تا تاریخ ۱۳۹۸/۱۱/۱۵ تهیه و به هیأت مقررات‌زدایی ارسال نماید.

- سازمان محیط زیست کشور مکلف است برای مناطق حفاظت‌شده (تحت مدیریت سازمان محیط زیست) ظرف ۱۰ روز کاری پاسخ دهد و عدم پاسخگویی در ظرف مدت تعیین‌شده به منزله موافقت دستگاه محسوب می‌شود. برای سایر مناطق نیز براساس ضوابط استقرار تعیین خواهد شد.

اعلام اطلاعات جرایم ابنیه و آثار باستانی

- وزارت میراث فرهنگی، گردشگری و صنایع دستی موظف است حداکثر تا تاریخ ۱۳۹۸/۱۱/۰۱ اطلاعات جرایم ابنیه و آثار باستانی شناسایی‌شده را به صورت برخط اعلام نماید. همچنین این وزارت حداکثر تا تاریخ ۱۳۹۹/۰۲/۰۱ فعالیت‌های ممنوعه برای جرایم مورد اشاره مشخص نماید.

مessenger فیس‌بوک داندلود شده است

چینی ByteDance، بارزش‌ترین استارت‌آپ کنونی جهان است. این نرم‌افزار در ماه‌های اخیر به شدت زیر ذره‌بین بوده است. دولت آمریکا نه تنها به هوآوی و پتانسیل بالای این شرکت در صدمه‌زدن به امنیت ملی مشکوک است، بلکه تیک‌تاک را متهم به تهدیدات مربوط به حریم شخصی کاربران و امنیت و آزادی بیان کرده است. برای مثال یک دادخواست گروهی در کالیفرنیا مطرح شده که ادعا دارد این اپلیکیشن به صورت غیرقانونی و مخفیانه، داده‌های قابل شناسایی و شخصی کاربر را جمع‌آوری کرده و به چین ارسال می‌کند. این سوءظن‌ها سبب نشده تا تیک‌تاک همانند هوآوی به لیست سیاه ایالات متحده اضافه شود، اما ارتش آمریکا به دنبال دستورالعمل منتشرشده توسط پنتاگون، استفاده از این اپلیکیشن در گوشی‌های سازمانی را ممنوع کرده است. پیش‌تر نیروی دریایی این کشور به دلیل مسائل مربوط به امنیت سایبری، نرم‌افزار یادشده چینی را برای دستگاه‌های موبایلی که توسط دولت ارائه می‌شوند ممنوع کرده بود.

بل محبوبیت بالا در هندوستان، با بیش از است. با توجه به اظهارات Sensor Tower، بار تیک‌تاک را داندلود کرده‌اند اهل هندوستان بوبیت اپلیکیشن مذکور نیز دخیل بوده است. واتس‌اپ در سه‌ماهه چهارم سال ۲۰۱۹ نسبت ست. تیک‌تاک یک شبکه اجتماعی مبتنی بر و جوانان بوده و ویدئوهای ۱۵ ثانیه‌ای که اغلب اک می‌گذارند. این اپلیکیشن از الگوریتم‌هایی ت زمانی که کاربر صرف تماشای آنها می‌کند، اشته و از این داده‌ها برای ایجاد محتوای باب ۱.۵ میلیارد بار داندلود شده و متعلق به شرکت

فناوری‌های نوین صنعت فولاد کشور را متحول می‌کند

جمهوری، دانشگاه تهران و شرکت فولاد مبارکه اصفهان محقق می‌شود. هدف از امضای این تفاهم‌نامه، «پاسخگویی به اهداف و نیازهای فولاد مبارکه برای ورود به حوزه تحول دیجیتال»، «ایجاد بازوهای تحقیقاتی و اجرایی وابسته به زنجیره ارزشی

مجتمع فولاد مبارکه، در عین استقلال از بدنه اصلی»، «استفاده از پتانسیل‌های دانشی موجود در دانشگاه برای برطرف‌سازی چالش‌های موجود در صنعت فولاد و طی مسیر ایده تا تجاری‌سازی» و «بسترسازی برای حرکت به سمت تحول دیجیتال در صنعت فولاد کشور» است. همچنین «ایجاد و توسعه هسته‌ها و استارت‌آپ‌های مرتبط با تحول دیجیتال در صنعت فولاد با تمرکز بر زنجیره ارزشی فولاد مبارکه»، «همکاری برای پاسخگویی به نیاز فولاد مبارکه برای همسو شدن با توسعه پایدار صنعت فولاد در حوزه تحول دیجیتال»، «همکاری در زمینه ایجاد و توسعه زیرساخت‌های پژوهشی، آزمایشگاهی و سایر زیرساخت‌های مرتبط با توسعه پایدار صنعت فولاد»، «بهره‌گیری از ظرفیت‌های علمی و اجرایی سه طرف با هدف تولید و توسعه دانش فنی مرتبط با توسعه پایدار صنعت فولاد و تبدیل آن به فناوری قابل انتقال» از جمله زمینه‌های همکاری طرفین خواهد بود.

تفاهم‌نامه همکاری میان ستاد توسعه فناوری‌های اقتصاد دیجیتال و هوشمندسازی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، دانشگاه تهران و شرکت فولاد مبارکه اصفهان با هدف بسترسازی برای حرکت به سمت تحول دیجیتال در صنعت فولاد کشور امضا شد.

به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری اقتصاد دانش‌بنیان به عنوان سنگ بنای نقشه جامع علمی کشور و محور سیاست‌های کلان اقتصادی در توسعه پایدار و همه‌جانبه تعریف می‌شود. از طرف دیگر بستر اجرایی‌شدن اقتصاد دانش‌بنیان، به مارپیچ سه‌گانه دولت، صنعت و دانشگاه گره خورده است و هر زمانی که این سه عنصر اصلی توسعه و پیشرفت به نحوه هدف‌داری در کنار هم قرار گرفته‌اند، از حصول توسعه پایدار اطمینان حاصل شده است. برای دستیابی به توسعه پایدار در صنعت فولاد، توافق بر تأسیس مرکز نوآوری مبتنی بر اقتصاد تحول دیجیتال حاصل شده است. در همین راستا، ایجاد و توسعه استارت‌آپ‌ها و شرکت‌های مبتنی بر تحول دیجیتال در صنعت فولاد در این مرکز نوآوری با انعقاد تفاهم‌نامه‌ای بین ستاد توسعه فناوری‌های حوزه اقتصاد دیجیتال و هوشمندسازی معاونت علمی و فناوری ریاست



سکوی سرچاهی «ایران ساخت» به بهره‌برداری رسید

نفت را انجام می‌دهد.

تجهیزات فرآیندی از قبیل چندراهه‌های تولید، تست و گازرانی، سیستم کنترل هوشمند، پکیج‌های تزریق گاز و مواد شیمیایی برای محافظت از خطوط لوله زیردریایی، تجهیزات توپکرانی، برق از بخش‌های این تجهیز به شمار می‌رود.

بازدید از دستاوردهای فناوریانه ارون

معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری از شرکت‌های فناور مستقر در منطقه آزاد اروند بازدید کرد و با فعالان فناور مستقر در این منطقه ویژه تجاری به گفت و گو نشست. پتروصنعت پارسیان خزر تولیدکننده فیلترهای صنعتی، ارتباطات گویا اروند سازنده تلفن همراه هوشمند، کاردان آزما تولیدکننده محیط کشت آزمایشگاهی و فولاد کاوه اروند تولیدکننده فرآورده‌های فولاد دستاوردهای‌شان را ارائه کردند.

ستاری همچنین از دستاوردهای دانشگاهی مرکز رشد واحدهای فناور علوم و فنون دریایی خرمشهر دیدن و با دانشگاهیان مستقر در این هسته‌های فناور گفت و گو کرد.

سکوی ۱۱۴۸ تنی ایران‌ساخت میدان سلمان با بهره‌مندی از توان داخلی در خرمشهر و با حضور معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری بارگیری شد. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، با حضور سورنا ستاری معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری که به استان خوزستان سفر کرده بود، سکوی سرچاهی ۵۱ میدان سلمان بارگیری شد.

با نصب و بارگیری این سکوی ۱۱۴۸ تنی «ایران‌ساخت» که با توان متخصصان ایرانی بومی‌سازی و در داخل کشور ساخته شده قرار است ظرف ۱۵ روز آینده حمل آن برای نصب در میدان سلمان آغاز شود و ظرفیت تولید نفت این میدان مشترک افزایش یابد.

در این سکو، با بهره‌مندی از روش فراآوری گاز، ظرفیت تولید نفت این میدان حدود ۶ تا ۷ هزار و ۵۰۰ بشکه در روز افزایش یابد. سکوی کلملا ایرانی است و بخش‌های سازنده آن از سوی تولیدکنندگان داخلی تأمین شده است.

پایه سکو وزنی معادل هزار و ۱۵۰ تن دارد که تا عمق ۶۰ متری در بستر دریا کوبیده شده است و با بهره‌مندی از روزآمدترین فناوری‌ها کار بارگیری



به بهانه رونمایی از کمپین ویژه سوپربال برند هیوندای:

تغییر استراتژی بازاریابی و تبلیغات هیوندای

به قلم: د یانا کریستی کارشناس تبلیغات

ترجمه: علی آل علی

برند هیوندای در طول چند سال اخیر استراتژی تبلیغاتی موفق‌تری را در پیش گرفته است. این برند در تلاش برای توسعه محصولاتش در بازارهای مختلف اقدام به استفاده از ایده‌های تازه و جذاب تبلیغاتی می‌کند. اقدام اخیر نمایندگی این غول خودروسازی در ایالات متحده مربوط به طراحی یک تبلیغ ویژه برای مسابقات سوپربال است. این کمپین ویژه با حضور بازیگران بومی ایالت ماساچوست نظیر کریس اوانز، جان کراسینسکی و راشل دراتچ تهیه شده است. اخبار مربوط به این کمپین در یک همایش رسمی از سوی مدیران برند هیوندای در آمریکا اعلام شد. با توجه به سابقه هیوندای در زمینه حضور در بازار ایالات متحده به عنوان یک تولیدکننده خودروهای مقرون به صرفه و اقتصادی توجه بسیار زیاد به کمپین‌های آن چندان دور از ذهن نیست.

نکته جالب درباره برند هیوندای سرمایه‌گذاری عظیم آنها بر روی مسابقات سوپربال است. این مسابقه هر ساله در ایالات متحده به عنوان حساس‌ترین بازی فوتبال آمریکایی برگزار می‌شود. سابقه طولانی برگزاری این مسابقه در ایالات متحده به خوبی آن را بدل به بخشی از فرهنگ عمومی مردم این کشور کرده است. به همین خاطر اغلب برندها در تلاش برای کسب موقعیت تبلیغاتی به هنگام پخش زنده این مسابقه هستند. بی‌تردید وقتی یک مسابقه مخاطب بسیار زیادی در سراسر دنیا داشته باشد، هزینه‌های تبلیغاتی نیز بالا خواهد رفت. در این زمینه هیوندای در طول ۱۳ سال گذشته به طور مداوم در کوارتر نخست بازی پخش شده است. امسال نیز برند هیوندای با برنامه‌ای ویژه به استقبال این مسابقات آمده است. زمان پخش کمپین تازه هیوندای ۲۷ ثانیه خواهد بود. مدت‌زمان ویدئوی رسمی این کمپین ۶۰ ثانیه است. در طول سال‌های اخیر هیوندای به طور مداوم بر روی ایده‌های جذاب برای جلب نظر مخاطب هدف در مسابقات سوپربال تکیه داشته، اما امسال علاوه بر ایده‌های جذاب بر روی نام‌های بزرگ نیز حساب باز کرده است. سال گذشته هیوندای با کمپین «سانسور» موفق به جلب نگاه‌های متعددی شد. امسال نیز برنامه این برند به طور مشابه با همراهی ستارگان برتر دنیای سینما ساماندهی شده است.

بخش بازاریابی برند هیوندای در طول سال‌های اخیر میان ایجاد الگوی تبلیغاتی احساسی و سرگرم‌کننده در آمد و شد بوده است. به این ترتیب برخی از سال‌های تبلیغات احساسی و سال‌های دیگر تبلیغات سرگرم‌کننده در دستور کار این برند قرار می‌گرفت. کمپین تازه این برند تلاش گسترده‌ای برای ترکیب دو الگوی اصلی احساسی و سرگرم‌کننده محسوب می‌شود. بدون تردید استراتژی بازاریابی و تبلیغات هیوندای در سال جاری تغییرات بسیار زیادی خواهد کرد. این امر ناشی از حضور آنجلا زاپدا به عنوان مدیر بخش بازاریابی شعبه آمریکای هیوندای است. وی در زمینه بازاریابی تغییرات اعمال‌شده بر روی فرآیند بازاریابی و تبلیغات اصلی مهارت دارد. همین امر انتظارات برای سرمایه‌گذاری بیشتر هیوندای بر روی جامعه زنان ایالات متحده در سال پیش رو را افزایش داده است. شاید در نگاه نخست تغییر استراتژی هیوندای همراه با تردیدهایی بسیار زیادی باشد. این امر در مورد هر نوع تغییری، به ویژه در عرصه بازاریابی وجود دارد. معیار اصلی برای ارزیابی تغییرات اعمال‌شده بر روی فرآیند بازاریابی و تبلیغات هیوندای پس از نمایش و کمپین‌ها و دریافت بازخوردهای مختلف امکان‌پذیر خواهد بود.

منبع: marketingdive



چگونه کسب و کار محلی خود را به مشتریان بشناسانیم



آن به معنای صرفه‌جویی بسیار بالا در هزینه‌ها است. این نکته را فراموش نکنید که در حال حاضر، مسائل زیست محیطی در رأس توجهات قرار دارد. به همین خاطر شما می‌توانید دلیل این اقدام را کمک به حفظ محیط و کاهش نیاز به قطع درختان اعلام کنید. در نهایت فراموش نکنید که تولید محتوا، شامل ترجمه نیز می‌شود و نباید پوشش اخبار مهم را فراموش کنید.

۸- ایمیل ارسال کنید

هر اقدامی محدوده زمانی خاص خود را دارد. به همین خاطر نباید تصور کنید که شما تا ابد در ذهن افراد باقی خواهید ماند. به همین خاطر نیز ضروری است تا همواره وجود خود را یادآوری کنید. برای این موضوع، ارسال ایمیل یک روش کاملاً رایگان محسوب می‌شود. درواقع شما تنها کافی است تا ایمیل مشتریان خود را یادداشت کرده و از موسسات موجود، آدرس ایمیل افراد ساکن منطقه را بگیرید. در این رابطه فراموش نکنید که ایمیل شما نباید صرفاً جنبه تبلیغی را داشته باشد. درواقع افراد باید یک سودی را دریافت کنند. برای مثال ارائه یک کد تخفیف، می‌تواند گزینه مناسبی باشد. در نهایت توجه داشته باشید که این اقدام صرفاً برای یادآوری نبوده و خود می‌تواند اقدامی در زمینه آشنایی اولیه محسوب شود، با این حال نباید در تعداد آنها به نحوی رفتار کنید که افراد آزاده‌خاطر شوند.

۹- در نشست‌های تجاری حضور داشته باشید

حتی اگر در منطقه شما چنین نشست‌هایی وجود ندارد، لازم است تا خودتان برای ایجاد آنها اقدام کنید. این امر فرصتی خواهد بود تا با تمامی برندهای فعال در منطقه خود آشنا شوید. بدون شک این آشنایی زمینه‌سبب بسیاری از همکاری‌ها را ایجاد خواهد کرد. درواقع نباید تصور کنید که تا همیشه باید به تنهایی به کار خود ادامه دهید. بدون شک تیم‌شدن با برندهای دیگر، رشد سریع‌تری را برای شما به همراه خواهد داشت. درواقع هر برندی، رقیب شما محسوب نمی‌شود و با نگاهی درست می‌توان با برندهای رقیب نیز منافع مشترکی را پیدا کرد.

۱۰- آموزش داشته باشید

تنها افرادی از مهارت کافی برخوردار هستند که قادر به آموزش باشند. این امر یک اصطلاح قدیمی محسوب می‌شود که کاملاً درست بوده توانایی آموزش باعث می‌شود تا تمامی ادعاهای شما تصدیق شود. فراموش نکنید که مشتری همواره از خدمات رایگان استقبال خواهد کرد و این امر باعث محبوب شدن برند شما می‌شود. همچنین همانطور که در بخش‌های گذشته نیز عنوان شد، هرچه سطح اطلاعات افراد بیشتر باشد، احساس نیاز نیز در آنها تشدید می‌شود، با این حال برای این موضوع شما نیاز به مکان خاصی نداشته و می‌توانید ویدئوهای آموزشی تولید کنید، با این حال از درج نام برند خود در ویدئوها غافل نشوید. در غیر این صورت اقدام شما جنبه تبلیغاتی لازم را به همراه نخواهد داشت. یک راهکار دیگر این است که آموزش‌های خود را به سه سطح مبتدی، نیمه‌حرفه‌ای و حرفه‌ای تقسیم کرده و برای دو مورد آخر، مبلغی را دریافت کنید. این امر خود باعث می‌شود تا منابع درآمدی شما تنوع بیشتری را پیدا کند.

در نهایت این نکته را همواره به خاطر داشته باشید که شرایط و نوع کسب و کارها با یکدیگر متفاوت بوده و اگر داستان موفقیت یک برند را مطالعه کرده‌اید که تنها در عرض یک هفته به سودآوری قابل توجه دست پیدا کرده‌اند، به این معنا نخواهد بود که این امر به صورتی کاملاً مشابه برای شما نیز اتفاق خواهد افتاد. به همین خاطر هیچ‌گاه زود ناامید نشوید.

منبع: smallbiztrends

به قلم: انجمن کارآفرینان جوان

مترجم: امیر آل علی

همواره در رابطه با برندهای بزرگ، مقالات متعددی منتشر می‌شود، با این حال تکلیف کسب و کارهای محلی چه می‌شود؟ درواقع با توجه به این امر که تعداد آنها در چند سال اخیر با رشد فوق‌العاده‌ای همراه بوده، شایسته است تا توجه ویژه‌ای را به آنها داشته باشیم. بدون شک با توجه به این امر که چنین برندهایی از بودجه بالایی برخوردار نیستند، به همین خاطر نحوه مطرح‌شدن یک چالش همیشگی محسوب می‌شود. در این رابطه عدم آگاهی کافی از اقداماتی که باید انجام شود، عامل اصلی ناکامی است. در این رابطه هرگز تصور نکنید که به علت فعالیت محلی، شما قادر به رشد و کسب درآمدهای بالا نخواهید بود. در این رابطه همواره این نکته را به خاطر داشته باشید که تمامی برندهای جهانی حال حاضر که به عنوان نماد موفقیت محسوب می‌شوند، در ابتدا یک کسب و کار کوچک و خانوادگی بودند. به همین خاطر ابتدا نباید سطحی را برای رشد خود تعیین کنید. در همین راستا به بررسی ۱۰ اقدام موثر برای شناساندن برندهای محلی خواهیم پرداخت.

۱- از اینترنت استفاده کنید

اینترنت و به خصوص شبکه‌های اجتماعی بستری برای رایگان محسوب می‌شوند که شما می‌توانید به وسیله آن، مخاطبان بسیار زیادی را به دست آورده و در نهایت تعداد قابل توجهی مشتری را ایجاد کنید، با این حال توجه داشته باشید که تنها حضور شما کافی نبوده و لازم است تا فعالیت‌های چشم‌نوازی را داشته باشید. برای این موضوع خلاقیت حرف اول را می‌زند. برای مثال شما حتی با دوربین تلفن همراه خود و اپلیکیشن‌های ویرایشی نظیر لایت روم قادر به فعالیت‌های جذاب خواهید بود. درواقع معیار اصلی موفقیت در این رابطه، میزان خلاقیت شما محسوب می‌شود. بدون شک به هر میزانی که نمونه کارهای بیشتری را مشاهده کرده باشید، به ایده‌های بهتری نیز دست پیدا خواهید کرد، با این حال فراموش نکنید که اگر صرفاً به کپی‌برداری بپردازید، ابتدا موفق نخواهید بود. در آخر توصیه می‌شود تا از تمامی امکانات اینترنت استفاده کرده و به اصطلاح در همه جا آنلاین باشید. برای مثال مشخص کردن مکان محل کار خود بر روی نقشه گوگل همراه با اضافه کردن اطلاعات لازم به همراه تصاویر جذاب، یکی از اقداماتی است که زمینه آشنایی بهتر و بیشتر را فراهم خواهد کرد.

۲- با افراد مطرح محلی ارتباط برقرار کنید

شما می‌توانید از یک فرد شناخته‌شده در منطقه خود استفاده کرده و سریعاً به برندی محبوب تبدیل شوید، با این حال لازم است تا نسبت به نحوه همکاری خود فکر کنید. برای مثال ممکن است مجبور به استخدام باشید و یا صرفاً برای تبلیغات از او استفاده کنید. در نهایت این نکته را فراموش نکنید که شما الزاماً نباید مبلغی را پرداخت کنید. برای مثال می‌توانید این دسته از افراد را در سود خود شریک کرده و یا برای مدتی حق استفاده از محصولات خود را بدهید. درواقع تنوع در زمینه نوع همکاری بسیار زیاد است. به همین خاطر ابتدا خود را محکوم به یک روش تصور نکنید.

۳- از معجزه نمونه رایگان غافل نشوید

این امکان را فراهم آورد تا افراد قبل از خرید، محصول شما را به صورت مستقیم امتحان کنند. با توجه به این امر که شما در سطح محلی مشغول به فعالیت هستید، بدون شک جابه‌جایی چندان سخت نخواهد بود. به همین خاطر هر روز بخشی از زمان خود را به ارتباط مستقیم با افراد محلی اختصاص دهید. این امر حتی اگر

منجر به خرید فوق‌العاده بالا نشود، زمینه آشنایی را فراهم خواهد کرد. نکته دیگری که باید به آن توجه داشته باشید این است که شما قادر خواهید بود تا در ازای حق استفاده رایگان و یا اختصاص بخشی از سود فروش محصول، از افراد محلی برای بازاریابی نیز استفاده کنید.

۴- در همایش‌ها حضور داشته باشید

در هر محله‌ای رویدادهایی وجود دارد که باعث گردآمدن تقریباً تمامی افراد خواهد شد. بدون شک این امر فرصت بسیار مناسبی برای شما خواهد بود. به همین خاطر ضمن شناسایی این موارد ضروری است تا برای تأثیرگذاری خود برنامه‌ریزی کنید، برای مثال می‌توانید بخشی از نیاز جشن را تأمین کرده و در ازای آن فرصتی هرچند کوتاه را برای سخنرانی به دست آورید. بدون شک حتی قدم‌زدن و گفت‌وگو با افراد نیز خود زمینه دوستی را فراهم خواهد کرد. درواقع ارتباط خوب شما با جامعه محلی، خود دلیلی برای خرید خواهد بود. برای مثال اگر تا قبل از حضور شما، افراد نیاز به میلمان خود را از مکانی دیگر تأمین می‌کردند، بدون شک اگر شما را به عنوان دوست خود قبول کنند، این خواسته دیگر تنها از طریق شما رفع خواهد شد. درواقع این بخش کاملاً به مهارت ارتباطی شما وابسته است. برای این امر که تصویر ذهنی خوبی را از خود و برندتان ایجاد کنید، شرکت در مراسم‌های خیریه را نیز جدی بگیرید. همواره این نکته را به خاطر داشته باشید که در یک مکان کوچک، اخبار و اتفاقات با سرعتی باورنکردنی پراکنده خواهد شد.

۵- به دنبال ارتباطی صرفاً تجاری نباشید

در یک کسب و کار محلی، مشتریان شما افرادی خواهند بود که ممکن است حتی در طول روز، بارها آنها را مشاهده کنید. به همین خاطر ایجاد یک ارتباط صرفاً تجاری کافی نبوده و لازم است تا در تلاش برای رسیدن به بالاترین حد ارتباط باشید. برای مثال این امر که از نظرات آنها استقبال کرده و آنها را به اجرا درآورید بدون شک حس رضایت فوق‌العاده‌ای را به همراه خواهد داشت. در نهایت همواره این نکته را به خاطر داشته باشید که اگر رضایت یک مشتری را جلب کنید، آنها به صورت طبیعی برند شما را به ده‌ها نفر دیگر معرفی خواهند کرد که این امر خود زمینه گسترش محدوده عملکردی را به همراه دارد. درواقع شروعی کوچک، به معنای آن نخواهد بود که شما تا ابد در همین وضعیت باقی خواهید ماند.

۶- از تکنولوژی غافل نشوید

این امر که شما یک برند محلی هستید، ابتدا به این معنا نخواهد بود که به تکنولوژی‌های به‌روز نیاز نخواهید داشت. درواقع فراموش نکنید که یک جامعه محلی، می‌تواند نیاز خود را از طریق برندهای مطرح از سراسر جهان تأمین کند. به همین خاطر شما نباید تصور کنید که بدون رقیب محسوب می‌شوید. به همین خاطر نیز ضروری است تا از سطح تکنولوژی مناسبی برخوردار باشید. بنا بر آمارهای منتشرشده، جست‌وجوی صوتی ترند مشتریان در سال جدید است. به همین خاطر اگر برای آن برنامه‌ریزی درستی را داشته باشید، بدون شک با موفقیت بسیار خوبی مواجه خواهید شد. در نهایت رعایت اصول سئو، به افزایش تأثیر اقدامات در اینترنت منجر خواهد شد. به همین خاطر کسب اطلاعات در این زمینه را ادا وقت‌کشی محسوب نکنید.

۷- یک نشریه اینترنتی برای خود ایجاد کنید

به هر میزان که سطح اطلاعات افراد افزایش پیدا کند، احساس نیاز نیز در آنها تشدید خواهد شد. فراموش نکنید که ارزش تولید محتوا، بیش از صداها تبلیغ است. به همین خاطر نیز ضروری است تا در این رابطه اقدامات لازم را انجام دهید. اگرچه چاپ چنین نشریه‌ای بدون شک هزینه‌بر خواهد بود، با این حال نمونه‌های اینترنتی

ایستگاه بازاریابی

ترفندهای افزایش فروش در زمان کساد بازار

زمانی که وضعیت اقتصادی رونق چندانی ندارد یک فروشنده باهوش به خوبی می‌داند که باید یک رفتار مناسبی انتخاب کند. در اوضاع بد اقتصادی، معمولاً همه مطبوعات و رسانه‌ها پر از خبرهای بدی است که تنش و نگرانی را در بازار افزایش می‌دهد. بسیاری از صاحبان مشاغل ممکن است کسب و کار خود را جمع کنند یا خسارت مالی زیادی ببینند. از طرفی تعداد افرادی که روز به روز بیکار می‌شوند افزایش پیدا می‌کند. اما کمی تجربه به شما نشان می‌دهد که وضعیت رکود اقتصادی یا کساد بازار ممکن است در طول تاریخ چندین بار اتفاق بیفتد.

حتی ممکن است در روزها یا ماه‌هایی از یک سال جاری نیز این اتفاق بیفتد. پس به جای نگرانی یا تنش در این مواقع بهتر است یاد بگیریم در این‌گونه شرایط باید چگونه رفتار کنیم؟ باید یاد بگیریم چه رفتارهایی را انجام بدهیم که موقعیت کسب و کارمان را بهتر کنیم؟ اولین نکته‌ای که باید به آن توجه کنید این است که آیا محصول شما یک محصولی است که استفاده انبوه یا روزمره مردم است؟ یا اینکه محصول ضروری و روزمره نیست؟

اگر کسب و کارتان مربوط به محصولات روزمره نیست به شما ترفندهایی که در ادامه این مقاله می‌آید را پیشنهاد می‌دهیم. عمل کردن به این پیشنهادها به شما کمک می‌کند تا روزهای سخت و کساد اقتصادی و بازار را بتوانید پشت سر بگذارید.

۱- توجه خود را به مشتریان تان معطوف کنید

به نظر مشاوره بازاریابی، اگر توجه خود را به مشتریان تان معطوف کنید، می‌توانید به نکات بسیار مفیدی که می‌تواند کسب و کار شما را نجات دهد و در عین حال به آن رونق ببخشد پی ببرید. یکی از این مسائل مهم این است که تجربه و تحلیل بازارها نشان داده است، مشتریان ترجیح می‌دهند محصولی را از عرضه‌کننده‌ها یا فروشگاه‌هایی که در نزدیکی محل زندگی یا کار آنهاست خریداری کنند.

آنها ترجیح می‌دهند محصولات موردنیاز خود را به راحتی در کمترین زمان خریداری کنند تا اینکه منتظر بمانند تا به فروشگاه یا محلی که برای آنها سود بیشتری دارد برسند. البته این ترجیح در اکثر مواقع است نه در همه موارد، بنابراین سعی کنید همیشه در حال ارتقای محصول و خدمات خود باشید. زیرا مشتریان شما که ترجیح می‌دهند از یک فروشگاه نزدیک محل زندگی یا کار خود خریداری کنند در صورتی که محصول شما از کیفیت کافی برخوردار باشد بنابراین، قیمت تمام‌شده یک کالا نیز برای آنها مناسب‌تر می‌افتد و وفاداری آنها به شما افزایش پیدا می‌کند. حتی اگر بازار دچار رکود شود ولی باز هم شما مشتریان خود را دارید. سعی کنید مشتریانی که به شما سر می‌زنند یا خرید می‌کنند اطلاعات ارتباطی آنها را دریافت کنید. همچنین، تا می‌توانید باید با مشتریان خود در ارتباط باشید تا بفهمید که چه چیزی را دوست دارند یا چه چیزی را دوست ندارند.

۲- مدیریت انبار

انبارهای شما جزو مهم‌ترین بخش‌های کسب و کارتان هستند. شما همواره باید از موجودی انبار خود مطلع باشید. زیرا لازم است همیشه در سطح پهنه‌ای آن را نگه دارید. یکی از چیزهایی که در مدیریت انبار خود باید مورد توجه قرار دهید این است که کشف کنید کدام دسته از محصولات شما بهتر از بقیه به فروش می‌رسند. با این اطلاعات به دست آمده شما می‌توانید موجودی انبار خود را به خوبی مدیریت کرده و نیازهای مشتریان خود را به‌موقع برطرف کنید.

۳- انعطاف‌پذیری در تعیین قیمت کالا

زمانی که بازار کساد است مشتریان به دنبال این هستند که کالایی را مناسب خریداری کنند. سعی کنید قیمت مناسبی که هم برای مشتریان مناسب است و هم برای شما روی محصول خود قیمت‌گذاری کنید. همچنین سعی کنید محصولات ضروری مشتریان را بیشتر در فروشگاه خود افزایش دهید. زیرا محصولات ضروری را مشتریان به هر شکل که شده باید خریداری کنند. از طرفی اگر قرار باشد قیمت مناسبی روی کالاهای خود بگذارید تا مشتریان بیشتری را جذب کنید، پس بهتر است کالاهای ضروری را به فروشگاه خود اضافه کنید تا با میزان فروش بالای این محصولات بتوانید به سود مناسب و موردنظر خود برسید.

۴- کاهش‌ندادن تعداد کارمندان

در بسیاری از کسب و کارها و سازمان‌ها چنین روندی وجود دارد که به محض برخورد با مسائل و مشکلات اقتصادی به سرعت به فکر تعدیل نیرو می‌افتند. در حالی که یک فروشنده با صاحب کسب و کار باهوش می‌داند که کاهش کارمندان یعنی کمتر شدن میزان پاسخگویی به مشتری.

یعنی زمانی که مشتریان شما به کسب و کار شما مراجعه می‌کنند یا نیاز دارند که کارشان را انجام دهید ممکن است به دلیل کمبود نیرو به‌موقع نتوانید نیاز آنها را برآورده کنید. اتفاقاً بهتر است در این‌گونه شرایط خودتان را سر پا و جویگوتر نشان دهید تا اینکه مشتریان تان شما را به دیگر رقبای تان ترجیح دهند.
منبع: qmpmarketing



موثرترین تکنیک‌های فروش را بشناسید



۳- پیشنهادهای مختلفی را داشته باشید

برای افراد بسیار سخت است که در خرید حضوری مواردی نظیر در اختیار نداشتن پول کافی را با فروشنده مطرح کنند، با این حال در ارتباط اینترنتی این موضوع کاملاً متفاوت بوده و لازم است تا شما برای مشتری انواع روش‌های پرداخت و محصولات مشابه را ارائه دهید. درواقع گزینه‌های بیشتر شانس خرید را به شدت افزایش خواهد داد. به همین خاطر شما باید حداقل هفت روش پرداخت را داشته باشید. یکی از دلایل فروش بسیار پایین برندها این است که تنها یک روش را در اختیار مشتری قرار می‌دهند. به همین خاطر از همین امروز لازم است تا به این قضیه فکر کنید. برای مثال پرداخت وجه به مامور پیک، پرداخت اقساطی، انجام تبلیغات و مشتری‌سازی برای کاهش هزینه و مواردی از این قبیل از جمله

گزینه‌های مناسب محسوب می‌شود. در نهایت فراموش نکنید که مشتری به خاطر نیازی به سراغ شما آمده است. بدون شک وجود تنوع کم باعث خواهد شد تا آنها همواره گزینه‌های دیگر سایر برندها را نیز مورد بررسی قرار دهند. به همین خاطر حتی از انجام طرح‌های خلاقانه بر روی محصولات خود نیز واهمه نداشته باشید. درواقع فراموش نکنید که تاثیرگذارترین‌ها مواردی هستند که مشتری تا به امروز مشاهده نکرده است.

۴- از ایمیل استفاده کنید

بسیاری از افراد بر این باور هستند که ارسال ایمیل دیگر کارایی گذشته را نداشته و یک روش منسوخ‌شده محسوب می‌شود، با این حال تا زمانی که افراد از یک چیز استفاده می‌کنند، همچنان شما شانس استفاده از آن را خواهید داشت، با این حال این امر به معنای ادامه کار به شیوه‌های قدیمی نیست. درواقع فراموش نکنید که مخاطب ابتدا تمایل ندارد که یک تبلیغ را مشاهده کند. به همین خاطر شما تنها دو گزینه را پیش روی خود دارید. نخست آنکه مطالبی آموزشی در ارتباط با حوزه کاری خود را ارسال کرده و با تخفیفات ویژه‌ای را ارسال کنید. درواقع اقدام شما باید برای مخاطب مفید باشد در غیر این صورت تلاش خواهد کرد تا امکان ارسال پیام شما را مسدود کند. در نهایت لازم است تا اطلاعات افرادی را که نسبت به این اقدام شما واکنش داشته‌اند یادداشت کرده و بر روی آنها تمرکز بالاتری را پیدا کنید.

۵- از پیام‌های همگانی خودداری کنید

مخاطب باید احساس کند که شما تنها آنها را مورد خطاب قرار داده‌اید. به همین خاطر ضروری است تا حداقل نام آنها را ذکر کنید. این امر باعث خواهد شد تا آنها احساس رضایت بالاتری را داشته باشند. همچنین فراموش نکنید که پس از نخستین واکنش افراد ضروری است تا ارتباط مستقیم را برقرار کنید. این موارد از جمله مهارت‌های روان‌شناسانه محسوب می‌شود. به همین خاطر نیز همواره گفته می‌شود که یک فروشنده خوب، روان‌شناسی ماهر نیز باید باشد. در نهایت این نکته را فراموش نکنید که پس از کسب نخستین اطلاعات در رابطه با افراد، لازم است تا پیشنهادات مخصوص به آنها را ارائه دهید. برای مثال با استفاده از تکنولوژی می‌توان براساس جست‌وجوهای افراد، پی به سلیقه آنها برد. برای مثال فردی که در

به قلم: راب استار کارافین

مترجم: امیر آل علی

مهم‌ترین هدف هر برند، فروش محصولات خود است. به همین خاطر نیاز اولیه را باید این مقوله به حساب آورد، با این حال تا چه اندازه نسبت به روش‌های موجود آگاهی دارید؟ نکته بسیار جالبی که طی تحقیقات متعدد به دست آمده این است که اکثر روش‌هایی که مدیران و بازاریاب‌ها معرفی می‌کنند، عملاً بهترین نبوده و این امر باعث می‌شود تا امکان بهترین عملکرد را نداشته باشید. در همین راستا به بررسی ۹ مورد منتخب خواهیم پرداخت.

۱- ارائه تخفیف

شاید باور این جمله کمی سخت باشد، با این حال مهم‌ترین عاملی که باعث تصمیم به خرید افراد می‌شود، میزان تخفیف است. برای مثال ممکن است فردی ابتدا قصد اولیه برای خرید را نداشته باشد، با این حال پس از مشاهده تخفیف قابل توجه، عامل مقرون به صرفه‌تر بودن زمینه پرداخت مبلغ را ایجاد می‌کند. به همین خاطر نیز شما باید از این عامل دلخواه مشتریان نهایت استفاده را داشته باشید. خوشبختانه روش‌های تخفیف دادن بسیار متنوع بوده و همواره می‌توانید بر روی موارد نوآورانه از جانب خودتان نیز حساب کنید، با این حال فراموش نکنید که تخفیف‌های شما باید کاملاً حقیقی باشد. برای مثال برخی از برندها قیمت‌های خود را افزایش داده و تخفیف آنها عملاً قیمت اصلی محصول را به وجود می‌آورد. بدون شک این اقدامات تنها در کوتاه‌مدت ممکن است نتیجه‌ای را در پی داشته باشد. فراموش نکنید که امروزه گوشی‌های هوشمند به ابزار جدانشدنی زندگی افراد تبدیل شده است. به همین خاطر استفاده از اینترنت و ارسال پیامک، دو روش بسیار خوب برای ارائه کدهای تخفیف محسوب می‌شود. این امر درست به مانند هدیه‌ای است که زمینه‌ساز آشنایی بهتر افراد با برند شما را ایجاد خواهد کرد. به عنوان نکته پایانی توصیه می‌شود تا تخفیف اولیه برای افرادی که تاکنون خریدی را از شما انجام نداده‌اند، بیشتر از حالت عادی باشد. بدون شک اگر کیفیت محصولات و خدمات شما در سطح استاندارد باشد، تخفیف اولیه که زمینه آشنایی را ایجاد کرده است، نتیجه‌بخش ظاهر شده و افراد به مشتری دائم شما تبدیل می‌شوند.

۲- خدمات ویژه ارائه دهید

شما باید در تلاش برای نگه داشتن مشتری خود باشید. درواقع تنها یکبار خرید کافی نبوده و لازم است تا آنها را به طرفداران برند خود تبدیل کنید. برای این موضوع توصیه می‌شود تا میان مشتریان اولیه و سابقه خود تفاوت‌هایی را قائل شوید تا همگان خواهان قرار گرفتن در آن دسته باشند. برای مثال می‌توانید برای مشتریانی که بیش از ۱۰ خرید را انجام داده‌اند تا یک سال پیک رایگان را در نظر بگیرید، با این حال این امر تنها یک توصیه بوده و شما می‌توانید هر روشی را برای ایجاد این تفاوت اعمال کنید. برای مثال یکی از مواردی که امروزه از محبوبیت بسیار بالایی برخوردار شده است، اعطای حق اشتراک‌های ماهانه و یا سالانه است. درواقع شما می‌توانید از آن برای ارائه خدمات کاملاً ویژه استفاده کنید.



برندها چگونه قادر به مبارزه با تغییرات اقلیمی هستند

به قلم: تیم نویسندگان برند سلز فورس
مترجم: امیر آل علی

پس از آتش‌سوزی استرالیا که علت اصلی آن تغییرات اقلیمی معرفی شده است، یکی از سوالات بسیار مهم این است که افراد و در مرحله بالاتر برندها چه نقشی را در این زمینه می‌توانند ایفا کنند. درواقع این تغییرات، یک مسئله جهانی بوده و مبارزه با آن مسئولیت همگانی محسوب می‌شود. با توجه به این امر که در حال حاضر توجه زیادی نسبت به این مسئله وجود دارد، شما حتی می‌توانید از آن به عنوان یک عامل تبلیغاتی استفاده کنید، با این حال نباید در این رابطه ترسی را داشته باشید. درواقع تصور بسیاری از مدیران این است که برای چنین اقداماتی، نیاز به صورت بودجه کلان دارند، با این حال در این مقاله قصد معرفی روش‌هایی را داریم که بدون هیچ‌گونه هزینه و یا با مبالغ بسیار کم، می‌تواند تأثیرات فراتر از حد تصویری را به همراه داشته باشد. در همین راستا به بررسی پنج مورد منتخب خواهیم پرداخت.

۱- آگاه‌سازی

بدون شک بدون آگاهی، هر اقدامی ممکن است با نتیجه عکس همراه باشد. به همین خاطر نخستین گام این است که خود و تمامی تیم شرکت را نسبت به اهمیت این موضوع و اقداماتی که هر فردی به صورت شخصی می‌تواند انجام دهد، اطلاع‌رسانی لازم را داشته باشید. در این رابطه سخنرانی‌ها و مقالات متعددی وجود دارد، با این‌حال اگر با گروه‌های فعال در این زمینه ارتباط برقرار کنید، بدون شک آنها از برگزاری یک دوره آموزشی استقبال خواهند کرد. برای این موضوع نیز معمولاً نیازی به صرف هزینه نخواهد بود. با این حال اگر تمایل دارید، می‌توانید به چنین موسساتی برای سهولت در طرح‌های‌شان مبلغی را اختصاص دهید. در نهایت فراموش نکنید که باید پوشش خبری مناسب را از این کلاس‌ها در شبکه‌های اجتماعی خود داشته باشید. درواقع هیچ مانعی وجود ندارد که شما با یک تیر، چند هدف را مورد اصابت قرار دهید.

۲- فهرستی از اسراف‌های خود تهیه کنید

یکی از اقدامات مهم این است که خوب فکر کنید که در چه بخش‌هایی زباله‌های زیادی را تولید می‌کنید. برای مثال در زمینه استفاده از کاغذ، ظروف یکبار مصرف، غذای کارکنان، میزان مصرف آب و انرژی و مواردی از این قبیل معمولاً شرکت‌ها با مصرف بیش از حد مواجه هستند. بدون شک کاهش آنها کمک بسیار خوبی برای حفظ محیط زیست خواهد بود. در این رابطه فراموش نکنید که مهم‌تر از کاهش زباله، تلاش برای عدم ایجاد آنها است. به همین خاطر لازم است تا همواره به دنبال راهکارهایی برای تغییر در عادت‌های شکل‌گرفته باشید. خوشبختانه در این رابطه نیز مقالات متعددی وجود دارد که در آن با انواع روش‌ها آشنا خواهید شد. در نهایت فراموش نکنید که تلاش برای بازیافت و استفاده مجدد، از دیگر موارد مهم محسوب می‌شود. فراموش نکنید که اگرچه ممکن است برای مثال حذف بطری‌های پلاستیکی، اقدامی ساده به نظر برسد، با این حال انجام آنها برای مدت طولانی، رقمی باورنکردنی را به وجود می‌آورد. به همین خاطر خود را با چنین دلایلی از انجام اقدامات سودمند دور نسازید. در نهایت توجه به اقدامات انجام‌شده از سوی برندهای مطرح، می‌تواند راهنمای عمل بسیار خوبی برای شما باشد.

۳- سفرهای خود را کاهش دهید

اگرچه در گذشته افراد مجبور بودند تا برای تجارت سفر کنند، با این حال امروزه با توجه به رشد تکنولوژی دیگر دلیلی برای بسیاری از سفرها وجود ندارد. برای مثال از طریق یک وبینار (سمینار اینترنتی) شما قادر خواهید بود تا تمامی نیاز خود را برطرف کنید. با این حال اگر قرار باشد تا همه افراد در یک مکان جمع شوند، این امر به معنای دهها سفر خواهد بود. این نکته را نیز فراموش نکنید که هواپیماها آلوده‌کننده‌ترین وسیله نقلیه محسوب می‌شوند. به همین خاطر با کاهش سفرهای خود، در این زمینه گامی بزرگ را انجام داده‌اید. در نهایت فراموش نکنید که این اقدامات به معنای فشار بیش از حد بر روی خود نبوده و تنها به این امر اشاره دارد که همواره راهی بهتر نیز برای انجام کارها وجود خواهد داشت. همچنین این امر که فرهنگ استفاده از وسایل نقلیه بی‌دود نظیر دوچرخه و خودروهای برقی و یا استفاده از وسایل نقلیه همگانی را در بین کارمندان خود ایجاد کنید، از دیگر اقدامات مثبت در این زمینه محسوب می‌شود، با این حال همواره این نکته را به خاطر داشته باشید که شما به عنوان مدیر شرکت، در معرض دید همگانی قرار دارید. به همین خاطر نیز ضروری است تا در انجام این اقدامات، پیشقدم باشید.

۴- در مصرف انرژی صرفه‌جویی کنید

با استفاده از تکنولوژی قادر خواهید بود تا میزان استفاده از انرژی را در طول یک ماه مورد بررسی قرار داده و از موارد جدید، برای کاهش آنها استفاده کنید. همچنین این نکته را همواره به خاطر داشته‌باشید که استفاده از منابع تجدیدپذیر نظیر نور خورشید، همواره گزینه‌های بهتری در مقایسه با منابع تجدیدناپذیری مانند نفت و گاز محسوب می‌شود. همچنین استفاده از لامپ‌های ال‌ای‌دی تا ۷۵درصد در مصرف انرژی صرفه‌جویی را به همراه دارد. در نهایت این نکته را فراموش نکنید که دولت‌ها نیز برای اجرای چنین طرح‌هایی انواع تسهیلات را قائل می‌شوند. به همین خاطر ابتدا نباید آن را اقدامی پرهزینه تلقی کرده و فراموش نکنید که با صرفه‌جویی‌ها، بازگشت سرمایه در مدت‌زمان کوتاهی اتفاق خواهد افتاد.

۵- از رایانش ابری استفاده کنید

سرویس ابری در یک تعریف ساده مکانی برای ذخیره اطلاعات محسوب می‌شود که مزیت بزرگ آن این است که هر فردی از سراسر جهان قادر به دسترسی پیداکردن به مطالب خواهد بود. فضای ذخیره‌سازی بسیار بالای آنها نیز از دیگر مزیت‌های موجود محسوب می‌شود. در نهایت این سیستم به نحوی است که افراد نیازی به بارگیری اطلاعات بر روی سیستم خود نداشته و این امر باعث می‌شود تا سرعت استفاده بسیار بالایی به وجود آید. این امر نه‌تنها در هزینه‌های شما صرفه‌جویی قابل توجهی را به همراه دارد، بلکه امنیت اطلاعات را نیز به شدت افزایش خواهد داد. در نهایت این موضوع به حفظ محیط زیست نیز کمک می‌کند. درواقع با این تکنولوژی شما دیگر به برگه‌های متعدد و ساخت پوشه برای اطلاعات گوناگون نیاز نخواهید داشت. همچنین امکان دسترسی پیداکردن سریع افراد، نیاز به رفت و آمد را نیز کاهش می‌دهد.

بدترین توصیه‌های تجاری از نگاه بهترین‌های جهان



آگاهی داشته و بر طبق آنها بهترین برنامه‌ریزی را انجام می‌دهند. درواقع نباید اجازه دهید که جملات به ظاهر زیبا، جای واقعی‌بینی شما را بگیرد. درواقع جمله درست این است که شما قادر به انجام هر کاری نیستید با این حال می‌توانید عملکردی فراتر از انتظار خود را داشته باشید که این امر نیز اتفاقی نخواهد بود که یک شبه اتفاق بیفتد و نیاز به تلاشی درست دارد.

۷- باید به تنهایی پیش بروید

چه دلیلی وجود دارد که به تنهایی همه کارها را انجام دهید؟ با این تصمیم، شما سرعت رشدی بسیار کم را تجربه خواهید کرد که این امر به معنای تقدیم‌کردن فرصت‌ها به سایرین است که اهمیت کار تیمی را به خوبی درک کرده‌اند.

۸- هر تبلیغی سودمند است

اگرچه حتی بدترین تبلیغات نیز توسط افرادی مشاهده خواهد شد، با این حال شما باید نسبت به هزینه فرصت خود توجه داشته باشید. درواقع هزینه و زمانی که صرف یک تبلیغ فاجعه‌بار شده است، می‌توانست به یک شاهکار اختصاص پیدا کند. به همین خاطر ابتدا نباید نگاهی یکسان را به تبلیغات داشته باشید، با این حال این امر تنها در رابطه با این مورد صادق نبوده و نگاه یکسان به هر چیزی، کاملاً اشتباه خواهد بود.

۹- نگران هیچ‌چیز نباشید

نگرانی یک حس کاملاً طبیعی و نوعی هشدار برای افراد محسوب می‌شود. درواقع نمی‌توان خود را فردی مسئولیت‌پذیر تلقی کرد بدون آنکه نگرانی‌هایی را نداشته باشید. در نهایت اگر این حس را در خود ناپدید کنید، همواره این احتمال وجود دارد که مرکب اقدامی عجولانه و نادرست شوید، با این حال لازم است تا دلیل نگرانی‌های خود را پیدا کرده و اجازه ندهید که بیش از حد با شما باقی بماند. درواقع نگرانی اگر نتیجه‌ای را برای شما به همراه نداشته باشد، صرفاً اذیت‌کردن خودتان خواهد بود، با این‌حال اگر این جمله به این صورت اصلاح شود که نباید نگران همه‌چیز بود، عملاً نمی‌توان توصیه‌ای بد تلقی کرد.

۱۰- نقطه ضعف خود را به نقطه قوت خود تبدیل کنید

یک مثال ورزشی کاملاً شما را به دلیل اشتباه‌بودن این موضوع آگاه خواهد کرد. فرض کنید که یک بازیکن ایداعتمادی به کار تیمی ندارد، حال باید به نحوی رفتار کند که این نگرش او به نقطه قوتی تبدیل شود و با اقدام درست این است که در تلاش برای رفع آنها باشید؟ بدون شک نقاط ضعف مواردی درست محسوب نمی‌شوند که بخواهید آنها را به نقطه قوت خود تبدیل کنید. به همین خاطر پس از شناسایی آنها ضروری است تا در تلاش برای نابودی آنها باشید. با این اقدام فضا برای ایجاد عادت‌های بهتر، به وجود خواهد آمد.

۱۱- هرچه کارمندان بیشتری داشته باشید، توانا‌تر هستید

امروزه تمامی شرکت‌ها در تلاش هستند تا تعداد نیروی کاری خود را در حد مشخصی نگه دارند. درواقع زیاده‌روی و کم‌کاری در هر چیزی اشتباه بوده و لازم است تا آن را کنار بگذارید. فراموش نکنید که وجود تعداد بی‌شماری کارمند، نه‌تنها مغضلی به نام پرداخت دستمزد را به وجود خواهد آورد، بلکه هماهنگی را نیز بسیار سخت کرده و نیاز به مکانی بسیار بزرگ شکل خواهد گرفت. به همین خاطر هر برند باید تنها براساس میزان نیاز خود در این رابطه اقدام کرده و ابتدا به چنین توصیه‌ای توجه نداشته باشد.

در نهایت ذکر این نکته ضروری است که این موارد تنها ۱۱ مورد منتخب از بدترین توصیه‌ها از نگاه بهترین کارآفرینان جهان محسوب می‌شود، با این حال این امر به معنای نقطه پایان نبوده و شما باید همواره در حال تحلیل باشید.

منبع: smallbiztrends

می‌شوند. برای مثال فوتبال پرطرفدارترین ورزش جهان محسوب می‌شود، با این حال آیا این به معنای آن خواهد بود که میلیون‌ها فرد باید در این حوزه فعالیت کنند؟ بدون شک در صورت اتفاق افتادن آن، شاهد جهانی کاملاً بدون نظم خواهیم بود. برای مثال کشوری را تصور کنید که ۷۰درصد افراد آن فوتبالیست هستند. بدون شک خنده‌دار خواهد بود. به همین خاطر این امر که صرفاً به حوزه‌های علاقه دارید، به این معنا نخواهد بود که موفقیت شما در آن شکل خواهد گرفت. این نکته را نیز فراموش نکنید که بسیاری از افراد پس از مدتی نسبت به کار خود علاقه‌مند شده‌اند. به همین خاطر جمله درست این است که هیچ‌گاه کاری را که نسبت به آن تنفر دارید را انجام ندهید، با این حال اگر فرصتی برای کار برای شما به وجود آمد که نسبت به آن کاملاً بی‌حس هستید، آن را امتحان کنید. ممکن است فرصتی ایده‌آل برای ایجاد یک زندگی خوب به وجود آمده باشد. همچنین این نکته را نیز فراموش نکنید که ممکن است شما بسیاری از اقدامات و طرح‌ها را دوست داشته باشید، با این حال این امر به معنای آن نخواهد بود که باید در کار خود آنها را پیاده کنید. برای مثال اگر در زمینه تولید کفش فعالیت دارید، ممکن است یک طرح را بیش از سایرین بیسندید، با این حال ممکن است نظر اغلب مشتریان کاملاً متفاوت باشد. به همین خاطر نیز همواره گفته می‌شود که خواست مشتری را باید اولویت اول خود قرار دهید، با این حال شما همواره می‌توانید کفش دلخواه خود را بپوشید. به همین خاطر ابتدا تصور نکنید که جهان باید درست مطابق رویاهای شما باشد.

۴- همواره در بالاترین سطح قرار داشته باشید

اگرچه کمی عجیب به نظر می‌رسد، با این حال این توصیه به ظاهر درست نیز کاملاً اشتباه است. درواقع در جهان واقعی، هیچ برندی قادر نخواهد بود تا برای همیشه در بالاترین سطح قرار داشته باشد. این نوع نگرش خود باعث می‌شود که در صورت کمی کاهش سطح، همه چیز را از دست رفته تلقی کنید، با این حال این امر تنها به معنای آن خواهد بود که شما باید اشتباهات موجود را رفع کرده و ابتدا چیز غیرطبیعی محسوب نمی‌شود. به همین خاطر به جای درگیر کردن خود با اعداد و آمورها، تنها بر روی تلاش کردن تمرکز کنید. این امر نه‌تنها به آرامش شما کمک کرده و از فشار بیهوده بر روی کارمندان می‌کاهد، بلکه مانعی خواهد بود تا از روش‌های نادرست برای حفظ جایگاه استفاده نکنید. درواقع رفتار غیرحرفه‌ای زمینه بسیاری از همکاری‌ها را با سایر برندها نیز به صورت کامل نابود خواهد کرد.

۵- برای هر چیزی بازار و زمینه فعالیت وجود دارد

این جمله کاملاً نادرست بوده و بسیاری از صنایع در بسیاری از کشورها ابتدا توجیه اقتصادی ندارد. برای مثال فرض کنید که در یک منطقه بیابانی، کارخانه تولید آب راه‌اندازی کنید. بدون شک این ایده محکوم به نابودی است. به همین خاطر نیز ابتدا تصور نکنید که هر محصولی را می‌توان در هر منطقه‌ای به فروش رساند و آن را تولید کرد. درواقع شما قبل از انتخاب حوزه کاری خود، لازم است تا بسیاری از عوامل محدودکننده و مواردی را که غیرممکن محسوب می‌شوند، مدنظر خود قرار دهید.

۶- شما قادر به انجام هر کاری هستید

یکی از توصیه‌های بی‌موردی که بسیار رایج شده است، این جمله است که افراد قادر به انجام هر کاری هستند، با این حال واقعیت این است که انسان‌ها نیز از محدودیت‌هایی برخوردار بوده و لازم است تا آنها را درک کنیم و برای مثال ممکن است بخواهید تا پایان عمر خود بدون خوابیدن به زندگی ادامه دهید، با این حال حتی یک هفته نیز قادر به انجام این طرح نخواهید بود. به همین خاطر موفق‌ترین‌ها افرادی هستند که به خوبی نسبت به نقاط قوت و ضعف خود

به قلم: انجمن کارآفرینان جوان

مترجم: امیر آل‌علی

همواره گفته می‌شود که برای موفقیت، ضروری است تا از مشورت و نصیحت‌های سایرین استفاده کنیم، با این حال آیا تمامی آنها درست است؟ بدون شک پاسخ منفی بوده و این امر در حالی است که بسیاری از موارد در حال حاضر، به عنوان توصیه‌های سودمند تلقی می‌شوند. به همین خاطر بسیار مهم است تا آگاهی لازم شکل گیرد. در این رابطه پس از مصاحبه با تعداد زیادی از کارآفرین‌ها، به تعداد زیادی از بدترین توصیه‌ها دست پیدا کرده‌ایم که در ادامه ۱۱ مورد اصلی آن را بررسی خواهیم کرد.

۱- پول همه چیز است

بدترین نوع تفکر این است که اولویت اول شما کسب پول باشد. درواقع پول باید نتیجه عملکرد و هدف شما باشد. در غیر این صورت نتیجه‌ای خصوصاً در درازمدت را به همراه نخواهد داشت. درواقع به عنوان فردی که خواهان فعالیت به عنوان یک کارآفرین است، نباید به مادیات بیش از حد وابسته باشید، با این حال این امر به معنای عدم توجه به بحث سودآوری و کسب درآمد نبوده و تنها به این امر اشاره دارد که به هر طریقی نباید پول را به دست آورد. به همین خاطر اگر فردی شما را با چنین جمله‌ای نصیحت کرد، ضروری است تا وی را از لیست مشاوران خود حذف کنید. همواره این جمله را به خاطر داشته باشید که شما می‌توانید در مسیری دیگر گام برداشته و درآمدی را نیز به دست آورید، با این حال جهان در دست افرادی قرار دارد که هدف خود را با مادیات عوض نکرده و وضعیت فوق‌العاده حال حاضر آنها، پاداشی است که به این انتخاب شجاعانه اختصاص دارد، با این حال با مشاهده زندگی آنها، این امر را مشاهده خواهید کرد که تمامی آنها با مشکلاتی در مسیر موفقیت، سختی‌هایی را متحمل شده‌اند. بدون شک اگر آنها می‌خواستند تا پول را هدف اصلی خود بدانند، اکنون در جهان شناخته‌شده محسوب نمی‌شدند.

۲- فقط به دنبال رشد کردن باشید

اگر زیرساخت‌های متناسب با شرایط جدید شکل نگرفته باشد، رشد سریع شما به معنای خودکشی خواهد بود. به همین خاطر ضروری است تا همواره نسبت به آمادگی خود و تمامی افراد تیم برای پیشرفت بیشتر، اطمینان حاصل کنید. فراموش نکنید که بسیاری از اقدامات نیاز به زمانی برای نشان دادن نتایج خود هستند، بدون شک تحت این شرایط اگر بی‌محابا صرفاً به دنبال برداشتن سریع پله‌های موفقیت باشید، در نقطه‌ای سقوطی بسیار سخت را تجربه خواهید کرد. این امر درست به مانند بازیکنی خواهد بود که تنها پس از یک هفته تمرین با تیمی کوچک، به بزرگ‌ترین باشگاه جهان منتقل شود. بدون شک این امر باعث خواهد شد تا پیشرفت وی مسیر درست خود را طی نکرده و شایستگی لازم را نداشته باشد. در نهایت کاهش شتاب بیش از حد، باعث خواهد شد تا امکان بررسی مجدد و توجه بیشتر به اوضاع فعلی شکل گیرد. این امر به مدیریت بهتر منابع انسانی شرکت منجر شده و ریسک اقدامات آتی را کاهش خواهد داد.

۳- تنها در حوزه‌هایی که به آنها علاقه دارید کار کنید

فاجعه‌بار بودن این تصمیم را با یک مثال توضیح خواهیم داد. فرض کنید که فردی تمایل داشته باشد تا به بزرگ‌ترین فوتبالیست جهان تبدیل شود. حال اگر بنا بر اتفاقاتی نظیر یک تصادف، از رسیدن به هدف خود باز بماند، طبق این تعریف عملاً نباید کاری را انجام دهد. همچنین این نکته را نیز فراموش نکنید که برخی از موارد به علت محبوبیت بالا، مورد علاقه بسیاری از افراد محسوب

مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه ساری خبر داد :

مانور پدافند غیر عامل با همکاری مناطق معین و دستگاه اجرایی استان

پخش فرآورده های نفتی منطقه ساری با استقرار موتور ژنراتورهای سیار در چند نقطه انبار به طور موقت برق واحد بارگیری انبار را تامین کرده تا عملیات بارگیری انجام شود همزمان واحد ریزی نیز سیستمهایی که به واسطه قطعی برق از مدار خارج شده بودند را به شبکه برگرداند و سیستم انبارنفت ساری در مدار قرار گرفت.
سبحان رجب پور انجام مانورهای منظم و مدون را از اقدامات مهم برای کنترل پیامدهای زیان بار ناشی از حوادث غیرمترقبه دانست و اشاره کرد: در این مانور تعامل و همکاری هرچه بیشتر شرکت ها و سازمان های عملیاتی و امدادی برای رسیدن به یک روش پایدار برای کنترل حوادث در زمان بحرانی تمرین شده است. وی با تاکید بر اهمیت آمادگی نیروهای امدادی بیان کرد: این مانور به منظور هماهنگی بین گروههای عملیاتی و امدادی و اطفا حریق و پاکسازی محیط زیست بین ارگانها برگزار شد تا علاوه بر افزایش مهارت و آمادگی نیروها مانور تعامل و فرهنگ سازی دانش محوری در شرکت از مهمترین مصداق این اقدامات می باشد.
توحیدی ادامه داد: در سال جاری بیش از ۱۱۲ دانش در سامانه مربوطه درج گردیده که پس از ارزیابی اولیه، اصلاح و بازبینی به مرحله ثبت دانش خواهد رسید.
مدیرعامل شرکت گاز استان با اشاره به نتایج اولیه سیستم مدیریت دانش در شرکت گاز اضافه کرد: استخراج دانش سه نفر از خبرگان در حوزه های فنی، تدوین دو جلد کتاب بر اساس بند ۸ صورتجلسه مدیران گاز استانی در حوزه نظارت و امداد و ثبت تجربیات همکاران در زلزله و زرقان و میانه از نتایج برجسته این سیستم در سال جاری می باشد.



موقع به شهروندان ، یکی از مشکلات احتمالی است مرحله دوم مانور را اینگونه شرح داد: پس از امداد و نجات اولیه با گزارش بمب گذاری های متعدد معاندین ، نیروی انتظامی وارد عمل شد و در یک عملیات پیچیده بمب های فرضی خشنی شده و شخص معاند توسط حراست شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه ساری دستگیر شد. در مرحله سوم مانور نیروهای خدمات مهندسی شرکت ملی

مدیرعامل شرکت گاز آذربایجان شرقی:

موج سرما در استان احتمال بروز حوادث ناگوار ناشی از گاز طبیعی را افزایش می دهد

مهمترین هدف آن شناسایی کارکنان دانش محور و ثبت دانش ها و ایده های نوین در نیل به بهره وری سه سازمانی می باشد. وی اظهار کرد: در راستای استقرار مدیریت دانش در شرکت گاز استان اقدامات شاخصی اجرا گردیده که تدوین برنامه نرم افزاری مدیریت دانش در سازمان، شناسایی نفرات خبره، برگزاری جلسات مدون و اتاق های فکر و فرهنگ سازی دانش محوری در شرکت از مهمترین مصداق این اقدامات می باشد.
توحیدی ادامه داد: در سال جاری بیش از ۱۱۲ دانش در سامانه مربوطه درج گردیده که پس از ارزیابی اولیه، اصلاح و بازبینی به مرحله ثبت دانش خواهد رسید.
مدیرعامل شرکت گاز استان با اشاره به نتایج اولیه سیستم مدیریت دانش در شرکت گاز اضافه کرد: استخراج دانش سه نفر از خبرگان در حوزه های فنی، تدوین دو جلد کتاب بر اساس بند ۸ صورتجلسه مدیران گاز استانی در حوزه نظارت و امداد و ثبت تجربیات همکاران در زلزله و زرقان و میانه از نتایج برجسته این سیستم در سال جاری می باشد.



افت فشار گاز، مصرف را کنترل و دمای رفاه را در محدوده ۱۸ تا ۲۱ درجه تنظیم نمایند.
مدیرعامل شرکت گاز استان آذربایجان شرقی همچنین توانمندسازی کارکنان را مهمترین پیامد استقرار مدیریت دانش در سازمان دانست.
سیدرضا رهنمای افزود: مدیریت دانش به عنوان مفهومی کلیدی در سازمان های پیشرفت محور مطرح بوده و

مدیرکل فرهنگ و ارشاد اسلامی استان قم عنوان کرد

لزوم تولید آثار هنری فاخر با موضوع شهدای قم



کنگره ملی شهدای قم در آبان ماه سال آینده اشاره کرد و افزود:

مدیرعامل شرکت بهره برداری نفت و گاز مارون خبر داد :

نفت و گاز مارون، نشان برنزین جایزه ۳۴۰۰۰ تعالی مدیریت منابع انسانی را دریافت کرد

توانمندسازها و فرایند ها و تجزیه و تحلیل نگرشهای منابع انسانی با روشهای علمی بوسیله نرم افزارهای تخصصی بود و در روش دوم نگرشهای منابع انسانی از طریق پرسش نامه ارزیابی گردید که در مجموع ۲۲۹ پرسشنامه تکمیل شده توسط کارکنان شرکت، مورد تجزیه و تحلیل قرار گرفت.
یدالله پیامنی با تاکید بر اینکه اگر نتوان چیزی را اندازه گرفت، نمی توان آن را کنترل و اگر نتوان چیزی را کنترل کرد، نمی توان آن را مدیریت نمود، گفت: افزایش بهره وری و بهبود عملکرد سرمایه انسانی ، ریشه در سنجش روانی و پایایی فرایندها، نگرشها و نتایج دریافتی از عملکرد این سرمایه دارد و این مهم با استفاده از مدل ۳۴۰۰۰ به طور اثربخشی قابل تحقق است.
گفتنی است جایزه برنزی شرکت بهره برداری نفت و گاز مارون، ۱۸ دی ماه در حاشیه چهارمین کنفرانس ملی منابع انسانی اعطا شد.

ارسال نخستین محموله کمک های جامعه دریایی و بندری به منطقه سیل زده سواحل مکران

آرامش عقبی در گرو گوشود آغوش خدمت به سوی همنوعان است.
عقیقی پور تصریح کرد: عمل به این مسئولیت های اجتماعی به نوعی یک تکلیف انسانی در جامعه اسلامی است و همه ما باید علاوه بر مشارکت در چنین حرکت های انسان دوستانه ای، در زمینه بهبود وضعیت معیشتی و رفاه ساحل نشینان تلاش و پیگیری مسئولانه ای داشته باشیم.

مدیر کل بنادر و دریانوردی هرمزگان ضمن تشکر از اقدام خیرخواهانه شرکت های فعال در منطقه ویژه اقتصادی که اولین محموله را ارسال کردند، از سایر فعالین اقتصادی نیز درخواست کرد که در ارائه خدمات جهت یاری رساندن به سیل زدگان شرق کشور تسریع نمایند.
یادآور می شود، فعالیت سامانه بارشی در استان هرمزگان از روز جمعه(۲۰ دی) آغاز شد و تا کنشنبه(۲۲دی) ادامه داشت که به دنبال آن سیلاب زیادی در شرق هرمزگان از جمله جاسک، سیریک و بشاگرد به وقوع پیوست و روستاهای منطقه تحت تاثیر آن قرار گرفتند.

شهردارباغستان از آغاز اجرای عملیات بتن ریزی فونداسیون پروژه مجموعه فرهنگی و سالن همایش های شهرداری خبر داد

باغستان در ادامه اظهار داشت : مردم باغستان لایق بهترین خدمت هاست و خدمت به مردم در سایه همدلی ، تعامل و همکاری مسئولان و مدیران شهری محقق می شود.
وی در پایان افزود : در کلیه برنامه ریزی های شهرداری ، توزیع عادلانه امکانات شهری بین محلات به عنوان یک اصل پذیرفته شده است و تمام فعالیت مدیران برمحور عدالت فضایی بوده و وضعیت محلات از نظر شیوه توزیع خدمات و میزان برخورداری از شاخص های مختلف اقتصادی – اجتماعی و زیر بنایی قبل از شروع پروژه ها بررسی می شود.



پیگیری مداوم عملیات عمرانی بی وقفه آنهاست.
شهردار

ساری -دهقان : مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه ساری گفت: مانور با پیش فرض انفجار بست برق توسط عوامل خرابکارانه بمب گذار انجام و با اطفا حریق و دستگیری عوامل آن خنثی شد.
به گزارش خبرنگار مازندران به نقل روابط عمومی ، سبحان رجب پور مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه ساری با اشاره به گستردگی مانور که در انبار نفت ساری برگزار شد ، بیان کرد: واحد ایمنی و آتش نشانی شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه ساری با همکاری تعدادی از دستگاههای اجرایی و عملیاتی مرتبط و مناطق معین با فرض انجام عملیات خرابکارانه توسط افراد معاند در انبار نفت ساری با انفجار فرضی بست برق با دستگیری عوامل خرابکارانه و اطفا حریق انجام شد.
سبحان رجب پور ادامه داد: مانور در سه مرحله انجام شد که در مرحله اول نیروهای حراست شرکت مستقر درانبار نفت ساری پس از رصد افراد معاند از طریق دوربینهای مداربسته و شنیدن صدای انفجار برای دستگیری آنها اقدام کرده و همزمان گروههای عملیاتی امداد و نجات برای جلوگیری از صدمات وارد عمل شدند.
رجب پور با اشاره به اینکه علاوه بر خسارت سنگین مالی در حوادث نفتی تاخیر در سوخت رسانی به

تبریز – ماهان فلاح: مدیرعامل شرکت گاز آذربایجان شرقی گفت: با برودت هوای استان و ورود سامانه بارشی و کولاک و وزش شدید باد، احتمال انسداد مسیر ترددکش ها و بروز حوادث ناگوار افزایش می یابد.
سیدرضا رهنمای توحیدی با اشاره به موقعیت سردسیر و بادهای موسمی آذربایجان اظهار داشت:به منظور پیشگیری از وقوع هر گونه حادثه جبران ناپذیر، لوله و اتصالات و دودکش دستگاه های گازسوز را مورد بازرینی قرار دد.
وی همچنین به ضرورت مدیریت مصرف گاز طبیعی در راستای استمرار جریان گاز در فصول سرد سال، تصریح کرد: مشترکین با رعایت اصول ساده صرفه جویی و کاهش مصرف گاز، از هدررفت انرژی جلوگیری نموده و سهمی مهم در انتقال مستمر گاز طبیعی به اقصی نقاط استان خواهند داشت.
مدیرعامل شرکت گاز استان با اشاره به اینکه میزان مصرف در هفته گذشته در مقایسه با مدت مشابه قبل، بطور چشمگیری افزایش یافته، خاطرنشان کرد: جهت جلوگیری از

قم – خبرنگار فرصت امروز: مدیرکل فرهنگ و ارشاد اسلامی با اشاره به برگزاری کنگره ملی شهدای قم در آبان ماه سال آینده، از تلاش برای تولید فیلم کوتاه، فیلم سینمایی و سریال درباره شهدای قم خبر داد.
به گزارش روابط عمومی اداره کل فرهنگ و ارشاد اسلامی استان قم، سید موسی کاشانی در سومین نشست هم‌اندیشی شورای فرهنگی صنعت فیلم و تصویر استان قم، از تلاش برای برگزاری مطلوب‌تر ارکان فیلم‌های سی‌وهشتمین جشنواره فیلم فجر در استان خبر داد و گفت: در حال پیگیری هستیم تا تمامی فیلم‌های جشنواره با توجه به فضای فرهنگی قم انجام شود.
وی همچنین به برگزاری

اهواز – شبنم قجواند: مدیرعامل شرکت بهره برداری نفت و گاز مارون از موفقیت این شرکت در کسب نشان برنزین C۳ جایزه ۳۴۰۰۰ تعالی مدیریت منابع انسانی از سوی دانشگاه تهران خبر داد.
مهندس حمید کاویان ضمن تقدیر از تلاشهای مدیریت منابع انسانی این شرکت در راستای کمک به ماموریت و ایفای نقش محوری در تحقق اهداف تولیدی شرکت، گفت: برای اولین بار است که یک شرکت با ماهیت تولید نفت و گاز موفق به دریافت این جایزه شده و توانستیم بین ۱۷۴ شرکت کشوری، به این مهم دست یابیم که این نتیجه رعایت نسبی استانداردها و رویه های جاری مدیریت منابع انسانی در راستای تعالی سازمان بوده است.
وی افزود: ارزیابی فرآیندهای منابع انسانی و سطح بلوغ آنها موجباتی را فراهم آورد تا بتوانیم فرآیندها و نگرش های مدیریت منابع انسانی را بصورت مستمر پایش و توسعه بخشیده و از مدل های جدید و متناسب با

بندرعباس – خبرنگار فرصت امروز: نخستین محموله کمک های جامعه دریایی و بندری استان هرمزگان از منطقه ویژه اقتصادی بندر شهید رجایی به روستاهای سیل زده شرق هرمزگان ارسال شد.
به گزارش روابط عمومی اداره کل بنادر و دریانوردی استان هرمزگان، این محموله شامل دو دستگاه کامیون حامل مواد غذایی، محصولات بهداشتی و سایر اقلام ضروری مورد نیاز مردم سیل زده شهرستان بشاگرد در سواحل مکران است.

همچنین بخش دیگری از کمک های جامعه دریایی و بندری استان هرمزگان نیز در حال بسته بندی و آماده سازی جهت ارسال الهه مراد عقیقی پور " مدیر کل بنادر و دریانوردی هرمزگان در این

رابطه اظهار کرد: به دنبال وقوع سیل هفته جاری در سواحل مکران، ستادی با محوریت اداره کل بنادر و دریانوردی استان و با مشارکت و همراهی شرکت های بخش خصوصی داوطلب، تشکیل شد.
وی با اشاره به توجه ویژه شرکت های فعال در پیشرفته ترین بندر تجاری

اخبار

مدیر امور عشایر استان همدان:

عشایر ۳۸ درصد صنایع دستی همدان را تولید می کنند

همدان – خبرنگار فرصت امروز: مدیر امور عشایر استان همدان ضمن گرامیداشت روز عشایر از حضور عشایران استان های کرمانشاه، لرستان، ایلام و خوزستان در مراغ این استان خبر داد.
حسین محمدی، با بیان اینکه جمعیت عشایری استان همدان ۳۰۰۰ خانوار است، اظهار کرد: استان همدان هر ساله پذیرای عشایران است که ۱۵ اردیبهشت وارد استان و ۱۵ آذرماه از استان خارج می شوند. وی با بیان اینکه عشایر در اقتصاد مقاومی پیشگام هستند، عنوان کرد: ۲۵ درصد تولید گوشت قرمز متعلق به عشایر بوده که این رقم برای استان همدان ۵۸۰۰ تن در سال است.
محمدی با اشاره به اینکه عشایر ۳۸ درصد صنایع دستی همدان را تولید می کنند، بیان کرد: استان همدان هر ساله پذیرای عشایری است که از استان های کرمانشاه، لرستان، ایلام و خوزستان به استان همدان وارد می شوند.
مدیر امور عشایر استان همدان درباره خدمات ارائه شده به عشایر، تصریح کرد: به جامعه عشایری استان خدمات عمرانی، بیمه دام، بیمه اجتماعی روستائیان و عشایر و تسهیلات بانکی ارائه شده است همچنین آبرسانی هر ساله با نانکر انجام می شود.
محمدی با اشاره به آئین نامه ساماندهی عشایر، از سازمان ها و ادارات تابعه در زمینه خدمات رسانی هر چه بهتر به عشایر خواست تا با این سازمان همکاری کنند



دیدار مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق گلستان با معاون منابع انسانی شرکت توانیر

گرگان – خبرنگار فرصت امروز: مهندس علی اکبر نصیری مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق استان گلستان به اتفاق مهندس جمال کیمیایی فر معاون برنامه ریزی و مهندس محمود سعادت فر مدیر دفتر فناوری اطلاعات ارتباطات این شرکت در نشست مشترک با مهندس سجادی معاون تحقیقات و منابع انسانی شرکت توانیر دیدار و گفتگو نمودند.به گزارش روابط عمومی شرکت توزیع نیروی برق گلستان ، علی اکبر نصیری در این دیدار ضمن تشریح اسناد پروژه معماری سازمانی شرکتهای توزیع نیروی برق کشور گفت : فناوری اطلاعات نقش ویژه ای در دسترسی به اهداف استراتژیک دارد و معماری سازمانی ، خود یک رویکرد و برنامه استراتژیک است که قاعدتا بایستی در راستا اهداف استراتژیک شرکت ها طراحی شود.وی افزود: در پروژه ی معماری سازمانی که در شرکت توزیع نیروی برق استان گلستان بعنوان پالیوت طراحی شد شرایط موجود سازمان در بخش فرآیند ، داده ، نرم افزار ها و زیرساخت ارتباطی شناسایی و وضعیت مطلوب مطابق با اهداف استراتژیک شرکت طراحی و ترسیم گردید .در ادامه علی اکبر نصیری مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق گلستان اسناد پروژه معماری سازمانی شرکتهای توزیع نیروی برق کشور را به معاون منابع انسانی شرکت توانیر تحویل داد.در این دیدار مهندس سجادی از تلاشهای ارزنده شرکت توزیع نیروی برق استان گلستان جهت انجام مطلوب این پروژه ملی تشکر و قدردانی کرد.لازم بذکر است طی مراسمی از سند تحول آفرین مدل مرجع معماری سازمانی شرکت های توزیع نیروی برق سراسر کشور با حضور استاندار گلستان ، مدیرکل دفتر فناوری اطلاعات و ارتباطات وزارت نیرو و شرکت توانیر ، مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق گلستان و معاونین و مدیران کل دستگاههای اجرایی به میزبانی شرکت توزیع نیروی برق استان گلستان در گرگان رو نمایی گردید.

شرکت توزیع نیروی برق گلستان ؛ بی نظر ترین میزبانی را در این جنگل نوردی تا کنون انجام داده است.

گرگان – خبرنگار فرصت امروز: دبیر شورای ورزش وزارت نیرو گفت : شرکت توزیع نیروی برق گلستان ؛ بی نظر ترین میزبانی را در این جنگل نوردی تا کنون انجام داده است.به گزارش روابط عمومی شرکت توزیع نیروی برق گلستان ؛ مالک حسین زاده گفت : قریب به ۴۵۰ نفر از همکاران متشکل از بانوان و آقایین بعنوان کوهنورد از سرتاسر کشور از شرکت های تابعه وزارت نیرو در این جنگل نوردی حضور رساندند.حسین زاده یادی هم از شهدای صنعت آب و برق وزارت نیرو کرد و افزود : ما هرچه داریم از این شهداست و شهدای صنعت آب و برق جان خود را جهت دفاع از این مرز و بوم فدا نمودند.دبیر شورای ورزش وزارت نیرو اضافه نمود : طبق رازینی این تاج انجام شده با مدیرکل تالیف و بودجه وزارت نیرو ، برنامه ریزی های لازم جهت افزایش بودجه ورزش شرکت های تابعه وزارت نیرو انجام شده است.

اجرای ۱۳۰ کیلومتر شبکه گاز در گیلان

رشت- مهناز نوبری: حسین اکبر مدیرعامل شرکت گاز استان گیلان گفت: این شرکت در جهت بهره مندی همه گیلانیان عزیز از نعمت گاز طبیعی در پاییز امسال بیش از ۱۳۰ کیلومتر شبکه گذاری گاز انجام داده است.وی با اعلام این خبر افزود با وجود بهره مندی بیش از ۹۸ درصد از خانوارهای گیلانی از نعمت گاز طبیعی، شرکت گاز استان گیلان تمام تلاش خود را برای گازرسانی به مناطق باقیمانده به کار بسته و افزایش ۲۹ درصدی میزان شبکه گذاری نسبت به سال گذشته گواه این مدعاست.مدیرعامل شرکت گاز استان گیلان اظهار نمود: از مجموع عملیات شبکه گذاری در پاییز ۹۸، بالغ بر ۱۰ کیلومتر متعلق به حفرات خالی شهرها می باشد و با اجرای این عملیات، مجموع طول شبکه گاز در گیلان به ۲۰ هزار کیلومتر افزایش یافته است.مهندس اکبر همچنین از نصب بیش از ۳ هزار ششصد انشعاب گاز در سه ماه سوم سال جاری خبر داد و گفت: با اجرای این عملیات مجموع انشعابات نصب شده در استان به بیش از ۵۹۲ هزار انشعاب رسیده است.وی در خاتمه با تاکید بر لزوم مصرف بهینه و ایمن گاز طبیعی از یکپاکی مشترکین گرامی درخواست نمود با رعایت نکات ایمنی زمستانی آرام را در کنار خانواده خود سپری نمایند.

رییس شورای اسلامی شهرسمنان :

کاروانسرای شاهعباسی سمنان به گذر فرهنگی شهر پیوند می خورد

سمنان – خبرنگار فرصت امروز: رییس شورای اسلامی شهر سمنان گفت: کاروانسرای شاه عباسی این شهر حدود ۴۰ سال به عنوان زندان در مرکز شهر مورد استفاده قرار می گیرد و پس از آزادسازی، به طرح گذر فرهنگی تاریخی شهر سمنان اضافه می شود.
سید مسعود سیادتی افزود: کاروانسرای شاه عباسی سمنان از بناهای تاریخی مهم سمنان و دارای قدمت صفوی است، آرزوی دیرینه مردم سمنان آزادسازی این کاروانسرا از داخل زندان بود و امید است این آزادسازی و انتقال زندان مرکز ی به محل جدید تا اواخر بهمن ۹۸ انجام شود.
وی خاطر نشان این بنای تاریخی در گذشته مورد استفاده نادرست قرار گرفت و اضافه شدن بناهای دیگر به آن هزینه بازسازی این بنا را افزایش خواهد داد، این بنا پس از خروج زندان مرکزی، بر اساس طرح کارشناس اصلاح و در راستای حفظ بناهای تاریخی و اهداف فرهنگی، گردشگری بازسازی می شود و مورد استفاده عموم قرار می گیرد.
رییس شورای اسلامی شهر سمنان ، با تاکید بر ویژگی های این بنای تاریخی در مرکز شهر گفت: انتظار جامعه ای بدون زندان دست نیافتنی است و در کشورهای پیشرفته نیز مکانی با کارکرد زندان وجود دارد، اما مکان یایی زندان اهمیت دارد و وجود آن در مرکز شهر چهره مناسبی نخواهد داشت.
وی ادامه داد: دیوار حد فاصل کاروانسرای شاه عباسی و فرهنگسرای کوشش تخریب شده است و با توجه به طرح ایجاد «گذرهای فرهنگی» در شهر سمنان، این منطقه نیز در گذر فرهنگی قرار خواهد گرفت.

تجلیل از پژوهشگران بر تر اسلامشهر

اسلامشهر-رامین موسی زاده: با توجه به فراخوان انتخاب پژوهشگر بر تر درسال ۹۸ به مناسبت هفته پژوهش پس از بررسی وارزیایی های انجام شده توسط کار گروه پژوهش شهرداری اسلامشهر، نفرات برتر این فراخوان معرفی وتجلیل شدند جلسه تجلیل از پژوهشگران برتر شهرداری اسلامشهر با حضور شهردار ومديران ارشد شهرداری برگزار گردید . در این جلسه به ترتیب از آقای رضا مهنوی ، بهزاد بذرگری و مریم قالوجه بعنوان پژوهشگر برتر شهرداری و همچنین ارش قربانی بعنوان نخبه بر تر کشوری با اهدای لوح تقدیر وهدایایی ،تجلیل بعمل آمد.

تقدیر مدیرعامل شرکت مخا برات ایران از مخا برات منطقه مرکزی

اراک – مینورستمی: مهندس صدی مدیر عامل شرکت مخا برات ایران با ارسال نامه ای از مخا برات منطقه مرکزی تقدیر کرد.
به گزارش اداره روابط عمومی مخا برات منطق مرکزی در این نامه آمده است، موفقیت ارزشمند مخا برات منطقه مرکزی را در کسب رتبه دوم ارزیابی بهینه سازی شبکه مناطق سراسر کشوردر دوره دوم سال ۹۸ تبریک عرض نموده ،ضمن سپاس وقدردانی از زحمات وتلاش های صادقانه جنابعالی وهمکارن محترم ارتباطات سیار آن منطقه ، موفقیت های روز افزونتان را از ایزد منان مسئلت می نمایم.

انتصاب مدیر دفتر خدمات مشترکین وصول در آمد برق منطقه ای خوزستان

اهواز – شبنم قجواند: با حکم مدیرعامل شرکت برق منطقه ای خوزستان کیومرث زمانی به عنوان مدیر دفتر خدمات مشترکین وصول در آمد منصوب گردید تا تحت نظر معاونت برنامه ریزی و تحقیقات انجام وظیفه نماید.
کیومرث زمانی رئیس گروه مطالعات شبکه در دفتر برنامه ریزی، مشاور جوان مدیرعامل و رئیس گروه کنترل پروژه را در کارنامه خود دارد

در حکم انتصاب آمده است، امید است با اتکال به خداوند منان در انجام وظایف محوله در راستای خدمت به نظام مقدس جمهوری اسلامی ایران و نیل به اهداف شرکت، موفق و موید باشید.



توسعه صادرات از طریق واسطه‌ها



کالاها و خدمات است. در حقیقت این مجموعه‌ها به عنوان واسطه تجاری واردشده، کلیه خدمات لازم صادراتی به تولیدکنندگان را فراهم می‌آورد و یا مجموعه‌ای است که توسط خود تولیدکنندگان ایجاد می‌شود.

این مجموعه خدمات مشابه با یک شرکت مدیریت صادرات را عرضه می‌کند و تفاوت آن با شرکت مدیریت صادرات در آن است که شرکت تجارت صادراتی عنوان و نشان تجاری محصولات صادراتی شرکت‌ها را حفظ کرده و محصولات را با نشان تجاری شرکت تولیدکننده صادر می‌کند، ولی شرکت مدیریت صادرات محصولات را با برند خود یا نهایتاً برند مشترک به بازار صادراتی عرضه می‌کند. شرکت ترخیص کار بار نیز نوعی واسطه صادراتی است و در حقیقت یک عامل شرکت ترخیص و تسریع ارسال بار است. یک عامل غیروابسته که نقل و انتقال کالای صادراتی را از طریق کمک، تسهیل می‌کند. ترخیص کارها با فرآیندها و قواعد نقل و انتقال کالاها به سایر کشورها آشنایی دارند. به عنوان یک عامل صادراتی، ترخیص کار می‌تواند به عنوان بندر صادراتی شرکت تولیدکننده

محصول و نماینده وی شناخته شود.

این مجموعه در خارج از کشور، حرکت محموله صادراتی را هماهنگ می‌کند. صادرکننده کالا به ترخیص کار بابت اقدامات وی در حوزه جابه‌جایی کالا حق‌الزحمه خدمات پیمانکاری و مشاوره می‌پردازد. چنین شرکت‌هایی قطعاً زیرساخت‌های بازاریابی کالا ندارند و صرفاً تسهیلگر حمل و نقل محموله‌های صادراتی از طریق شبکه‌های داخلی خود هستند.

در حال حاضر تعداد نسبتاً زیادی از شرکت‌های کوچک و متوسط دانش بنیان در کشور وجود دارند که تجربه صادراتی نداشته و حتی بعضاً با نیاز بازارهای خارجی و وضعیت تقاضا نسبت به محصولات خود در بازارهای خارجی نیز آشنایی ندارند، لذا کسب اطلاع از وضعیت تقاضا به محصولات آنها از طریق ارتباط با افراد فعال در بازارهای هدف از طریق شرکت‌های EMC یا ETC و حتی آژانس‌های صادراتی و افراد دلال صادراتی می‌تواند اولین و سریع‌ترین قدم در راه توسعه صادرات دانش‌بنیان باشد. از طرفی با توجه به اولویت دولت جمهوری اسلامی ایران در جهت تسریع اهداف اقتصاد برون‌گرا و دانش‌بنیان و نیز ضرورت تلاش جهت بهبود رشد اقتصادی کشور و خروج از شرایط رکود، حمایت از توسعه شرکت‌های مدیریت صادرات تخصصی و ایجاد ارتباطات قوی بین آنها و شرکت‌های کوچک و متوسط دانش‌بنیان، باید به عنوان یکی از اولویت‌های جدی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری در دستور کار قرار گیرد و بخش‌های خصوصی فعال در حوزه دانش‌بنیان نیز در این راستا بیش از پیش اسباب همکاری‌های متقابل را فراهم آورند.

یک کشور، ارائه اطلاعات جزئی و دقیق مربوط به نحوه نقل و انتقال و صادرات کالا و حتی تامین فاینانس و ارائه کمک‌های مالی و یا ارائه خدمات ترجمه به یک زبان خارجی برای تولیدکنندگان داخلی باشد.

بیشتر شرکت‌های مدیریت صادرات برای ارائه خدمات خود به صورت کارمزدی کار می‌کنند و برخی دیگر از کمیسیون بر مبنای ارائه خدمات برنامه‌ریزی و اجرای عملیات در هر فرآیند خرید و فروش برای تعیین حق‌الزحمه خود بهره می‌برند. این شرکت‌ها در کار بازرگانی خارجی بسیار حرفه‌ای هستند و به سادگی متوجه بهترین و مستحکم‌ترین بازار برای یک کالای خاص می‌شوند. همچنین این شرکت‌ها بهترین استراتژی برای ورود به یک بازار برای یک محصول خاص را اتخاذ می‌کند. هرچند در کشورهای مختلف دنیا شرکت‌های مدیریت صادرات زیادی وجود دارند، ولی اغلب این نوع شرکت‌ها تقریباً کوچک هستند. بیشتر شرکت‌های مدیریت صادرات در گروه محصولی خاصی و یا بازار خارجی خاصی و یا هر دو آنها متمایز و حرفه‌ای شده‌اند.

در نتیجه این تخصصی‌شدن، بهترین شرکت‌های مدیریت صادرات با محصولات حوزه‌شان و بازاری که در آن فعالیت دارند، بسیار آشنا بوده و معمولاً از شبکه‌های خارجی توزیع در بازار هدف بهره می‌برند. این نوع دسترسی سریع به بازارهای خارجی مهم‌ترین مزیت استفاده از شرکت‌های مدیریت صادرات است. ممکن است یک شرکت تولیدکننده، تقاضای دریافت گزارش‌های دوره‌ای از کلیه اقدامات صورت‌پذیرفته یک شرکت مدیریت صادرات در راستای فروش محصولات آن شرکت را داشته باشد. همچنین تولیدکننده ممکن است مقرراتی را قبل از عرضه محصولش به بازارهای صادراتی برای شرکت مدیریت صادرات وضع کند که عمدتاً از نظر مسائل فنی و استانداردها است. چنین تمهیداتی قبل از هرگونه توافق بین طرفین باید مورد مذاکره قرار گیرد، چراکه بسیاری از شرکت‌های مدیریت صادرات تمایل به پذیرفتن چنین محدودیت‌هایی را ندارند.

فروش از طریق یک شرکت مدیریت صادرات باتجربه، بهترین و عالی‌ترین راه برای ورود به حوزه بین‌المللی با حداقل تلاش و ریسک است.

مدل دیگر صادرات استفاده از ظرفیت صادراتی شرکت‌های بزرگ صنعت است. بازاریابی از این طریق که به کولی گرفتن یا به تعبیر دیگر استفاده از بسترهای فروش و صادرات سایر شرکت‌های بزرگ مشهور است، زمانی اتفاق می‌افتد که یک تولیدکننده بزرگ علاوه بر کالاهای خود، محصول شرکتی دیگر را نیز توزیع می‌کند. به عنوان مثال ممکن است یک شرکت تولیدکننده لیزرهای تسلیح زمین‌های کشاورزی محصول خود را از طریق یک شرکت تولیدکننده تراکتورهای کشاورزی به مشتریان صادراتی بفروشد.

روش بازاریابی کولی گرفتنی زمانی بیشتر رایج می‌شود که یک شرکت با یک خریدار خارجی برای تامین طیف وسیعی از محصولات و یا خدمات قرارداد دارد و از طرفی این شرکت توانایی تولید همه محصولات قرارداد را ندارد و در این شرایط اقدام به عرضه سایر محصولات تعهدشده در قرارداد از طریق تامین آنها از دیگر تولیدکنندگان می‌کند.

سایر تولیدکنندگان بدین طریق از طریق کولی گرفتن محصولات‌شان را بدون پرداخت هیچ‌گونه هزینه بازاریابی و توزیع به سهولت صادر می‌کنند. در بیشتر موارد، این خطوط صادراتی منحصر به مشتری اصلی باقی خواهد ماند. شرکت تجارت صادراتی یک مجموعه طراحی‌شده برای تسهیل صادرات

نقل و انتقال محصول و دریافت وجه فروش محصول به عهده واسطه صادرکننده است. انواع مدل‌های واسطه صادراتی و فروش در دنیا وجود دارند که می‌تواند مورد استفاده شرکت‌های دانش‌بنیان تولیدکننده برای فروش و صادرات محصولات آنها قرار گیرد.

بازارگان صادرکننده شخص حقیقی یا حقوقی است که یک محصول را عمدتاً به شکل خام شخصاً از تولیدکننده خریداری می‌کند، لیبل و مشخصات اختصاصی خود را دارد و محصول را مطابق با مشخصات و استانداردهای خود و مطابق با سلاقی و ترجیحات بازار هدف بسته‌بندی می‌کند.

محصول نهایی با نام وی در بازارهای هدف صادراتی به فروش می‌رسد و همه ریسک صادرات متوجه بازارگان صادراتی خواهد بود. با توجه به سطح بالای ریسک این مدل، بازرگانان صادراتی عمدتاً متوجه صادرات کالاهای پایه‌ای می‌شوند. برای تولیدکنندگان، فروش به یک بازرگان صادراتی نیز دقیقاً مشابه فرآیند فروش محصول به خریداران داخلی خواهد بود و ریسکی دربر ندارد.

یک آژانس صادراتی به عنوان نماینده شرکت تولیدکننده وارد عمل می‌شود. عامل فروش، محصول را بازاریابی کرده و آن را ترویج می‌کند و فرض بر آن است که ریسک شکست به عهده تولیدکننده خواهد بود و نه به عهده آژانس. در این نوع معاملات با آژانس‌های صادراتی، شرکت تولیدکننده از حق نظارت خودش بر فرآیندهای بازاریابی و ترویج و توسعه بازار محصول تولیدی‌اش در بازار هدف صرف نظر می‌کند.

این صرف نظر کردن از کنترل و نظارت بر عملیات فروش و بازاریابی می‌تواند تاثیر منفی بر آینده فروش محصول داشته باشد، به خصوص زمانی که محصول زیر قیمت مناسب بازار توسط آژانس عرضه شده باشد، جایگاه معنوی و مالی محصول در بازار هدف در مقایسه با رقبا به درستی تعریف نشده باشد و یا خدمات پس از فروش محصول مدنظر آژانس قرار نگرفته باشد.

در برخی کشورها مثل آمریکا، اتاق کمیسیون صادرات وجود دارد که به عنوان عامل خریدار برای شرکت‌های تولیدکننده خارجی عمل می‌کند. نگرانی اصلی در این خصوص انطباق شرایط و محصول با دستورالعمل‌ها و شرایط خریدار (که وجه کالا را پرداخت می‌کند) نسبت به شرایط مدنظر فروشنده است.

البته وجود این اتاق‌ها برای فروشندگان مزیت‌های زیادی دارد و طی یک فرآیند زمانی فروشنده از اتاق، مبلغ نقد کالای خود را دریافت می‌کند و مسائل تکنیکی مربوط به صادرات کالا را به اتاق واگذار می‌کند.

دلال‌های صادراتی یا بروکرها، خریدار و فروشنده را به هم متصل می‌کنند و از طریق ایجاد این آشنایی کمیسیون و حق‌المشاوره خود را از دو طرف خریدار و فروشنده دریافت می‌کنند. بدیهی است در این خصوص شرکت دلال صادراتی هیچ مسئولیتی در قبال تعاملات مالی طرفین ندارد. در صنعت پتروشیمی و قیر و سوخت این قبیل فعالیت‌های بروکری رواج زیادی دارد و کمیسیون‌هایی از ۵ تا ۱۰ درصد برای اینگونه فعالیت‌ها عرف بازار است.

شرکت‌های مدیریت صادرات نیز گونه دیگری از واسطه‌های صادراتی هستند. خدمات قابل ارائه یک شرکت مدیریت صادرات وسیع بوده و می‌تواند شامل مطالعه یک بازار خارجی، تدوین استراتژی بازاریابی، طراحی و اجرای سیستم توزیع خارجی، اتخاذ شبکه لجستیک، مدیریت و تجارت الزامات خرید خارجی

مسعودحافظی
معاون دفتر توسعه کسب و کار بین‌المللی

یکی از روش‌های معمول در تجارت بین‌الملل علاوه بر فروش مستقیم، استفاده از واسطه‌های فروش است. به خصوص بحث واسطه‌های فروش در مورد صادرات محصول به خارج از مرزهای کشور نقش پررنگ‌تری پیدا می‌کند. فروش و صادرات مستقیم نیاز به اختصاص منابع مالی و زمان و عمدتاً تامین مالی برای شناسایی فرصت‌های فروش به خصوص برای یک بازار خارجی دارد. در این مدل، مدیران ارشد شرکت مسئولیت انجام مطالعات بازار، طراحی و برنامه‌ریزی و شناسایی روش‌های فروش و توزیع محصول در بازار هدف را باید به عهده بگیرند که منابع مالی و زمان زیادی را به شرکت تحمیل خواهد کرد. البته این نوع ورود به بازارهای خارجی برای شرکت‌های بزرگی که منابع مالی و زمان کافی و برنامه بلندمدت برای حضور در بازارهای خارجی دارند، منطقی بوده و دارای توجیه است. بحث مدیریت نشان تجاری نیز یکی دیگر از پارامترهای تعیین‌کننده و مهم برای تصمیم‌گیری شرکت‌ها در این حوزه است که در شرایط بحران سیاسی و اقتصادی ایران، از این مهم در شرایط تحریم باید چشم‌پوشی کرد.

نکته بسیار مهم دیگری که شرکت‌های تولیدکننده باید در بحث صادرات مدنظر قرار دهند، اهمیت ارتباطات و روابط شخصی و سازمانی است. شاید در برنامه‌های درازمدت صادراتی ایجاد روابط شخصی و سازمانی بین شرکت با مشتریان به طور مستقیم نسبت به زمانی که واسطه‌های صادراتی حضور دارند، کم‌رنگ‌تر باشد. اغلب واسطه‌های صادراتی به علت حضور طولانی‌مدت در بازارهای هدف، زمینه‌های ارتباطی لازم را در سطح سیاسی و تجاری ایجاد کرده‌اند و می‌توانند در زمان لازم از آن بهره ببرند. بنابراین تصمیم‌گیری درخصوص صرف هزینه و زمان برای استفاده از ظرفیت واسطه‌های صادراتی و فروش برای محصولات شرکت باید بادقت‌نظر تیم مدیریتی شرکت، شواهد جاری اوضاع شرکت و وضعیت تولید، پیش‌بینی آینده فروش و وضعیت منابع مالی و نقدینگی شرکت و تهیه طرح توجیهی صادراتی صورت گیرد.

در تمام دنیا برای شرکت‌های کوچک و متوسط، استفاده از روش‌های غیرمستقیم بازاریابی و فروش از طریق واسطه‌های فروش و صادرات منطقه‌ای تر و دارای توجیه‌پذیری بالاتری است. به خصوص این مهم برای شرکت‌هایی که دارای تجربه صادرات نیستند، در گام‌های اول می‌توانند بهترین و تنها گزینه پیش‌رو باشد.

به عنوان مثال استفاده از شرکت‌های مدیریت صادرات و یا شرکت‌های تجارت صادراتی می‌تواند با صرف حداقل زمان و هزینه شانس معرفی محصولات یک شرکت در بازارهای خارجی را فراهم کند. همچنین بخش اعظمی از ریسک عملیات صادرات به عهده شرکت مدیریت صادرات خواهد بود. در روش‌های صادرات و فروش غیرمستقیم، مدیریت شرکت صادرکننده بر کل عملیات و فرآیند صادرات کنترل و نظارت خواهد داشت در حالی که از دانش و تجربه شرکت واسطه صادراتی بهره خواهد گرفت.

از طرفی، شرکت تولیدکننده صادراتی نیز سطح پایین‌تری از ریسک مالی را به دوش خواهد کشید چراکه هزینه و ریسک بافتن مشتری خارجی، هزینه‌های

خصیصه‌های مشترک در میان رهبران خوب

زمانی که یک کسب و کار نوپا شکل می‌گیرد، فردی برای رهبری آن پیشقدم شده است که برای رسیدن به موفقیت و هدایت تیم، باید برخی از خصوصیت‌های ذاتی و رفتاری را داشته باشد. در این مقاله قصد داریم برخی از خصیصه‌های مشترک در میان رهبران خوب را بیان کنیم.

۱. تمرکز

رهبر نیاز به تصمیم‌گیری‌های مهم دارد و این تصمیم‌گیری‌ها، معمولاً طاق‌ت‌فرساست. وقتی صحبت از اتخاذ تصمیمات مهم به میان می‌آید، اهمیت تمرکز نیز مطرح می‌شود. برای رهبری یک تیم باید پیریشانی و هرج و مرج را از عملکرد روزانه خود حذف کنید. پیشنهاد ما این است که چندکاره بودن را کنار گذارید و بر روی اولویت‌ها، تمرکز کنید. همچنین نگرانی‌های حاشیه‌ای را از امور اصلی متمایز کنید.

۲. اعتماد به نفس

یک رهبر می‌تواند با نشان دادن چشم‌اندازی روشن، همدلی و مربیگری قدرتمند، اعتماد به نفس را به تیم خود القا کند. برای نشان دادن اعتماد به نفس درونی خود کافی است علاوه بر حفظ ظاهری محکم، مهربانی، سخاوت و احترام را نیز در اولویت رفتاری خود قرار دهید.

۳. صداقت

کارمندان بازتاب مستقیمی از ارزش‌های اعتقادی یک رهبر هستند. اگر همه چیز برمبنای صداقت پیش برود، استعداد تیم به صورت هدفمندتر هدایت می‌شود و صرف مسائل حاشیه‌ای نخواهد شد. اگر به جای راستی و درستی، راهکارهای پیچیده را پیش بگیریم، پتانسیل کسب و کار را محدود خواهیم ساخت. برای دستیابی به اعتبار بهتر است که در تعاملات خود صداقت داشته باشید و فرهنگی این‌چنینی را در سازمان خود بنا گذارید.

۴. الهام

شاید این جمله را از دیگران شنیده باشید که «هن انسان خودساخته‌ای هستم» اما باید بگوییم که چنین چیزی وجود ندارد. رهبران خودساخته نیستند، آنها به این مسیر هدایت شده‌اند و یک پتانسیل درونی دارند. نمی‌توان گفت که آموزش‌ها و مهارت‌ها نقشی در روند رهبری ندارند، ولی داشتن یک نیروی درونی برای رهبری یک تیم از ملزومات است. اعتقادات شما از درون شور و شوق دستیابی به آنچه می‌خواهید را ایجاد می‌کند. اگر قدرت الهامات درونی را بدانید، آن زمان هدایت دیگران را نیز برعهده خواهید گرفت.

۵. شور

شما باید کاری را که انجام می‌دهید، دوست داشته باشید. برای اینکه واقعا در چیزی به موفقیت برسید باید از لحاظ روحی برای‌تان خوشایند باشد. مهم نیست که چقدر ممکن است کسب و کار شما موفق شود، اگر نسبت به کار خود شور و اشتیاق نداشته باشید، هرگز راضی نخواهید بود و به طور مداوم در معرض فشار قرار می‌گیرید. زمانی که حس کنید مجبور به انجام کاری هستید، رهبری کار محقق نمی‌شود.

۶. نوآوری

در هر سیستمی با منابع محدود و امکان گسترش نامحدود، برای دستیابی به موفقیت، نوآوری و خلاقیت ضروری است. نمی‌توان کسب و کار جدید و نوآوری را از یکدیگر متمایز دانست؛ همانطور که وجود تکنولوژی لازمه بقای یک سازمان است، نوآوری نیز تنها امید برای حل چالش‌ها محسوب می‌شود.

۷. صبر

داشتن صبر در امور واقعا نیازمند قدرت است، این توانایی به معنای آزمودن میزان تعهد به خود و اعتقادات خود است. مسیر دستیابی به چیزهای بزرگ، همیشه دشوار است، اما بهترین رهبران درک این را دارند که چه زمانی باید دلائل را رها کنند و چه زمانی باید در کار پایداری ورزند. اگر بیش بلندمدت شما به اندازه کافی مشخص باشد، صدها دلیل هم نمی‌تواند شما را مردد کند. همه موارد گردهم می‌آیند، مثل بازارهای خارجی، رقابت، تامین مالی، تقاضای مصرف‌کننده نیازمند و ... ممکن است نشان از این داشته باشد که شانس دستیابی به موفقیت بزرگ‌تر، پیش روست.

۸. تفکر باز

یکی از بزرگ‌ترین رازهای رهبری کسب و کارهای خوب این است که این فرد با عزم و اراده قوی، اهداف رویاپردازانه خود را در سر می‌پروراند و محدودیتی برای ذهن و توانایی‌های خود، قائل نمی‌شود. رهبران باید ذهن انعطاف‌پذیری داشته باشند، زمانی که کمپانی در مرحله راه‌اندازی و کسب و کار نوپاست، این امکان وجود دارد که برنامه‌ریزی برای آینده آن، بسیار گسترده در نظر گرفته شود. اهداف یک استارت‌آپ، ایستا نیست. تعهد شما باید بر روی سرمایه‌گذاری، توسعه و حفظ روابط بزرگ‌تر باشد.

۹. قاطعیت

زمانی که با صدای محکم، نگاهی نافذ و رفتاری قاطعانه با دیگران وارد تعامل می‌شوید، در آنها احساس اعتماد بیشتری ایجاد خواهید کرد. این رفتار در بلندمدت برای ایجاد یک تیم قوی‌تر، موثر خواهد بود.

۱۰. توانمندسازی

در بسیاری از فلسفه‌های رهبری، به آموزه‌های ورزشکاران اشاره می‌شود. شاید یک تیم ورزشی خوب، همیشه متشکل از ناب‌ترین استعدادها نباشد، اما باید مجموعه‌ای از چند مهارت، چندین نقطه قوت و همچنین حس اعتماد بین اعضا را به همراه داشته باشد. برای ساخت چنین تیم ممتازی باید بتوانید مسئولیت‌های موجود را در میان اعضا ایجاد کرده و به آنها توانمندی اجرا بدهید. شاید این کار سخت‌تر از این باشد که آن مسئولیت را خودتان انجام دهید، اما با این کار تیم قوی‌تری خواهید داشت و یکی از ارکان رهبری را پیش برده‌اید. باید بتوانید قابلیت‌های افراد را بیابید و با واگذاری تعهدات و مسئولیت‌های کاری، از این قابلیت‌ها استفاده کنید.

۱۱. مثبت‌بودن

به منظور رسیدن به کسب موفقیت‌های عظیم، باید فرهنگ خوش‌بینی را در خود ایجاد کنید. فراز و نشیب‌های زیادی در کسب و کارها وجود دارد اما شیوع دید مثبت، پیشرفت شرکت را حفظ خواهد کرد، اما بدانید که این امر، مستلزم شهامت و بی‌باکی است. شما باید واقعا ایمان داشته باشید که امور غیرممکن را ممکن خواهید ساخت.

۱۲. سخاوت

شاید هدف اصلی ما همیشه این باشد که بهترین را برای خودمان ارائه دهیم، اما وقتی که به عنوان یک کل، جمع شده‌ایم، باید بدانیم که زمانی رشد جمعی حاصل می‌شود که نسبت به دیگران نیز بخشنده باشیم و برای کمک به آنها پیشقدم شویم.

۱۳. تداوم

تمام کارهای بزرگ، نیاز به زمان دارند. تداوم در امور باعث ادامه حیات کسب و کار خواهد شد. یک رهبر باید بداند که هر زمانی که متوقف شود، دیگرانی که برای پیمودن مسیر به او تکیه کرده‌اند، متوقف خواهند شد.

۱۴. ارتباطات

اگر دیگران از انتظارات شما آگاه نیستند و پس از مدتی تعامل خود را با شما قطع می‌کنند، واقعا مقصر خودتان هستید، زیرا برای آنها توضیحی ن داده‌اید. گاهی بین افرادی که با هم کار می‌کنند، شکافی ایجاد می‌شود، ارتباطات است که در این میان اعتدال رفتاری بین افراد را رقم می‌زند. همیشه نیاز است که افکار و ایده‌ها مطرح شوند.

۱۵. پاسخگویی

شاید اینکه بخواهید مسائل را به تعویق بیندازید و یا آن را به دیگران واگذار کنید، کار آسانی باشد اما یک رهبر همیشه پاسخگوست. شخصی که هدایت تیم را برعهده دارد، نه‌تنها مسئولیت‌ها را می‌پذیرد، بلکه در قبال درخواست‌ها نیز متعهد است.

منبع: Entrepreneur/ucan



مسیر موفقیت

۱۴مورد از برنامه‌ریزی افراد موفق برای سپری کردن تعطیلات

دهید. محل کارتان را تمیز کنید، با همکاران‌تان خداحافظی کنید، اگر کار اضطراری پیش آمد آن را انجام دهید و برنامه‌ای دقیق برای کارهای‌تان بعد از تمام‌شدن تعطیلات بچینید. اگر تمام این کارها را انجام دهید، در تعطیلات دچار استرس نمی‌شوید و می‌توانید با خیال راحت، از مسافرت و طبیعت لذت ببرید.

۳. از گوشی موبایل‌تان بی‌رویه استفاده نکنید

افراد موفق برای میزان و زمان استفاده از تلفن همراه و ایمیل خود قوانینی می‌گذارند. آنها خودشان و همکاران خود را متعهد به رعایت این قوانین می‌دانند. پس اگر کار مهمی پیش بیاید همکاران آنها می‌دانند چه وقت باید زنگ بزنند تا پاسخ‌شان داده شود.
کر می‌گوید: «وضع قانون برای استفاده از تلفن همراه به همکاران‌تان نشان می‌دهد که هر کسی نیازمند تعطیلات بوده و نیاز دارد به طور کامل به استراحت برودازد، بنابراین اگر فردی با شما کار مهمی داشته باشد باید صبر کند و منتظر پاسخ بماند. با اینکه کارمندان به این موضوع واقف هستند، اما گاهی باید از زبان مدیرشان هم بشنوند تا با خیالی آسوده، در تعطیلات به خوبی و بدون دغدغه استراحت کنند».

۴. کمتر به سراغ تکنولوژی می‌روند

افراد موفق برای خودشان قانون می‌گذارند تا از موبایل و لپ‌تاپ فاصله بگیرند؛ این کار را حداقل در چند روز ابتدای تعطیلات انجام دهید. تعطیلات طولانی‌مدت خود را با نشستن پشت کامپیوتر خراب نکنید. تا جایی که امکان دارد از وسایل الکترونیکی خود فاصله بگیرید. این کار کمک می‌کند از تعطیلات لذت بیشتری ببرید، بهتر بخوابید و ذهن‌تان را آزاد کنید.

۵. خیلی کم کار می‌کنند

اگر بخواهید به صورت هم‌زمان با خانواده به مسافرت بروید، آشپزی کنید یا به دیدوبازدید بروید، تعطیلات طاقت‌فرسا و پرچنب‌جوشی خواهید داشت. اما افراد موفق در این زمان، فرصت را غنیمت شمرده و نهایت استفاده را از تعطیلات می‌برند.
تیلور می‌گوید: «به دلیل اینکه تجارت با سرعت زیادی پیش می‌رود، خیلی از مردم مجبورند برنامه‌ریزی فشرده‌ای داشته باشند. باید تمام روزهای هفته را کار کنند، در جلسات حاضر شوند و با استرس زیادی مواجه شوند. به همین خاطر اگر یک روز برنامه سختی نداشته باشند احساس خوب و خوشایندی را تجربه خواهند کرد».

۶. برای خانواده و دوستان خود وقت می‌گذارند

شاید در طول هفته مشغله زیادی داشته باشید و نتوانید برای عزیزان‌تان وقت بگذارید و به آنها توجه کنید، اما تعطیلات فرصت خوبی است که به شما اجازه می‌دهد تا بتوانید با دوستان و خانواده‌تان دور هم جمع شوید؛ خوش بگذرانید و به آنها نشان دهید چقدر دوست‌شان دارید.

۷. در کارهای خیریه شرکت می‌کنند

افراد موفق در برنامه‌ریزی برای تعطیلات، به کارهای داوطلبانه هم توجه دارند و از وقت آزاد خود برای کمک به هم‌نوعان‌شان استفاده می‌کنند. آنها در این زمان، کارهای خیرخواهانه انجام می‌دهند. شما نیز مانند افراد موفق به خانه سالمندان یا بهزیستی سر بزنید یا در مراسم خیریه به نفع افراد نیازمند شرکت کنید. با این‌کار نه‌تنها به دیگران کمک می‌کنید، بلکه لحظات خوبی نیز برای خود می‌سازید.

۸. به جاهای دیدنی می‌روند

شاید در شلوغی تعطیلات نوروزی، حوصله مسافرت را نداشته باشید. کُـر می‌گوید: «افراد موفق ترجیح می‌دهند به جاهای دیدنی اطراف‌شان سر بزنند و به جای اینکه وقت و هزینه زیادی صرف مسافرت‌های طولانی کنند، به طبیعت اطراف محل سکونت‌شان سر بزنند و در آنجا لحظات خوبی برای خود بسازند. پس دغدغه‌ای هم برای برنامه‌ریزی در تعطیلات نخواهند داشت. به طور حتم تجربه روزهای پراسرترس پایان تعطیلات و ترافیک سنگین آن را دارید و می‌دانید چطور استرس برگشت به‌موقع، می‌تواند لذت تعطیلات را از شما سلب کرده و باعث خستگی بیشترتان شود»

سفرهای درون‌شهری نیز بسیار لذت‌بخش و خاطره‌انگیز هستند. به مکان‌هایی بروید که تاکنون امتحان نکرده‌اید. به این شکل می‌توانید زودتر به مقصد برسید و نگران برگشت بی‌موقع نباشید، بنابراین با مکان‌های دیدنی و طبیعی زیادی در اطراف خود آشنا شده و به برنامه‌ریزی هم نیاز نخواهید داشت.

۹. از خانه بیرون رفته و از زیبایی‌های طبیعت استفاده می‌کنند

تیلور می‌گوید: «تعطیلات فرصت خوبی است برای بیرون رفتن و استنشام هوای تازه؛ به خصوص وقتی تمام هفته را سخت کار کرده و انرژی زیادی از دست داده‌اید»

۱۰.ورزش می‌کنند

افراد موفق به این درک رسیده‌اند که ورزش به چه میزان در سلامتی جسمی و سلامت ذهن موثر است. پس به جای خوابیدن و ورزش نکنید و در برنامه‌ریزی برای تعطیلات ورزش را هم در نظر بگیرید.

۱۱. کارهای موردعلاقه‌شان را انجام می‌دهند

تیلور می‌گوید: «تعطیلات زمان خوبی برای انجام کارهای موردعلاقه و تجدید خاطرات گذشته است. پس کارهایی که دوست دارید را انجام بدهید، به خرید بروید و با دوستان‌تان قرار بگذارید؛ کتاب بخوانید، نقاشی بکشید یا هر کار دیگری که به آن علاقه دارید را در برنامه خود قرار دهید»

همان کاری را انجام دهید که خوشحال‌تان می‌کند؛ کارهایی که در طول سال فرصت کافی برای انجام‌شان را نداشته‌اید.

۱۲. به کار فکر نمی‌کنند

افراد موفق در تعطیلات به کار فکر نمی‌کنند و به خاطر کارهای عقب‌مانده یا چالش‌های آینده، نگرانی و استرس به خود کار راه نمی‌دهند. بلکه سعی می‌کنند از تعطیلات بهترین استفاده را ببرند و بیشتر استراحت کنند.

۱۳. انرژی دوباره به دست می‌آورند

گاهی نیاز است استراحت کنیم تا انرژی‌مان بازیابی شود. افراد موفق از تعطیلات استفاده می‌کنند تا انرژی دوباره به دست آورند و سرزنده شوند. آنها برنامه‌ریزی دارند و بسیار فعال هستند، اما به ساعت خواب‌شان هم توجه دارند. این افراد از تعطیلات برای استراحت و انرژی گرفتن استفاده می‌کنند.

۱۴. به آینده روشن فکر می‌کنند

تیلور می‌گوید: «افراد موفق شب آخر تعطیلات، به هفته پیش رو و اهدافی که می‌خواهند به آنها برسند فکر می‌کنند، اما نگرانی و استرس به خودشان راه نمی‌دهند».

شما نیز می‌توانید از برنامه افراد موفق برای گذراندن تعطیلات استفاده کنید و از تعطیلات خود بهترین استفاده را ببرید.

منبع: businessinsider/ucan

فرصت امروز

روزنامه‌مدیریتی –اقتصادی

| **شنبه ۲۸ دی ۱۳۹۸** | شماره ۱۴۷۵ | 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:۰۷۳۳۸۱۶۶۰

روابط عمومی:۰۷۳۱۴۳۶۶۰ **فکس تحریریه:**۸۸۸۲۷۱۱۲

سازمان آگهی‌ها:۰۷۳۳۱۲۶۶۰ **امور مشترکین:**۰۷۳۱۴۳۶۶۰

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

WWW.FORSATONLINE.COM

INFO@FORSATONLINE.COM