

بانک نامه



چرا برخی ها به افزایش کارمزد خدمات بانکی پس از ۱۰ سال اعتراض می کنند؟

حواشی افزایش کارمزد خدمات بانکی

افزایش ۲۰ درصدی کارمزد خدمات بانکی آن هم بعد از ۱۰ سال با واکنش های مختلفی همراه شده و برخی می گویند «اصلا این بانک ها چه می کنند که کارمزد هم می خواهند» و برخی نیز به اشتباه بخشنامه بانک مرکزی در این زمینه را به طرح معیشتی مجلس ربط داده اند. به گزارش ایرناپلاس، به تازگی بانک مرکزی در بخشنامه های کارمزد جدید برخی خدمات بانکی را اعلام کرد. هر چند سال ها بود که کارمزد خدمات بانکی افزایش نیافته بود، با این حال این اتفاق با برخی حواشی همراه شده است. مورد نخست به واکنش هایی بر می گردد که هر افزایش نرخی در پی دارد؛ یعنی مخالفت کامل. نمود آن را در شبکه های اجتماعی دیدیم و برخی از افراد غیراقتصادی زبان به گلایه گشودند که مگر بانک ها چه خدماتی ارائه می کنند که حال کارمزد خدمات آنها نیز افزایش یافته است؟

ممکن است برخی تصور کنند بانک ها بنگاهی خیریه اند که بی هیچ چشمداشتی باید خدمت رایگان ارائه کنند. مشخص نیست این گروه از مخالفان چه راهی را پیش پای بانک ها می گذارند تا هزینه های ارائه خدمات خود را جبران کنند. قابل حدس است که گروه دیگری از مخالفان فعالان شبکه بانکی باشند که کارمزد جدید را نیز جبران کننده هزینه خدمات ارائه شده از سوی بانک نمی دانند. این گروه معتقدند اساسا کارمزدهای دریافتی از مشتری بانک به قدری پایین است که این افزایش اخیر نیز نمی تواند باعث شود تا بانک ها در بخش ارائه خدمات، حتی هزینه تمام شده را از مشتری دریافت کنند، چه برسد به انفعال بردن از این محل. شاید عجیب ترین انتقاد مطرح شده را بتوان در اظهارات گروه سوم مخالفان جست و جو کرد. یکی از کانال های خبری تلگرامی مدعی شد قرار است درآمد تراکنش های بانکی در قالب کوپن الکترونیکی به مردم برگردانده شود. این موضوع در حالی مطرح می شود که اساسا بانک مرکزی به عنوان نهاد ناظر شبکه بانکی کشور نرخ کارمزد بانکی را تعیین کرده که بانک ها می توانند دریافت کنند و جزو درآمدهای آنها به حساب خواهد آمد. به بیان دیگر، این درآمدها ارتباطی به دولت ندارد که بخواد برای هزینه کرد آنها محل خاصی را مشخص کند.

همچنین مالک شرعی عضو کمیسیون انرژی مجلس در توییتهای افزایش کارمزد تراکنش ها را به طرح الزام دولت به پرداخت یارانه کالاهای اساسی از تباطاد داد. از نوشته های وی این طور استنباط می شود که دولت با طرح مجلس به علت داشتن بار مالی مخالف بوده، اما مجلس راهکاری برای تامین مالی پیشنهاد داده که مورد پذیرش دولت قرار نگرفته است.

شرعیته منبع مدعی ارتباط بین دو مورد یادشده است و اشاره می کند که منابع جمع آوری شده از محل افزایش کارمزد قرار است در طرح یادشده مجلس مورد استفاده قرار گیرد. این در حالی است که فارغ از اینکه درآمدهای بانک ها ناشی از افزایش کارمزد خدمات بانکی، درآمد دولت نیست که بتواند آن را هزینه کند، بعید به نظر می رسد این دو مبلغ حتی به یکدیگر نزدیک باشند.

در همین زمینه، مهراڻ محرمیان، معاون فناوری های نوین بانک مرکزی به انتقاد پاسخ داد و گفت: «کارمزد شبیکه بانکی از حدود ۱۰ سال پیش افزایش نیافته و در عین حال هزینه بانک ها همچون دیگر نرخها در طول این مدت بیشتر شده است. طبق بخشنامه اخیر، نزدیک به ۲۰ درصد نرخ خدمات بانکی برای برخی موارد افزایش یافته که شاخص ترین آن عملیات کارت به کارت است؛ به طوری که کارمزد آن از ۵۰۰ به ۶۰۰ تومان رسیده است.»

او ادامه داد: «برخی تراکنش ها نیز تاکنون کارمزد نداشتند و از این پس ارائه آنها منوط به دریافت کارمزد است. دلیل آن این است که بانک ها هزینه هایی دارند که باید جبران شود. با این حال میزان کارمزدها را نیز به گونه ای تنظیم کرده ایم که در بیشتر موارد حتی نیمی از مبلغی که بانک هزینه می کند نیز از مشتری دریافت نمی شود. برای نمونه صدور یک کارت مغناطیسی (کارت های بانکی متعارف کنونی) با قیمت های سال ۱۳۹۷ حدود ۱۲ هزار تومان هزینه دارد. فرض کنید که در این مدت هزینه های صدور این کارت افزایش پیدا نکرده باشد و همان عدد را در نظر بگیرید. کارمزد صدور این کارت ۲۲۰۰ تومان بوده که به ۳ هزار تومان افزایش پیدا کرده است. یعنی همچنان با هزینه ای که بانک ها صرف می کنند، قابل مقایسه نیست. در حقیقت بانک ها از مشتریان خود کارمزد می گیرند تا تنها بخشی از هزینه های خود را جبران کنند.»

طبق اعلام بانک مرکزی، نقدینگی از ۲۸۹۵ هزار میلیارد تومان گذشت

تصویر متغیرهای پولی در انتهای تابستان



وضعیت دارایی و بدهی بانک های تجاری و تخصصی
دارایی های خارجی بانک های تجاری کشور در این مدت به عدد ۷۴ هزار و ۴۰۰ میلیارد تومان رسیده که نسبت به مدت مشابه سال قبل رشدی ۴۶٫۶ درصدی داشته است. سپرده بانک های تجاری نزد بانک مرکزی نیز ۵۶ هزار و ۴۰۰ میلیارد تومان بوده که ۱۷٫۷ درصد افزایش یافته است. علاوه بر این، مجموع دارایی های بانک های تجاری در این دوره ۹۰۹ هزار و ۳۰۰ میلیارد تومان بوده که به نسبت شهریور سال گذشته ۴۴٫۵ درصد رشد داشته و میزان بدهی این بانک ها به بانک مرکزی هم ۹۶۰ میلیارد تومان بوده که در مقایسه با شهریور سال گذشته ۱۳٫۹ درصد افزایش را نشان می دهد.

طبق اعلام بانک مرکزی، میزان دارایی های خارجی بانک های تخصصی نیز در پایان شهریور امسال به میزان ۱۹۴ هزار و ۷۰۰ میلیارد تومان رسیده که نسبت به دوره مشابه سال قبل ۱۴٫۸ درصد رشد یافته است. همچنین مجموع دارایی های بانک های تخصصی در این دوره به رقم ۸۷۱ هزار و ۷۰۰ میلیارد تومان رسید که حاکی از رشدی ۱۶٫۸ درصدی است. میزان بدهی بانک های تخصصی هم در این مدت به

فرصت امروز؛ طبق آمارهای بانک مرکزی، نقدینگی در پایان تابستان امسال از ۲۸۹۵ هزار میلیارد تومان عبور کرده است. انطور که گزیده آمار اقتصادی بانک مرکزی در پایان شهریورماه ۹۹ نشان می دهد، نقدینگی در این زمان از ۲۸۰۰ هزار میلیارد تومان گذشته و به رقم ۲۸۹۵ هزار میلیارد تومان رسیده است. همچنین سهم پول و شبه پول از این میزان نقدینگی به ترتیب ۶۰۰ هزار و ۷۰۰ میلیارد و ۲ هزار و ۹۵۱ و ۱۹۰ میلیارد تومان است که هر یک نسبت به شهریور پارسل به ترتیب ۸۰٫۲ درصد و ۲۸ درصد افزایش یافته است. این میزان پول و شبه پول در مقایسه با اسفند سال گذشته نیز به ترتیب ۴۰٫۶ درصد و ۱۲٫۲ درصد رشد داشته است.

همچنین میزان نقدینگی در پایان شهریور امسال در مقایسه با شهریور پارسل ۳۶٫۲ درصد و نسبت به اسفند سال گذشته ۱۷٫۱ درصد افزایش یافته است. علاوه بر این، میزان اسکناس و مسکوک در دست اشخاص هم با ۱٫۹ درصد کاهش نسبت به ماه مشابه سال قبل، ۵۹۰ هزار و ۹۶۰ میلیارد تومان شده است. حجم پایه پولی نیز در پایان شهریور به ۳۷۲ هزار و ۶۰ میلیارد تومان رسیده که در مقایسه با ماه مشابه سال قبل ۲۶٫۱ درصد و ۶ر ۴ ماهه اول سال جاری ۵٫۴ درصد رشد داشته است.

افزایش بدهی بانک ها و دولت به بانک مرکزی

بخش دیگر آمارهای بانک مرکزی به وضعیت دارایی بانک ها و میزان بدهی دولت و بانک ها به بانک مرکزی برمی گردد و انطور که سیاست گذار پولی گزارش داده است، میزان بدهی دولت و بانک ها به بانک مرکزی در پایان شهریور امسال به ترتیب ۲۶٫۱ درصد و ۱۶٫۷ درصد افزایش یافته است.

طبق اعلام بانک مرکزی، میزان دارایی های خارجی این بانک نیز به ۵۵۵ هزار و ۵۰۰ میلیارد تومان رسیده که نسبت به شهریور و اسفند پارسل به ترتیب ۱۹٫۱ درصد و ۳٫۵ درصد افزایش یافته است. همچنین بدهی دولت به بانک مرکزی در دوره مورد بررسی معادل ۱۳۹ هزار و ۶۰۰ میلیارد تومان بوده که نشان دهنده رشد ۲۶٫۱ درصدی است. از سوی دیگر، بدهی کل بانک ها به بانک مرکزی با ۱۶٫۷ درصد افزایش به ۱۲۹ هزار و ۱۹۰ میلیارد تومان رسیده است، درحالی که سال گذشته مجموع بدهی بانک های دولتی و خصوصی کاهش قابل توجهی داشت.

علاوه بر این، میزان دارایی های خارجی بانک ها موسسات اعتباری هم با ۳۰٫۵ درصد رشد نسبت به مدت مشابه پارسل به رقم ۷۲۹ هزار و ۷۰۰ میلیارد تومان رسیده و حجم اسکناس و مسکوک این بانک ها نیز با کاهش ۲۰٫۴ درصدی معادل ۹۸۰۰ میلیارد تومان است. همچنین سپرده بانک ها و مؤسسات اعتباری غیربانکی نزد بانک مرکزی با ۲۹٫۸ درصد افزایش به ۳۰۲ هزار و ۲۰۰ میلیارد تومان رسیده و بدهی آنها نیز به بانک مرکزی در پایان شهریور امسال با ۶ درصد افزایش به ۱۲۹ هزار و ۱۰۰ میلیارد تومان رسیده است.

انتقال آب از خلیج فارس به فلات مرکزی و به سمت سیرجان و یزد از افتخارات و برنامه ریزی های بزرگ این دولت است.

افتتاح پروژه انتقال آب خلیج فارس به منطقه معدنی و صنعتی گل گهر سیرجان به دست ریاست محترم جمهوری دکتر حسن روحانی پنجشنبه ۱۵ آبان ماه ۱۳۹۹

رویش باور دارد و رویش

فراخوان شناسایی و ارزیابی سرمایه گذار صنعتی (شماره ۲-۹۹)

موضوع فراخوان:
سازمان منطقه آزاد انزلی در راستای تحقق شعار سال جاری مبنی بر جهش تولید و به منظور توسعه اقتصادی و استفاده حداکثری از توان سرمایه گذاران داخلی و خارجی در نظر دارد تعدادی از قطعات اراضی شهرک صنعتی شماره ۳ منطقه را از طریق فراخوان شناسایی و ارزیابی مناقضیات برای سرمایه گذاری در طرح های صنعتی واگذار نماید.

مدارک و مستندات مورد نیاز:
- مطالعات پیش امکان سنجی طرح شامل کلیات طرح، برنامه تامین مالی، برنامه زمانبندی اجرا، توجیهات فنی لازم مطابق فایل مندرج در سایت سازمان. - ارائه اساسنامه و اگهی آخرین تغییرات حاوی مشخصات صاحبان امضاء مجاز برای اشخاص حقوقی و مدارک شناسایی و احراز هویت برای اشخاص حقیقی. - تراژنامه سه سال آخر در صورت وجود و گردش مالی حساب بانکی دو سال اخیر برای اشخاص حقیقی و حقوقی یا سهامداران شرکت تازه تاسیس در منطقه. - سابقه و تجربه اجرایی و حسن سابقه در فعالیت های مشابه.

سایر شرایط فراخوان:
- قیمت هر متر مربع از اراضی قابل واگذاری توسط کمیته ارزیابی زمین سازمان منطقه آزاد انزلی مطابق دستورالعمل اجرایی آیین نامه نحوه استفاده از زمین و منابع ملی در مناطق آزاد تعیین می گردد. - سازمان پس از پایان مهلت و دریافت پیشنهادات مناقضیات نسبت به بررسی درخواست های واصله بر اساس شاخص های طرح پیشنهادی نظیر میزان صادرات سالیانه، میزان اشتغال زایی، سازگاری با محیط زیست و عدم آلودگی، سطح فناوری، تامین نیازهای داخل یا جایگزینی واردات مبتنی بر مزیت های نسبی منطقه، میزان ارزش افزوده تولیدات، استفاده بهینه از زمین و غیره و همچنین در صورت نیاز اخذ مدارک و مستندات تکمیلی و طی تشریفات قانونی لازم اقدام و سرمایه گذاران حقیقی و حقوقی واجد صلاحیت را به ترتیب اولویت انتخاب می نماید.

محل تحویل اسناد:
گیلان، منطقه آزاد انزلی، بلوار شهید فاتحی، فاز تجارت و گردشگری، ساختمان اداری سازمان منطقه آزاد انزلی، دبیرخانه مرکزی. **آخرین مهلت دریافت و تحویل اسناد ارزیابی:** روز سنبه صبح ۱۳۹۹/۰۹/۰۱ تا ساعت ۲۰:۳۰ عصر.

توضیحات:
- ارائه پیشنهادات مشروط، مخدوش، مبهم و اصلاح یا جایگزینی پیشنهاد مشروط و محدود خواهد بود. - ارائه درخواست و مستندات هیچگونه حق را برای مناقضیان ایجاد نخواهد کرد و سازمان در رد یا قبول هر یک از درخواست ها مختار است و مدارک ارسالی به هیچ عنوان مسترد نخواهد شد. - مناقضیان می توانند برای کسب اطلاعات بیشتر با شماره تلفن ۰۱۳ ۴۴۴۴۳۰۱۵ مدیریت گسترش تسهیل تولید و فناوری های پیشرفته سازمان تماس حاصل نمایند و یا به سایت سازمان منطقه آزاد تجاری - صنعتی انزلی به نشانی www.anzalizir.ir مراجعه نمایند.



شریعتی: طرح تامین کالاهای اساسی تورمزا نیست

نماینده مردم تهران در مجلس شورای اسلامی تاکید کرد علی‌رغم فکای دولت طرح یک فوریتی تامین کالاهای اساسی تورمزا نبوده بلکه روند عادلانه‌ای در توزیع کالاهای اساسی برقرار خواهد کرد. به گزارش ایسنا، مالک شریعتی نیاسر در تذکری شفاهی در جریان جلسه علنی صبح روز یکشنبه مجلس شورای اسلامی و بررسی پیشنهادات الحاقی به طرح یک فوریتی تامین کالاهای اساسی با استفاده از کالا برگ بیان کرد: متأسفانه دولت در اظهار نظرهای رسانهای و نماینده آن در پشت تریبون مجلس شورای اسلامی بارها با طرح یک فوریتی تامین کالاهای اساسی مخالفت کرده و تاکید داشته تا به دنبال این طرح در جامعه تورم ایجاد می‌شود. در حالی که مجلس به دنبال بررسی پیشنهادات برای حل مشکلات معیشتی مردم است دولت به گونه‌ای القا می‌کند که این طرح در بازار تورم ایجاد می‌کند. وی در ادامه اظهار کرد: مجلس شورای اسلامی از ابتدا به دنبال توزیع عادلانه کالاهای اساسی و مورد نیاز مردم در جامعه بوده، اما دولت متأسفانه در این زمینه همکاری نداشته و ناکارآمدی خود را به این طرح نسبت می‌دهد. نماینده مردم تهران در مجلس شورای اسلامی تصریح کرد: وضعیت ارزی کشور در سال ۱۳۹۹ از سال ۱۳۹۸ بهتر بوده و حتی وضعیت ارزی دولت از سال آخر دولت دهم نیز بهتر است. دولت بخشی از ارزهای خود را در حسابدی خاص بلوکه کرده و در چرخه عرضه وارد نمی‌کند. استقلال سیاسی و اقتصادی کشور باید حفظ شده و نباید اجازه داد پیام ناکارآمدی القا شود. این طرح به هیچ وجه در بازار تورمزا نبوده بلکه روند عادلانه‌ای در توزیع کالاهای اساسی ایجاد می‌کند.

یک عضو کمیسیون اقتصادی تاکید کرد

لزوم در نظر گرفتن قیمت خرید تضمینی برای دام

یک عضو هیأت رئیسه کمیسیون اقتصادی مجلس بر ضرورت در نظر گرفتن قیمت خرید تضمینی برای دام تاکید کرد و با اشاره به افزایش قیمت گوشت و ثابت ماندن قیمت دام زنده نسبت به امنیت شغلی چندین میلیون روستایی دامدار تذکر داد. به گزارش ایسنا، سید غنی نظری در جلسه علنی روز یکشنبه مجلس شورای اسلامی در تذکری خطاب به وزیر جهاد کشاورزی گفت: گرانی افسار گسیخته نهاده‌های دامی و گرفتاری ۲۶ میلیون روستایی که از طریق دامداری ارزای معاش می‌گردند و تامین امنیت شغلی عشاير مسائل مهمی هستند. گوشت گران شده است اما دام زنده در همان قیمت باقیمانده است. پس این نشان می‌دهد که دلالت سوء استفاده می‌کنند. نظری خطاب به دولت تاکید کرد: ضروری است قیمت خرید تضمینی برای دام اجرایی شود تا بسترهای شغلی روستاییان از بین نرود. وی در تذکری شفاهی خطاب به وزیر آموزش و پرورش گفت: چرا رتبه‌بندی معلمان را پیگیری نمی‌کنید. فرق وجود دارد بین کسی که ۲۰ سال معلم است و کسی که دو سال تدریس می‌کند. رتبه‌بندی کارکنان هم در دانشگاه‌ها و هم در نهادهای نظامی به منظور افزایش انگیزه و مشخص شدن وضعیت افراد اجرا می‌شود. نماینده مردم خلخال در مجلس در انتقادی از وزیر آموزش و پرورش گفت: آقای حاجی میرزایی تا به حال فقط یک بار به صحن مجلس آمده و شرایط را طوری توصیف کردند که ما فکر کردیم معلمان هیچ مشکلی ندارند اما مجلس علاقه‌مند به حل مسئله رتبه‌بندی است. وی در پایان خطاب به رئیس بانک مرکزی گفت: شما بدون در نظر گرفتن مسائل اخیرا کرامت تراکتن‌های بانکی را افزایش دادید. این اقدام حتما در کمیسیون اقتصادی مجلس بررسی خواهد شد.

سرپرست سازمان صنایع کوچک:

۲ هزار واحد صنعتی غیرفعال تا پایان سال راه‌اندازی می‌شود

سرپرست سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی ایران از برنامه‌ریزی برای راه‌اندازی مجدد ۲ هزار واحد صنعتی راكد و غیرفعال تا پایان امسال خبر داد. به گزارش روز ایرنا از وزارت صنعت، معدن و تجارت، «صفر مصاحب» افزود: پیش از این مقرر بود که تا پایان سال ۹۹ تعداد یک‌هزار و ۵۰۰ واحد صنعتی غیرفعال به چرخه تولید بازگردند که در راستای اهداف «جهش تولید» و استفاده بهینه از ظرفیت‌های موجود در بخش صنعت، این تعداد افزایش یافت. این مقام مسئول اظهار داشت: جلوگیری از غیرفعال شدن واحدهای صنعتی فعال، از دیگر برنامه‌های اصلی این سازمان است.

وی بیان داشت: رصد واحدهای صنعتی غیرفعال مستقر در شهرک‌ها و نواحی صنعتی در سطح کلان و ساختاری نشان می‌دهد علل عمده غیرفعال شدن آنها تامین نقدینگی، تامین مواد اولیه، تامین ماشین‌آلات و فقدان بازار است. وی برخی اقدامات در قالب توانمندسازی واحدهای صنعتی را شامل خدمات ارائه شده در کلینیک‌های کسب و کار، تقویت شبکه‌سازی در کسب و کارهای کوچک و متوسط و پیوند آنها با صنایع بزرگ در قالب برنامه‌های توسعه خوشه‌های کسب و کار و نظام مبادلات پیمان‌کاری فرعی، ارتقای دانش و مهارت شاغلان واحدهای صنعتی، حمایت از حضور و پذیرش SMEها در فرابورس، حمایت از تولید محتوا برای بازاریابی در سامانه فروش محصولات و توسعه بازار در قالب حضور در نمایشگاه‌های مختلف عنوان کرد. سرپرست سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی ایران خاطر نشان کرد: نتایج اجرای طرح‌های حمایتی از صنایع کوچک و متوسط را می‌توان در کاهش ۵.۲ درصدی روند غیرفعال شدن واحدهای تولیدی در شهرک‌ها و نواحی صنعتی طی یک سال گذشته، کاهش ۱.۷ درصدی در ۶ ماه و افزایش ۵.۴ درصدی نرخ رشد واحدهای مجدد راه‌اندازی شده طی هفت ماهه امسال مشاهده کرد.

وی تعداد واحدهای راه‌اندازی مجدد تا پایان مهر امسال را ۸۱۹ واحد صنعتی اعلام کرد که در نتیجه آن، برای ۱۴ هزار و ۴۵۸ نفر با میزان سرمایه‌گذاری ۲۶ هزار و ۷۴۳ میلیارد ریال، معادل میزان سرانه اشتغال ۱۸ نفر و سرمایه‌گذاری ۳۳ میلیارد ریال شغل ایجاد شده است. مصاحب، استفاده از خدمات ارائه‌شده در کلینیک‌های کسب‌وکار به منظور عارضه‌یابی دقیق و کارشناسانه واحدهای صنعتی را بهترین گزینه پیشنهادی برای صاحبان صنایع به منظور افزایش بهره‌وری، ارتقای ظرفیت تولیدی یا راه‌اندازی مجدد کسب‌وکارهای راكد عنوان کرد.

وی گفت: افزایش تجربه و مهارت‌آموزی کارکنان، کسب منابع مالی بیشتر، سرشکن شدن هزینه‌های بازاریابی در بازارهای وسیع‌تر و بهبود فناوری، می‌تواند موجب کاهش هزینه‌های ثابت واحدهای تولیدی، افزایش صرفه‌ناشی از مقیاس و رشد بسیاری از صنایع شود.



واردات را برای صادرات مجدد انجام می‌دهند با همین فرآیند امکان پذیر است، تصریح کرد: در شرایط حاضر باید دست به دست هم بدهیم تا بتوانیم مسیر توسعه صادرات را هموار کنیم. ضرورت دارد زمینه‌های لازم با همکاری وزارت امور خارجه برای تسهیل شرایط جهت افزایش مبادلات تجاری با کشورهای همسایه فراهم شود. به گفته وی در این شیوه‌نامه، بخشی که مربوط به کالاهای اساسی و نیازمند ارز ترجیحی است باید از طریق بانک مرکزی تامین شود و بخشی که نیازمند ارز نیمایی است افراد می‌توانند درخصوص این ارز، در صف تامین ارز باشند. افرادی که ارز متقاضی در اختیار دارند از طریق تهاثر می‌توانند قطعات و مواد اولیه بخش تولید را تامین و روند کار را پیش ببرند و از این طریق می‌توانیم جلوی رسوب کالاها را در گمرکات بگیریم.

سال ۱۳۹۸ می‌تواند یک واردکننده را معرفی و با خود اقدام مورد نیاز کشور را واردات انجام دهند. از این طریق پیمان‌سنجی ارزی محقق شده و رفع تعهد نیز انجام خواهد شد. وزیر صنعت، معدن و تجارت تهیه و ابلاغ این شیوه‌نامه را یک حرکت خردمندانانه برای حمایت از صادرات و گشایش مسیر برای توسعه صادراتی و افزایش تولید در کشور عنوان کرد و گفت: تامین مواد اولیه تولید با این روش تسهیل می‌شود و خوشبختانه با حمایت شخص رئیس جمهوری شیوه نامه مدنظر ابلاغ خواهد شد. در این شیوه‌نامه پیش‌بینی شده است که مباحث تعهدات ارزی اقلام کالایی گروه‌های ۲ و ۳ همانند گذشته با بانک مرکزی خواهد بود و تخصیص ارز نیز از این مسیر انجام می‌شود. رزم حسینی با بیان اینکه درخصوص ارز اشخاص نیز هر فردی که اعلام عدم نیاز به ارز داخل کشور داشته باشد و همچنین افرادی که

وزیر صنعت، معدن و تجارت (صمت) اعلام کرد در پنج جلسه اخیر ستاد اقتصادی دولت، موضوع تامین ارز از محل صادرات غیرنفتی به عنوان نقطه حیات اقتصادی کشور مورد توجه قرار گرفت و تا یکی دو روز آینده شیوه‌نامه جدید واردات در مقابل صادرات از سوی رئیس جمهوری ابلاغ می‌شود.

به گزارش ایسنا، علیرضا رزم‌حسینی در نخستین نشست هم‌اندیشی با صادرکنندگان کشور که در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران برگزار شد، تصریح کرد: از زمان خروج آمریکا از معاهده برجام و زیر پا گذاشتن تمام تعهدات مربوطه و همچنین آغاز تحریم‌های یک طرفه علیه کشورمان، اولین تاثیر آن روی درآمدهای ارزی و نرخ ارز در بازار بود. لیست اقراوم وارداتی مورد نیاز کشور تهیه شده که در اختیار صادرکنندگان قرار می‌گیرد و همه صادرکنندگان دارای تعهد ارزی از

معاون سازمان تحقیقات، آموزش و ترویج کشاورزی:

۵ درصد سرمایه کشور در بخش کشاورزی مصرف می‌شود

ولدان عنوان کرد: فاصله تولید علم و نوآوری در کشور بالا است بدین معنا که در تولید علم وضعیت خوبی داریم اما این علم بنا به دلایلی به محصول تبدیل نمی‌شود بنابراین محقق باید تا حصول نتیجه، در انتقال دانش به مزرعه حضور داشته باشد و با توجه به چالش‌های موجود باید به تحقیقات کاربردی افزوده و از تحقیقات بنیادی کم شود.

وی با تأکید بر اینکه جنبه‌های اقتصادی طرح باید در تحقیقات به‌خوبی بررسی شود تصریح کرد: باید اجازه ورود هر ایده جدید را به مرکز بدهیم و ایده‌پردازی در این بخش را به افراد شغال در مراکز تحقیقات کشاورزی محدود نکنیم.

ولدان تأکید کرد: باید از ایده‌های علمی مختلف در این راستا کمک بگیریم و امکانات تحقیقاتی و آزمایشگاهی را در اختیار آنها قرار دهیم. گفتنی است، در این مراسم با تقدیر از زحمات مراد سپهوند، منوچهر سیاخ فر به‌عنوان رئیس جدید مرکز تحقیقات، آموزش کشاورزی و منابع طبیعی لرستان منصوب شد.

ولدان درخصوص ارزش افزوده پایین در بخش کشاورزی، خاطر نشان کرد: مهمترین دلیل این امر، کشاورزی سنتی است و در صورتی‌که از کشاورزی سنتی و معیشتی به دانش‌بنیان حرکت کنیم هزینه‌های تولید کاهش می‌یابد. معاون سازمان تحقیقات، آموزش و ترویج کشاورزی ادامه داد: در این صورت فاصله هزینه و درآمد کشاورزان افزایش می‌یابد و سرمایه‌گذاری در این بخش منجر به ایجاد اشتغال پایدار می‌شود. وی با تأکید بر تقویت تحقیقات در بخش کشاورزی اضافه کرد: رتبه کشور در تولید علم طی سال‌های گذشته بین ۱۴ تا ۲۰ دنیا بوده درحالی‌که رتبه نوآوری ایران یعنی تبدیل علم به محصول خیلی خوب نبوده است.

معاون سازمان تحقیقات، آموزش و ترویج کشاورزی بیان کرد: ایران در سال ۲۰۱۳، رتبه ۱۲۰ نوآوری جهان را داشته درحالی‌که همین زمان رتبه تولید علم ما ۱۷ بوده است و اکنون با تلاش نخبگان و دانشگاهیان جایگاه ۶۱ نوآوری جهان را داریم.

معاون گمرک به ایسنا خبر داد

برنج‌های رسوبی در گمرک متروکه می‌شود

اینکه احراز و اعلام اینکه ثبت سفارشی در صف تامین ارز است یا خیر، به عهده بانک‌های عامل است، این بانک‌ها براساس بخشنامه بانک مرکزی از صدور گواهی مبنی بر قرارگیری کالا در صف تامین ارز امتناع کرده و امکان ترخیص درصدی از محموله‌های کالاهای وارداتی وجود نداشته است.

نگفتیم برنج‌ها فاسد شدند

وی در رابطه با تشخیص فاسد شدن برنج‌های مانده در گمرک نیز گفت: ما در گمرک هیچ‌گاه اعلام نکرده‌ایم که برنج‌ها فاسد شده‌اند بلکه تأکید کرده‌ایم که با توجه به شرایط موجود در بندر و کانتریها این برنج‌ها رو به فاسد شدن هستند. در عین حال که تشخیص فاسد و یا سالم ماندن برنج‌ها برعهده دستگاه‌های مربوطه از جمله سازمان کشاورزی و سازمان ملی استاندارد است و تا زمانی که مجوز معتبر آنها به ما اعلام نشود ترخیص صورت نخواهد گرفت.

تخصیص و تامین ارز نسبت به کمبود برنج در بازار و ترخیص فوری آن هشدار داده بود. اما به دنبال مسائل مطرح شده پیگیری موضوع از گمرک ایران با اعلام مهرداد جمال ارونقی - معاون فنی گمرک ایران - در رابطه با متروکه شده برنج‌های رسوبی در گمرک همراه بود.

با کد تخصیص برنجی ترخیص نمی‌شود

این مقام مسئول در گمرک ایران چند نکته را در رابطه با مسائل مطرح شده توضیح داد و گفت: صدور کد تخصیص ارز به هیچ‌ عنوان به معنای مجوزی برای ترخیص برنج‌های دپو شده در گمرک نیست و ما هیچ اختیاری برای ترخیص این برنج‌ها با صدور کد تخصیص نداریم و فقط باید کد رهگیری بانک (کد ساتا) صادر شود، بنابراین با صدور کد تخصیص مشکلی برای ترخیص برنج‌ها حل نخواهد شد.

ارونقی یادآور شد: تا پیش از این با وجود مصوبه شورای عالی امنیت ملی برای ترخیص درصدی کالای اساسی از جمله برنج، با توجه به

معاون فنی گمرک ایران اعلام کرد که با توجه به شرایط موجود، این سازمان براساس قوانین امور گمرکی نسبت به اعمال قانون متروکه با رعایت مقررات مربوطه برای برنج‌های دپو شده اقدام خواهد کرد.

به گزارش ایسنا، مجید ولدان در جلسه معارفه رئیس مرکز تحقیقات، آموزش کشاورزی و منابع طبیعی لرستان که روز ۱۱ آبان‌ماه صورت گرفت، اظهار کرد: همچنین در سال‌های اخیر کشاورزی نقش بارزی در شاخص‌های اقتصادی داشته و ۱۴ تا ۱۵ درصد تولید ناخالص داخلی را تأمین کرده است.

وی تصریح کرد: این آمار نشان می‌دهد ایجاد اشتغال بالا با سرمایه‌گذاری پایبست ممکن است و می‌توان سهم خوبی در تولید داشت.

معاون سازمان تحقیقات، آموزش و ترویج کشاورزی با طرح این سؤال که چرا سهم کشاورزی از سرمایه‌گذاری بیش از ۵۵ درصد نیست، افزود: ارزش افزوده این بخش نسبت به سایر حوزه‌های اقتصادی همچون نفت، پتروشیمی و سلامت کمتر است.

نرخ خودروهای نامتعارف در سال ۹۹

مدیرکل روابط عمومی بیمه مرکزی گفت فردی که یک خودروی نامتعارف (بیشتر از ۲۲۰ میلیون تومان) سوار می‌شود نیاز است که در سال برای گرفتن بیمه بدنه اقدام کند. مصطفی زندی، مدیرکل روابط عمومی بیمه مرکزی در گفت و گو با خبرنگار بانک و بیمه گروه اقتصادی باشگاه خبرنگاران جوان، با اشاره به این مسئله که باید افراد را ترغیب به استفاده از بیمه‌نامه بدنه در خودروها کنیم، اظهار کرد: بیمه شخص ثالث نوعی قانون است و محدودیت‌های خاص خود را دارد. این بیمه بیشتر به بحث‌های خسارت‌های جانی و آسیب‌های جسمی مربوط است. وی ادامه داد: تمرکز قانونگذار در بیمه شخص ثالث روی جرح و فوت بوده است که به واسطه این بیمه مردم راهی زندان‌ها نشوند. فردی که یک خودروی نامتعارف (بیشتر از ۲۲۰ میلیون تومان) سوار می‌شود نیاز است که در سال برای گرفتن بیمه بدنه اقدام کند. زندی تصریح کرد: همچنین بیمه شخص ثالث به نحوی ترسیم شده است که فردی که بیمه‌نامه شخص ثالث دریافت کرده است، در صورت تصادفی که منجر به مرگ طرف مقابل شود، دیه به صورت کامل توسط بیمه ۴۶۰ میلیون (در ماه حرام ۴۴۰ میلیون) به خانواده متوفی پرداخت می‌شود، اما اگر این تصادف موجب خسارت جانی نشود، حدود ۱۱ میلیون (۲۵ درصد دیه مرد مسلمان در ماه حرام) به شخص خسارت دیده پرداخت می‌شود. مدیرکل روابط عمومی بیمه مرکزی در پایان بیان کرد: بیمه بدنه در کشور ما به درستی جان‌فشاده است از این رو افراد فکر می‌کنند با بیمه شخص ثالث می‌توانند در صورت تصادف نیاز مالی خسارت خود را دریافت کنند. اما این تفکر اشتباه است و نباید از بیمه شخص ثالث انتظار مالی داشت.

مصرف CNG در تهران افزایش یافت

رئیس کانون انجمن جایگاه‌داران سوخت کشور گفت از زمان افزایش قیمت بنزین، مصرف سوخت CNG در تهران ۲۰ درصد افزایش یافته است. همایون صالحی، رئیس کانون انجمن جایگاه‌داران سوخت کشور در گفت‌وگو با خبرنگار اقتصاد و انرژی گروه اقتصادی باشگاه خبرنگاران جوان، با اشاره به افزایش مصرف CNG در کشور گفت: با افزایش قیمت سوخت در کشور، مصرف CNG از ۲۰ میلیون متر مکعب به ۲۵ میلیون متر مکعب افزایش یافته است. او ادامه داد: طبق آمار منتشرشده با افزایش قیمت سوخت نه تنها سهم CNG در سبد سوخت مصرفی رانندگان کاهش نداشته بلکه مصرف آن نسبت به مدت مشابه سال گذشته با رشد همراه بوده است. رئیس کانون انجمن جایگاه‌داران سوخت کشور افزود: میانگین مصرف CNG در فروردین ماه ۹۸ تا شهریور همان سال ماهانه ۱۹۳ میلیون متر مکعب بوده که این رقم در مدت مشابه امسال به ۲۰۹ میلیون متر مکعب رسیده است. صالحی درباره میزان مصرف CNG در تهران تصریح کرد: مصرف سوخت CNG در تهران ۲۰ درصد افزایش یافته است که این میزان مصرف نسبت به استان دیگر دارای نوسان است. او گفت: از زمان افزایش قیمت بنزین مصرف این سوخت با کاهش ۳۳ میلیون لیتری همراه بوده و از ۹۷.۱ میلیون لیتر به ۷۴.۳ میلیون لیتر کاهش پیدا کرده است.

ششمین مرحله فروش فوق‌العاده ایران خودرو آغاز شد

گروه صنعتی ایران خودرو ششمین مرحله فروش فوق‌العاده محصولات خود را از روز یکشنبه ۱۱ آبان ماه به مدت سه روز آغاز کرد. به گزارش گروه اقتصادی باشگاه خبرنگاران جوان، گروه صنعتی ایران خودرو ششمین مرحله فروش فوق‌العاده محصولات خود را از ساعت ۱۰:۰۰ دیروز یکشنبه ۱۱ آبان ماه به مدت سه روز آغاز کرد. در این طرح سه محصول پارس بنزینی، پژو ۲۰۶ تپ دو و سمند ال ایکس با موعد تحویل حداکثر ۹۰ روز عرضه شده است. متقاضیان نهایی این طرح تا حداکثر سه روز پس از پایان مهلت ثبت نام از طریق قرعه‌کشی انتخاب و اعلام خواهند شد. منتخبان نیز به مدت پنج روز مهلت خواهند داشت تا نسبت به واریز وجه کامل خودرو اقدام کنند. به منظور توزیع خودرو میان مشتريان واقعی، محدودیت‌های طرح‌های گذشته کماکان اجرا می‌شود. منتخبان طرح‌های قبلی که موفق به واریز وجه نشده‌اند نیز می‌توانند در این طرح فروش مشارکت کنند. واجدین شرایط می‌توانند در مهلت مقرر از طریق سایت فروش اینترنتی محصولات ایران خودرو به نشانی esale.ikco.ir نسبت به ثبت نام اقدام کنند.

زمان صدور کارت سوخت از ۳ ماه به ۶۰ روز کاهش یافت

سخت‌نگوی شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی گفت شرایط ویژه کرونایی موجب تاخیر صدور کارت سوخت در ماه‌های اخیر شده بود و گاهی این فرآیند تا سه ماه به طول می‌انجامید، اما در حال حاضر این مشکل رفع شده و کارت‌های سوخت شهرپورماه در حال صدور است و می‌توان گفت صدور کارت سوخت به بازه زمانی دو ماه رسیده است. به گزارش خبرخودرو، سخت‌نگوی شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی از کاهش مدت زمان صدور کارت سوخت از سه ماه به ۶۰ روز خبر داد. فاطمه کاهی در گفت‌وگو با خبرنگار خبرخودرو بیان کرد: شرایط ویژه کرونایی موجب تاخیر صدور کارت سوخت در ماه‌های اخیر شده بود و گاهی این فرآیند تا سه ماه به طول می‌انجامید اما در حال حاضر این مشکل رفع شده و کارت‌های سوخت شهرپورماه در حال صدور است و می‌توان گفت صدور کارت سوخت به بازه زمانی دو ماه رسیده است. وی در خصوص حذف کارت سوخت خودروهای فرسوده تصریح کرد: این موضوع به تصمیم هیأت دولت و در راستای طرح جامع کاهش آلودگی هوا بوده و شرکت ملی پخش هیچ گونه نقشی در این تصمیم‌گیری نداشته و تنها مجری قانون است. البته این موضوع توسط شرکت ملی پخش به مبادی ذی‌ربط منعکس شده اما تصمیم‌گیری با خود دولت است. کاهی در پاسخ به سوئالی مبنی بر اینکه که آیا کاهش مصرف بنزین سوپر در جایگاه‌ها ناشی از مشکل در زمینه توزیع است، گفت: در زمینه تامین و توزیع بنزین سوپر هیچ گونه مشکلی وجود ندارد و در حال حاضر درخصوص کاهش مصرف آن آمار دقیقی در دسترس نیست.

تعیین تکلیف عرضه خودرو در بورس حداکثر تا ۱۰ روز آینده



نشده و البته طرحی منفک از طرح ساماندهی مجلس خواهد بود. وی درخصوص راهکار موثرتر به منظور بهبود وضعیت بازار، توقف زیان‌دهی خودروسازان و افزایش توان خرید مصرف‌کنندگان گفت: عرضه در بورس و قدرت خرید مصرف‌کنندگان نیازمند پوشش‌کافی بیشتر موضوع است، اما فروش لیزینگی خودرو یا ارائه تسهیلات در این خصوص مستلزم برخورداری خودروسازان از نقدینگی است که در حال حاضر فراهم نیست.

معاون دفتر خودرو و نیرومحرکه وزارت صمت ادامه داد: علی‌رغم اینکه بحث فروش لیزینگی و تامین امکانات و ملزومات این امر طی جلسات مختلف به آن پرداخته شده اما به نظر می‌رسد به دلیل اینکه در سیستم لیزینگ اقساط بسیار سنگین برای خودروهای فعلی لحاظ خواهد شد و با توجه به دوره‌های بازپرداخت آن، در جذب تقاضا موفق نباشد زیرا پیش‌بینی‌ها حاکی از عدم توان مالی مناسب متقاضیان است.

جعفرپور تاکید کرد: در حال حاضر هدف‌گذاری وزارت صمت، تولید خودرو تا میزان حداقل یک میلیون دستگاه در سال جاری و اشیاع اولیه در بازار خودرو است تا این کالا به دست مصرف‌کنندگان واقعی و نیازمند برسد و اهداف سودآورانه برخی اشخاص موضوعی علی حده است.

جعفرپور افزود: بررسی‌ها در این باره ظرف یک هفته تا ۱۰ روز آینده منتج به نتیجه خواهد شد و پس از آن طرح موردنظر از سوی کمیسیون صنایع به صحن مجلس ارائه می‌شود.

معاون دفتر خودرو و نیرومحرکه وزارت صمت درخصوص وضعیت زیرساخت‌های فروش بورسی خودرو در سازمان بورس و خودروسازان گفت: ورود خودرو به بورس مستلزم آماده‌سازی زیرساخت‌های آن از سوی بورس و خودروسازان است اما از این جهت که این موضوع یک طرح میان مدت است و نه کوتاه مدت، پرسشی که مطرح می‌شود این است که اگر در میان مدت تولیدات خودروسازان از تقاضا پیشی گرفت، عرضه در بورس همچنان ادامه داشته باشد یا خیر.

جعفرپور در ادامه با اشاره به موضوع احتمال تغییر روش نرخ‌گذاری خودرو براساس طرحی از سوی وزارت صمت مبنی بر تعیین قیمت ۵۰ درصد از محصولات توسط خودروسازان با قیمتی نزدیک به حاشیه بازار و مابقی خودروها که مشمول پرتیراها می‌شود، با قیمت اعلامی شورای رقابت تصریح کرد: این موضوعی است که کماکان در حال بررسی است و جمع‌بندی وزیر محترم صمت تاکنون اعلام و نهایی

طرح جدید وزات صمت مبنی بر تعیین قیمت خودرو توسط شورای رقابت و خودروسازان توامان و احتمال جایگزینی آن با عرضه خودرو در بورس مندرج در طرح ساماندهی همچنان میان دولت و مجلس در دست بررسی است و پس از جمع‌بندی تصمیم نهایی با وزیر صمت خواهد بود.

امیر جعفرپور در گفت‌وگو با خبرنگار خبرخودرو، اظهار داشت: موضوع عرضه خودرو به بورس کالا در حال حاضر در دست بررسی است و دولت و مجلس در این خصوص هنوز به جمع‌بندی نهایی نرسیده‌اند.

وی افزود: بررسی‌ها در این باره ظرف یک هفته تا ۱۰ روز آینده منتج به نتیجه خواهد شد و پس از آن طرح موردنظر از سوی کمیسیون صنایع به صحن مجلس ارائه می‌شود.

معاون دفتر خودرو و نیرومحرکه وزارت صمت درخصوص وضعیت زیرساخت‌های فروش بورسی خودرو در سازمان بورس و خودروسازان گفت: ورود خودرو به بورس مستلزم آماده‌سازی زیرساخت‌های آن از سوی بورس و خودروسازان است اما از این جهت که این موضوع یک طرح میان مدت است و نه کوتاه مدت، پرسشی که مطرح می‌شود این است که اگر در میان مدت تولیدات خودروسازان از تقاضا پیشی گرفت، عرضه در بورس همچنان ادامه داشته باشد یا خیر.

جعفرپور در ادامه با اشاره به موضوع احتمال تغییر روش نرخ‌گذاری خودرو براساس طرحی از سوی وزارت صمت مبنی بر تعیین قیمت ۵۰ درصد از محصولات توسط خودروسازان با قیمتی نزدیک به حاشیه بازار و مابقی خودروها که مشمول پرتیراها می‌شود، با قیمت اعلامی شورای رقابت تصریح کرد: این موضوعی است که کماکان در حال بررسی است و جمع‌بندی وزیر محترم صمت تاکنون اعلام و نهایی

مدیرعامل ایران خودرو خبر داد

رشد ۵۴ درصدی تولید خودروهای سواری از ابتدای سال

لجستیک، تدوین و گسترش دانش فنی تولید، تامین قطعات خودرویی و خدمات پس از فروش انجام می‌شود.

این مقام مسئول تشریح کرد: استان‌هایی که این هدایا را دریافت خواهند کرد شامل استان‌های سیستان و بلوچستان، کرمان، هرمزگان، آذربایجان غربی، خراسان شمالی، کردستان و کهگیلویه و بویراحمد شامل می‌شوند.

مدیرعامل ایران خودرو گفت: از ابتدای سال گروه خودروسازی ایران خودرو در تولید خودروهای سواری ۵۴ درصد و تولید خودروهای سنگین ۴۲ درصد رشد داشته است و جهش تولید در خودروهای سنگین قابل تقدیر است.

معاون رئیس جمهور:

مسیر تحول در ایران خودرو باید حفظ شود

رهبری را جهش در نوع نگاه به صنعت، اراده، راهبردها، رویکردها و برنامه‌ریزی‌ها دانست و گفت: آمار افزایشی تولید ایران خودرو در هشت ماهه امسال و جهش بیش از ۵۰ درصدی، بیانگر تحول جدی است که در مجموعه اتفاق افتاده و باید حفظ شود.

وی ضمن تاکید بر اطلاع‌رسانی دستاوردهای ایران خودرو به جامعه گفت: در شرایط تحریمی که در طول تاریخ جمهوری اسلامی ایران سابقه نداشته، ایران خودرو عزم جدی برای رفع موانع داشته و تحول ماندگاری را رقم زده است. هر اقدام ما زیر ذره بین اتاق‌های فکری است که استخبار ایجاد کرده است.

اوحدی ضمن تکریم مقام کارگر، به ایجاد حواشی مانند احتکار خودرو اشاره کرد و گفت: باید هزاران قطعه تامین شود تا خودرویی تولید و وارد بازار شود، در این میان اگر یکی از قطعات تامین نشود، خودرو تکمیل و وارد بازار نخواهد شد. طرح موضوع احتکار، جفا به خودروسازان و کارگرانی است که شبانه روز در حال کار و تولید هستند. وی تصریح کرد: فضای مجازی امروز زمینه بی‌تقوایی را ایجاد کرده و به برخی موضوعات دامن می‌زند که جفا به تولیدکننده است.

معاون رئیس جمهوری ضمن تقدیر از مدیریت ایران خودرو برای

مقیمی ادامه داد: در کنار افزایش تولید، مسئولیت‌های اجتماعی هم داریم که گروه ایران خودرو آنها را دنبال می‌کند.

او گفت: امسال ۶۳ آمبولانس را توانستیم به نظام سلامت تقدیم کنیم و در تلاش هستیم این میزان را افزایش دهیم. امروز با توجه به نیازمان در حوزه آموزش و پرورش اقدام به کمک به هنرستان‌های کم‌برخوردار کرده‌ایم.

این مقام مسئول گفت: ارزش کالاهای اهدایی به هنرستان‌ها یک میلیارد تومان است. ما می‌توانیم در بحث به روز رسانی محتوای آموزشی هم به هنرستان‌ها کمک کنیم و در حوزه برگزاری کلاس‌های آموزشی در کنار آموزش و پرورش باشیم.

رسیدگی به امور ایثارگران، گفت: با این وجود، هیچ‌یک از اقدامات نمی‌تواند آرزوی داشتن پدر را برای فرزندان شاهد محقق کند. همسران و خانواده جانبازان قطع نخاعی که در بدترین شرایط زندگی می‌کنند نیز از جمله افرادی هستند که باید همواره مورد توجه و قدرشناسی قرار گیرند. اگر بخوایم الگویی در جامعه صنعتی در ارتباط با تکریم ایثارگران تعیین کنیم، آن الگو ایران خودرو است.

در این دیدار مدیرعامل گروه صنعتی ایران خودرو نیز گزارشی از وضعیت ایثارگران شاغل در این شرکت و اقدامات صورت گرفته برای تکریم آنان ارائه کرد. فرهاد مقیمی با اشاره به افتتاح مدرسه در روستای دابی آباد سیستان و بلوچستان به نام شهدای ایران خودرو گفت: ایثارگران، خانواده‌های شهدای ایران خودرو و جانبازان همواره مورد توجه و تکریم هستند. وی تصریح کرد: هر اقدامی برای رسیدگی به این عزیزان، در برابر رشادت‌هایی که انجام داده‌اند ناچیز است. گفتنی است، امروز رئیس بنیاد شهید و امور ایثارگران و هیأت همراه علاوه بر حضور بر مزار شهید گمنام تدفین شده در سایت مرکزی ایران خودرو و ادای احترام به مقام شامخ آن شهید، از خطوط تولید این شرکت در سالن مونتاژ دیدن کردند.



حمایت از مقاله‌های علوم شناختی افزایش یافت

با هدف رشد کیفی فعالیت‌های پژوهشی در حوزه علوم شناختی و تشویق پژوهشگران به ارائه مقالات برتر این دانش برای چاپ و انتشار در نشریات و مجلات معتبر بین‌المللی ستاد توسعه علوم و فناوری‌های شناختی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری امسال حمایت تشویقی از این مقالات را افزایش داد.

براساس سیاست این ستاد امسال رقم حمایت تشویقی از این مقالات نسبت به سال گذشته ۲۰ درصد افزایش یافت. علاوه بر این ستاد از مقالاتی که از تجهیزات و فناوری‌های شناختی داخل کشور استفاده کرده باشند میزان حمایت تشویقی را نیز تا سقف ۲۰ درصد دیگر افزایش می‌دهد.



دریچه

راهی برای توسعه کیفی تولیدات

مجدد گیسوی / مدیر آزمایشگاه شرکت پاک آب آذر عضو شبکه آزمایشگاهی فناوری‌های راهبردی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری؛ فراتر از اهمیت فناوری و چگونگی ساخت تجهیزات، این «کارآمدی و کیفیت» است که مهر تایید یا رد بر تلاش‌های صنعت می‌زند. بر همین اساس، تجهیزات، روش‌ها و امکاناتی که بتوانند کیفیت و کارایی محصول نهایی را بررسی کنند و راهی فراروی توسعه کیفی تولیدات بگذارند از اهمیت بالایی برخوردارند.

بر همین اساس آزمایشگاه شرکت پاک‌آب‌آذر عضو شبکه آزمایشگاهی فناوری‌های راهبردی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و آزمایشگاه آکروپتیک همکار سازمان ملی استاندارد ایران، با فعالیت در حوزه آزمون تجهیزات و لوازم خانگی مسیر را بر افزایش کیفیت این دست محصولات هموار کردند.

این خدمات در حوزه‌هایی چون رادیاتور، تست آبگرمکن، تست بخاری، تست کولر، فن‌ها، ایمنی برقی، یخچال و فریزر و بردهای الکترونیکی، تولیدات صنعتی کشور را با مجموعه تست‌های جامع ارزیابی می‌کنیم. در حال حاضر خدمات آزمایشگاهی در زمینه عملکرد، میزان مصرف انرژی و ایمنی محصول به صاحبان صنایع خانگی ارائه می‌شود. این توانمندی وجود دارد که براساس استانداردهای

رویدادی فناورانه؛ استفاده از تخصص کارآفرینان خارج از کشور افزایش می‌یابد

یک همکاری برای استفاده بیشتر از تخصص کارآفرینان، دانش‌آموختگان ایرانی خراج از کشور شکل گرفت. این طرح با حمایت معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و بنیاد ملی نخبگان اجرایی می‌شود.

«استارت‌آپ‌ها و فعالیت‌های فناورانه با همکاری با مراکز نوآوری و شتاب‌دهنده‌ها به عنوان مشاور» عنوان نخستین برنامه‌ای است که ذیل این همکاری روز گذشته برگزار شد. دومین برنامه که نیازی به حضور در ایران ندارد هم با عنوان «نظام وظیفه تخصصی»، ۱۷ آبان‌ماه برگزار خواهد شد.

در این همکاری دو جانبه «طرح جذب هیأت علمی، برگزاری سخنرانی و کارگاه‌های تخصصی پسادکتر و فرصت مطالعاتی» هم ۲۴ آبان‌ماه برگزار خواهد شد. برنامه همکاری با متخصصان و کارآفرینان ایرانی خارج از کشور (Connectist.ir) از جمله برنامه‌هایی است که معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری برای همکاری با نخبگان و توانمندان ایرانی خارج از کشور طراحی و اجرا کرده است. این برنامه با هدف استفاده از ظرفیت علمی و تخصصی محققان و متخصصان ایرانی و برقراری ارتباط با مراکز علمی، فناوری و صنعتی منتخب کشور در حال اجرا است. این

ایده‌های خلاق هوشمندسازی حمل‌ونقل را پرورش می‌دهیم

صنعت برای رفع آنها با تکیه بر توان شرکت‌های دانش‌بنیان داخلی»، «رفع موانع موجود بر سر راه تامین زیرساخت‌ها و کلان پروژه‌های حوزه حمل‌ونقل هوشمند» و «برگزاری رویدادهای ترویجی برای شناسایی و رشد و پرورش ایده‌ها در این حوزه و انجام فرایند شتابدهی از استارت‌آپ‌های این حوزه» محقق می‌شود.

حمل‌ونقل هوشمند، به نوعی به‌کارگیری فناوری‌ها برای افزایش بهره‌وری و آئی‌تی الکترونیک، مخابرات و کارایی سیستم حمل‌ونقل است. حمل‌ونقل هوشمند باعث رشد شاخص‌های اقتصادی، اجتماعی و حتی فرهنگی جوامع می‌شود. دایره وسیع کاربرد هوشمندسازی، تمامی حالت‌های حمل‌ونقلی از جمله جاده‌ای، ریلی، هوایی و دریایی را شامل می‌شود.

یکی از اقدامات ستاد توسعه فناوری‌های فضای و حمل‌ونقل هوشمند معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، شناسایی، رشد و پرورش ایده‌ها در حوزه حمل‌ونقل هوشمند و شتاب‌دهی به این فرآیند فناورانه است.

در انرژی و هزینه و از همه مهم‌تر کاهش ترافیک و تلفات جاده‌ای می‌انجامد. این کار هم جز در سایه همکاری و هم‌فراپی همه بازیگران این زیست‌بوم میسر نمی‌شود؛ اتفاقی که رونق صنعت حمل‌ونقل را در کشور رقم خواهد زد.

از فعالیت‌های ستاد توسعه فناوری‌های فضای و حمل‌ونقل پیشرفته معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری در این زمینه می‌توان به شناسایی زیست‌بوم حمل‌ونقل هوشمند در کشور اشاره کرده کاری که با «شناسایی نیازمندی‌های

صنعت گیاهان دارویی به یاری دام و طیور شتافت

گوارشی طیور به کار می‌رود. این دارو از عصاره مرزنجوش، آویشن شیرازی و آلوئه‌ورا تولید شده است. خط تولید این دارو در مهرماه سال جاری با حضور جمعی از مسئولان کشوری مورد بازدید قرار گرفت. داروی گیاهی سیستم گوارشی طیور، همچنین باعث تسریع عمل وزن‌گیری (ضریب تبدیل) قارم می‌شود. مدیرعامل این شرکت اعلام کرد که با توجه به حمایت‌های معاونت علمی و فناوری ریاست‌جمهوری سعی دارد تا واحد تحقیق و توسعه شرکت را گسترش دهد و تولید طیف وسیع‌تری از داروهای گیاهی مورد استفاده در پزشکی و دامپزشکی را در دستور کار قرار دهد. محمود ابول‌زاده، مدیرعامل این واحد فناوری درباره این موضوع گفت: با توجه به حضور تعداد قابل توجهی از جوانان خوش‌فکر و تحصیلکرده در شرکت و منابع گیاهی قابل توجه این منطقه، قراردادهایی با برخی مراکز دانشگاهی این ناحیه مانند دانشگاه آزاد، دانشگاه آیت‌الله بروجردی و

پارک علم و فناوری استان ایستاده به معاونت علمی و فناوری ریاست‌جمهوری، معتقد شده است تا همکاری‌های دانشگاه و صنعت، تسهیل شود و پشتوانه علمی تولید داروهای گیاهی تقویت شود.

مجموعه‌های دانش‌بنیان و فناوری زیادی در کشور هستند که با حمایت راهبری ستاد توسعه علوم و فناوری گیاهان دارویی و طب سنتی معاونت علمی و فناوری ریاست‌جمهوری موفق می‌شوند که در زمینه عرضه داروهای مفید در

حوزه گیاهان دارویی گام‌های مهمی بردارند. یکی از این شرکت‌ها، موفق شد تا براساس ذخایر گیاهی منطقه زاگرس، داروهای گیاهی را با داروهای شیمیایی، برای درمان دام و طیور جایگزین کند. یکی از محصولات دارویی شرکت زاگرس فارم پارس، دارویی برای درمان بیماری‌های تنفسی طیور است که عملکردی بهتر از داروهای شیمیایی از خود نشان داده است. این داروی گیاهی از مواد اولیه‌ای مانند عصاره نعنا فلفلی، آویشن باغی، عصاره بذر آنیسون و عصاره شیرین‌بیان تولید شده است.

این شرکت فناوری موفق شد تا این دارو را با قیمتی ۱۵ تا ۲۰ درصد کمتر از نمونه مشابه خارجی در داخل کشور بومی‌سازی کند. شرکت داروسازی زاگرس فارم پارس، که بیش از سه دهه در صنعت داروهای دامپزشکی فعال بوده و در استان لرستان مستقر است، یک داروی گیاهی دیگر را نیز تولید کرده است که برای درمان بیماری‌های



روزهای طلایی

به قلم: جیکوب کاسترنیکرز / خبرنگار - مترجم: امیر آل‌علی؛ بهترین عملکرد اقتصادی تاریخ آمازون در ۳ ماهه سوم سال جاری رقم خورده است که میزان آن با ۶,۳۳ میلیارد دلار سود خالص، سه برابر بیشتر از مشابه سال گذشته است. این آمار در حالی به ثبت رسیده است که در آن میزان فروش در Prime Day، محاسبه نشده و این امر بیانگر موفقیت فوق‌العاده این شرکت است. در واقع ویروس کرونا

بازدهی به چاه‌های نفتی بازگشت

یک چاه نفتی تا ابد نمی‌تواند بازدهی و کارایی نخستین روزهایش را داشته باشد. فوران پرشدت یک چاه نفتی در روزهای نخست، در سال‌های بعد به پایین‌ترین حد ممکن می‌رسد. فناوری اما به یاری این مشکل

آمده است و حیاتی دوباره به چاه‌های نفتی کهرمق می‌بخشد. فناوری که از آن تحت فراآوری مصنوعی یاد می‌شود به کمک یک شرکت دانش‌بنیان بومی‌سازی شده است. حامد گرامی، مدیرعامل شرکت فرازونین اندیش ارون، ارائه خدمات فراآوری مصنوعی و راهکارهای پیشرفته افزایش تولید چاه‌های نفت را دستاورد این شرکت دانش‌بنیان دانست و گفت: تلاش کردیم تا طیف کاملی از پروژه‌های مربوط به این حوزه در این شرکت را با ساخت تجهیزات و بومی‌سازی تلمبه‌های میله‌ای مکشی در کشور نیاز صنایع نفتی

به این فناوری را تامین کنیم. وی با بیان اینکه این شرکت دانش‌بنیان تمامی بخش‌های صنعت بازآوری از طراحی و مهندسی و ساخت را انجام می‌دهد، ادامه داد: تامین قطعات و نگهداری و پشتیبانی

پمپ‌های قبلی نصب شده و همچنین تدوین نرم‌افزار طراحی پمپ‌های میله‌ای و راستی‌آزمایی طراحی نمونه‌های قبلی نصب شده در همین راستا، در این شرکت دانش‌بنیان انجام می‌شود. مدیرعامل

این شرکت دانش‌بنیان از فراآوری مصنوعی استفاده کرده و همزمان با تحریم‌ها زمینه‌ای شد تا نیاز صنعت نفت به تجهیزات خارجی که دیگر خدمات‌شان ارائه نمی‌شد، با ورود به موقع این شرکت دانش‌بنیان برطرف شود. این فعال فناوری با اشاره به ارائه خدمات به ۳۰ حلقه از چاه‌های نفتی کشور گفت: برای آینده برنامه نصب بر روی ۲۳ حلقه چاه در دستور کار قرار دارد. همچنین به ۳۰ حلقه چاه نیز خدمات پشتیبانی ارائه می‌شود که در حال حاضر ظرفیت چاه‌ها را به ۸۰۰ تا ۱۲۰۰ بشکه در روز رسانده است.



ساخت واکسن کووید-۱۹ آنلاین آموزش ببینید

ستاد توسعه زیست‌فناوری معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری در تلاش است تا نقشی تاثیرگذار در پایان دادن به روزهای سخت شیوع کرونا در کشور داشته باشد. به همین دلیل از برگزاری دوره آموزشی آنلاین ساخت واکسن کووید-۱۹ حمایت می‌کند. رویدادی فناورانه و آنلاین که موضوع ساخت واکسن از مرحله «تحقیق و توسعه تا ورود به بازار و الزامات رگولاتوری‌های موردنیاز آن» را پوشش می‌دهد. این رویداد ۱۴ آبان ماه سال جاری توسط سازمان غذا و دارو و با همکاری و حمایت ستاد توسعه زیست‌فناوری معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری برگزار می‌شود.



یادداشت

اینترنت اشیا هوشمندی را به ارمان می‌آورد

اما درباره اینکه برای چه هدفی اشیا باید به اینترنت متصل شوند و داده‌هایشان را به اشتراک بگذارند، تعریف‌های گوناگونی وجود دارد. اینترنت اشیا به ما فرصتی می‌دهد تا در نحوه انجام کارها کارآمدتر عمل کنیم، در این کار صرفه جویی در وقت، پول و کاهش تولید گازهای گلخانه‌ای، پیامد استفاده از اینترنت اشیا است. این فناوری این اجازه را به شرکت‌ها، دولت‌ها و سازمان‌ها می‌دهد تا درباره نحوه ارائه خدمات و تولید کالا دوباره بیندیشند.

ورود دانش‌بنیان‌ها به حوزه اینترنت اشیا

کاربردهای متنوع اینترنت اشیا انگیزه شرکت‌های فناور و دانش‌بنیان و صنایع نرم و خلاق را برای ورود به این حوزه بیشتر کرده است. در کاربردهای صنعتی، حسگرهای موجود در خطوط تولید می‌توانند باعث افزایش کارایی و کاهش ضایعات شوند. به طور مثال یک شرکت دانش‌بنیان دستگاهی را ایجاد کرده است که می‌تواند حسگرهایی را درون بتن قرار دهد و داده‌هایی از وضعیت مواد یا میزان استحکام سازه را نمایان کند. یک شرکت دانش‌بنیان همچنین در تولید و بومی‌سازی پلنترم آنالیز و مدیریت در راستای اجرای طرح‌های اینترنت اشیا گام برداشته است. این پلنترم نرم‌افزاری، قابلیت اتصال به انواع حسگرها و سامانه‌های ارتباطی موجود در بستر اینترنت اشیا را دارد و می‌تواند در مقیاس بسیار وسیع، عملیات گردآوری و آنالیز داده‌ها را در طیف گسترده و به صورت لحظه‌ای انجام دهد. این نرم‌افزار در مدیریت انرژی و منابع شهری، مدیریت حوادث مربوط به اورژانس و آتش‌نشانی، مدیریت فضاهای سبز شهری، ساختمان‌ها و مجتمع‌های هوشمند و بیمارستان‌های هوشمند و سایر حوزه‌های مشابه کاربرد دارد. در حال حاضر و با حمایت معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، شرکت‌های دانش‌بنیان، استارت‌آپ‌ها و صنایع خلاق گوناگونی در حوزه اینترنت اشیا فعال هستند. این شرکت‌ها از تجهیزات و زیرساخت‌های اینترنت اشیا تا نرم‌افزارهای این حوزه را طراحی و تولید می‌کنند و در مسیر توسعه فناوری‌های هوشمندی گام برمی‌دارند.

دانش‌بنیان‌ها به ۱۲ و بینار بزرگ استانی می‌روند

استان فارس نیز نام رویداد دیگری است که در دوازدهم آبان ماه در این استان برگزار می‌شود. با توجه به نیازسنجی انجام گرفته در استان خراسان رضوی نیز مرکز شرکت‌ها و موسسات دانش‌بنیان معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، رویدادی آنلاین در این استان برگزار می‌کند با نام برنامه‌ریزی بازاریابی و استراتژی ورود به بازار، علاقه‌مندان می‌توانند در روز ۱۴ آبان ماه در این رویداد شرکت کنند. وینار آشنایی با تکنیک‌های تبلیغات و فروش محصولات دانش‌بنیان و جایگاه آن در برندسازی محصولات، مخصوص استان چهارمحال و بختیاری و وینار معرفی مدل شخصیت‌شناسی با نگاه MBTI، در استان اصفهان نیز هر دو در روز ۱۴ آبان، میزبان علاقه‌مندان به این دو مقوله خواهد بود. آشنایی با فرآیندهای ارزیابی و حمایت‌های دانش‌بنیان که در ۱۲ آبان، در دانشگاه علوم پزشکی شهرکرد برگزار می‌شود و وینار آشنایی با فرآیندهای ارزیابی و حمایت‌های دانش‌بنیان که برای روز ۱۱ آبان ماه ۱۳۹۹ در دانشگاه علوم پزشکی یزد، میزبان شرکت‌های دانش‌بنیان، فناور و سایر علاقه‌مندان خواهد بود، نام دیگر رویدادهای آنلاین برنامه‌ریزی شده در طول هفته جاری هستند. علاقه‌مندان برای کسب اطلاعات بیشتر می‌توانند به سایت مرکز شرکت‌ها و موسسات دانش‌بنیان مراجعه کنند.

با توجه به نیاز مبرم شرکت‌های دانش‌بنیان و صنایع خلاق و نرم به آموزش مستمر و با توجه به همه‌گیری ویروس کووید-۱۹، معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری تلاش دارد تا با حمایت از برگزاری وینارها، روند آموزش‌ها متوقف نماند. برگزاری وینارها با مرکزیت استان‌های مختلف باعث می‌شود که هم سفرهای غیرضروری کاری برای فعالان فناور و خلاق کمتر شود و هم محور وینارها به مشکلات محلی و استانی اختصاص یابد. برگزاری استانی وینارها همچنین باعث شکوفایی هرچه بیشتر ظرفیت‌های استانی می‌شود. برای مثال با توجه به نزدیکی استان اردبیل به مرزهای شمالی کشور وینار بررسی راهکارها و چالش‌های صادرات به روسیه برگزار شد. آذربایجان شرقی نیز در هفته جاری، میزبان سه وینار آشنایی با بازاریابی دیجیتال، آشنایی با روش‌های تأمین مالی دانش‌بنیان در بازار سرمایه و فروش به مدیران ارشد خواهد شد که توسط مرکز شرکت‌ها و موسسات دانش‌بنیان در روزهای دهم، دوازدهم و چهاردهم آبان ماه با محوریت فعالان این استان برگزار می‌شود. برگزاری وینار مالکیت فکری با عنوان سلاحی استراتژیک برای کسب و کارها ویژه استان مازندران نیز برای ۱۱ آبان ماه برنامه‌ریزی شده است. رویداد پرسش و پاسخ در خصوص سامانه‌های مدیریت ارتباط با مشتری مخصوص



سازمان برای آمازون

این شرکت همچنان با انتقادهای جدی مبنی بر جدی نگرفتن پروتکل‌های بهداشتی کرونا برای کارکنان خود مواجه بوده و این امر می‌تواند باعث شود که آینده‌نگری آنها به شکلی متفاوت شکل گیرد. حال باید دید که عملکرد این شرکت تا پایان سال، به چه صورت خواهد بود.

منبع: theverge.com

همراه داشته است. در این راستا بنا بر استخدام ۱۰۰ کارگر فصلی، سیاست جدیدی برای تعطیلات تابستانی است. بر سر سال آینده ارزشمندترین برندهای جهان ایستاده است. این امر در حالی است که

بی‌نیاز شدن کشور به واردات انواع بویلر آب گرم

منتقل کرده و در اثر این کار آب گرم ایجاد شده توسط یک پمپ مخصوص به گردش درمی‌آید. در اثر این گردش، آب گرم بخشی از انرژی خود را از دست می‌دهد و سرد می‌شود و دوباره برای گرم شدن به داخل دیگ یا بویلر باز می‌گردد.

و فرآیند به همین شکل تکرار می‌شود. شرکتی دانش‌بنیان با کمک توان تخصصی موجود در مجموعه خود توانسته این محصول کاربردی در صنعت را بومی‌سازی کند. به گفته قربانعلی میرزازاده مدیرعامل این شرکت دانش‌بنیان، این شرکت برای ساخت بویلرها صرفاً از ورق‌های باکیفیت استفاده می‌کند و تمامی دستگاه‌های ساخت این شرکت دارای پلاک استاندارد است.

وی همچنین بیان کرد: بویلرهای تولیدی ما، تحت نظارت عملی شرکت



بازرسی کیفیت و استاندارد ایران طی سه مرحله بازرسی، آزمایش، کنترل کیفیت و پلاک کیفیت صادر شده یک ماه پس از آماده شدن دیگ به خریداران عرضه می‌شود.

انواع بویلر آب گرم توسط شرکتی دانش‌بنیان تولید شد؛ بویلرهایی با کیفیت جهانی و ایران‌ساخت که با اتکا به توان دانش‌بنیان‌های کشور به تولید رسید.

شرکت تاسیساتی و ساختمانی دانش‌بنیان پاکمن یکی از پیشگامان صنعت تاسیسات در ایران است که انواع بویلرهای آبگرم، چگالش‌ی، بخار، روغن داغ، مبدل‌های حرارتی، مشعل‌های صنعتی، اتوکلاو و مخازن تحت فشار، تاسیسات و تجهیزات شیرین‌سازی و تصفیه آب را تولید می‌کند.

در موتورخانه و سیستم‌های حرارت مرکزی یک جزء مهم وجود دارد که آن را با نام دیگ آب گرم یا بویلر می‌شناسند. این سیستم علاوه بر اینکه در موتورخانه‌های خانگی کاربرد دارد، در صنایع مختلف هم مورد استفاده قرار می‌گیرد.

دیگ آب گرم به دستگاهی گفته می‌شود که قادر است، انرژی حرارتی که از احتراق سوخت مشعل حاصل می‌شود را به داخل خود

نوآوران بهداشت روانی سالمندان را ارتقا می‌دهند

خلاق و تعداد پرشمار از استارت‌آپ‌های فعال در حوزه صنایع نرم و فرهنگی را با نیازهای این قشر از جامعه، هرچه بیشتر آشنا سازد. بر این اساس، نخستین رویداد شتابدهی ایده تیم‌های استارت‌آپی

و نوآور با رویکرد ارتقای زیست اجتماعی سالمندان و بازنشستگان، برای برگزاری در ۱۶ آبان ماه سال ۱۳۹۹ برنامه‌ریزی شده است. سلامت روانی و سلامت جسمی سالمندان، یکی از محورهای اصلی این نشست است. استارت‌آپ‌ها و شرکت‌های خلاق، می‌توانند با عرضه محصولات و خدمات نوآورانه و مبتنی بر فناوری، به بهداشت روان و جسمی این طیف از جامعه کمک کنند.

همچنین استارت‌آپ‌ها، شرکت‌های دانش‌بنیان، شرکت‌های خلاق، فناور و تیم‌های فعال در حوزه صنایع خلاق و نرم، می‌توانند با حضور در این رویداد، ایده‌ها و محصولات و خدمات خود را در حوزه‌های توان‌افزایی اجتماعی و اقتصادی و گردشگری، سرگرمی و اوقات فراغت، سالمندان و بازنشستگان عرضه کنند.



با توجه به سالخورده بودن بخش قابل توجهی از جمعیت کشور و سیر صعودی پیری جمعیت، نیازهای مختلف سالمندان و بازنشستگان روزبه‌روز متنوع‌تر می‌شود. در این راستا مرکز نوآوری صبا با حمایت ستاد فرهنگ‌سازی اقتصاد دانش‌بنیان و توسعه صنایع خلاق و نرم معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، نخستین دوره شتابدهی تیم‌های استارت‌آپی و نوآور با رویکرد ارتقای زیست اجتماعی سالمندان و بازنشستگان، را برگزار می‌کند.

با توجه به این موضوع که مرکز نوآوری صبا وابسته به صندوق بازنشستگی کشور است، این نهاد از ابتدا با حمایت معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، برای فعالیت تخصصی در حوزه سالمندان و بازنشستگان شروع به فعالیت کرد.

نیازهای مختلف کهنسالان به گونه‌ای است که بیشتر در حیطه صنایع خلاق و نرم جای می‌گیرد. بر این اساس ستاد فرهنگ‌سازی اقتصاد دانش‌بنیان و توسعه صنایع خلاق و نرم معاونت علمی و فناوری تلاش دارد تا بیش از ۱۰۰۰ شرکت

کارگاه برندینگ

BRAND

تاریخ‌سازی شیائومی

به قلم: سیم پیفورد خبرنگار مترجم: امیر آل علی

به نظر می‌رسد که چین با قدرت در حال تبدیل شدن به ابرقدرت اول جهان است. در این راستا تنها کافی است تا نگاهی به برندهای آنها در حوزه‌های مختلف بیندازید. در این راستا هوآوی درست یک ماه قبل موفق شده بود تا با کنار زدن سلطه چندین ساله سامسونگ، عنوان بزرگ‌ترین تولیدکننده گوشی‌های هوشمند جهان را به دست آورد. با این حال موفقیت‌های این کشور، تنها به اتفاق فوق محدود نبوده و اکنون شیائومی برای نخستین بار در تاریخ خود، به جمع سه برند اصلی این حوزه اضافه شده است. در این راستا ذکر این نکته ضروری است که هوآوی با توجه به تحریم‌های آمریکا، عنوان خود را در مدت زمانی چند روزه به سامسونگ پس داده و بنا بر پیش‌بینی‌ها، به نظر می‌رسد که شیائومی تا دو سال آینده به صورت کامل هوآوی را کنار خواهد زد. برای درک میزان اهمیت این عنوان، جالب است بدانید که این جایگاه متعلق به اپل بوده و شیائومی موفق شده است تا از ارزشمندترین برند جهان پیشی بگیرد. با این حال این نکته را نیز نباید فراموش کرد که اپل تنوع محصولات بسیار کمی داشته و رسیدن به این جایگاه به معنای آن است که موقعیت این شرکت از تمامی رقبای خود بهتر است. تحت این شرایط باید دید که بلندپروازی‌های این برند تازه کار چینی، تا کجا ادامه خواهد داشت. منبع: theverge.com

گام بزرگ گوگل میت

به قلم: ایگور بونفیسسیس خبرنگار مترجم: امیر آل علی

در شرایطی که تمرکز اصلی برندهای ارائه‌دهنده سرویس‌های تماس تصویری و ایجاد وینینا بر روی بهبود سرعت و کیفیت تصاویر است، با این حال گوگل با مورد توجه قرار دادن یک مشکل کمتر مورد توجه قرار گرفته، خود را در مرکز توجه قرار داده است. درواقع از امروز می‌توانید از سرویس تماس تصویری این شرکت تحت عنوان گوگل میت، قابلیت تغییر پس‌زمینه را مورد استفاده قرار دهید. این امر باعث خواهد شد که شما دیگر نیازی به پیدا کردن یک فضای مناسب نباشید. درواقع پس‌زمینه موردنظر تنها با یک کلیک، به تصویر اضافه خواهد شد. در این راستا نکته دیگری که باید به آن توجه داشته باشید این است که چنین امکانی توسط سایر رقبا مورد استفاده قرار نگرفته و به همین خاطر بسیاری از تحلیلگران بر این باور هستند که این امر خود می‌تواند باعث جذب تعداد بالایی کاربر جدید شود. با این حال باید دید که این طرح جذاب، در عمل تا چه اندازه کاربردی خواهد بود. در این راستا هنوز مشخص نیست که طرح فوق چه زمانی به اپلیکیشن این برنامه نیز اضافه خواهد شد.

منبع: engadget.com

یونیلیور و سرمایه‌گذاری بر مهارت دیجیتال

در حال حاضر یکی از بحث‌های رایج در زمینه بازاریابی، این است که بازاریابی دیجیتال در مقایسه با بازاریابی در رسانه‌های به اصطلاح سنتی هزینه کمتری را در پی دارد. در ادامه این دلیل ذکر می‌شود که اتوماسیون بیشتر بدان معنا است که اجرای کمپین در این حوزه نیاز به منابع کمتری دارد.

به گزارش ام بی ای نیوز، البته این چیزی نیست که یونیلیور به آن فکر می‌کند. این شرکت در سه ماهه دوم سال در شرایطی به وضعیت در حال رشد سابق خود بازگشت که از افزایش تقاضا برای محصولات بهداشتی و کالاهای مرتبط با مراقبت شخصی نظیر ماده ضدعفونی‌کننده بهره می‌برد.

یونیلیور همچنین مشغول بالابردن بودجه بازاریابی است اما سهم عمده‌ای از این سرمایه‌گذاری صرف آموزش مهارت‌های دیجیتال به بازاریابان می‌شود. مدیرعامل شرکت، آلن چوپ معتقد است که برای اجرای کمپین‌های دیجیتال به « نیروی انسانی » بیشتر نیاز دارد. در حال حاضر کمپین‌های دیجیتال نیمی از بودجه بازاریابی را به خود اختصاص می‌دهند.

به گفته چوپ، بازاریابی سنتی هزینه بیشتری را می‌طلبد.



با ارزش‌ترین شرکت‌ها در تاریخ دنیا



بین‌المللی یکی از ثروتمندترین شهرهای دنیا بود. در سال ۱۶۰۰، دولت هلند نگران سیطره کشور انگلستان بر روی تجارت بین‌الملل بود بنابراین آنها در سال ۱۶۰۲ از شکل‌گیری شرکت

هند شرقی هلند حمایت همه‌جانبه کرده و آن را به یکی از بازیگران بازار رقابت انحصاری تجارت با آسیا تبدیل کردند. این شرکت به‌سرعت به یکی از اصلی‌ترین شرکت‌های تجارت ادویه بین هند و اروپا بدل شد. شاید در دنیای امروزی تجارت ادویه‌جات آنچنان به چشم نیاید، اما در آن زمان ادویه یکی از مهم‌ترین و باارزش‌ترین کالاها بود. از ادویه برای موارد پزشکی، نگهداری خوراک و طعم‌دهی به گوشت استفاده می‌کردند. در واقع در آن زمان ادویه باعث بالا رفتن کیفیت زندگی مردم شده بود.

نخستین عرضه اولیه

هند شرقی هلند نخستین شرکتی بود که در اولین بازار بورس دنیا عرضه اولیه (IPO) شد. این شرکت در اوج دوران خود بیش از ۷۰ هزار کارمند داشت. در سده ۱۶۰۰ میلادی، این مقدار برابر با حدود ۱۱/۰ درصد از جمعیت کل جهان بود. در گذر زمان، شرکت کارخانه‌های کشتی‌سازی خود را راه‌اندازی کرد. صدها پایگاه شامل انبار، کارگاه و دفاتر کاری در نقاط مختلف دنیا ایجاد کرد. این شرکت برای آنکه بنادر تجاری خود و مستعمراتی که به‌دست آورده بود را حفظ کند، ارتش مخصوص به خود را توسعه داد. در همین زمان بود که شرکت هند شرقی هلند از تصورات هر شرکت دیگری فراتر رفت.

قدرت استعمار

شرکت هند شرقی هلند هرچه بیشتر رشد می‌کرد، مستعمرات بیشتری را تصاحب می‌کرد و قدرت بیشتری به دست می‌آورد. این شرکت توانایی سازماندهی جنگ، عقد پیمان با کشورهای مختلف، ضرب سکه و استعمار مناطق دیگر را داشت. به‌طور مثال، در اوایل سده ۱۶۰۰ میلادی با امپراتوری پرتغال وارد جنگ شد. به یاد داشته باشید که همه این اتفاقات تنها برای یک شرکت تجاری بود. طی گسترش مستعمرات این شرکت، مناطق جدیدی کشف شدند. در واقع این شرکت در شکل‌گیری نقشه جغرافیایی امروزی نقش زیادی داشت. این شرکت به‌مدت دو قرن در جهان تأثیرگذار بودند. هند شرقی هلند شرکتی بود که از یک شرکت وابسته کوچک به یک امپراتوری ظالمانه تبدیل شد.

پرسودترین تجارت

گل، به‌خصوص گل لاله، پرسودترین کالای شرکت هند شرقی هلند بود. داستان این سود بالا به یک رسوایی برمی‌گردد. گل لاله اولین بار از ترکیه به اروپا آورده شد و در سال ۱۵۵۴ میلادی به هلند رسید. این گل که به‌عنوان یک گیاه خارجی در نظر گرفته شده بود، به‌سرعت محبوبیت زیادی را کسب کرد و تبدیل به نماد ثروتمندبودن شد؛ به طوری که کاشتن گل لاله در باغچه خانه‌های گران‌قیمت به یک رسم تبدیل شده بود. علاوه بر این، گل دادن گل لاله بین ۷ تا ۱۲ ماه زمان می‌برد و تنها یک هفته ماندگاری دارد.

این کمیابی و نماد ثروتمندی گل لاله موجب شکل‌گیری اولین حباب مالی در تاریخ شد. از آنجا که هلندی‌ها پیشرو و بازیگر اصلی اقتصاد در دنیا بودند، بازاری را ابداع کردند که در آن امکان خریدوفروش گل لاله در ایام مختلف سال وجود داشت؛ حتی زمانی که گل‌ها شکوفه نداده بودند. قیمت‌ها براساس معاملات شکل می‌گرفت. معاملات هم توسط امضای قراردادهایی انجام می‌شد که طبق پیش‌بینی قیمت‌های آینده نوشته شده بودند. انجام این کار در واقع اولین نوع از معاملاتی بود که هم‌اکنون آن را با عنوان بازار بورس کالا می‌شناسیم.

حباب گل لاله

رفته رفته بازار خریدوفروش گل لاله پیچیده شد و گل‌ها براساس میزان کمیابی، قیمت‌گذاری می‌شدند. همانند بسیاری از بازارها، این بازار هم از کنترل خارج شد. قیمت گل لاله توسط دلالان افزایش یافت تا بعدها بتوانند با فروش آن سود خوبی کسب کنند. درست شبیه

منبع: ColdFusion/techrasa

ایستگاه بازاریابی



دلایل و ۵ تکنیک بازاریابی

بازارسازی از جمله مراحل اولیه در بازاریابی است که از اهمیت زیادی برخوردار است. بسیار مهم است که بازار موردنیز خود را بسازید و بتوانید مشتریانی که مصرف کننده نهایی محصول شما هستند را پیدا کنید. ۵ تکنیک بازاریابی را در این مقاله آموزشی ارائه می کنیم.

به نظر مشاوره بازاریابی، تنها از طریق مشتریان و گروه هدف اصلی شما هست که می توانید محصولات و خدمات خود را با بالاترین میزان به فروش برسانید. این موفقیت به دست نمی آید مگر اینکه از روش هایی برای تقویت استراتژی های بازاریابی استفاده کنید. قبل از اینکه توجه خود را به بازاریابی معطوف کنید، باید از روش های بازاریابی استفاده کنید تا بازار موردنظر خود را بسازید و سپس در میان آنها به بازاریابی بپردازید. برای ساختن این بازار به تکنیک هایی که در ادامه همین مقاله به شما پیشنهاد می دهیم توجه کنید.

۱- جذب مشتریان بالقوه

برعکس فرآیند بازاریابی که در آن شرکت ها یا تولیدکنندگان به دنبال نگهداری مشتریان ثابت خود هستند زیرا در بازاریابی تصور بر این است که سود اصلی از طریق مشتریان ثابت و وفادار به دست می آید. در بازاریابی به دنبال این هدف هستیم که چگونه می توانیم مشتریان جدیدی را برای محصولات یا خدمات خود پیدا کنیم.

در واقع در بازاریابی به دنبال مشتریان بالقوه ای هستیم که می توانند تبدیل به بخشی از مشتریان بالفعل و ثابت ما شوند. برای دستیابی به این هدف، باید نیاز مشتریان را با دقت مورد شناسایی قرار دهیم. تا زمانی که ندانید محصول یا خدمات شما برای کدام گروه از افراد ضروری و لازم است نمی توانید بازار مورد نیاز خود را به دست آورید.

زمانی که به این نتیجه رسیدید که چه افرادی به محصولات شما بیش از سایرین نیاز دارند یا می توانند نیازمند شوند آن زمان می توانید اقدام به فعالیت های بازاریابی کنید و آن دسته از مشتریان بالقوه را نیز به سمت محصول خود جذب کنید.

۲- تولید محصولات جدید

در بازاریابی به فکر این مسئله هستیم که بازارهایی که تاکنون نداشته ایم را به دست آوریم بنابراین لازم است گاهی برای کسب این بخش از بازار دست به تولید محصولات جدید بزنید. زیرا این بخش از مشتریان شما به محصولات جدیدی نیاز دارند که در بین محصولات شما نیست.

به همین دلیل است که بسیاری از برندها و تولیدکننده ها از یک محصول شروع می کنند و زمانی که توانستند نفوذ و بازار موردنظر خود را به دست آورند، در ادامه برای به دست آوردن سهم زیادی از بازار به تولید محصولات متنوع تر می پردازند. پس اگر به دنبال به دست آوردن مشتریان جدید هستید لازم است محصولات خود را توسعه دهید.

۳- اختصاص فضای بیشتر

همانطور که در بالا نیز توضیح داده شد در بازاریابی به دنبال افزایش فضای خود در بازار هستیم. یعنی سعی داریم تعداد مشتریان خود را در بازار افزایش دهیم نه فقط مشتریان کنونی را حفظ کنیم بنابراین می توان، مهمترین سازوکار بازاریابی را افزایش فضای در بازار دانست.

۴- توجه به تقاضای پنهان

در بازاریابی باید تلاش کنید نیازهایی که مشتریان به صورت واضح نشان نمی دهند یا نیازهایی که حتی خود آنها نیز پی به آن نبرده اند را کشف کنید. کشف این موارد می تواند منجر به تولید محصولات جدیدی شود که در نهایت تعداد مشتریان شما را افزایش خواهد داد.

گاهی ممکن است شما مشتریانی را در طول بازاریابی از دست داده باشید. بنابراین با یک بازاریابی دقیق و مناسب و کشف نیازهای پنهان مشتریان می توانید آن دسته از مشتریانی که از دست رفته اند نیز مجدداً به سمت محصولات یا برند خود جذب کنید.

۵- جذب مشتریان رقبا

یکی از اهداف دیگری که در بازاریابی به آن پرداخته می شود، جذب مشتریانی است که هم اکنون در دایره مشتریان رقبای شما هستند. در واقع در بازاریابی به دنبال این هستیم که سهم بیشتری را در بازار به خود اختصاص دهیم و در میان رقبا از میزان بالای مشتریان برخوردار شویم.

منبع: qmpmarketing



بهینه سازی سایت با ویدئو، توصیه هایی برای بهبود محتوای سایت



خلاقانه به آنها ارائه کرده اید. اینکه مشتریان علاوه بر دریافت پاسخ سوالات خود درباره محصولات یا خدمات شما، محیط شرکت و چهره کارمندان شما را نیز ببینند، باعث به وجود آمدن حس اعتماد بیشتر آنها به برند شما می شود. حتماً توجه داشته باشید ویدئوهای طولانی نشوند و در هر ویدئو فقط روی یک موضوع تمرکز کنید.

۳. با تولید ویدئوهای برای تشکر از مخاطبین، آنها را به برند خود وفادار سازید

تشکر کردن بخش مهمی از هر ارتباط است. این کار می تواند باعث تقویت وفاداری مشتریان و همچنین بهبود تجربه آنها از برند شما شود. وقتی کاربری محتوای خاصی را دانلود یا در خبرنامه شما ثبت نام می کند، با یک ویدئوی کوتاه از آنها تشکر کنید و می توانید پس از آن از آنها بخواهید که به سوالات نظرسنجی شما پاسخ دهند. استفاده از ویدئو برای تشکر از کاربران بسیار مفید واقع خواهد شد، چراکه طبق گفته Vanessa K. Bohns در هاروارد بیزینس ریویو Harvard Business Review افراد در مواجهه با درخواست هایی که چهره به چهره مطرح می شود نسبت به درخواست هایی که به صورت نوشته مطرح می شوند، ۳۴ برابر مشتاق تر به پاسخ دادن هستند.

۴. زمان حضور کاربران در سایت را افزایش دهید

اگر از منظر سئو به مسئله نگاه کنیم، متوجه می شویم که ویدئوها با توجه به افزایش مدت زمان حضور مخاطبین در وبسایت تأثیر مثبت زیادی روی سئوی سایت خواهند داشت. چراکه زمان حضور کاربران در سایت یکی از عوامل مهم برای گوگل در رده بندی نتایج جستجو است. با استفاده از کلمات کلیدی پرطرفدار در ویدئوهای خود و همچنین تولید نوشتار مناسب برای این ویدئوها می توانید رتبه خود را بهبود دهید و کاربران را برای مدت طولانی تر در سایت خود نگه دارید.

ایده های تولید محتوا را از کجا پیدا کنیم؟

را کسب کنید. پس این کار را چندان دشوار تصور نکنید بلکه فقط اقدام به گفت و گو کنید و به اطلاعاتی که برای ایده یک تولید محتوا احتیاج دارید را پیدا کنید.

۲- منابع اطلاعاتی همچون کتابها و مقالات

کتابها از قدیم الایام بهترین و قابل اعتمادترین منابع اطلاعاتی بودند. می توانید از کتابها و مقالات به موضوعات و ایده های مناسب برای تولید محتوا برسید. ایده های یک محتوا می تواند از منابع مختلف و زیادی به دست بیاید که قطعاً یکی از آنها کتابها و مقالاتی است که منتشر می شود.

سعی کنید از این منابع به درستی استفاده کنید و محتواهای مناسبی را تولید کنید. همچنین به این نکته مهم توجه کنید که از به روزترین منابع، کتابها و مقالاتی که منتشر می شود برای نوشتن محتوا استفاده کنید. مشتریان شما به آخرین اطلاعات در خصوص محصول یا کسب و کار شما نیاز دارند.

۳- به اطراف خود با دقت نگاه کنید

کسی که به فکر نوشتن یک محتواست باید با دقت به اطراف خود نگاه کند. دور و بر شما پر از ایده و موضوع است؛ فقط کافی است با نگاهی موشکافانه تر و دقیق تر به آنها نگاه کنید بنابراین علاوه بر گفت و گو با

امروزه افراد به طور میانگین ۱۶ ساعت در هفته به تماشای ویدئو در اینترنت می پردازند و ۸۴ درصد از آنها می گویند حداقل یک بار تحت تأثیر ویدئوهایی که تماشا کرده اند اقدام به خرید خدمت یا محصول خاصی کرده اند. طبق آمار یوتیوب ۷۰ درصد موارد تماشای ویدئوها مربوط به دستگاه های موبایل است. همه این آمارها نشان از اهمیت ویژه ویدئوها دارند. پس چرا از بهینه سازی سایت با ویدئو بهره نبریم؟ با این مقاله همراه شوید تا با نکات مهم برای بهینه سازی سایت با ویدئو آشنا شوید و حداکثر بهره را از محتوای ویدئویی وبسایت خود ببرید.

شرکت هایی که در وبسایت خود از ویدئو استفاده نمی کنند ترافیک، مخاطبین و مشتریان بالقوه زیادی را از دست می دهند. اکثر کارشناسان بازاریابی به دنبال بهینه کردن ویدئوها برای موتورهای جستجو هستند، در حالی که با استفاده مؤثر از ویدئوها می توان وضعیت سایت را نیز بهبود داد.

در ادامه با ۷ روش برای بهینه سازی سایت با ویدئو آشنا خواهید شد. ۱. مخاطبان را تشویق کنید تا به شما باز خورد بدهند

با تشویق مخاطبین برای به اشتراک گذاشتن نظراتشان درباره ویدئوها، می توانید اطلاعات ارزشمند زیادی کسب کنید و با استفاده از این اطلاعات روند تولید محتوای ویدئویی خود را جوری تغییر دهید که توجه مخاطبین بیشتری را جلب کنید.

۲. از طریق به سوالات مشتریان پاسخ بدهید

یکی از مهم ترین نکات برای بهینه سازی سایت با ویدئو این است ویدئویی داشته باشید که اطلاعات ارزشمندی به مشتریان ارائه کند. اگر بخش پاسخ به پرسش های متداول سایت خود را به صورت ویدئویی طراحی کنید، اطلاعاتی را که مشتریان به دنبالش هستند در قالبی

۱- گفت و گو با مشتریان

مشتریان شما بهترین منبع اطلاعاتی هستند. از طرفی، محتوایی که تولید می کنید برای مشتریان شماسمت و بهتر است برای آنها مفید باشد و بتوانند از آن استفاده کنند. اگر تلاش کنید فقط با افراد سرشناس گفت و گو کنید به اطلاعات دقیقی دست پیدا خواهید کرد. گفت و گو و ارتباط با گروه های مختلف مشتریانی که دارید به شما کمک می کند تا دغدغه های ذهنی آنها را پیدا کرده و متناسب با آن برای شان محتوا تولید کنید. لازم نیست حتماً گفت و گوهای حضوری با مشتریان خود داشته باشید؛ حتی می توانید با گفت و گوهای مجازی نیز این اطلاعات

مشتریان و استفاده از کتابها و مقالات می توانید از موضوعاتی که در اطراف خود می بینید نیز ایده های بسیار مناسبی پیدا کنید.

۴- از گوگل استفاده کنید

گوگل را دست کم نگیرید. هیچ منبع اطلاعاتی به خوبی گوگل نیست. گوگل هر آن چیزی که شما نیاز دارید تا یک محتوا تولید کنید را به شما می دهد. زمانی را برای سرچ کردن مطالب تازه در گوگل صرف کنید و ایده های جالب و جدیدی را از آن چیزی که در گوگل می بینید بگیرید. سعی کنید روش های جستجوی مطالب را یاد بگیرید و به بهترین اطلاعات دست پیدا کنید.

۵- سادگی و اختصار

در نهایت باید گفت، یکی از روش هایی که به شکل مناسبی می توانید تولید محتوا داشته باشید و مورد توجه مخاطبان تان نیز قرار بگیرد، این است که متن های ساده و در عین حال کوتاه بنویسید. درصد بالایی از افراد تحمل خواندن یک متن طولانی را ندارند. آنها می خواهند با خواندن چند خط به هدفی که از خواندن آن دنبال کرده اند برسند و بدانند که حرف حساب شما چیست. پس از پیدا کردن ایده، سعی کنید تا جایی که امکان دارد یک متن ساده و کوتاه بنویسید.

منبع: qmpmarketing

رهبری

«چابکی استراتژیک»
راه حل عبور از بحران کرونانویسنده: سکینه حجازی فر
کارشناس ارشد کارآفرینی

در هر جای جهان که باشید محیط کسب و کارهای امروز یک ویژگی مشترک دارند و آن «عدم قطعیت»، بویایی و رقابت روزافزون است بنابراین لازم است کسب و کارها به سلاحی مجهز باشند تا بتوانند بحران‌ها و تغییرات از جمله بحران همه‌گیری کرونا را به سلامت و با موفقیت پشت سر بگذارند.

امروز می‌خواهیم شما را با مفهومی آشنا کنیم که راه حل کسب و کارها و همان سلاح پیش گفته است. این مفهوم چیزی نیست جز «چابکی استراتژیک». اجازه بدهید ابتدا این مفهوم را تعریف کنیم.

چابکی استراتژیک چیست؟

چابکی استراتژیک یکی از ویژگی‌های سازمان‌ها و کسب و کارهای امروزی است و به قابلیت انعطاف و سرعت کسب و کارها اشاره دارد که به آنها کمک می‌کند برای پاسخ به تغییرات بازار و مواجهه با خطرات و بحران‌هایی مثل بحران همه‌گیری کرونا بتوانند به موقع و به خوبی واکنش نشان دهند.

در واقع چابکی استراتژیک یعنی کسب و کارها یساز بگیرند در مواقع لزوم به سرعت در خود تغییر ایجاد کنند و برای باقی ماندن در فضای پرتنش مثل بحران کرونا دانما در جست و جوی فرصت‌های جدید کسب و کار باشند.

شرکت‌ها و کسب و کارها برای اینکه چابکی استراتژیک داشته باشند به چه ویژگی‌هایی نیاز دارند؟

۱- وضوح چشم‌انداز:

هر چقدر چشم‌انداز کسب و کار واضح‌تر و قوی‌تر باشد در تنش‌ها و بحران‌ها بهتر می‌تواند تغییراتی در خود به وجود بیاورد که در راستای رسیدن به چشم‌انداز باشد و کسب و کار را از مسیر اصلی خود منحرف نکند.

۲- شناخت قابلیت‌های اصلی کسب و کار:

هر چقدر قابلیت‌های کسب و کار خود را بهتر بشناسیم در مواقع بحران می‌توانیم تصمیمات درست‌تری بگیریم که علاوه بر اعمال تغییرات، همچنان ارزش مورد نیاز مشتری را برایش فراهم کنیم.

۳- یکپارچگی در مسئولیت مشترک:

یعنی بخش‌های مختلف زنجیره کسب و کار اعم از تامین مواد اولیه، تولید و فرآوری، توزیع و ... چقدر برای پاسخگویی به مشتری با هم هماهنگ هستند. هر چقدر این هماهنگی بیشتر باشد کسب و کار در رویارویی با بحران‌ها بهتر عمل خواهد کرد.

۴- اقدام برای دستیابی به هدف:

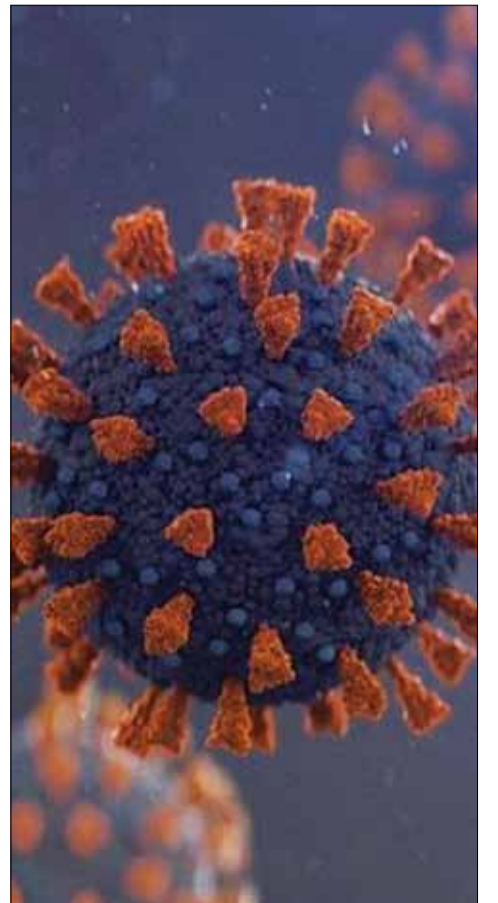
یعنی کسب و کار در زمان بحران چگونه می‌تواند قابلیت‌های خود و شرکای کسب و کار را به کار بگیرد تا هدف کسب و کار علی‌رغم اعمال تغییرات، محقق شود.

کسب و کارهایی که به یادگیری اهمیت می‌دهند، دارای چابکی استراتژیک هستند:

یکی از موارد مهمی که موجب می‌شود کسب و کارها چابکی استراتژیک داشته باشند توجه به «یادگیری مداوم» است. یادگیری مداوم کمک می‌کند شما محیط کسب و کار، رقبا و تکنولوژی روز حیطه فعالیت خود را بهتر بشناسید. بنابراین احتمال اینکه فرصت‌های جدید کسب و کار را بیابید، بیشتر می‌شود. وقتی یک سازمانی یادگیرنده است یعنی اعضای این سازمان و کسب و کار به‌روز و پویا هستند بنابراین در رویارویی با بحران‌ها بهتر عمل می‌کنند.

در آموزش‌های کسب و کار به کارآفرینان توصیه می‌شود پیوسته به دنبال یادگیری باشند و تجربه ثابت کرده که یادگیری مداوم خود یکی از ویژگی‌های کارآفرینان موفق است. نمونه‌های بسیاری داریم از کارآفرینانی که مدتی پس از شروع کسب و کار خود، به فراگیری دوره‌های جدید مرتبط با کسب و کار خود روی می‌آوردند و یا به تحصیلات آکادمیک می‌پردازند تا دانش و تجربه را برای موفقیت خود ترکیب کنند.

منبع: modirinfo



۷ گام برای رفع مشکلات عملیاتی در صنعت



بگیرید یا موقتا سراغ پاسخگویی به سفارش دیگری بروید و کارمندان را به انجام سفارش دیگری هدایت کنید.

۴. علت اصلی و ریشه مسئله را پیدا کنید:

تجزیه و تحلیل و یافتن علت اصلی مشکل مانند بیرون کشیدن علف‌های هرز است. اگر علف‌های هرز را از ریشه درنیاورید، آنها دوباره رشد خواهند کرد. مسائل را از نظر میزان دشواری می‌توان به دو دسته تقسیم کرد: مسائل ساده و عادی ۲. مسائل پیچیده

برای حل «مسائل ساده و عادی»، می‌توانید از تکنیک «پنج چرا» استفاده کنید:

این روش علت ریشه‌ای یک مشکل را مشخص می‌کند. درواقع با تکرار سوال «چرا» حداقل در پنج مرتبه، شما می‌توانید به منبع اصلی که مشکل از آن نشأت گرفته دست یابید. به عبارت دیگر با این روش به آسانی می‌توانید یک مسئله ساده و عادی را ریشه‌یابی کنید.

برای مثال، فرض کنید «هنگام کار کردن دستگاه در خط تولید، نوارهای محافظ از دستگاه بیرون می‌زنند.»

حال باید سوالات چرایی زیر را بپرسید:

سوال ۱: چرا نوارها بیرون می‌آیند؟

جواب: چسب کافی نیست.

سوال ۲: چرا چسب کافی وجود ندارد؟

جواب: ابزاری که با آن چسبکاری انجام می‌شود، به خوبی کار نمی‌کند.

سوال ۳: چرا ابزار چسبکاری به خوبی کار نمی‌کند؟

جواب: مخزن چسب مسدود شده است.

و همین‌طور ادامه دارد تا حداقل پنج چرا را بپرسید. در این صورت، ممکن است سرانجام ریشه مشکلات را در اپراتور جدیدی که آموزش کافی در زمینه به کارگیری دستگاه نداشته است، پیدا کنید.

برای حل «مسائل پیچیده»، می‌توانید از «مودار ایشیکاوا» استفاده کنید:

مشکلات پیچیده را بیشتر می‌توان با استفاده از «مودار ایشیکاوا» که به عنوان روشی برای ارزیابی کامل فرایند تولید به طور سیستماتیک

مترجم: شیدا انصاری: آیا در کسب و کار و صنعت خود بارها و بارها با چالش‌های مشابه مواجه شده‌اید؟ در اغلب موارد مشکلات و مسائل عملیاتی باعث اتلاف زمان، منابع و انرژی نیروی انسانی شده و می‌تواند به دردسرهای بزرگ‌تر هم منجر شود.

«ادواردز دمنینگ» می‌گوید: «اگر کاری را که همیشه انجام داده‌اید انجام دهید، چیزی را خواهید داشت که همیشه داشته‌اید.» تلاش برای دستیابی به راه حلی برای رفع چالش‌ها و مشکلات عملیاتی صنعت‌تان به شما کمک می‌کند تا ریشه مسائل مشابه را پیدا کنید و با یافتن راه حلی جامع و مانع بهره‌وری بیشتری را تجربه کنید.

رویکرد حل مسئله را می‌توان به هفت مرحله تقسیم کرد:

۱. مشکلات و مسائل را شناسایی کنید:

احتمالا مشکلات به صورت شکست‌های موقت، اتلاف انرژی یا وقفه در تولید ظاهر می‌شوند. اولین قدم آگاهی از وجود مشکل و مشاهده آن به عنوان فرصتی برای پیشرفت است.

۲. وضعیت فعلی را توصیف کنید:

برای درک کامل یک مشکل، باید به منبع آن مراجعه کرده و تمام عوامل موثر را پیدا کنید. سوالات زیر را از خود بپرسید:

چه کسی؟ (این مشکل برای چه کسی می‌تواند نگران‌کننده باشد و باید به او اطلاع داده شود؟)

چه چیزی؟ (فرایندها، محصولات یا قطعات مرتبط با این مشکل کدامند؟)

چه زمانی؟ (مشکل چه زمانی اتفاق افتاده است؟)

کجا؟ (مشکل کجا اتفاق افتاده است؟)

چرا؟ (چه چیزی اخیراً تغییر کرده است؟ آیا عضو جدیدی داشتید؟) چگونه؟ (آیا این مشکل همیشه اتفاق می‌افتد یا فقط گاهی اوقات؟)

۳. در اولین فرصت اقدامات متقابل موقت را انجام دهید:

در ابتدا به دنبال راه حل عالی نباشید و در اصطلاح اول آتش را خاموش کنید. به عنوان مثال، اگر متوجه شدید که در حال از دست دادن منابع خود برای پاسخ به یک سفارش هستید، اقدامات متقابل احتمالی می‌تواند این باشد که مواد موردنیاز را از تیم دیگری قرض

۶ روش ساده و کاربردی برای سرعت بخشیدن به یادگیری هر مهارتی

شدن چمن کمک می‌کند.

برای به خاطر سپاری مفاهیم جدیدی که یاد گرفته‌اید، بهتر است این اطلاعات را یک یا دو روز بعد از اولین مطالعه مرور کنید. تکرار مطالب در بازه‌های زمانی مشخص کمک می‌کند تا روند یادگیری سرعت بگیرد. در واقع سیگنالی به مغز ارسال می‌شود که به خاطر سپردن این مفاهیم برای فرد اهمیت دارد.

۵- **بین جلسات آموزشی چرت کوتاهی بزنید**

تحقیقات جدید نشان می‌دهد که بعد از هر جلسه یادگیری استراحت کنید. خوابیدن بین جلسات آموزشی کمک می‌کند تا آنچه فرا گرفته‌اید تا ۶ ماه بعد به راحتی یادتان بیاید و در خاطرتان به خوبی بماند.

محققان فرانسوی برای اثبات این موضوع دست به آزمایش زدند. ۱۶ کلمه فرانسوی در دو جلسه به شرکت‌کنندگان آموزش داده شد. گروه اول بین دو جلسه نخوابیدند ولی گروه دوم بین دو جلسه کلاسی استراحت کرده و خوابیدند. گروهی که بین دو جلسه آموزش خوابیده بودند می‌توانستند به راحتی ۱۰ کلمه از ۱۶ کلمه را به خاطر آورند.

افرادی که نخوابیده بودند تنها حدود ۷٫۵ کلمه را به یاد می‌آوردند.

۶- **تغییراتی ایجاد کنید**

براساس یک مطالعه جدید در دانشکده پزشکی دانشگاه جان هاپکینز، هنگام یادگیری مهارت جدید، تغییر نحوه تمرین می‌تواند به سرعت یادگیری کمک کند. در آزمایشی از شرکت‌کنندگان خواسته شد تا مهارت کامپیوتری را یاد بگیرند.

افرادی که در جلسه دوم تغییراتی در روش کار خود داده بودند، عملکرد بهتری نسبت به افرادی از خود نشان دادند که روش‌های تکراری را ادامه داده بودند.

«پابلو سلنیک» استاد طب فیزیکی و توانبخشی معتقد است که تغییر فرآیندها می‌تواند نقش موثری در به خاطر سپاری مفاهیم یا مهارت‌هایی که یاد می‌گیریم داشته باشد. بهتر است در هر کاری که می‌خواهید فراگیرید، تغییرات و اصلاحاتی در روش تمرین کردن ایجاد کنید. در این صورت سریع‌تر مفاهیم را فرا خواهید گرفت.

منبع: digiato

منبع: digiato



سوگیری بازماندگی (Survivorship Bias) چیست و چگونه باعث گمراهی ذهن ما از موفقیت کارآفرینان می‌شود؟

همانطور که می‌دانید بهترین راه یادگیری، مطالعه درباره افرادی است که پیش از ما در زندگی و کارشان موفق بوده‌اند. زمانی که قصد دارید کارآفرین شوید، به‌طور طبیعی اولین کاری که انجام می‌دهید، جست‌وجوی کارآفرینان و الگوبرداری از آنهایی است که قبل از شما به موفقیت رسیده‌اند. حتی ممکن است تا حدی از آنها برای خودتان بُت بسازید؛ یعنی آنها را بیشتر از آنچه هستند، در ذهن خود بزرگ جلوه دهید. اگرچه این کارآفرینان موفق و محبوب درس‌های ارزشمندی را به ما یاد می‌دهند؛ اما ذهن ما توسط پدیده‌ای که در اصطلاح به آن «سوگیری بازماندگی» (Survivorship Bias) گفته می‌شود، می‌تواند به انحراف کشیده شده و گمراه شود. در حقیقت، این سوگیری ممکن است میلیون‌ها کارآفرین جوان را کاملاً به مسیر اشتباهی سوق دهد.

سوگیری بازماندگی چیست؟

زمانی که بر روی بازماندگان یا نجات‌یافتگان (Survivors) یک گروه از افراد تمرکز بسیار زیادی داشته باشید، ویژگی‌های مهم سایر افراد آن گروه را نادیده می‌گیرید. مفهوم این موضوع معمولاً با ارائه یک مثال از هواپیماهای جنگ جهانی دوم توضیح داده می‌شود. ارتش آمریکا به ماده‌ای مقاوم در برابر گلوله دسترسی داشت که می‌توانست قسمت‌هایی از هواپیما را با آن بیوشاند، اما همه بخش‌های هواپیما را شامل نمی‌شد. روش اصلی آنها در تعیین مکان قرارگیری ماده ضدگلوله براساس شناسایی موقعیت مکانی تیر به هواپیماهایی بود که توانسته بودند سالم به آشیانه خود بازگردند. از آنجایی که این مکان‌ها بیشترین اصابت گلوله را به هواپیماها نشان می‌داد، بنابراین دلیل خوبی بود که بهترین مکان برای استفاده ماده ضدگلوله در آن قسمت‌ها باشد. اما آنها دچار پدیده سوگیری بازماندگی شده بودند؛ زیرا معیار آنها برای تعیین مکان ماده ضدگلوله هواپیماهای بازمانده و نجات‌یافته از جنگ بود. در حالی که راه‌حل درست و ایده‌آل این بود که ماده ضدگلوله در قسمت‌هایی از هواپیما قرار داده شود که بر اثر اصابت گلوله آسیب ندیده بودند؛ زیرا این مکان‌ها عامل اصلی سقوط هواپیماها بوده‌اند. از آنجایی که شما نمی‌توانید بر روی هواپیماهایی که سقوط کرده‌اند، مطالعه‌ای داشته باشید بنابراین هیچ جای گلوله‌ای هم ندارید که بتوانید آسیب‌پذیرترین قسمت‌های هواپیما را به کمک آنها شناسایی کنید.

طرز فکر کارآفرینان موفق

به نظر شما سوگیری بازماندگی چه ارتباطی به کارآفرینی دارد؟

پاسخ این است که وقتی درباره کارآفرینان مطالعه می‌کنیم، افکار ما معمولاً به سمت موفق‌ترین کارآفرینان جهان مانند بیل گیتس (Bill Gates)، ریچارد برانسون (Richard Branson)، استیو جابز (Steve Jobs)، مارک زاکربرگ (Mark Zuckerberg)، ایلان ماسک (Elon Musk) و مارک کیوبن (Mark Cuban) سوق پیدا می‌کند. بدون شک این کارآفرینان، ویژگی‌های مهمی داشته‌اند که توانسته‌اند به موفقیت‌های چشمگیری برسند. به‌راستی این ویژگی‌های مهم چیست؟

متفکران سرکش (Rogue Thinkers)

کارآفرینان موفق مانند افرادی که در بالا به آنها اشاره کرده‌ایم، کارهای متفاوت انجام داده‌اند. آنها برای رسیدن به موفقیت یک مسیر عادی و معمولی را در پیش نگرفته‌اند و از یک فرمول خاص پیروی نکرده‌اند. همچنین زمانی که مردم آنها را دیوانه خطاب کردند، دست از تلاش برنداشتند و همچنان به مسیر خود ادامه دادند تا به جایگاه موفق‌ترین افراد جهان دست یافتند.

ریسک‌پذیر

اگر به زندگی تمام کارآفرینان موفق که نام آنها را برده‌ایم نگاهی بیندازید، متوجه می‌شوید که همه آنها افراد ریسک‌پذیری بوده‌اند. اگر چه ریسک‌پذیر بودن می‌تواند نتایج خوبی را برای شما به همراه آورد، اما فراموش نکنید که ریسک‌پذیری جنبه دیگری نیز دارد و فقط نباید به جنبه مثبت آن توجه شود. آیا شما درباره میلیون‌ها نفری که در بخت‌آزمایی‌ها شکست خورده‌اند، نشنیده‌اید؟ فقط تعداد معدودی از آنها در این بازی برنده می‌شوند.

افراط‌گرایان (Extremists)

این افراد حد وسط ندارند و قطبی بودن را ترجیح می‌دهند. یعنی به جای اینکه مردم حس خشنی و بی‌طرفی به آنها داشته باشند، ترجیح می‌دهند که آنها را خیلی دوست بدارند یا از آنها متنفر باشند؛ دقیقاً در دو قطب کاملاً متضاد. برانگیختن چنین احساسات شدیدی می‌تواند شما را نسبت به اطرافیان تان موفق‌تر کند؛ زیرا توجه بیشتری را به خود جلب خواهید کرد. البته تا زمانی که تعداد روابط مثبت بیشتری نسبت به روابط منفی داشته باشید.

چه کسانی را از دست می‌دهیم؟

در اکثر مواقع ما نمی‌فهمیم که چرا با مطالعه کارآفرینانی که ویژگی‌های بالا را دارا هستند، باز هم در نهایت با شکست مواجه می‌شویم. احتمالاً افراد زیادی با این مسئله روبه‌رو شده‌اند. توجه داشته باشید که ویژگی‌های گفته شده در بالا ضامن موفقیت شما نیستند. آنها صرفاً جنبه‌های کم‌اهمیتی هستند که می‌توانند به‌راستی ویران‌کننده باشند.

نادیده گرفتن توصیه‌ها

سرکش بودن به مقدار کم، خوب است. روش‌های استاندارد کسب‌وکار به یک سری دلایل استاندارد هستند و نادیده گرفتن توصیه‌های افرادی که قبل از شما آمده‌اند و تجربه دارند می‌تواند باعث نابودی شما شود. شما ممکن است خوش‌شانس باشید و به‌طور اتفاقی یک روش جدید نوآورانه و تحول‌آفرین برای دیدن جهان را پیدا کنید، اما به احتمال خیلی زیاد، به‌راحتی برخی از معانی، مفاهیم ژرف و حکیمانه در این فرآیند را نادیده خواهید گرفت.

بدشانسی

نگاه کردن به افرادی که ریسک‌پذیر بوده‌اند و توانسته‌اند با این ویژگی به موفقیت برسند، سرگرم‌کننده و جالب است، اما این دیدگاه، میلیون‌ها کارآفرینی را که ریسک کرده‌اند و شکست خورده‌اند، نادیده می‌گیرد. آیا شما داستان‌های زیادی درباره مالکان کسب‌وکارهایی که در نهایت دچار شکست مالی شده‌اند، نشنیده‌اید؟

متخلفان

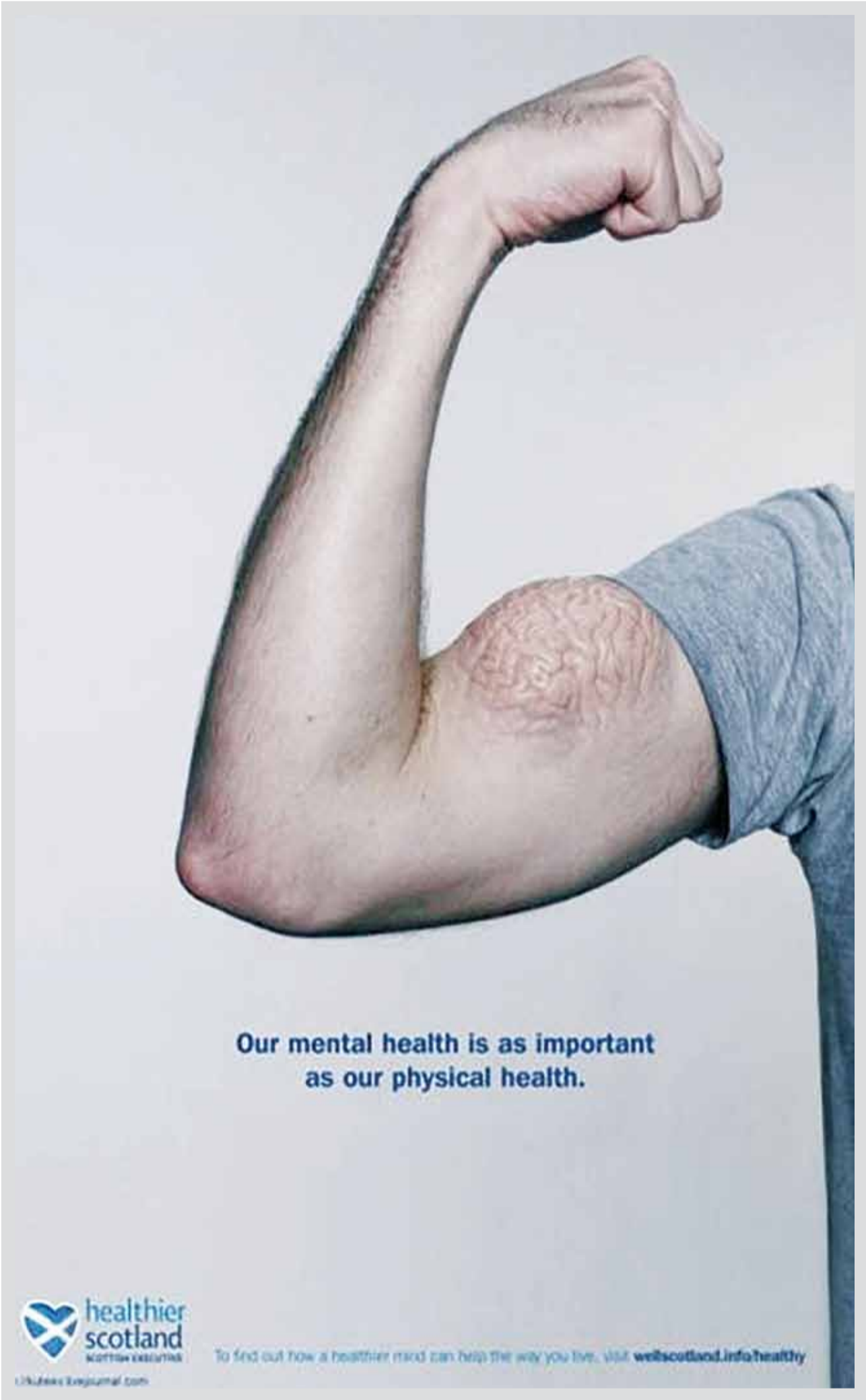
زمانی که صحبت از دوقطبی شدن می‌شود، به احتمال زیاد رنجش و دلخوری بسیار جذاب می‌گردد. کارآفرینان جدیدی که بیش از حد جسور می‌شوند، ممکن است سرمایه‌گذاران و مشتریان اولیه را از خود دور کنند و شانس‌شان را برای جذب آنها از دست بدهند.

یک رویکرد متعادل

هیچ یک از موارد گفته شده به این معنا نیست که شما باید محبوب‌ترین و موفق‌ترین کارآفرینان جهان را نادیده بگیرید. واضح است که آنها برای رسیدن به این مرحله، کارهای درستی را انجام داده‌اند. در عوض، نکته اصلی این است که نشان دهیم چگونه سوگیری بازماندگی به‌طور بالقوه باعث نادیده گرفتن پیامدهای منفی و نتایج مخرب این طرز فکر و رفتارها می‌شود.

بنابراین، داشتن رویکرد متعادل به داستان کارآفرینان، کلیدی اصلی موفقیت است. به جای اینکه بخواهید مستقیماً از کارآفرینان موردعلاقه خود الگوبرداری کنید، برخی از نکات کلیدی و مهم آنها را بیرون بکشید و سپس با روش خودتان از آنها در کسب‌وکارتان استفاده کنید. صرفاً با داشتن یک رویکرد متعادل است که می‌توانید مسیر موفقیت خودتان را پیدا کنید.

منبع: entrepreneur/techrasa



با این ۵ روش در هنگام مشکلات برای خود انگیزه ایجاد کنید

کارهای مختلف را امتحان کنید

شما حتماً نباید یک تغییر دائمی در برنامه‌های خود ایجاد کنید و می‌توانید به سراغ آزمایش‌های کوتاه مدت و کارهای مختلف به صورت مقطعی بروید. اگر با انجام چنین کارهایی حال شما بهتر شد، آن را ادامه دهید و در غیر این صورت به سراغ روش دیگری بروید. شاید با تغییر لباس‌ها حس بهتری به خودتان پیدا کنید یا اینکه اعتماد به نفس شما بیشتر شود، در این صورت چنین رویکردی را ادامه دهید. می‌توانید چنین آزمایش‌هایی را برای شبکه اجتماعی کسب و کار خود نیز طراحی کنید و ببینید چه نتیجه‌ای دارد.

با افراد متفاوتی معاشرت کنید

افرادی که در اطراف شما قرار گرفته‌اند، تغییر بزرگی می‌توانند ایجاد کنند و به همین دلیل با تغییر آنها و معاشرت با افراد جدید می‌توانید شرایط را تغییر داده و در خود انگیزه ایجاد کنید. با دوستان قدیمی خود ارتباط برقرار کنید یا با افراد جدید آشنا شوید. اگر در اطراف شما افرادی قرار گرفته‌اند که شما را به سمت پایین می‌کشند و تاثیر مخرب روی وضعیت شما دارند، حذف‌شان کنید یا میزان ارتباط با آنها را محدود کنید تا تاثیر کمتری روی زندگی شما داشته باشند.

دست از چنین کاری بردارید. انجام کارها به شکل متفاوت به مغز شما کمک می‌کند که مسائل را از زاویه دیگری ببینید و این احتمال وجود دارد که به ایده‌های جدیدی دست پیدا کنید.

حتماً نیازی نیست که تغییرات بزرگی در زندگی روزمره خود ایجاد کنید و تغییرات کوچک نیز تاثیرگذار هستند و می‌توانند انگیزه ایجاد کنند. برای مثال پس از اینکه از محل کار به خانه می‌رسید، به جای شام خوردن کمی پیاده‌وری کنید یا به کلاس بروید.

برای خود چالش ایجاد کنید

رقابت راهی عالی برای افزایش انگیزه است و البته نباید همیشه با دیگران رقابت کنید. به جای رقابت با دیگران، تنها برای خودتان چالش ایجاد کنید. این چالش می‌تواند مربوط به یک مشکل خاص باشد، برای مثال اگر با مشکل مالی دست و پنجه نرم می‌کنید، چالشی برای کاهش هزینه‌های خود ایجاد کنید.

چالش‌ها می‌توانند برای اهداف روزانه شما نیز باشند، برای مثال افزایش میزان پیاده‌روی روزانه یا بالابردن سرعت دویدن. دویدن روزانه به شما حس موفقیت را القا می‌کند و می‌تواند حس شما را تغییر دهد.

بسیاری از ما برخی مواقع فکر می‌کنیم گیر افتاده‌ایم و نمی‌توانیم کاری انجام دهیم. در این زمان باید با روش‌های مختلف به دنبال ایجاد انگیزه برای خود باشیم.

در صورتی که چنین حسی را تجربه می‌کنید و باید کاری انجام دهید اما نمی‌توانید، چندین راه‌حل برای شما وجود دارد که در ادامه آنها را معرفی می‌کنیم.

چندین راه فرار مشخص کنید

همیشه برای رفع یک مشکل چندین راه‌حل وجود دارد که البته تمام آنها مناسب نیستند. با این وجود برای اینکه شرایط را تغییر دهید، باید به تمام راه‌حل‌های ممکن فکر کنید، حتی آنهایی که چندان مناسب به نظر نمی‌رسند.

یک لیست بلند از استراتژی‌هایی که می‌توانند به شما در خروج از شرایط کنونی کمک کنند، تهیه کنید و در آن ایده‌های خوب و بد را قرار دهید. هدف از این کار، تهیه یک لیست طولانی است تا مغز شما تشخیص دهد که گزینه‌های زیادی پیش روی آن قرار گرفته است.

در زندگی روزمره خود تغییر ایجاد کنید

در حالی که روتین‌ها می‌توانند منجر به خلق عادت‌های خوب شوند، ساختارهای زیاد در زندگی حس یک ربات را به شما منتقل می‌کنند و برای تغییر در شرایط خود باید