



رئیس سازمان اداری و استخدامی کشور اعلام کرد

کوچک سازی دولت با ادغام اتفاق نمی افتد

رئیس سازمان اداری و استخدامی کشور، ادغام‌های وزارتخانه‌ها در دولت گذشته را بدون مبنای کارشناسی دانست و با بیان اینکه کوچک‌سازی دولت با ادغام اتفاق نمی‌افتد، گفت: در سال‌های گذشته وزارت جهادسازندگی با وزارت کشاورزی ادغام شد، اما نه نیروی انسانی کاهش یافت و نه...



کسب و کارهای مجازی تشکل دار می شوند

۱۵

۱۶ عامل مزاحم شروع کسب و کار در ایران چیست؟

۲

بودجه سال ۹۶ صندوق توسعه ملی تصویب شد

۹۱ میلیارد دلار پشتوانه وام‌های ارزی



آمازون فروشگاه زنجیره‌ای «هل فودز» را به قیمت ۱۳/۷ میلیارد دلار خرید

مدیریت کسب و کار

سر مقاله

آیا اقتصاد ایران به یک گلاباتور احتیاج دارد؟

سیامک قاسمی

این روزها با نزدیک شدن به زمان معرفی کابینه دولت دوازدهم جسته و گریخته زیاد شنیده می‌شود که اقتصاد ایران به عنوان مثال به یک نفر همچون کارلوس کی‌روش، سرمربی تیم ملی ایران احتیاج دارد تا کاروان اقتصاد ایران را به سرمنزل مقصود برساند یا به یک دکتر ظریف احتیاج دارد تا بتواند اقتصاد ایران را با یک برجام داخلی از بحران‌ها و تحریم‌های درونی برهاند. اینکه کارلوس کی‌روش یا محمدجواد ظریف اقتصاد ایران کیست، این روزها بحث داغ بسیاری از محافل اقتصادی است...



دومین جشنواره فیلم 180 ثانیه‌ای پاسارگاد

2nd PASARGAD SHORT FILM FESTIVAL

بخش‌های اصلی جشنواره: حفظ محیط زیست و منابع طبیعی، تکریم خانواده و حقوق اجتماعی، اهدای عضو

بخش جنبشی جشنواره: ایده‌های هر بخش که امکان ساخت پیدا نکرده‌اند

دستورچه جشنواره: تلفن: ۰۲۱-۸۲۸۲۲۰۰۰ | صندوق پستی: ۲۷۶۶-۱۳۹۶۵ | www.pasargadfilmfest.ir

مهاجرت اسرار: پایان تیرماه ۱۳۹۶

جوایز جشنواره در هر بخش برای نفرات اول، تا چهارم:

- ۱- تندیس جشنواره + دیپلم افتخار و مبلغ ۸۰ میلیون ریال
- ۲- تندیس جشنواره + دیپلم افتخار و مبلغ ۶۰ میلیون ریال
- ۳- تندیس جشنواره + دیپلم افتخار و مبلغ ۴۰ میلیون ریال
- ۴- تندیس جشنواره + دیپلم افتخار و مبلغ ۲۰ میلیون ریال

جوایز جشنواره برای ایده‌های برتر در هر بخش:

- تندیس جشنواره + لوح سپاس و مبلغ ۱۰۰ میلیون ریال برای ۴ ایده برتر در هر بخش.

پانک پاسارگاد BANK PASARGAD

دور دوم انتخابات پارلمانی فرانسه امروز برگزار می‌شود

مردی که می‌خندد

پارلمانی شرکت نکردند و این تلنگری به مقامات فرانسوی است.

روزنامه چپ‌گرای اومانیتیه نیز به احتمال پیروزی ۸۰ درصدی حزب امانوئل مکرون در پارلمان اشاره کرده و نوشته است که غیبت بیش از ۵۰ درصد رأی‌دهندگان در حوزه‌های رأی‌دهی یکی از دلایل این پیروزی بوده است.

به نوشته اومانیتیه، این پیروزی، پیروزی یک جنبش سیاسی است که بیش از یک سال از عمر آن نمی‌گذرد، اما می‌رود که برای نخستین بار، یک اکثریت پارلمانی مطلق را در دستانت یک فرد متمرکز کند. آن هم در حالی که در دور اول انتخابات ریاست جمهوری، امانوئل مکرون نتوانسته بود بیش از ۲۴ درصد آرا را به دست بیاورد.

روزنامه لیبراسیون به نوبه خود می‌نویسد امتناع بیش از ۵۰ درصد رأی‌دهندگان از شرکت در انتخابات هفته گذشته که در تاریخ جمهوری پنجم بی‌سابقه است، می‌رود تا اکثریت مطلق پارلمانی را به حزب امانوئل مکرون بپردازد.

یکی از نتایج زاینبار این اکثریت، که لوفیگارو از آن به عنوان «اکثریت استالینی» یاد کرده است، این خواهد بود که هیچ‌گونه اپوزیسیونی نتواند در پارلمان سر بلند کند و این درست همان آرزوی بود که امانوئل مکرون برای تطبیق برنامه‌های خود از طریق پارلمان، انتظار تحقق آن را داشت.

روزنامه لوموند هم به موازات سایر روزنامه‌ها، پارلمان آینده فرانسه را یک پارلمان بدون اپوزیسیون می‌بیند و نسبت به بلندپروازی‌ها و جاه‌طلبی‌های حزب بر سر اقتدار و رئیس‌جمهور هشدار می‌دهد.

لوموند هم مانند لوفیگارو، ابتدا یادآوری می‌کند که به رغم پیروزی گسترده حزب امانوئل مکرون در تمامی حوزه‌های انتخاباتی، نباید از یاد برد که بیش از ۵۰ درصد افراد واجد شرایط، حاضر نشدند رأی بدهند.

دور دوم انتخابات پارلمانی فرانسه در حالی امروز ۱۸ ژوئن برگزار می‌شود که بسیاری از کارشناسان و تحلیلگران سیاسی پیش‌بینی می‌کنند مانند دور اول، حزب رئیس‌جمهور مکرون، پیش‌تاز رقابت‌ها خواهد بود.

به گزارش ایرنا به نقل از پایگاه اینترنتی رادیو بین‌المللی فرانسه (RFI)، در حالی که حزب «جمهوری در حرکت» امانوئل مکرون نتوانست دور نخست انتخابات پارلمانی فرانسه را از آن خود کند و می‌رود تا امروز، اکثریت قاطع را در پارلمان کسب کند، برخی روزنامه‌های فرانسه نتایج و عواقب چنین موفقیتی را بررسی کرده‌اند.

روزنامه راست‌گرای فیگارو حصول احتمالی ۴۰ تا ۴۴ درصدی پارلمان توسط حزب رئیس‌جمهور و متحد میانه رو آن را یک پیروزی «کوبنده» برای این حزب و «انفجار» در درون سایر احزاب سیاسی رقیب نامیده و نوشته است که آرزوی امانوئل در حال تحقق یافتن است.

بی‌شک می‌توان گفت که یکی از پیامدهای پیروزی حزب رئیس‌جمهور، وضعیت رفت‌وآمد حزب راست سسنی «جمهوریخواهان» است که به نوشته فیگارو، هیچ‌گاه موفق نشد به اختلافات درونی چندین ساله خود فائق آید و اکنون میان دو سنگ آسیاب حزب «جمهوری در حرکت» رئیس‌جمهور و «جبهه ملی» راست افراطی، گرفتار شده است.

لوفیگارو وضعیت حزب سوسیالیست بعد از انتخابات پارلمانی امروز را بدتر از حزب جمهوریخواهان ارزیابی کرده و نوشته است که یکی از قدیمی‌ترین احزاب سیاسی فرانسه که نتوانست خود را با «واقعیت‌های سیاسی جدید» مطابقت دهد، به زودی به گورستان فراموشی سپرده خواهد شد و جایش را به حزب «فرانسه نافرمان» چه رادیکال خواهد داد.

این روزنامه فرانسوی هشدار داد که بیش از ۵۰ درصد فرانسویان در دور نخست انتخابات

شفاف سازی قوانین در پسابرجام ضروری است

عضو ستاد اقتصادی پسابرجام اتانق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران می‌گوید: شفاف‌سازی اقتصادی و تجاری و رفع ابهامات قانونی، گامی اساسی در توسعه تجارت با جهان است که باید با استفاده از فرصت پسابرجام نسبت به آن همت کرد. به گزارش ایرنا، اتحادیه اروپا مقررات خود درباره تجارت اقلام با کاربری دوگانه موجود در فهرست این اتحادیه و صادرات اقلام موجود در فهرست موسوم به NSG از ایران را اصلاح کرد. بدین ترتیب در تجارت اقلام با کاربری دوگانه فهرست اتحادیه اروپایی، شرط تأیید گواهی بهره‌بردار نهایی توسط نهاد صلاحیت دار دولتی حذف و در خصوص صادرات اقلام فهرست NSG به‌عنوان مثال آب سنگین از ایران، شرط اخذ موافقت قبلی از کمیسیون مشترک حذف شد. همچنین، صادرات موقت، مانند ارانه کالا برای نمایشگاه‌ها نیز

از مقررات فوق مستثنی شدند. بهروز علیشیری عضو ستاد اقتصادی پسابرجام اتانق تهران روز شنبه در این زمینه به خبرنگار ایرنا، گفت: این مهم علامت بسیار خوبی به سرمایه‌گذاران، فاینانسورها و همه کسانی که با ایران تجارت می‌کنند می‌دهد، اما کافی نیست. به گفته وی، امروز و درحالی که همه افراد، شرکت‌ها و سازمان‌های خواهان مراداده تجاری، بازرگانی و بانکی با ایران ناگزیر از اخذ اجازه از اوفک (خرانه داری آمریکا) هستند، باید با استفاده از وضعیت پسابرجام به شفاف‌سازی بپردازیم. این مقام مسئول تصریح کرد: اگر خواهان جذب سرمایه‌گذاری خارجی به صورت فاینانس (تامین مالی)، با ریسک کم و نرخ‌های بهره پایین هستیم و اگر می‌خواهیم سرمایه‌گذاران بزرگ وارد کشورمان شوند، باید ابهامات قانونی را پیش از هر چیز رفع کنیم. وی بیان داشت: ماده ۲۷ قانون پسابرجام این

فرصت شانگهای برای ایران

یلدا راهدار
رئیس کمیسیون رقابت و خصوصی‌سازی اتاق ایران

آسیای مرکزی یکی از کانون‌های سیاست قدرت در روابط بین‌الملل است و موقعیت ممتاز آن در هر چهار بعد جغرافیایی، سیاسی، اقتصادی و فرهنگی موقعیت ممتازی به آن بخشیده است. همین مسئله موجب شده این منطقه به یکی از عرصه‌های رقابت میان قدرت‌های منطقه‌ای و فرامنطقه‌ای تبدیل شود. ایران به دلیل ماهیت خاص جغرافیایی خود مورد توجه تمام کانون‌های قدرت در جهان است و به‌عنوان گلوگاه استراتژیک جهان محسوب می‌شود. علاوه بر این ایران به لحاظ ژئوپولیتیکی عامل ایجاد توازن سیاسی- امنیتی در منطقه است. این عامل در کنار دیگر توانمندی‌ها، اهمیت مضاعفی به ایران در آسیا می‌دهد که همین مسئله تاکنون تهدیدهای زیادی را برای ایران به دنبال داشته است.

سازمان همکاری‌های شانگهای یک سازمان امنیتی- اقتصادی است که در سال ۲۰۰۱ با هدف مقابله با آینده جهان تک‌قطبی و مهار روند رو به گسترش حضور قدرت‌های فرامنطقه‌ای، مقابله با سه عنصر جدایی‌طلبی، افراط‌گرایی و نوریسم و نیز گسترش همکاری‌های اقتصادی به‌ویژه در بخش انرژی تأسیس شد. کشورهای عضو این سازمانی اعتقاد دارند که اقتصاد اعضای این سازمان مکمل یکدیگر است و زمینه‌های زیادی برای همکاری‌های اقتصادی در زمینه‌های تجارت، ترانزیت و انرژی وجود دارد. همکاری در عرصه نفت و گاز نیز می‌تواند بخش مهمی از این همکاری را تشکیل دهد، خصوصاً اینکه هم تولیدکنندگان انرژی و هم مصرف‌کنندگان آن در زمره اعضای این سازمان قرار دارند.

ایران پس از عضویت در پیمان شانگهای به‌عنوان ناظر، در مقاطع گوناگون درخواست خود مبنی بر عضویت دائم در این سازمان را مطرح کرد. براساس مقررات پیمان شانگهای تاکنون مانع اصلی در برابر این خواسته ایران، تحریم‌های بین‌المللی بود که به دنبال اجرائی شدن برجام و رفع تحریم‌های تحمیلی علیه ایران انتظار می‌رفت در اجلاس اخیر، ایران بتواند به‌عنوان عضو اصلی آن محسوب شود. مسئله‌ای که مورد توجه است این است که عضویت ناظر یا عضویت دائم در پیمان شانگهای هر کدام چه نتایجی در پی خواهد داشت. چنانچه ایران به‌عنوان عضو ناظر باقی بماند، بدون آنکه متعهد به اجرای تمامی تعصیمات سازمان باشد یا در تمامی موضوع‌گیری‌های سازمان مشارکت داشته باشد، می‌تواند بر تصمیمات سازمان تأثیر بگذارد و احتمالاً در مواردی از مزایای موضع‌گیری‌ها و اقدامات جمعی سازمان بهره‌مند شود، اما عیب و نقصان بزرگ این رویکرد آن است که ایران یا سایر کشورهای سازمان ناظر در تصمیمات اصلی و اساسی این سازمان حق رأی یا دخالت نداشته و صرفاً به‌عنوان مستمع یا در نهایت در حد ایراد یک سخنرانی در نشست سران سازمان حضور دارند و حتی قادر به حضور در برنامه‌های تشریفاتی یا ضیافت رسمی که با حضور رهبران اعضا اصلی برگزار می‌شود نیز نیستند.

در ارتباط با گزینه دوم یعنی عضویت دائم ایران در سازمان، این امر مستلزم پذیرش تصمیمات و موضع‌گیری‌های سازمان خواهد بود. در حال حاضر، هنوز ابهاماتی در مورد اهداف و جهت‌گیری‌های کلان و درازمدت سازمان وجود دارد و برای مفاهیمی چون مقابله با اسلام‌گرایی افراطی هنوز تعریف مشخصی ارائه نشده است. با این حال، با عضویت دائم، روابط ایران با سازمان همکاری شانگهای فارغ از مسائل امنیتی در ابعاد اقتصادی و فرهنگی منافع زیادی به همراه خواهد داشت و کمتر کسی در این مورد تردید دارد. با طی شدن مراحل عضویت دائم هند و پاکستان در سازمان همکاری شانگهای، این نهاد بی‌شک به انجمنی طراز اول و حوزه وسیع اوراسیا تبدیل می‌شود. به این ترتیب، ایران می‌تواند از این موقعیت در زمینه‌های مختلف چه در بعد اقتصادی و چه در بعد سیاسی بهره‌برداری کند. بنابراین به نظر می‌رسد عضویت در سازمان همکاری شانگهای با هدف کاهش حجم تهدیدهای منطقه‌ای و مشارکت در همکاری‌های منطقه‌ای در زمینه‌های امنیتی در جهت منافع ملی و افزایش قدرت چانه‌زنی جمهوری اسلامی ایران مطلوبی بود. به‌رغم فاصله جغرافیایی ایران با برخی اعضای شانگهای از جمله چین، بنا بر موقعیت‌های فراوانی که در ایران برای توسعه اقتصادی و صنعتی وجود دارد، زمینه‌های زیادی برای جذب سرمایه‌گذاری و اجرای پروژه‌های بزرگ صنعتی و اقتصادی در ایران وجود دارد. ضمن اینکه جمهوری اسلامی ایران با عضویت در این سازمان خواهد توانست اهمیت ژئوپولیتیک و ژئواستراتژیک خود را بیش از گذشته ارتقا دهد زیرا ایران قادر است فرصت‌های طلایی در خصوص ترانزیت کالا و انرژی به سوی خلیج‌فارس و خاورمیانه فراهم کند و این سازمان منطقه‌ای را با منطقه استراتژیک خلیج‌فارس همسایه کند. ایران بهترین و مناسب‌ترین مسیر برای انتقال انرژی کشورهای آسیای مرکزی به دیگر نقاط جهان از جمله حوزه شرق و جنوب شرق آسیاست. از سوی دیگر جمهوری‌های تازه استقلال یافته هنوز به لحاظ استقلال جغرافیایی به ثبات کامل نرسیده‌اند. بن‌بست جغرافیایی، بزرگ‌ترین مشکل حوزه آسیای مرکزی است. لذا کشورهای عضو شانگهای برای تثبیت موقعیت سازمانی خود و همچنین پیشبرد اهداف کلان اقتصادی خود در منطقه و جهان نیاز مبرم به حضور مؤثر ایران در شانگهای دارند.

علاوه بر آن باید توجه داشت که سازمان شانگهای با حضور دو قدرت بزرگ چین و روسیه که از کشورهای بزرگ، مهم و تأثیرگذار در شورای امنیت سازمان ملل متحد هستند و در راستای ایجاد نظام چند قطبی بین‌المللی و گسترش فعالیت‌های اقتصادی، سیاسی و فرهنگی حرکت می‌کنند، می‌تواند زمینه‌ای برای حضور مؤثر جمهوری اسلامی ایران در عرصه‌های منطقه‌ای و بین‌المللی باشد. بنابراین تلاش برای عضویت دائم با هدف ارتقای نقش منطقه‌ای و بین‌المللی و خروج از برخی بی‌بستگی‌های سیاسی و اقتصادی که فعلاً درگیر آن است، ضروری به نظر می‌رسد. رقابت میان قدرت‌های بزرگ و مخالفت با یکجانبه‌گرایی و تمایل قدرت‌های بزرگ برای ایفای نقش فعال‌تر در نظام بین‌الملل فرصت جدیدی برای بازگرایی این سازمان به وجود خواهد آورد. لذا به اعتقاد این دسته، روز به روز بر قدرت سیاسی و تأثیرگذاری در سطح منطقه‌ای و بین‌المللی سازمان همکاری‌های اقتصادی شانگهای افزوده خواهد شد و در یک عبارت کلی آینده سازمان بسیار فعال، پویا و مثبت ارزیابی می‌شود.

منبع: پایگاه خبری اتاق ایران

رئیس سازمان اداری و استخدامی کشور، ادغام‌های وزارتخانه‌ها در کارشناسی دانست و با بیان اینکه کوچک‌سازی دولت با ادغام اتفاق نمی‌افتد، گفت: در سال‌های گذشته وزارت جهادسازندگی با وزارت کشاورزی ادغام شد، اما نه نیروی انسانی کاهش یافت و نه سازمان‌ها و ساختارهای تابعه تغییر کرد.

به گزارش «فرصت‌امروز» جمشید انصاری روز گذشته در نشست خبری با موضوع «تبیین لایحه اصلاح بخشی از ساختار دولت» تشریح برنامه‌های دولت در اصلاح ساختار نظام اداری پرداخت و گفت: گاهی تصمیم‌گیری‌ها بر مبنای کارشناسی است و گاهی نیست، ادغام وزارتخانه‌ها در دولت گذشته نیز بدون مبنای کارشناسی بود.

وی افزود:تصمیم سال ۱۳۹۰ برای ادغام وزارتخانه‌ها که انجام شده، کارشناسی نبوده‌اند و نمی‌تواند ادامه آن در مسیر بهبود اوضاع اقتصادی کشور باشد.

انصاری تأکید کرد: تصمیم دولت برای تفکیک وزارت راه و شهرسازی، صنعت، معدن و تجارت و همچنین وزارت ورزش و جوانان منطقی گرفت و وزارتخانه مربوطه را با یکدیگر ادغام کرده و با این اقدام پاسخ مجلس را بدهد.

به جلسه کمیسیون تلفیق برنامه پنجم توسعه اشاره کرد و گفت: در جلسه کمیسیون تلفیق برنامه پنجم توسعه، پیشنهاد شد که چهار وزارتخانه کم شود، اما آن موقع کسی نگفت چرا چهار وزارتخانه، چرا سه یا پنج وزارتخانه نه؟ وی ادامه داد: ادغام وزارت راه و ترابری و مسکن و شهرسازی بدون هیچ پایه‌ای انجام شد، به‌طوری که وقتی مجلس شورای اسلامی

به وزیر مربوطه راه و ترابری رای عدم اعتماد داد آن‌گاه دولت، وزیر مسکن را به‌عنوان سرپرست در این وزارتخانه قرار داد، اما در این زمان

اقتصاد کلان

یک کارشناس اقتصادی گفت: دولت باید کابینه‌ای جوان‌تر انتخاب کند که اعضای کابینه جرات ریسک را نیز داشته باشند چون بخشی از مشکلاتی که مطرح شد صرفاً با تصمیمات عادی قابل حل نیست.

هادی حق شناس، کارشناس اقتصادی در گفت‌وگو با خبرنگاران ایران با اشاره به اولویت‌های اقتصادی دولت دوازدهم گفت: دولت دوازدهم در حالی استقرار پیدا می‌کند که شرایط متغیرهای کلان اقتصادی مانند نرخ تورم تحت کنترل دولت است و از طرف دیگر رشد اقتصادی سال ۹۵ برای ورود به سال ۹۶ رشد مناسبی است.

وی افزود: از طرف دیگر این دولت دارای تجربه گرانبهای مهار تلاطم‌های اقتصادی در دولت یازدهم که از دولت‌های قبل به ارث رسیده بوده، است اما مهم‌ترین مشکلات دولت دوازهم، کمبود منابع برای بخش‌های مختلف اقتصاد است، به‌طوری که در برنامه پنج ساله ششم پیش‌بینی شده است که ۶۵میلیارد دلار سالانه جذب سرمایه خارجی داشته باشد یا به‌طور میانگین سالانه ۷۷۰ میلیارد تومان باید جذب سرمایه برای ایجاد اشتغال ۹۵۰ هزار شغل داشته باشد. درحالی‌که ایجاد ۹۵۰ هزار شغل یا ۷۷۰ میلیارد تومان جذب سرمایه در هیچ یک از سنوات گذشته در

کوچک‌سازی دولت با ادغام اتفاق نمی‌افتد



بود که مجلس شورای اسلامی برای پاسخگویی به این اقدام دولت مطرح کرد که نمی‌تواند فردی که وزیر یک وزارتخانه است همزمان سرپرست وزارتخانه‌ای دیگر باشد. در همین جریان بود که دولت نیز تصمیم گرفت دو وزارتخانه مربوطه را با یکدیگر ادغام کرده و با این اقدام پاسخ مجلس را بدهد.

انصاری با بیان اینکه بسیاری اوقات در تصمیم‌گیری‌های تشکیلاتی، مبنای کارشناسی را درست در نظر می‌گیریم، اما در اجرا به نتیجه مطلوب نمی‌رسیم، گفت: همه آنهایی که تصمیم به ادغام گرفتند، ابتدا مبنای کارشناسی داشتند اما ادغام که می‌شوند، می‌آید. مبنای کارشناسی رعایت نمی‌شود و بنابراین نتایج مورد انتظار به‌دست نمی‌آید.

وی با بیان اینکه ۹۰ هزار مدیر در کشور داریم که اگر بتوانیم پنج‌سال سن مدیریت را جوان‌تر کنیم، تحرک و پویایی بیشتر

ادغام وزار تخانه‌ها بدون توسعه ساختار

اما در حالی دولت، لایحه تفکیک وزارت صنعت، معدن و تجارت، راه و شهرسازی و وزارت ورزش و جوانان را به مجلس شورای اسلامی ارائه کرده که مغایرت این موضوع با کوچک‌سازی دولت، موضوعی

رئیس سازمان اداری و استخدامی کشور اعلام کرد

کوچک‌سازی دولت با ادغام اتفاق نمی‌افتد

اهمیت است مجلس یک فوریت را ن پذیرفت. از این رو برنامه ما این است که پیشنهاد تفکیک وزارتخانه‌ها در مجلس شورای اسلامی به‌زودی تعیین تکلیف شود و رئیس‌جمهوری بتواند تا قبل از ارائه پیشنهادهات خود به مجلس شورای اسلامی برای تشکیل کابینه، اگر قرار است تفکیکی انجام شود برای وزارتخانه‌های جدا شده نیز وزیر معرفی کند.

رئیس سازمان اداری و استخدامی تأکید کرد: در تفکیک‌هایی که انجام خواهد شد قرار نیست هزینه‌های بالا یا ساختارهای جدید به دولت تحمیل شده و مشکل بگیرد، بلکه با برنامه‌های کارشناسی که انجام شده و مدل جدیدی که قرار است در قالب آن تفکیک انجام شود ظاهراً این‌گونه خواهد بود که تغییر چندانده و در هزینه‌ها و ساختارها انجام نشده و در قالب همان بودجه قبلی اتفاق می‌افتد.

انصاری افزود: بنابراین مدل جدید جداسازی وزارتخانه‌ها، کوچک‌سازی دولت را نیز به همراه خواهد داشت و ساختارها چالاک‌تر می‌شود.

ایجاد سالانه ۹۵۵ هزار شغل
انصاری گفت: براساس برنامه ششم توسعه قرار است سالانه ۹۵۵ هزار شغل جدید در کشور ایجاد شود، درحالی‌که ظرفیت طبیعی اقتصاد کشور سالانه ۶۵۰ هزار شغل است.

وی ادامه داد: برای ایجاد ۹۵۵هزار شغل، نیاز به سرمایه‌گذاری سالانه ۷۷۰ هزار میلیارد تومان داریم که باید از بخش‌های عمومی و خصوصی و همچنین سیستم بانکی تأمین شود.

به گفته رئیس سازمان اداری و استخدامی، همچنین باید سالانه ۶۵ میلیارد دلار منابع خارجی جذب کنیم و برای چنین کارهای بزرگی، سازوکارهای مدیریت اقتصاد کشور باید دچار تغییر و تحول شود.

به گفته رئیس سازمان اداری و استخدامی، همچنین باید سالانه ۶۵ میلیارد دلار منابع خارجی جذب کنیم و برای چنین کارهای بزرگی، سازوکارهای مدیریت اقتصاد کشور باید دچار تغییر و تحول شود.

دوباره شرکت‌ها به خصولتی‌ها یا شبه‌دولتی‌ها واگذار شود، بخش عمده‌ای از وظایف خود را به بخش خصوصی واگذار نکرد. وی اضافه کرد: اگر دولت بتواند مدیران کارآمدی را انتخاب کند که ایران برسد، می‌توان شاهد تحولات بزرگی در اقتصاد بود.

این کارشناس اقتصادی خاطرنشان کرد: در برنامه پنج ساله ششم قرار است سالانه ۶۵ میلیارد دلار منابع جذب اقتصاد ایران شود، نرخ یکبارگی تک‌رقمی شود، سالانه یک میلیون شغل ایجاد شود و رشد اقتصادی بیش از ۸ درصد داشته باشیم. این برنامه‌ها صرفاً فقط با یک کارگیری مدیران کارآمد، عالم، باتجربه و ریسک‌پذیر است که متأسفانه ما در دوره‌های مختلف گذشته کمتر از این نعمت مدیران کارآمد و باتجربه استفاده کردیم.

حق‌شناس گفت: در چهار سال گذشته روند خصوصی‌سازی به یک نوعی در کشور اگر نگویم متوقف شد اما به کندی انجام شد. شاید دلیل آن این بود که در دولت قبلی به جای خصوصی‌سازی، کارها به چهار امتیاز افزایش یافته و از شش به دو کاهش یافت. کارها به دو بخش خصوصی است. دولت از ترس اینکه تکند

مهم‌ترین چالش‌های دولت دوازدهم چیست

آزمون و خطای اقتصاد ایران



اقتصاد ایران اتفاق نیفتاده است. حق شناس عنوان کرد: این نشان می‌دهد که دولت در واقع درگیر یک کار بزرگ است؛ همانطور که برخی از اقتصاددان‌ها گفتند دولت با ابرچالش‌ها مانند بیکاری، بحران صندوق‌های بازنشستگی، بحران آب و محیط زیست و مسائلی از این دست درگیر است. طبیعتاً در این شرایط دولت باید تصمیمات بهینه بگیرد. در دولت یازدهم با توجه به اینکه در دولت دهم شرایط بحرانی داشتیم دولت کابینه‌ای را انتخاب کرد که بخش عمده‌ای از این کابینه ریسک‌گریز بودند یا به عبارت دیگر در تصمیمات‌شان ریسک‌پذیری دیده نشد.

۱۶ عامل مزاحم شروع کسب‌وکار در ایران چیست؟

رغم ۱۱٫۷ بوده، گویا مشکل بیشتری برای صاحبان مشاغل به همراه داشته است. دیوانسالاری دولتی ناکارآمد با امتیاز ۱۲٫۱ در فاصله‌ای اندک با تورم قرار گرفته و این امتیاز در سال ۲۰۱۶ در مقایسه با سال ۲۰۱۵ چهار امتیاز افزایش یافته و از شش به ۱۰ رسیده است. نامناسب بودن زیرساخت‌ها، ششمین عامل بازدارنده کسب‌وکارها در سال ۲۰۱۶ بوده است. چهارمین عامل بازدارنده کسب‌وکارها ۹٫۲ معادل ۱۰٫۹ را به خود اختصاص داده است که البته این رقم در مدت یک‌سال ۲٫۲ امتیاز کاهش داشته است. رتبه

پرتنگ‌تر را به خود اختصاص داده‌اند مشخص کنند. بر این اساس در ایران طی سال ۲۰۱۶ میلادی نخستین عاملی که به‌عنوان مانع شروع کسب‌وکارها شناخته شده، دسترسی به منابع مالی است که به استناد نظرات شرکت‌کنندگان در این نظرسنجی امتیاز آن ۱۴٫۸ ارزیابی شده که البته این امتیاز در سال ۲۰۱۵ میلادی حدود ۱۹٫۶ بوده است. تورم با اختصاص امتیاز ۱۲٫۲ در رده دوم این جدول قرار گرفته که در این قیاس با سال ۲۰۱۵ که این

فرصت امروز

تلفن مستقیم: ۰۲۳۳۹۰۸۶۰



سرمقاله

آیا اقتصاد ایران به یک گلابدیا تور احتیاج دارد؟

سیامک قاسمی
مدیر عامل موسسه مطالعات اقتصادی باستان

این روزها با نزدیک شدن به زمان معرفی کابینه دولت دوازدهم جستجو و گریخته زیاد شنیده می‌شود که اقتصاد ایران به‌عنوان مثال به یک نفر همچون کارلوس کی‌روش سرمربی تیم ملی ایران احتیاج دارد تا کاروان اقتصاد ایران را به سرمنزل مقصود برساند یا به یک دکتر ظریف احتیاج دارد تا بتواند اقتصاد ایران را با یک برجام داخلی از بحران‌ها و تحریم‌های درونی برهاند. اینکه کارلوس کی‌روش یا محمدجواد ظریف اقتصاد ایران کیست، این روزها بحث داغ بسیاری از محافل اقتصادی است. اما آیا واقعا اقتصاد ایران به یک فردی همچون کارلوس کی‌روش یا محمدجواد ظریف کشور را به یک گلابدیا تور احتیاج دارد تا با قدرت و توان فردی خود بتواند اقتصاد ایران را نجات دهد؟ آیا اقتصاد ایران را می‌تواند یک نفر یا حتی یک تیم اقتصادی همسو و قدرتمند در دولت آینده از شرایط کنونی خود خارج کند؟

بررسی روندهای تاریخی و موانع کنونی اقتصاد ایران، بیانگر این نکته است که اقتصاد ایران در شرایط کنونی بیش از هر چیز به یک تغییر نگرش اساسی در طبقه حاکمه کشور درباره مفاهیمی همچون «اقتصاد» یا «توسعه» احتیاج دارد تا یک گلابدیا تور که با برق شمشیر خود یکی‌یکی مشکلات را از پای دربیاورد. اقتصاد ایران تشنه این است که طبقه حاکمه ایران پس از سی و اندی سال به این اجماع برسد که اقتصاد، ابزاری برای خدمت به مقاصد سیاسی داخلی و بین‌المللی نیست و این مناسبات سیاسی داخلی و بین‌المللی هستند که باید به اقتصاد ایران خدمت کنند. کشور با میانگین نرخ رشد اقتصادی تنها ۰٫۳درصد طی ۳۸ سال اخیر امروز وضعیت از همیشه به تغییر پارادایم طبقه حاکمه احتیاج دارد. تغییر پارادایمی که از نتایج آن این رهیافت مهم است که برای توسعه اقتصادی ایران بیش از هر پیش‌نیازی، اراده واقعی طبقه حاکمه لازم است تا تصمیمات سخت و محاسباتی برخلاف آرمان‌های خود بگیرند تا شاید نهال تحیف اقتصاد ایران به بار بنشیند. برخی از مهم‌ترین این تغییر نگرش‌ها عبارتند از: اقتصاد ایران از مشکلات کنونی خود رها نمی‌شود مگر اینکه پس از سی و اندی سال این پارادایم اشتباه Target-oriented یا هدف محور بودن برنامه‌های توسعه کشور که نتیجه‌ای جز رویاپردازی مستولان در اهداف برنامه‌ها و عدم اجرای هیچ کدام از برنامه‌های توسعه کشور نداشته است، جای خود را به برنامه‌های Problem-oriented یا رفع مشکلات محور بدهد. اقتصاد ایران از مشکلات کنونی خود رها نمی‌شود مگر اینکه سطح تنش بین نهادهای قدرت در ایران کاهش یابد و طبقه حاکمه تلاش کند خط قرمز نزاع خود را لطمه به سیاست‌ها و استراتژی‌های توسعه اقتصادی ایران نداند نه منافع مالی و اقتصادی و سیاسی گروه‌ها و جریان‌ها یا ایدئولوژی‌های سیاسی. اقتصاد ایران از مشکلات کنونی خود رها نمی‌شود مگر اینکه پس از سی و اندی سال کشور در عین حفظ استقلال سیاسی خود، در حوزه‌های گوناگون اقتصادی و اجتماعی درهای خود را به روی جهان باز کند و در مدارهای بین‌المللی قرار گیرد. اقتصاد ایران از مشکلات کنونی رها نمی‌شود مگر اینکه نه در شعار و سخنرانی که طبقه حاکمه حقیقتاً در مسیر بهبود فضای کسب و کار و مقابله با هر گونه رانت سیاسی و مالی و… گام بردارد و باور کند که افزایش سطح رقابت‌پذیری و شفافیت از شروط اصلی راهی از بحران‌های کنونی اقتصاد است. اینها تنها مالم‌های کوچکی از لزوم تغییر پارادایم اقتصادی نه فقط در دولت به‌عنوان تنها بخشی از حاکمیت که در کل طبقه حاکمه است و به نظر نگارنده تا پارادایم و نوع نگاه طبقه حاکمه ایران به مفاهیمی همچون توسعه، اقتصاد، تولید، ارتباطات بین‌المللی و غیره تغییر بنیادین نکند، حتی اگر ۱۰۰ نوبلیست اقتصادی یا تیم منتخب سناترگان جهان هم در تیم اقتصادی دولت دوازدهم مستقر نشوند غیر از برخی تغییرات بخشی و کوتاه‌مدت، توان تغییر جریان و مسیر اقتصاد ایران از ریل کنونی را نخواهند داشت.

منبع: خبرآنلاین

معاون سازمان امور مالیاتی:

شرط بر خورداری از تسهیلات مالیاتی، ارائه اظهارنامه است

معاون سازمان امور مالیاتی کشور گفت: صاحبان مشاغل (اشخاص حقیقی) به منظور بهره‌مندی از مشوق‌های قانونی یا هرگونه تسهیلات دیگر، باید اظهارنامه مالیاتی خود را در مهلت قانونی ارائه کنند. به گزارش «فرصت امروز» از سازمان امور مالیاتی، نادر جنتی با اشاره به اینکه خردادماه هر سال مهلت ارائه اظهارنامه مالیاتی صاحبان مشاغل (اشخاص حقیقی) است، گفت: شرط به‌ر خورداری از هر نوع تسهیلات و معافیت‌های مالیاتی مالیاتی منوط به ارائه اظهارنامه مالیاتی به مقرر قانونی است و فعالان اقتصادی به منظور بهره‌مندی از مشوق‌های قانونی نرخ صفر یا هرگونه تسهیلات دیگر، باید اظهارنامه مالیاتی خود را در مهلت مقرر قانونی ارائه کنند. وی افزود: در صورتی که صاحبان مشاغل با هر میزان درآمد اظهارنامه مالیاتی خود را در مهلت مقرر ارائه نکنند، علاوه بر اینکه مکلف به پرداخت تخلفات می‌شوند مشمول جرایم نیز خواهند شد. جنتی خاطرنشان کرد: صاحبان مشاغل تا ۳۱ خردادماه فرصت دارند تا نسبت به ارائه اظهارنامه‌های مالیاتی و پرداخت مالیات به صورت الکترونیکی از طریق سامانه WWW.TAX.GOV.IR اقدام کنند.

پیش‌بینی روس‌ها از آینده بازار نفت

نفت به زیر ۴۰دلار سقوط می‌کند

بانک مرکزی روسیه پیش‌بینی قیمت ۵۰ دلار برای هر بشکه نفت در سال ۲۰۱۷ را تغییر نداد و همچنان بر این باور است که نفت در فاصله سال ۲۰۱۸ تا ۲۰۱۹ با پایین ۴۰دلار آمریکا خواهد رسید. به گزارش ایسنا، الیورا نایولیانا، رئیس بانک مرکزی روسیه در بیانیه‌ای اعلام کرد: ما همچنان انتظار داریم قیمت نفت به حدود ۴۰ دلار در هر بشکه در سال ۲۰۱۹-۲۰۱۸ کاهش پیدا کند، اما انتظار نمی‌رود این مسئله بر رشد اقتصادی تأثیر قابل توجهی داشته باشد زیرا اقتصاد روسیه تا حد زیادی با قیمت‌های پایین و فقیر پیدا کرده است. آنتون سیلوانوف، وزیر دارایی روسیه نیز هفته گذشته در پارلمان این کشور عنوان کرده بود که روسیه با مسئله پایین‌بانک مرکزی قیمت‌های نفت برای مدت طولانی کنار آمده است و بودجه اسمال روسیه به بالاترین سطح مقاومت خود در برابر نوسانات قیمت نفت در ۹ سال گذشته خواهد رسید. براساس گزارش اوایل پرایس، مکسیم اورشکین، وزیر اقتصاد روسیه چندی قبل بیان کرده بود نفت ۳۰دلاری که در حال حاضر فرض کلیدی برای سیاست‌های اقتصادی روسیه قرار گرفته است، به ما اجازه می‌دهد برای همیشه با این قیمت یا قیمت پایین‌تر از آن سر کنیم.

مسکن



معاون وزیر راه و شهرسازی خبر داد

احتمال اصلاح قانون مالیات بر ساخت و ساز

معاون وزیر راه و شهرسازی گفت: حداقل سه ایراد به آیین نامه مالیات بر ساخت و سازهای مسکونی وارد است که در تعامل با کارشناسان و سازمان‌های مربوطه در صدد رفع ایرادات هستیم. حامد مظاهریان در گفت‌وگو با ایسنا، اظهار کرد: با ابلاغ آیین نامه مالیات بر ساختمان‌های نوساز شاهد یک تغییر رویکرد در اخذ مالیات از فعالیت ساخت و فروش ساختمان هستیم. ما چرا از اسفند ۱۳۹۴ شروع می‌شود که قانون مالیات‌های مستقیم در مجلس شورای اسلامی اصلاح شد. در ماده ۱۷۷ آن پیش‌بینی شده که از فعالیت‌های خرید و فروش ساختمان نیز همانند سایر صنوف براساس میزان سودآوری آنها مالیات اخذ شود.

وی افزود: نگاه جدید به جای در نظر گرفتن رقم ثابت برای مالیات ساخت و ساز، به رویکرد مبتنی بر سنجش سودآوری تغییر یافته و متناسب با اظهارنامه و اتفاقات فرآیند ساخت تغییر کرده است. معاون وزیر راه و شهرسازی با بیان اینکه همه با این اصل قضیه که مالیات عادلانه باید در امر ساخت و ساز وضع شود، موافق هستند گفت: حتی کسانی هم که درگیر امر ساخت و ساز هستند بر این مسئله اتفاق نظر دارند، اما به نظر می‌رسد اصلاحیه نقطه ضعف‌هایی دارد و موضع رسمی دولت این است که بتواند این نقاط ضعف را کاهش دهد. مظاهریان تصریح کرد: یکی از مهم‌ترین نقاط ضعف این است که میزان مالیات مسکن به نوعی قابل مذاکره شده است. در دوره قبل چون قیمت‌ها ثابت بود میزان مالیات مشخص بود، اما هم‌اکنون چون مسکن صنعتی است که با بخش‌های مختلف درگیر است و استخراج قیمت و سود آن می‌تواند متفاوت باشد اصلاحیه جدید، میزان مالیات را قابل مذاکره می‌کند که این کار نامطلوب است. وی ایراد دیگر را احتمال دامن زدن به خرید و فروش قولنامه‌ای دانست و گفت: در این آیین‌نامه ذکر شده مسکن نوساز تا سه سال بعد از اتمام پایان کار شامل مالیات می‌شود و اگر سه سال بگذرد قانونگذار فرض را بر این گذاشته که مسکن برای مصرف ساخته شده و شامل مالیات نمی‌شود. البته این رویکرد مثبت است ولی این نگرانی را ایجاد می‌کند که به معاملات غیررسمی و قولنامه‌های روی آورده شود. معاون مسکن و ساختمان وزیر راه و شهرسازی تأکید کرد: نقد دیگر وارد بر این اصلاحیه این است که عنوان شده شرکت‌های حرفه‌ای نسبت به کسانی که املاک خردتر را می‌سازند مالیات کمتری بپردازند. این می‌تواند با سیاست‌های اصلی که باید به سمت ساخت و سازهای حرفه‌ای‌تر و حقوقی‌تر حرکت کنیم تنافر داشته باشد. مظاهریان در پاسخ به این سوال که آیا احتمال اصلاح قانون «مالیات بر ساخت و سازهای مسکونی» وجود دارد، گفت: بله ما دنبال اصلاح این قانون هستیم. البته بعضی پیشنهادات ما در فرآیند تصویب مورد توجه قرار گرفت و لحاظ شد. بخش‌هایی دیگر مانده که به مصوبه قانون برمی‌گردد، لذا باید از طریق اصلاح قانون پیگیری کنیم و این موضوع را در دستور کار داریم. به هر حال فرآیند اصلاح قانون کمی پیچیده‌تر است ولی تغییرات کوچکی می‌تواند در آن صورت گیرد.

پیشرفت و بهبود کار ارزش داشت. مجموعه اینها باعث شد که چند ماه تأخیر در بهره‌برداری پروژه پیش بیاید و همانطور که آقای جهانگیری گفت، در پروژه‌های با این عظمت تأخیر طبیعی است. سعیدی کیا تأکید کرد: تلاش ما این است که قطعه ۳ نیز تا آخر امسال به جمع‌بندی برای اجرا برسد، ولی قطعه ۱ تا پایان سال تمام می‌شود.

چینی‌ها رفتند

خیابان خادمی، معاون وزیر راه نیز در جریان این بازدید گفت: قبلاً کل کار دست پیمانکار چینی بود اما پیمانکار چینی در حال حاضر به طور کامل پروژه را ترک کرده است. وی با اشاره به اینکه قطعه ۱ آزادراه تهران - شمال ۶۴ کیلومتر است، گفت: عملیات اجرایی این بخش بسیار سنگین است چرا که در این محدوده نزدیک به ۲۲ کیلومتر تونل نیز باید احداث شود.

وی با منحصر به فرد خواندن این پروژه آن را شاهکار مهندسان ایرانی اعلام کرد و گفت: شن پیمانکار، کار اجرای این پروژه را انجام می‌دهند و پیشرفت فیزیکی به ۸۵ درصد رسیده است.

او در بخش دیگری از سخنانش در خصوص اعتباری که هزینه شد، نیز گفت: ۱۸۰۰ میلیارد تومان هزینه شده و برای تکمیل کار ۷۰۰ میلیارد تومان دیگر نیاز هست.

به گفته وی، ماهانه ۱۰۰ میلیارد تومان صورت وضعیت در پروژه می‌شود و برخی رکوردهای مهندسی شکسته شده است. مدیرعامل شرکت ساخت ادامه داد: در ادامه عملیات قطعه ۲ آزادراه تهران - شمال در محدوده تونل البرز عملیات اجرایی آن از چند سال پیش شروع شده بود و هزار متر دیگر باقی مانده است. در ضمن حد فاصل قطعه ۱ آزادراه تا تونل البرز ۱۶ کیلومتر است که عملیات اجرایی آن را به چهار پیمانکار دادیم و امیدواریم طی سه سال آینده قطعه ۱ را به تونل البرز وصل کنیم. در مجموع سه سال آینده قطعه ۲ برای مردم قابل استفاده خواهد شد و طبق پیش‌بینی‌ها اعتبار لازم برای قطعه ۲ برابر ۲ هزار میلیارد تومان است. این مقام مسئول درباره عوارض تعیین شده برای قطعه ۱ نیز توضیحاتی ارائه کرد و گفت: عوارض قطعه ۱ به میزان هزینه‌کرد پروژه ارتباط دارد، طبیعی است که اگر هزینه بالا برود باید زمان دریافت عوارض را طولانی کنیم تا رقم عوارض پایین بیاید.



۴۹۰۰ متری مسائل ایمنی و جلوگیری از حریق مورد نظر قرار گرفته است. این پروژه کارهای فنی بسیار پیچیده‌ای دارد و از برخی مسیرها که عبور می‌کنیم کار حفاری تونل بسیار سخت صورت می‌گیرد، به این دلیل که جاده قدیمی در کنار این راه وجود دارد که مردم در حال تردد هستند و باید مراقب باشیم سنگ روی جاده نیفتد. با این حال با همه سختی‌هایی که وجود دارد، این آزادراه یکی از بزرگ‌ترین پروژه‌های مهندسی است. او با بیان اینکه تا قبل از این صد درصد کار در اختیار پیمانکاران خارجی بود، عنوان کرد: اما الان همه پیمانکاران خارجی رفته‌اند و فقط در امر مشاوره کمک می‌کنند.

قطعه ۱ تا پایان سال تمام می‌شود

محمد سعیدی کیا، رئیس بنیاد مستضعفان نیز در جریان این بازدید با بیان اینکه سال گذشته، زمستان سختی را پشت سر گذاشتیم و راننده‌های بزرگی در طول مسیر اتفاق افتاد، گفت: حتی مجبور شدیم مسیر جدیدی را دنبال کنیم. مسیریابی طرح مهم بود و به همین دلیل برای نخستین‌بار مشاوره گرفتیم که این کار برای

تأمین منابع مالی و برنامه اجرایی در این قطعه تصمیم‌گیری شود. معاون اول رئیس‌جمهور در ادامه از بنیاد مستضعفان که مجری اصلی این پروژه است قدر دانی کرد و افزود: سرمایه‌گذار اصلی این پروژه بنیاد مستضعفان است که با ارباب‌خوبی که میان وزارت راه و شهرسازی و بنیاد مستضعفان وجود دارد، موانع برطرف شده و امیدوارم شاهد تکمیل پروژه آزادراه براساس برنامه زمانبندی باشیم.

رود تکنولوژی جدید به آزادراه تهران - شمال

همچنین عباس آخوندی، وزیر راه و شهرسازی در حاشیه این بازدید گفت: با وجود انجام عملیات اجرایی در ۱۴۵ جبهه و به کارگیری بیش از ۳ هزار و ۵۰۰ نفر نیروی انسانی، تکمیل آزادراه تهران - شمال به بزرگ‌ترین کارگاه سازندگی در هم‌انطور که در برنامه زمانبندی اعلام شده طرف سه سال تکمیل شود. جهانگیری ادامه داد: برای قطعه ۳ آزادراه نیز با چند شرکت در حال مذاکره هستیم تا برای

اقتضات مهندسی ایران است و مردم ایران باید به توانمندی مهندسی کشور افتخار کنند. جهانگیری در حاشیه بازدید از آزادراه تهران - شمال، در محل ابتدای قطعه ۲ آزادراه در جمع خبرنگاران ادامه داد: آزادراه تهران - شمال از تونل‌ها و پل‌های بزرگ و سازه‌های پیچیده برخوردار است که خوشبختانه در دو سال اخیر از پیشرفت فیزیکی خوبی در قطعه ۱ برخوردار بوده و امیدوارم این قطعه در سال ۹۶ تکمیل شود و مردم بتوانند از این قطعه به طول ۳۲ کیلومتر استفاده کنند.

وی با اشاره به اینکه قطعه ۲ آزادراه نیز هم‌زمان در دستور کار قرار داشته است، خاطر نشان کرد: قطعه ۲ به طول ۲۲ کیلومتر است که چهار پیمانکار برای آن انتخاب شده و مناقصات مربوطه برگزار شده است و در این قطعه تونل بزرگ البرز به طول ۶۴۰۰ متر واقع شده که جزو بزرگ‌ترین تونل‌ها است و امیدوارم قطعه دوم آزادراه نیز همانطور که در برنامه زمانبندی اعلام شده طرف سه سال تکمیل شود.

جهانگیری ادامه داد: برای قطعه ۳ آزادراه نیز با چند شرکت در حال مذاکره هستیم تا برای

معاون اول رئیس‌جمهور در جریان بازدید از آزادراه تهران - شمال این پروژه را شاهکار مهندسی ایران معرفی کرد و گفت: مردم باید توانمندی مهندسان ایرانی را باور کنند. به گزارش «فرصت امروز»، اسحاق جهانگیری معاون اول رئیس‌جمهور صبح روز گذشته به همراه وزیر راه و شهرسازی و رئیس بنیاد مستضعفان، از روند پیشرفت عملیات اجرایی منطقه ۱ آزادراه تهران - شمال بازدید کرد و در جریان میزان پیشرفت و برنامه زمانبندی اجرای این پروژه قرار گرفت.

همچنین هم‌زمان با بازدید معاون اول رئیس‌جمهور از منطقه ۱ آزادراه تهران - شمال، عملیات اجرایی منطقه ۲ این آزادراه نیز رسماً آغاز شد. پیش از شروع این بازدید نیز جلسه کوتاهی با حضور معاون اول رئیس‌جمهور و وزیر راه و شهرسازی برگزار شد و مدیران اجرایی پروژه گزارشی از روند پیشرفت عملیات اجرایی منطقه ۱ و برنامه زمانبندی اجرایی منطقه ۲ آزادراه ارائه کردند.

براساس این گزارش، اجرای منطقه ۲ آزادراه تهران - شمال به طول ۲۲ کیلومتر به چهار پیمانکار ایرانی واگذار شده که قرار است ظرف مدت سه سال به اتمام برسد. مدیران پروژه اعلام کردند که برای منطقه ۳ آزادراه نیز با یک شرکت کره‌ای، سه شرکت چینی و چندین شرکت ایرانی به صورت موازی در حال مذاکره هستند تا نسبت به اجرای عملیات تصمیم‌گیری شود. منطقه ۴ آزادراه نیز در مردادماه ۹۴ پس از تکمیل و ایمنی‌سازی رسماً به بهره‌برداری رسید که براساس گزارش مدیران پروژه هم‌اکنون متوسط سفر در یک شبانه‌روز از منطقه ۴، ۱۱ هزار سفر و در زمان اوج سفرها ۲۸ هزار سفر بوده است. بنا به گزارش مدیران پروژه، پیشرفت آزادراه

تهران - شمال در زمان نخستین بازدید معاون اول رئیس‌جمهور در آبان ۹۳، ۲۹ درصد بود که در آبان ۹۴ به ۴۴ درصد رسید و سپس در خردادماه ۹۵ میزان پیشرفت فیزیکی ۵۹ درصد بود و در حال حاضر به ۸۵ درصد رسیده است که بیانگر ۱۷ برابر فعالیت نسبت به سنوات قبل است.

مردم ایران باید به توان مهندسی کشور افتخار کنند

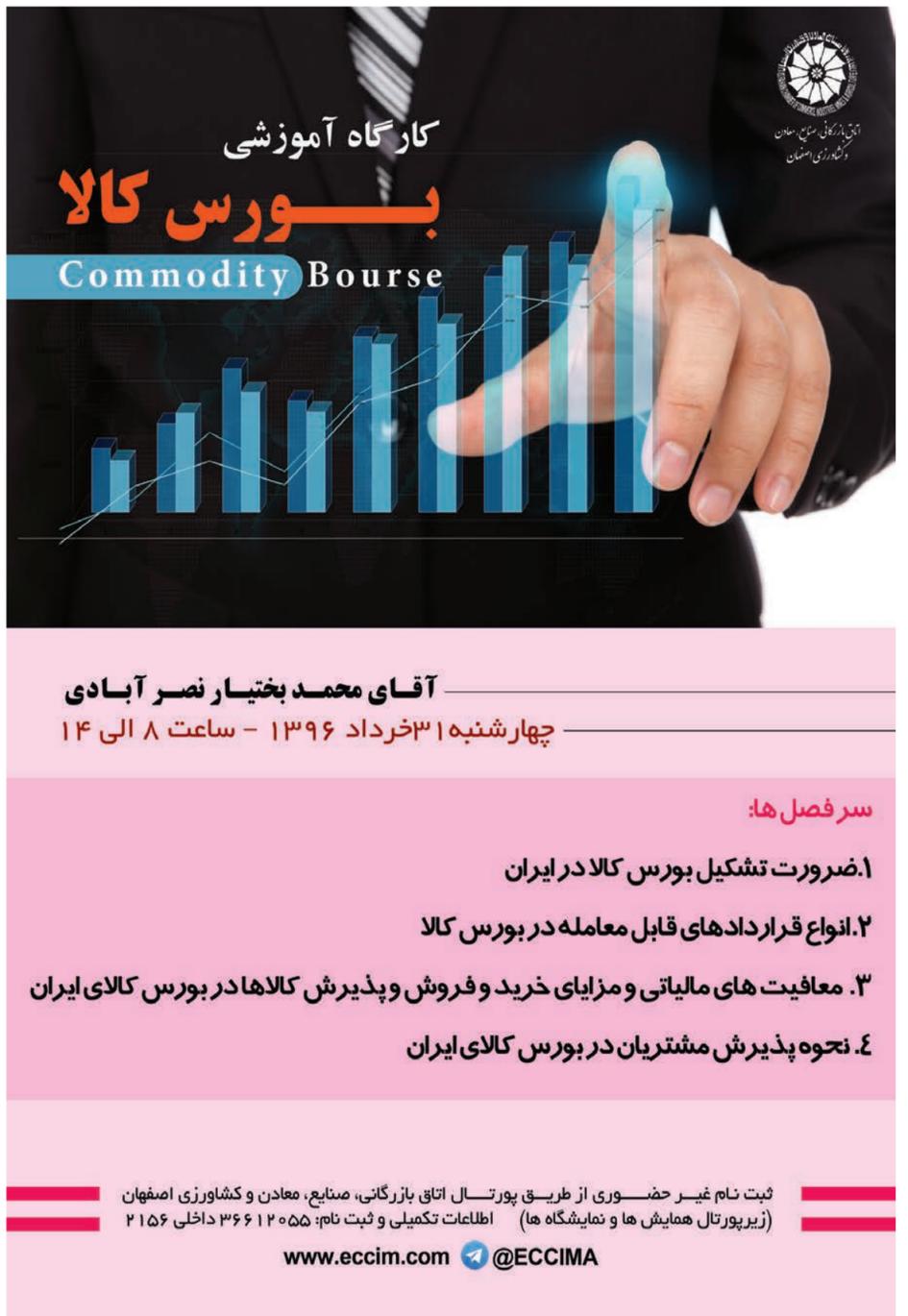
اسحاق جهانگیری آزادراه تهران - شمال را یکی از بزرگ‌ترین و پیچیده‌ترین پروژه‌های مهندسی برشمرد و گفت: این پروژه یکی از



آسمان نزدیک است ...
با مشارکت در طرح «مهر آسمانی» از نیازمندان دستگیری کنیم

www.bki.ir | @bank_keshavarzi | ۰۲۱-۸۱۳۰۱

اداره کل روابط عمومی و همکاری‌های بین‌الملل



کارگاه آموزشی بورس کالا
Commodity Bourse

آقای محمد بختیار نصر آبادی
چهارشنبه ۳۱ خرداد ۱۳۹۶ - ساعت ۸ الی ۱۴

سرفصل‌ها:

۱. ضرورت تشکیل بورس کالا در ایران
۲. انواع قراردادهای قابل معامله در بورس کالا
۳. معافیت‌های مالیاتی و مزایای خرید و فروش و پذیرش کالاها در بورس کالای ایران
۴. نحوه پذیرش مشتریان در بورس کالای ایران

ثبت نام غیر حضوری از طریق پورتال اتاق بازرگانی، منابع، معادن و کشاورزی اصفهان (زیرپورتال همایش‌ها و نمایشگاه‌ها) اطلاعات تکمیلی و ثبت نام: ۰۲۱-۵۵۵ ۳۶۶ داخلی ۲۱۵۶

www.eccim.com | @ECCIMA

خبرنامه



رونمایی از طرح شرکای تجاری باشگاه مشتریان بانک ملت

طرح شرکای تجاری باشگاه مشتریان بانک ملت با حضور مدیرعامل، اعضای هیأت‌مدیره و مدیران ارشد این بانک رونمایی شد. به گزارش روابط عمومی بانک ملت، نسل سوم از باشگاه مشتریان مطابق با استانداردهای روز دنیا و با بهره‌گیری از ظرفیت‌های شرکای تجاری باشگاه در راستای گسترش سبد پاداش‌های قابل ارائه به اعضا و خلق ارزش افزوده برای مشتریان وفادار بانک مورد رونمایی قرار گرفته است. دکتر هادی اخلاقی فیض آثار در مراسم رونمایی از این طرح با تأکید بر این نکته که بانک ملت درصدد ایجاد ارزش افزوده برای مشتریان و شرکای تجاری است، اضافه کرد: بانک ملت در این زمینه، استراتژی مدونی را تدوین کرده است تا بتواند با اتکا بر زیرساخت‌های قوی فناوری اطلاعات، از این فرصت‌ها به بهترین شکل ممکن بهره‌مند شود.

وی با بیان این نکته که اجرای این طرح، ظرفیت قابل توجه خدمت‌رسانی به مشتریان و شرکای تجاری را در اختیار بانک ملت قرار می‌دهد، اظهار داشت: از طریق این طرح می‌توانیم با ایجاد ارزش افزوده برای مشتریان، رضایت بیشتر آنها را به‌دست آوریم. مدیرعامل بانک ملت افزود: باید با استفاده از تمامی امکانات و پتانسیل‌های موجود، موفقیت خود را در بازار بانکی به صورت ثبات و پیشرو، حفظ و از این امکانات برای توسعه ظرفیت‌های خدمت‌رسانی استفاده کنیم. وی از بانک ملت به‌عنوان یکی از پاداش‌ترین بانک‌های کشور نام برد و گفت: این بانک همواره تلاش کرده است تا به تمهیدات خود در قبال جامعه مشتریان و سهامداران به شایستگی پاسخ دهد. همین امر باعث شده است بانک ملت در جامعه مورد استقبال واقع شود و از استحکام خوبی برخوردار باشد.

دکتر مسعود کیماسی، رئیس اداره کل مدیریت بازاریابی بانک ملت هم در سخنانی گفت: این بانک به‌عنوان یک بانک نوآور، در سال ۱۳۸۹ به‌عنوان نخستین بانک، به راه‌اندازی باشگاه مشتریان اقدام کرد و خوشبختانه هم‌اکنون این باشگاه با بیش از ۲ میلیون عضو بزرگ‌ترین باشگاه تجاری کشور است و از این طریق تاکنون تسهیلات و پاداش‌های نقدی قابل توجهی را به مشتریان اعطا کرده است.

بازدید مدیرعامل بانک انصار از نمایشگاه بین‌المللی قرآن کریم

مدیرعامل بانک‌انصار از بیست و پنجمین نمایشگاه بین‌المللی قرآن کریم در مسالای حضرت امام خمینی (ره) بازدید کرد و ابراز امیدواری کرد که شعار اسامال نمایشگاه قرآن تحت‌عنوان «خلاق و زندگی» منبع الهام مدیران و کارکنان بانک انصار باشد.

به گزارش روابط عمومی بانک انصار، دکتر ابراهیمی در این بازدید با اشاره به پتانسیل خوب قرآنی کشور گفت: با توجه به نوآوری و خلاقیت‌هایی که وجود دارد نیاز است کارهای خوبی در این حوزه انجام و در جامعه نهادینه شود. هرچند پوشش هنری موضوعات قرآنی می‌تواند در نهادینه شدن مفاهیم قرآنی برای عموم جامعه مؤثر باشد اما نیاز است تا حمایت‌های مالی نیز پشتوانه این مهم باشد.

وی با بیان اینکه بانک انصار حمایت‌های مختلفی از حوزه‌های قرآنی داشته، ادامه داد: برای اقتصاد حوزه قرآنی باید فکر اساسی صورت گیرد تا افرادی که در این حوزه فعال هستند و قلم می‌زنند و هنرآفرینی می‌کنند، با مشکل روبه‌رو نشوند. تحقق این امر، تخصیص بودجه‌ای خاص به حوزه قرآنی را می‌طلبد.

ابراهیمی با اشاره به ربع قرن برگزاری نمایشگاه قرآن افزود: خوشبختانه در کشورمان ظرفیت‌های خوبی برای توسعه و رونق هنر و مکتوبات قرآنی وجود دارد و باید در این راستا درست عمل کنیم تا بتوانیم از این ظرفیت‌ها بهره‌جوییم.

مدیرعامل بانک انصار با بیان اینکه در سال‌های گذشته، آثار قرآنی را از کشورهای دیگر وارد می‌کردیم و اگر می‌خواستیم هدیه قرآنی به کسی بدهیم مجبور بودیم از انتشارات خارجی تهیه کنیم، اضافه کرد: اما با توجه به برگزاری نمایشگاه قرآن، شاهد آن هستیم که در سال‌های اخیر، تولیدات قرآنی به اندازه‌های پیشرفت کرده‌اند که محصولاتی فاخر و زینده تولید شده‌اند و قدم‌های خوبی در این راه برداشته شده است.

گفتنی است این بازدید با همراهی رئیس دفتر امور فقهی و جمعی از معاونان و مدیران بانک انصار صورت گرفته بود.

بودجه سال ۹۶ صندوق توسعه ملی تصویب شد ۹۱ میلیارد دلار پشتوانه وام‌های ارزی



جلسه هیات امنای صندوق توسعه ملی روز گذشته با حضور رئیس‌جمهور برگزار شد و بودجه امسال صندوق توسعه ملی به تصویب هیات امنای این صندوق رسید. به گزارش «فرصت‌امروز» این جلسه به ریاست حجت‌الاسلام والمسلمین حسن روحانی برگزار شد و گزارش عملکرد صندوق توسعه ملی در سال ۹۵ در جلسه هیات امنای این صندوق مورد بررسی قرار گرفت و احمد دوست‌حسینی، رئیس هیات عامل صندوق توسعه ملی گزارشی از عملکرد این صندوق در حوزه‌های مختلف ریالی و ارزی ارائه کرد. براساس این گزارش، گشایش اعتبارات اسنادی از محل منابع صندوق توسعه ملی در سال ۱۳۹۵ نسبت به سال ۱۳۹۴ بیش از ۵۰ درصد افزایش یافته است که این میزان از تمام سال‌های

فعالیت صندوق توسعه ملی بیشتر بوده است. همچنین مبلغی بالغ بر ۳٫۳ میلیارد دلار از منابع صندوق توسعه ملی در بانک‌های کشور برای اعطای تسهیلات به طرح‌های گوناگون سپرده‌گذاری شده که این رقم نسبت به سال ۹۴، رشدی حدود ۲۸ درصد داشته است. بر مبنای گزارش عملکرد صندوق توسعه ملی، در سال ۱۳۹۵ بیش از ۶٫۲ میلیارد دلار از منابع این صندوق برای اجرای پروژه‌های جدید نزد بانک مرکزی اختصاص یافته است. همچنین نظام تأمین مالی صادرات با اعتبار خریدار در سال ۱۳۹۵ آغاز شده که می‌تواند با اعمال اصلاحات لازم در دوره بازپرداخت آنها صادرات خدمات فنی - مهندسی را رونق بخشد. در جلسه هیات امنای صندوق توسعه ملی اصلاحیه بودجه سال

۹۵ صندوق بررسی و بودجه سال ۹۶ نیز به تصویب رسید. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی ریاست جمهوری، همچنین در این جلسه پیشنهادهایی درباره اصلاح مواردی از نظامنامه ضوابط و شرایط اعطای تسهیلات ارزی مطرح شد که با هدف افزایش سرمایه‌گذاری و در ابتدا احمد دوست‌حسینی، مدیرعامل صندوق توسعه ملی گزارشی از عملکرد صندوق تا تاریخ ۲۷ خردادماه امسال ارائه کرد. نماینده مردم تفرش در مجلس ادامه داد: خوشبختانه براساس اساننامه، منابع صندوق حدود ۹۱ میلیارد دلار اعلام شد. وی افزود: با توجه به برداشته‌های خاص و کاهش نرخ برابری دلار در مقایسه با سایر ارزها، پرداخت تسهیلات مطابق نظامنامه مصوب انجام شده و کل تسهیلات اعطایی به تعداد ۳۳ هزار و ۷۶۳ قرارداد

پخش کشاورزی با ۲۶ درصد در جایگاه بعدی قرار داشت. محمد حسینی در گفت‌وگو با ایسنا با اشاره به جلسه روز گذشته صندوق توسعه ملی، گفت: این جلسه با حضور رئیس‌جمهور در ساختمان نهاد ریاست‌جمهوری برگزار شد و در ابتدا احمد دوست‌حسینی، مدیرعامل صندوق توسعه ملی گزارشی از عملکرد صندوق تا تاریخ ۲۷ خردادماه امسال ارائه کرد. نماینده مردم تفرش در مجلس ادامه داد: خوشبختانه براساس اساننامه، منابع صندوق حدود ۹۱ میلیارد دلار اعلام شد. وی افزود: با توجه به برداشته‌های خاص و کاهش نرخ برابری دلار در مقایسه با سایر ارزها، پرداخت تسهیلات مطابق نظامنامه مصوب انجام شده و کل تسهیلات اعطایی به تعداد ۳۳ هزار و ۷۶۳ قرارداد

نرخنامه

کاهش قیمت دلار و افزایش قیمت انواع سکه

صرافان بازار ارز و طلا، نرخ هر دلار آمریکا را ۳۰۷۲۷ تومان و هر قطعه تمام بهار آزادی طرح جدید را ۱۰۵۵۰،۱۲۱۰ تومان تعیین کردند که نشان دهنده کاهش قیمت دلار و همچنین افزایش دسته جمعی قیمت انواع سکه در بازار است. همچنین هر یورو در بازار آزاد تهران ۴۰۲۲۸ تومان و هر پوند نیز ۴۰۸۴۳ تومان قیمت خورد. هر نیم سکه ۶۲۵۰۰ تومان و هر ربع سکه ۳۶۴۵۰۰ تومان فروخته شد هر سکه یک گرمی ۳۴۷۰۰۰ تومان خرید و فروش شد و هر گرم طلای ۱۸ عیار ۱۱۴۰۱۷۵ تومان قیمت خورد.

عنوان	قیمت (تومان)	نوسان
مثقال طلا	۴۹۴،۵۵۰	▲
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۱۴،۱۷۵	▲
سکه بهار آزادی	۱،۱۷۳،۰۰۰	▲
سکه طرح جدید	۱،۲۱۰،۵۵۰	▲
نیم سکه	۶۳۵،۰۰۰	▲
ربع سکه	۳۶۴،۵۰۰	▲
سکه گرمی	۳۴۷،۰۰۰	▲

نوع ارز	قیمت (تومان)	نوسان
دلار آمریکا	۳۰،۷۲۷	▼
یورو اروپا	۴۰،۲۲۸	▼
پوند انگلیس	۴۰،۸۴۳	▼
درهم امارات	۱۰،۲۰۰	▲

دریچه

افزایش اعضای بانک زیرساخت آسیا

بانک سرمایه‌گذاری زیرساخت آسیا (AIIB) که ایران نیز از اعضای هیأت مؤسس آن است، در دومین نشست سالانه خود در کره جنوبی، عضویت سه کشور جدید را تأیید کرد. این نشست از روز جمعه در جزیره جیجو کره جنوبی در حال برگزاری است و علی طیبیان، وزیر اقتصاد نیز در آن حضور دارد. بر اساس این گزارش، هیأت‌مدیره این بانک با صدور بیانیه‌ای عضویت سه کشور آرژانتین، جمهوری ماداگاسکار و پادشاهی تونگا را تأیید و اعلام کرد که کشور پادشاهی تونگا به‌عنوان عضو منطقه‌ای و آرژانتین و ماداگاسکار هم به‌عنوان عضو غیرمنطقه‌ای به عضویت این بانک درآمدند.

بسمه تعالی

آگهی دعوت سهامداران شرکت توسعه تجارت مکسان جهت تشکیل مجمع عمومی فوق العاده

بدینوسیله از کلیه سهامداران شرکت توسعه تجارت مکسان (سهامی خاص) ثبت شده به شماره ۴۸۲۴۹۷ و شناسه ملی ۱۴۰۰۵۳۹۲۹۷۰ دعوت می‌شود تا در جلسه مجمع عمومی فوق العاده شرکت که روز چهارشنبه مورخ ۱۳۹۶/۰۴/۱۴ ساعت ۱۱ صبح در آدرس تهران، خیابان ولیعصر، برج اداری سایه، طبقه ۱۲ واحد ۵ تشکیل می‌گردد، حضور بهمراه رسانند.

دستور جلسه به شرح ذیل میباشد:

- ۱- انتخاب اعضای هیات مدیره
- ۲- انتخاب آدرس قانونی شرکت و اصلاح ماده مربوطه در اساسنامه

هیات مدیره شرکت

بسمه تعالی

آگهی دعوت سهامداران شرکت توسعه تجارت مکسان (سهامی خاص) جهت تشکیل مجمع عمومی عادی بطور فوق العاده

بدینوسیله از کلیه سهامداران شرکت توسعه تجارت مکسان (سهامی خاص) ثبت شده به شماره ۴۸۲۴۹۷ و شناسه ملی ۱۴۰۰۵۳۹۲۹۷۰ دعوت می‌شود تا در جلسه مجمع عمومی عادی بطور فوق العاده شرکت که روز چهارشنبه مورخ ۱۳۹۶/۰۴/۱۴ ساعت ۹ صبح در آدرس تهران، خیابان ولیعصر، برج اداری سایه، طبقه ۱۲ واحد ۵ تشکیل می‌گردد، حضور بهمراه رسانند.

دستور جلسه به شرح ذیل میباشد

- ۱- انتخاب اعضای هیات مدیره
- ۲- انتخاب آدرس قانونی شرکت و اصلاح ماده مربوطه در اساسنامه

هیات مدیره شرکت

افزایش نگرانی‌ها از بی‌طرفی سیاسی و تغییر رویه بانک جهانی

چرا تحلیلگران از تغییر رویه بانک جهانی نگرانند

رابطه بانک جهانی با دونالد ترامپ، رئیس‌جمهوری آمریکا موجب افزایش نگرانی در مورد بی‌طرفی سیاسی این نهاد جهانی در ماه‌های اخیر شده است و تحلیلگران معتقدند نگرانی بزرگ‌تر اما تغییر رویه فعالیت‌های بانک جهانی است. به گزارش نشریه کانورسیشن، بانک جهانی از یک وام‌دهنده برای انجام پروژه‌های توسعه‌ای به یک کارگزار برای سرمایه‌گذاری در بخش خصوصی تبدیل شده است. جیم یونگ کیم، رئیس بانک جهانی آوریل ۲۰۱۷ در یک سخنرانی در مدرسه اقتصاد لندن گفت که پروژه‌های توسعه‌ای نیاز به تغییرات اساسی دارند و باید از تأمین مالی میلیاردها دلار روی کمک‌های توسعه‌ای به تریلیون‌ها دلار روی سرمایه‌گذاری در بخش خصوصی تبدیل شوند. وی تأکید کرده بود که از طریق سرمایه‌گذاری در کشورهای توسعه‌یافته، منابع مالی قابل توجهی به راحتی به دست خواهد آمد که تاکنون به دلیل عدم آگاهی سرمایه‌گذاران خصوصی در مورد این کشورها و ریسک‌گریزی آنها تا حد زیادی دست نخورده باقی مانده است.

از نظر کیم، بانک جهانی باید به کارگزاری بین بخش خصوصی و کشورهای توسعه‌یافته تبدیل شود. در نتیجه اولویت این بانک در

آگهی مناقصه عمومی دو مرحله‌ای «شماره ۰۴-۹۶»

شرکت سهامی برق منطقه ای هرمزگان در نظر دارد از طریق برگزاری مناقصه عمومی ۲ مرحله‌ای، نسبت به «خرید و اجرای گالوانیزه سرد بر روی استراکچر تجهیزات پست های فشار قوی» اقدام نماید.

لذا از متقاضیان شرکت در این مناقصه دعوت بعمل می‌آید، جهت دریافت اسناد مناقصه به سامانه تدارکات الکترونیکی دولت به آدرس www.setadiran.ir مراجعه و نسبت به واریز مبلغ ۵۰۰،۰۰۰ ریال بصورت الکترونیکی به شماره حساب ۹۶/۰۲/۳۱-۲۱۷۵۰۹۵۴۰۲۰۲ بنام سایر درآمدهای شرکت سهامی برق منطقه ای هرمزگان از تاریخ ۹۶/۰۳/۲۹ لغایت ۹۶/۰۳/۳۱ اقدام و یک نسخه از اسناد مناقصه را دریافت نمایند. با توجه به اینکه کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد تا ارائه پیشنهاد از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت برگزار می‌گردد، لازم است در صورت عدم عضویت قبلی شرکتها در سامانه فوق مراحل ثبت نام در سایت مذکور انجام و نسبت به دریافت گواهی امضا، الکترونیکی اقدام نمایند. شرکت کنندگان می‌توانند جهت کسب اطلاعات بیشتر با شماره ۰۴-۳۳۳۳۱۷۰۰-۰۷۶ داخلی ۲۰۷۶، و در خصوص سامانه با داخلی ۲۰۷۱ تماس حاصل فرمایند. ثبت شماره تلفن، فکس و ایمیل از سوی شرکت کنندگان در سامانه الزامی می‌باشد. ضمناً تأکید می‌گردد اسناد بایستی به صورت فیزیکی نیز در روز برگزاری مناقصه به دبیرخانه این شرکت ارائه گردد.

توضیحات:

- ۱- مبلغ تضمین شرکت در فرایند ارجاع کار ۷۵۰،۰۰۰،۰۰۰ ریال، به صورت ضمانتنامه معتبر بانکی ویا واریز نقدی.
- ۲- دستگاه نظارت: معاونت بهره برداری - امور تعمیرات پستهای شرکت سهامی برق منطقه ای هرمزگان می‌باشد و شرکت‌های متقاضی می‌توانند در خصوص سوالات فنی خود با تلفن داخلی ۲۱۹۹ (آقای محمودی) تماس حاصل فرمایند.
- ۳- حداکثر مهلت تحویل اسناد به دبیرخانه این شرکت تا ساعت ۹ صبح روز سه شنبه مورخ ۹۶/۰۴/۱۱ و زمان بازگشایی پاکات راس ساعت ۱۰ صبح همان روز در دفتر امور تدارکات و قراردادهای این شرکت می‌باشد.
- ۴- به پیشنهادات مشروط، مبهم، مخدوش و فاقد سپرده و پیشنهاداتی که بعد از موعد مقرر به دبیرخانه این شرکت ارسال گردد مطلقاً ترتیب اثر داده نخواهد شد.
- ۵- آگهی ما در سایت سامانه (www.setadiran.ir) بخش «ثبت نام/پروفایل تأمین کننده/مناقصه گر» قابل مشاهده می‌باشد.

روابط عمومی شرکت سهامی برق منطقه ای هرمزگان

شناسه آگهی: ۵۲۱۶۱

۳۶۴

آگهی تغییرات شرکت تعاونی تولیدی توزیعی سرزمین سبز شقایق به شماره ثبت ۳۷۲۳۸۲ و شناسه ملی ۱۰۳۲۰۲۲۱۴۶۱

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی بطور فوق العاده مورخ ۱۳۹۴، ۱۲، ۱۱ و مجوز شماره ۹۴۲، ۱۵، ۳۷۲۳۸۲ مورخ ۹۴، ۱۲، ۲۲ اداره کل تعاون تصمیمات ذیل اتخاذ شد: - - سمت اعضای هیئت مدیره به قرار ذیل تعیین گردیدند: آقای حسین جلالی پور ۰۰۳۶۳۷۲۴۸۱ به سمت رئیس هیئت مدیره - آقای محسن یوسفی ۰۰۵۲۶۷۱۵۰۱ به سمت نایب رئیس هیئت مدیره - مریم جلالی فراهانی به سمت منشی هیات مدیره انتخاب گردیدند. و آقای حسین جلالی پور ۰۰۳۶۳۷۲۴۸۱ به سمت مدیر عامل شرکت تعاونی به مدت سه سال انتخاب گردید. کلیه قراردادهای و اسناد تعهد آور و اوراق بهادار شرکت با دو امضا حسین جلالی پور مدیر عامل بعنوان دارنده امضای ثابت - محسن یوسفی نایب رئیس هیات مدیره همراه با مهر شرکت تعاونی دارای اعتبار خواهند بود. و در غیاب رئیس هیئت مدیره معتبر است همچنین اوراق عادی شرکت تعاونی با امضای مدیر عامل و مهر شرکت معتبر است.

سازمان ثبت اسناد و املاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری تهران (۵۲۲۱۰)

نماد سرچشمه گشایش می یابد

نماد معاملاتی «سرچشمه» متعلق به شرکت سرمایه گذاری مس سرچشمه امروز ۲۸ خردادماه در بازار دوم فرابورس ایران گشایش می یابد. همچنین نماد معاملاتی حق تقدم خرید سهام این شرکت در همین روز قابل معامله است. گشایش نماد «سرچشمه» با توجه به اجرای ماده ۱۹ «دستورالعمل پذیرنویسی و عرضه اولیه اوراق بهادار در بورس اوراق بهادار تهران و فرابورس ایران» در بازار عادی صورت می گیرد. قیمت پایانی سهام شرکت سرمایه گذاری مس سرچشمه که در تاریخ ۱۸ اسفند ۱۳۹۵ پذیرش و ششم فروردین ماه ۹۶ نیز پس از احراز تمامی شرایط مدنظر هیات پذیرش در فهرست نرخهای فرابورس ایران درج شد، میانگین موزون معاملات روزانه سهام در روز گشایش است. معاون مالی سرمایه گذاری این شرکت EPS هر سهم شرکت در سال ۹۵ را که بالای ۹۰ درصد آن تحقق پیدا کرده است به طور تلفیقی ۱۰ تومان اعلام کرد و افزود: با برنامه ریزی های صورت گرفته سود تلفیقی و سود شرکت اصلی در سال ۹۶ رقم ۸۵ و ۱۱۰ تومان و برای سال ۹۷ نیز ۹۰ و ۱۲۰ تومان در نظر گرفته شده است.

سهام در دست انتشار شرکت توسعه هنر ایران پذیرهنویسی می شود

پذیرهنویسی سهام در دست انتشار شرکت توسعه هنر ایران به مدت ۱۵ روز از طریق شبکه کارگزاری فرابورس ایران آغاز می شود. شرکت توسعه هنر ایران به عنوان شرکت سهامی عام در شرف تأسیس دارای سرمایه اولیه ۸۵۰ میلیارد ریال منقسم به ۸۵۰ میلیون سهم عادی یک هزار ریالی است که از میزان کل سرمایه اولیه ۷۰۰ میلیارد ریال توسط موسسان تأمین شده و ۱۵۰ میلیارد ریال باقی مانده از طریق پذیرهنویسی عمومی تأمین می شود. به این ترتیب ۱۵۰ میلیون سهم با قیمت هر سهم یک هزار ریال به مدت ۱۵ روز از طریق شبکه کارگزاری فرابورس ایران پذیرهنویسی می شود.

بورس کالا

عرضه بیش از ۱۰۰ هزار تن فرآورده نفتی و پتروشیمی

تالار فرآورده های نفتی و پتروشیمی بورس کالای ایران روز شنبه ۲۷ خردادماه میزان عرضه ۱۰۰ هزار و ۶۴۸ تن انواع قیر، گوگرد، نفت کات، وکیوم بانوم، مواد شیمیایی و مواد پلیمری بود. همچنین ۷ هزار و ۵۷۰ تن قیر ۶۰۷۰ نیز در تالار صادراتی بورس کالای ایران عرضه شد. تالار محصولات کشاورزی بورس کالای ایران هم در این روز شاهد عرضه ۱۰ هزار و ۶۴ تن جو دامی در قالب طرح قیمت تضمینی و به صورت فیزیکی بود. علاوه بر این، ۱۵۰ تن ذرت دانه ای، ۳۰۰ تن روغن خام، ۲۷۵ تن شکر سفید، ۳۹ هزار تن گندم خوراکی و ۴ هزار تن گندم دوروم نیز در این تالار عرضه شد. بر اساس این گزارش، ۵۰۰ تن شمش هزار پوندی ۹۹۸ شرکت ایرالکو نیز در تالار محصولات صنعتی و معدنی عرضه شد. بازار فرعی بورس کالای ایران نیز عرضه ۱۰۰ تن قند به صورت کله و خرد شده را تجربه کرد.

بورس انرژی

معامله بیش از ۴۱ هزار مگاوات ساعت برق

در جریان معاملات بورس انرژی ایران شاهد معامله ۳۶۸۷ قرارداد ساعت ۴۱۸۴۰ مگاوات ساعت به ارزش ۱۴ میلیارد و ۱۴۳ میلیون ریال بود. همچنین در تابلوی سلف موزی استاندارد برای قراردادهای با سررسید یکسال و بیشتر در بازار مشتقه بورس انرژی ایران، در نماد سنامه ۵۰۳، ۹۶۱، ۹۶۱ قرارداد با ارزشی بالغ بر ۲ میلیارد ریال و در نماد ستار ۵۰۳، ۲۰۵ قرارداد با ارزشی بالغ بر ۵۱۰ میلیون ریال معامله شد. در مجموع ارزش معاملات بازار مشتقه بورس انرژی ایران، به ۱۶ میلیارد و ۶۵۵ میلیون ریال بالغ شد.

بورس بین الملل

آمازون، هر سهم هول فودز را ۴۲ دلار

خریداری کرد

شرکت تجارت الکترونیک آمریکایی موسوم به آمازون، شرکت غذایی زنجیره ای هول فودز را به قیمت ۱۲.۷ میلیارد دلار خریداری کرد. شرکت آمازون با اعلام خرید هول فودز موجب رشد قیمت سهم خود و هول فودز در آخرین روز معاملاتی هفته شد. براساس این گزارش، آمازون با خرید هول فودز هر سهم این شرکت غذایی سوپرمارکت زنجیره ای است. این سوپرمارکت های زنجیره ای که کالا و مواد غذایی طبیعی و ارگانیک را به فروش می رساند چندین سال است که با حضور رقباي قدرتمند در بازار مصرفی، با افت قیمت سهام همراه بوده است.

شرکت ها و مجامع

سود هر سهم «شسینا» ۴۸۱ ریال

شرکت صنایع شیمیایی سینا نخستین پیش بینی درآمد هر سهم سال مالی منتهی به ۲۹ اسفندماه ۹۶ را به صورت حسابرسی نشده منتشر کرد. «شسینا» پیش بینی درآمد هر سهم برای سال مالی ۹۶ را با سرمایه ۲۰ میلیارد و ۷۱۳ میلیون ریال، مبلغ ۴۸۱ ریال به طور خالص پس از کسر مالیات اعلام کرد. سود هر سهم این شرکت در گزارش قبل، ۵۸۳ ریال اعلام شده بود که در صورت مالی جدید با کاهش ۱۷ درصدی به عدد ۴۸۱ ریال رسید.

اختصاص ۳۰۰ ریال سود به ازای هر سهم گل گهر

شرکت معدنی و صنعتی گل گهر در پایان دوره ۱۲ ماهه منتهی به ۳۰ اسفندماه ۹۵ مبلغ ۹ هزار و ۷ میلیارد و ۴۲۰ میلیون ریال سود خالص کسب کرد و بر این اساس مبلغ ۳۰۰ ریال سود به ازای هر سهم خود کنار گذاشت. شرکت معدنی و صنعتی گل گهر صورت های مالی یک ساله منتهی به ۳۰ اسفندماه ۹۵ را حسابرسی نشده منتشر کرد. این شرکت در سال گذشته با سرمایه ۳۰ هزار میلیارد ریال مبلغ ۲۰ هزار و ۵۳۶ میلیارد و ۴۵۵ میلیون ریال درآمد عملیاتی داشت. از درآمد این شرکت پهای تمام شده درآمد عملیاتی کسر شد و سود ناخالص دوره به مبلغ ۱۲ هزار و ۴۱۷ میلیارد و ۴۶۵ میلیون ریال رسید. از سود ناخالص این شرکت نیز هزینه های فروش، اداری و عمومی کسر و درآمدهای عملیاتی اضافه شد و سود عملیاتی به مبلغ ۱۰ هزار و ۱۳۳ میلیارد و ۵۹۱ میلیون ریال محاسبه شد. از سود عملیاتی دوره نیز هزینه های مالی و مالیات کسر و درآمدهای غیرعملیاتی به آن اضافه شد و سود خالص برابر ۹ هزار و ۷ میلیارد و ۴۲۰ میلیون ریال به دست آمد و بر این اساس مبلغ ۳۰۰ ریال سود به ازای هر سهم محقق شد. به سود خالص دوره نیز سود انباشته ابتدای سال اضافه شد و در نهایت مبلغ ۸ هزار و ۶۱۷ میلیارد و ۵۱۶ میلیون ریال سود انباشته پایان دوره در حساب های این شرکت منظور شد.

حقوقی ها از نماگر بازار سهام حمایت نمی کنند

بورس تشنه نقدینگی



سیدمحمدصدرالغروی sudralgharavi@yahoo.com

شاخص کل بورس اوراق بهادار تهران در جریان معاملات نخستین روز هفته منفی بود و ۱۸۰ واحد دیگر افت کرد و در ارتفاع ۷۹ هزار و ۲۸۵ واحدی قرار گرفت. بیشترین تاثیر منفی بر حرکت دامناخت بازار سهام در روز شنبه به نام نمادهای فولاد مبارک اصفهان، ایران خودرو و کشتیرانی ایران ثبت شد و در مقابل نمادهای معاملاتی سرمایه گذاری توسعه ملی، پتروشیمی خلیج فارس و پالایش نفت بندرعباس با رشد خود مانع افت بیشتر شاخص کل شدند. روز شنبه سهام اکثر شرکت های خودرویی و ساخت قطعات از جمله ایران خودرو، زامیاد، ایران خودرو دیزل، سایپا دیزل و گروه بهمن با روند کاهشی در قیمت پائینی مواجه شدند. در گروه سایر محصولات کانی های غفرلزنی بیش از نیمی از نمادها در قیمت سهام خود روند کاهشی را تجربه کردند و تعدادی نیز با افزایش قیمت مواجه شدند، اما در گروه قند و شکر به جز چهار نماد مابقی با روند رو به رشدی همراه بودند. در گروه فلزات اساسی نیز تعداد زیادی از نمادها روند کاهشی در قیمت آخرین معامله و قیمت پایانی را تجربه کردند و اندک نمادهایی با روند رو به رشد مواجه شدند.

نوسان گیری؛ وجه غالب معاملات

در نخستین روز معاملاتی هفته، بازار سهام

درپچه

رشد ۲۹ درصدی شاخص کل از ابتدای سال
از ابتدای سال ۹۶ تاکنون در مدت ۵۴ روزه معاملاتی تعداد ۵۹ میلیارد و ۱۹۰ میلیون سهم و حق تقدم به ارزش ۱۵۰ هزار و ۲۱۷ میلیارد ریال در ۳ میلیون و ۳۸۷ هزار و ۲۳۸ مورد معامله قرار گرفته است. همچنین بررسی معاملات بازار سهام به

تفکیک بازار نشان می دهد در این مدت ۳۵ میلیارد و ۷۶۷ میلیون سهم به ارزش ۸۰ هزار و ۱۷۵ میلیارد ریال در یک میلیون و ۵۰۴ هزار و ۷۳۲ تنوبت در بازار اول؛ ۲۱ میلیارد و ۸۰۰ میلیون سهم به ارزش ۵۰ هزار و ۷۵۱ میلیارد ریال در یک میلیون و ۸۶۸ هزار و ۷۹۹ تنوبت در بازار دوم؛ ۱۸ میلیون سهم به ارزش ۱۷ هزار و ۵۱۱ میلیارد ریال در ۴۳۹۴ تنوبت در بازار بدهی؛ ۱۴۴۲ میلیون سهم به ارزش ۱۲ میلیارد ریال در ۷۳۳ تنوبت در بازار مشتقه و ۱۶۲ میلیون واحد از صندوق های سرمایه گذاری قابل معامله در بورس تهران به ارزش ۱۷۶۸ میلیارد ریال در ۸۶۳۹ تنوبت مورد معامله قرار گرفته است. شاخص کل نیز معاملات امسال بورس را از ارتفاع ۷۷ هزار و ۳۳۰ واحد آغاز کرده است تاکنون با ۲۲۳۶ واحد رشد، افزایش ۲۹ درصدی را ثبت کرده و به ارتفاع ۷۹ هزار و ۴۶۵ واحد رسیده است. شاخص بازار اول نیز در این مدت با ۴۰۸ واحد و شاخص بازار دوم با ۱۱۳۴۶ واحد رشد مواجه شده اند.

افت ۱/۵ واحدی آیفکس

دادوستد بیش از یک میلیارد ورقه بهادار به ارزش افزون بر یک هزار و ۷۲۹ میلیارد ریال نتیجه دادوستدهای فرابورس ایران در نخستین روز مبادلاتی آخرین هفته خردادماه بود. روز شنبه ۲۸ خردادماه در حالی شاهد بود و سهم آن از میزان تشکیل سرمایه ثابت آیفکس با حدود ۱/۵ واحد افت در ارتفاع

تأمین مالی از بازار سرمایه ۱۲ برابر شد

علاوه بر افزایش قابل توجه حجم تأمین مالی از بازار سرمایه، سهم بازار سرمایه از تأمین مالی کل کشور نیز طی این دوره رشد محسوسی داشته است؛ به طوری که سهم بازار سرمایه در تشکیل سرمایه ثابت کل کشور (سرمایه گذاری کل اقتصادی) در دوره مورد مطالعه از ۶ درصد در سال ۱۳۸۶ با رشد بیش از سه برابری به ۲۰ درصد در سال ۱۳۹۴ افزایش یافت. این گزارش می افزاید: سهم بازار سرمایه در تأمین مالی کل اقتصاد در ۹ ماه نخست سال ۱۳۹۵ نیز ۱۵ درصد اعلام شده است که با توجه به عدم رشد محسوس میزان تشکیل سرمایه ثابت در سال ۱۳۹۵ از یکسو و رشد ۴۷ درصدی

نگاه

افزایش نقدشوندگی با تغییر در دستورالعمل های بازار سرمایه

دا: خوشبختانه سازمان بورس و اوراق بهادار بر این مشکلات واقف بود، به تدوین اصلاحات پیشنهادی در برخی از دستورالعمل های مهم بازار سرمایه اقدام کرد و طی فراخوانی از عموم سرمایه گذاران در بازار سرمایه دعوت کرد تا نظرات خود را در این خصوص ارائه دهند. وی گفت: در حال حاضر «دستورالعمل اجرایی نحوه انجام معاملات اوراق بهادار در بورس اوراق بهادار تهران- مصوب سال ۸۹»، «دستورالعمل اجرایی نحوه انجام معاملات اوراق بهادار در فرابورس ایران- مصوب سال ۸۸» و «دستورالعمل اجرایی افزایش اطلاعات شرکت های ثبت شده نزد سازمان- مصوب سال ۸۶» دچار تغییراتی شدند. رئیس هیات مدیره کانون کارگزاران بورس و اوراق بهادار در فرابورس ایران- مصوب سال ۸۸» و «دستورالعمل اجرایی افزایش اطلاعات شرکت های ثبت شده نزد سازمان- مصوب سال ۸۶» دچار تغییراتی شدند. رئیس هیات مدیره کانون کارگزاران بورس و اوراق بهادار در فرابورس ایران- مصوب سال ۸۸» و «دستورالعمل اجرایی افزایش اطلاعات شرکت های ثبت شده نزد سازمان- مصوب سال ۸۶» دچار تغییراتی شدند. رئیس هیات مدیره کانون کارگزاران بورس و اوراق بهادار در فرابورس ایران- مصوب سال ۸۸» و «دستورالعمل اجرایی افزایش اطلاعات شرکت های ثبت شده نزد سازمان- مصوب سال ۸۶» دچار تغییراتی شدند. رئیس هیات مدیره کانون کارگزاران بورس و اوراق بهادار در فرابورس ایران- مصوب سال ۸۸» و «دستورالعمل اجرایی افزایش اطلاعات شرکت های ثبت شده نزد سازمان- مصوب سال ۸۶» دچار تغییراتی شدند.

نماگر بازار سهام

بیشترین درصد افزایش

سالمین در حالی عنوان نخست جدول بیشترین درصد افزایش را از آن خود کرد که نیروترانس در جایگاه دوم این گروه قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
غسالم	۲,۳۲۶	۵
بنیرو	۷,۵۲۸	۴,۹۹
شکر	۴,۲۷۵	۴,۹۶
چکارن	۵,۸۷۹	۴,۹۴
خلت	۳,۹۷۸	۴,۹
قهکمت	۴,۰۸۸	۴,۷۷
کماسه	۴,۹۷۵	۴,۶

بیشترین درصد کاهش

گسترش صنایع و خدمات کشاورزی صدر نشین جدول بیشترین درصد کاهش شد. الکترونیک خودرو شرق در رده دوم این گروه ایستاد. افست هم در میان سهم هایی با بیشترین کاهش قیمت جای گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
تکشا	۷,۰۷۹	(۴,۹۲)
خشرق	۳,۳۵۳	(۴,۸۲)
چافت	۱۰,۸۹۰	(۴,۸۱)
شاهد	۱,۳۲۹	(۴,۵۱)
فوله	۶,۵۱۳	(۴,۳۳)
خکمتک	۹۰۹	(۴,۱۱)
حیرو	۴,۵۰۸	(۴,۰۲)

پر معامله ترین سهم

بانک ملت پر معامله ترین سهم بازار بورس شناخته شد. پلی اکریل در رده دوم این گروه ایستاد. پارس خودرو هم در رده های بالا قرار گرفت.

نام	قیمت	تعداد دفعه
وبملت	۹۹۹	۲۱,۷۲۰
شلی	۵۶۹	۱۶,۷۷۶
خیارس	۹۹۷	۱۶,۴۴۸
خاچینچ	۹۴	۹,۹۱۷
وساپا	۹۲۷	۹,۶۹۲
خکاوه	۹۲۱	۹,۳۷۵
ویانک	۳۱۷۷	۸,۳۳۸

بیشترین ارزش معامله

جایگاه نخست بیشترین ارزش معامله را تأمین ماسه ریخته گری به خود اختصاص داد. پتروشیمی فجر رتبه دوم را به دست آورد. مس باهنر هم در بالای جدول بیشترین ارزش معاملات قرار گرفت.

نام	قیمت	جمع معاملات
کماسه	۴۹۷۵	۳۱,۳۱۱
بفجر	۶۰۳۳	۲۴,۷۲۷
فیاهنر	۳۴۴۴	۲۴,۶۳۶
خودرو	۲۶۴۶	۲۲,۰۴۹
وبملت	۹۹۹	۲۱,۶۹۱
دسیناخ	۳۱۰۰۰	۲۱,۰۰۰
پاکشوح	۹۷۰۰	۲۰,۰۲۲

بیشترین سهام معامله شده

پارس خودرو در حالی رتبه نخست جدول بیشترین سهام معامله شده را به دست آورد که پلی اکریل در این گروه دوم شد و بانک ملت در رتبه سوم قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	تعداد سهام معامله شده
خیارس	۹۹۷	۱۱۶۳
شلی	۵۶۹	۹۶۲
وبملت	۹۹۹	۹۲۷
خودرو	۲۶۴۶	۹۲۶
فیاهنر	۳۴۴۴	۹۰۴
کماسه	۴۹۷۵	۸۳۰
وساپا	۹۲۷	۸۰۹

بالاترین نسبت P/E

رده نخست بالاترین نسبت P/E را در روز گذشته داروسازی زاگرس فارمد پارس به دست آورد. سایپا شیشه در جایگاه بعدی قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	P/E
ددام	۵۸۵۵	۱۱۷۱
کساپا	۱۹۹۹	۹۶۴
خمحور	۲۳۶۹	۵۹۲
خکمتک	۹۰۹	۴۵۴
فمراد	۳۵۵۵	۲۵۴
تکتو	۲۴۱۰	۲۱۹
خلت	۲۹۷۸	۲۱۳

کمترین نسبت P/E

روز گذشته سرمایه گذاری خوارزمی در صدر جدول کمترین نسبت P/E ایستاد. سرمایه گذاری اعتبار ایران جایگاه دوم این گروه را از آن خود کرد.

نام شرکت	قیمت	P/E
وخارزم	۷۹۲	۲,۱۱
اعتبار	۱۳۳۳	۲,۴۵
پردیس	۱۱۳۴	۳,۴۰
ورنا	۱۰۵۲	۳,۵۱
وضعت	۱۰۴۰	۴,۰۰
پارسینان	۱۸۷۸	۴,۰۱
ما	۱۸۲۹	۴,۰۶

اخبار

با حضور وزیر بهداشت

بیمارستان امام حسین (ع) محمدشهر کرج افتتاح شد

کرج – خبرنگار فرصت امروز – با حضور وزیر بهداشت، درمان و آموزش پزشکی بیمارستان امام حسین (ع) محمدشهر افتتاح شد. به گزارش فرصت امروز، سید حسن قاضی‌زاده‌هاشمی در سفر عصرینحشبنجه به کرج با حضور در محمد شهر بیمارستان ۱۷۰ تختخوابی امام‌حسین (ع) افتتاح کرد.سید حمید طهپایی استاندار البرز و نمایندگان کرج در این مراسم وزیر بهداشت را همراهی کردند.این بیمارستان واقع در محمد شهر کرج با زیربنای هفت هزار و ۲۰۰ مترمربع در زمینی به مساحت ۱۹ هزار متر در دو بلوک با همکاری خیرین و بخش خصوصی به مرحله بهره‌برداری رسید.

اخذ سند ثبتی ۱۷۲ هکتار از اراضی شهرکهای صنعتی مازندران در دولت تدبیر و امید

ساری – خبرنگار فرصت امروز –مدیرعامل شرکت شهرک‌های صنعتی مازندران از اخذ سند ثبتی ۱۷۲ هکتار از اراضی شهرک‌های صنعتی استان در دولت یازدهم داد. به گزارش خبرنگار مازندران، سید مصطفی موسوی گفت: شرکت به‌منظور ساماندهی واحدهای تولیدی مستقر در شهرک‌های صنعتی و با همکاری اداره کل ثبت‌استاد و املاک استان، اقدام به اخذ سند ثبتی می‌کند.مدیرعامل شرکت شهرک‌های صنعتی مازندران با اشاره به مزیت سند برای واحدهای تولیدی و صنعتی اظهار داشت: دریافت سند برای واحدهای تولیدی به‌منظور استفاده از تسهیلات بانکی، مهم و حیاتی بوده و از جایگاه ویژه‌ای برخوردار است. موسوی خاطرنشان کرد: در دولت یازدهم، سند ثبتی ۱۷۲ هکتار از اراضی شهرک‌های صنعتی اخذ گردید که عملکرد این شرکت در مدت مشابه قبل ۳۵ درصد رشد داشته‌است. وی بیان داشت: در حال حاضر ۱۶۲۱ هکتار از اراضی شهرک‌های صنعتی استان دارای سند ثبتی می‌باشند.

بررسی بسته های رونق تولید و اشتغال و مطالبات بخش خصوصی استان

قزوین- خبرنگار فرصت امروز – نشست مشترک هیات رئیسه و روسای کمیسیونهای تخصصی اتاق قزوین بارئیس سازمان برنامه و بودجه-استان قزوین برگزارشد. به گزارش روابط عمومی اتاق قزوین، دراین‌اتاق این نشست که باهدف بررسی بسته های رونق تولید و اشتغال تشکیل شده بوده رئیس اتاق بازرگانی قزوین علی رفیعی تولید اظهارداشت: درخصوص اقتضای مقاومتی در فرآیند مطالبه اصلی دولت ونهادهای دولت هستند که باید برای توسعه بخش خصوصی برنامه‌ریزی واقفانه کنند.طیروزشمارهٔرقاضی تصویب کرد.اتاق بازرگانی به عنوان نماینده بخش خصوصی خودش را موظف می داند برای هر چه بهتر اجرایی شدن این امر اعلام آمادگی بکند. در مورد بسته های رونق و اشتغال که اخیرا مطرح شده در حوزه‌های مختلف مثل معدن، صنعت وگردشگری این آمادگی وجود دارد تا ما چگونه بتوانیم در جغرافیای استان قزوین در خدمت شما باشیم و بتوانیم مطلوبترین عملکرد را داشته باشیم. وی افزود:ما معتقدیم باید از مرحله کلیات گویی خارج شویم و جلسه ای صمیمانه و به دور از تشریفات گفت و شنودی برای اجرای مفاد بسته ای رونق اقتصادی تولید و اشتغال داشته باشیم البته شروع این موضوع را در هفته گذشته در بحث کشت گلخانه‌ای آغاز کردیم. ما وقتی می گوئیم کشت گلخانه‌ای درسطح استان باید اجرایی شودقطعا اتاق بازرگانی هم یابایداری شکل‌گیری تشکل آن و معرفی افراد توان مند دارای صلاحیت تخصصی و اعتبار را نظر صحت کمک کند. باخبرافراد اصیل بهره مندی از این ظرفیت‌ها به بهترین شکل هم به اقتصاد کشور کمک شده و هم کار اسیلی اراره می شود. درانجه ابوالفضل یاری رئیس سازمان برنامه و بودجه استان قزوین اظهارداشت: درفضای اقتصاد مقاومتی اول و اخر بخش خصوصی است. هدف ما این است که فضایی ایجاد شود تا هر کسی در حوزه خودش و در فضای اقتصاد مقاومتی که پرسپبلون حرکت رو به جلو داشته باشد و بعد اینکه این اقدام انجام شدآپان سایل بدانیم ازچه مبداء به چه مقصدی رسیده، اگر در واقع این اتفاق نمی افتد لیلیش این است که ما غیر از تجربه موفق که در بحث پیمان یا داشتیم یعنی استان موفق بودیم و توانستیم برای واحد ها تسهیلات بگیریم؛ نگاه کنیم چه تعداد از واحد های ما در این راستا حرکت کردند

روشن شدن مشعل گاز یک شهر و ۱۶ روستای دیگر استان ایلام

ایلام- خبرنگار فرصت امروز – در مراسمی با حضور استاندار، نماینده مردم در مجلس شورای اسلامی، معاونین استانداری، فرماندار شهرستان و جمعی از مدیران و مسئولین استانی و شهرستانی و نیز مردم بومی منطقه مشعل گاز شهر مازین و ۱۶ روستای بخش مازین از توابع شهرستان در شهر روشن شد. به گزارش روابط عمومی شرکت گاز استان ایلام، مهندس شمس الهی مدیرعامل شرکت گاز استان ضمن گرمای داشت ازآدمسازی خرمشهر و یاد و خاطر شهداء ابتدا به وضعیت گازرسانی به استان ایلام اشاره کرد و گفت : تا کنون در استان ایلام ۳۷۵ کیلومتر خطوط تغذیه، ۳۱۶۹ کیلومتر شبکه توزیع اجرا، بیش از ۸۶۰۰ هزار انشعاب نصب و ۱۲۸۰۰۰ مشترک از نعمت گاز برخوردار شده اند. مهندس شمس الهی در ادامه افزود: ۲۲ شهر استان معادل ۹۸ درصد جمعیت شهری و ۲۷۷ روستا معادل ۶۷ درصد جمعیت روستایی استان از نعمت گاز طبیعی برخوردار می باشند. وی همچنین وضعیت گازرسانی به شهرستان دره شهر را تشریح نمود و گفت : تا کنون در شهرستان دره شهر ۵۷ کیلومتر خطوط تغذیه، ۲۴۶ کیلومتر شبکه توزیع اجرا، بیش از ۸۰۰۰ هزار انشعاب نصب و ۱۰۱۸۰ مشترک از نعمت گاز برخوردار شده اند

تقدیر استاندار مازندران و فرمانده سپاه کربلا مازندران از مدیرعامل شرکت گاز استان مازندران

ساری –دهقان –ها ای لوح تقدیر از سوی استاندار مازندران و فرمانده سپاه کربلا مازندران ، در جهت پیشبرد اهداف مقدس بسیج کارمندی در سال ۹۵ در راستای تقویت بسیج در دولت استادی محمد اسماعیل ابراهیمی رده "مدیرعامل شرکت گاز مازندران" تقدیر نمودند.
متن لوح تقدیر دکتر "ربیع فالاح جولدار " استاندار مازندران و سرتیپ دوم پاسدار "محمدحسین یابایی" فرمانده سپاه کربلا مازندران به شرح زیر است:
با صلوات بر محمد آل محمد، توفیق خدمت به بهترین و شایسته ترین مردم در نظام مقدس جمهوری اسلامی ایران موهبتی است الهی که می بایست به نحو احسن از آن در جهت رشد، کمال و بالندگی کشور اسلامی مان استفاده نمود. اکنون در استان نال و بهار طبیعت با الهای این لوح مراتب قدردانی خود را با تلاش های مجاهده جنابعلی در راه خدمتگزاری به این نظام مقدس ابراز نموده و از تمامی زحمات و مساعی بی شائبه حضرتعالی در پیشبرد اهداف مقدس بسیج کارمندی در سال ۹۵ در راستای تحقق دولت اسلامی تشکر می نمایم.

حجت الاسلام والمسلمین آل هاشم: فرهنگ اساسی ترین مسئله کشور است



حق و باطل سبخت و دشوار است و همین امر است که سبب دشواری جنگ فرهنگی شده است. وی با اشاره به برنامه ریزی‌های دشمن از طریق جنگ نرم، تهاجم فرهنگی و نفوذ برای ضربه به ایران اسلامی، گفت: دشمن به دنبال ترویج مدگرایی، ناامید کردن جوانان به آینده کشور، ترویج مواد مخدر در جامعه، تضعیف مسؤوّلان نظام و ولایت فقیه است که باید در برابر این همه‌جمله‌اثرنامه‌ریزی قدرتمندی انجام گیرد.
حجت الاسلام آل‌هاشم، موازی کاری در فعالیت های فرهنگی را از آفت های این حوزه برشمرد و تاکید کرد: شورای فرهنگ عمومی به عنوان یک نهاد مرجع می تواند در انسجام بخشیدن به فعالیت های فرهنگی در سطح استان عمل نماید. وی در ادامه با اشاره به تنوع فعالیت‌های فرهنگی و هنری زیرمجموعه وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی، گفت: سلاطین و علایق مختلف و متنوعی در این حوزه وجود دارد و می بایست زمینه تعالی و گسترش تمامی رشته های فرهنگی و هنری را ایجاد نمایم.
نماینده ولی فقیه در استان، شعر و ادب را یکی از ارکان فرهنگ برشمرد و گفت: از

تولید بیش از ۱۰ میلیون و ۴۱۷ هزار مگاوات ساعت انرژی برق توسط نیروگاه رامین اهواز

اهواز – خبرنگار فرصت امروز – مدیرعامل نیروگاه رامین اهواز از تولید ۱۰ میلیون و ۴۱۷ هزار و ۲۷۸ مگاوات ساعت انرژی برق و عبور از سهمیه پیش بینی شده این نیروگاه در سال ۱۳۹۵ خبر برگزارشد. به گزارش روابط عمومی داد مهندس داوود محمودی مدیرعامل این نیروگاه با اعلام این خبر گفت : تولید پایدار انرژی برق و پشتیبانی از شبکه برق کشور مهمترین رسالت نیروگاه رامین در منطقه جنوب غرب کشور است و از آنجائیکه استان خوزستان بدلیل مصرف بالای انرژی برق بخاطر شرایط اقلیمی و استقراص صنایع بزرگ پس از استان تهران در رتبه دوم قرار دارد، بر اهمیت و نقش استراتژیک بزرگترین نیروگاه بخاری کشور افزوده با

بندرعباس- خبرنگار فرصت امروز –

مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق استان هرمزگان گفت: از ابتدای امسال تاکنون مصرف برق حدود ۱۴ درصد نسبت به مدت مشابه سال گذشته افزایش یافته است. مهندس محمد ذاکری افزود: میزان مصرف برق در دوماه ابتدای امسال ۸۸۲ هزار مگاوات ساعت بود که نسبت به مدت مشابه سال گذشته ۱۴ درصد رشد داشته است. ذاکری با اشاره به اینکه عمده مصرف برق استان مربوط به

بخش خانگی است اظهارداشت: مشترکین خانگی حدود ۸۲درصد تعداد مشترکین و ۶۷درصد میزان مصرف برق استان را به خود اختصاص داده اند که نشان دهنده سهم بالای مشترکین خانگی در مدیریت مصرف برق است. وی در ادامه گفت: سقف پیک بار استان یکپژواک ۹۶۶ مگاوات تعیین شده که انتظار می رود مشترکین با مدیریت بهینه مصرف برق این میزان را ثابت نگه دارند. وی اضافه کرد، در صورت عبور مصرف از سقف تعیین شده احتمال

تبریز – ماهان فلاح- با حضور دبیر شورای ورزش وزارت نیرو، رئیس انجمن فوتسال وزارت نیرو، فرماندار شهرستان کلبر و مدیران عامل صنعت آب و برق استان، فستيوال ورزشی به مناسبت یادواره شهدای مدافع حرم آذربایجان در تصفیه خانه مجتمع شهید لشکری بخش آیش احمد شهرستان کلبر برگزار شد. به گزارش خبرنگار ما در تبریز به نقل از روابط عمومی و آموزش همگانی ابفاز آذربایجان شرقی، یوسف جلالی مسؤول ورزش شرکت آب و فاضلاب روستایی استان با بیان اینکه ورزش به عنوان عامل اصلی سلامت جسمی و



نشاط روحی است و باید ورزش در بین تمامی کارمندان و حتی جامعه فراگیر و نهادهای شود، اظهار کرد: کمیته

حجت الاسلام والمسلمین آل هاشم:

فرهنگ اساسی ترین مسئله کشور است

حجت الاسلام والمسلمین دکتر سیدمحمدعلی

هنری، سطح تمامی شاخص های فرهنگی هنری، رشد داشته است.مدیرکل فرهنگ و ارشاد اسلامی استان گفت: در حال حاضر ۳۵۰۰ واحد و صنف فرهنگی و هنری تحت نظارت این اداره کل فعالیت می کنند وی افزود: ۱۲۶۹ کانون فرهنگی هنری مسجد با ۱۵۰ هزار نفر عضو، ۸۰ انجمن فرهنگی و هنری، ۶۳ موسسه عالی قرآن و عزت، ۳۵۲ چاپخانه، ۲۰۶ ناشر مکتوب و ۱۲ ناشر صوتی، ۱۹۴ آموزشگاه آزاد هنری، ۱۹۸ فروشگاه عرضه محصولات فرهنگ، ۱۵ سینما و ۶۸۷ کانون تبلیغاتی بخشی از صنوف تحت نظارت اداره کل فرهنگ و ارشاد اسلامی استان است. محمدعبور افزود: در عرصه نشریات استان در سال ۹۱ حدود ۱۵۷ نشریه فعالیت می کرد که در سال ۹۵ این تعداد به ۳۱۰ نشریه مکتوب، الکترونیک و پایگاه های خبری درای مجوز رسیده است. وی همچنین به فعالیت سه هنرستان و دانشگاه علمی کاربردی فرهنگ و هنر در سطح استان اشاره و خاطرنشان کرد: هنرستان میرک با ۱۰۰ سال سابقه فعالیت و هنرستان های اقبال آذر و کوثر با حدود ۳۰۰ هنرجو، پرورش هنرمندان حوزه های مختلف هنری را در برنامه کاری خود دارند. مدیرکل فرهنگ و ارشاد اسلامی استان همچنین به تاسیس بنیاد فرهنگ هنر و اندیشه به‌دنبال وعده رئیس جمهور در تبریز و ایجاد آذربایجان اشاره کرد و گفت: این بنیاد با هدف شرکت توزیع نیروی برق استان فعالیت خود را آغاز کرد و تدوین فرهنگ یکسان سازی کلمات ترکی آذربایجانی و نگارش دایره‌المعارف آذربایجان با برخورداری از اساتید برجسته و توانمند از اهم فعالیت‌های این بنیاد است.

تولید بیش از ۱۰ میلیون و ۴۱۷ هزار مگاوات ساعت انرژی برق توسط نیروگاه رامین اهواز

استد وی با اشاره به تلاش و همت کارکنان این نیروگاه در نگهداری ، تعمیرات و بهره برداری اصولی از واحدهای نیروگاه ، گذر از پیک تابستان و تولید برق مورد نیاز مردم و صنایع کشور را از ذخغه های مهم مدیران صنعت برق و کارکنان این نیروگاه دانست و اظهار داشت : در سال گذشته برای اولین بار به‌منظور صیانت از محیط زیست و همچنین خانگی استهلاک و چالش‌های فنی ، استفاده مداوم ۶ ر واحد این نیروگاه از سوخت گاز ، جایگزین سوخت مازوت نمودیم تا با تامین گاز موردنیاز این نیروگاه شاهد تداوم تولید انرژی پاک در این نیروگاه ۱۸۵۰ مگاواتی باشیم.مدیرعامل نیروگاه رامین اهواز همچنین

مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق استان هرمزگان:

مصرف برق هر مزگان ۱۴ درصد افزایش یافت



ناپایداری در شبکه توزیع سرق افزایش می یابد. مهندس ذاکری از مشترکین خواست برای جلوگیری

به مناسبت یادواره شهدای مدافع حرم استان آذربایجان شرقی صورت گرفت

برگزاری فستیوال ورزشی مدیران صنعت آب و برق در تبریز



ورزش استان اقام به برگزاری سومین دوره فستيوال ورزشی در رشته های طناب کشی، تیراندازی، دارت و

گامی دیگر در راستای خودکفایی

تیوب های گولر میانی کمپرسور ۲۴۰۷ –C در شرکت پالایش نفت اصفهان ساخته شد



افزایش ۲۰ درجه سانتیگرادی دمای خروجی گولر گردیده بود. با توجه به اینکه این افزایش دما، برای درایر هوای بعد از آن مضر تلقی می گردد،فین های ستاره‌ای آلومینیومی به روش اکسترژون گرم ساخته شد. اما قرار دادن فین به صورت لق داخل تیوب کافی نبود. لذا برای افزایش انتقال حرارت باید تیوب روی فین برس می شد تا فاصله هوایی بین فین و تیوب از بین برود. به همین منظور پس از قرار دادن

رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت استان مرکزی:

تا پایان سال جاری سه هزار واحد صنفی در استان مرکزی تسهیلات دریافت می کنند

تسهیلات رونق اراره دهند تا پس از بررسی و ارزیابی در جلسات مربوطه و مصوب شدن، نسبت به پرداخت آن اقدام شود. حاجی یون بیان کرد: بیش از هفت هزار میلیارد ریال تسهیلات رونق تولید و واحدهای صنعتی کوچک و متوسط استان مرکزی در سال گذشته پرداخت شد و یک هزار واحد صنعتی استان از این تسهیلات بهره مند شدند. رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت استان مرکزی در سال گذشته به منظور رفع مشکلات تولید سال گذشته با پرداخت تسهیلات رونق تولید، بخشی از مشکلات واحدهای صنعتی کوچک و متوسط در استان رفع شد و در تعدادی از واحدها شاهد افزایش ظرفیت تولیدی بودیم.



رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت استان مرکزی افزود: واحدهای صنفی نیز همچون واحدهای صنعتی می توانند با مراجعه به سامانه بهین یاب وزارت صنعت، معدن و تجارت، درخواست خود را برای دریافت

فرصت امروز

اخبار

جلسه شورای حفاظت از منابع آب زیرزمینی شهرستان رامیان تشکیل شد

گرگان – خبرنگار فرصت امروز – جلسه شورای حفاظت از منابع آب زیرزمینی شهرستان رامیان با حضور اعضای شورای شهرستان در محل فرمانداری رامیان تشکیل شده. گزارش روابط عمومی شرکت آب منطقه ای گلستان، فرماندار شهرستان رامیان در این جلسه گفت: با توجه به آمار و اطلاعات ارائه شده در خصوص وضعیت بارندگی ها کشاورزان نسبت به رعایت الگوی کشت متناسب منطقه و صرفه جویی در مصرف آب اهتمام لازم را داشته باشند.جواد صالحلو بیان کرد: ارائه ۲۷ خدمت ساماب که از طریق دفاتر پیشخوان انجام می شود لازم است اطلاع رسانی مناسب صورت گیرد. افزود: انتظار داریم مساعدت و همکاری های لازم چون گذشته توسط مراجع منابع آب و انتظامی و سایر اعضای شورای حفاظت منابع آب شهرستان با اداره اهدای آب در سال جاری انجام شود.رئیس اداره منابع آب شهرستان رامیان در این جلسه متوسط بارندگی ۸ ماهه سال آبی جاری تا پایان اردیبهشت ماه در شهرستان رامیان حدود ۴۴۸ میلی متر بوده است که در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته در دراز مدت آن ۶۸ تا ۱۶۳ درصد کاهش نشان می دهد.مهندس جواد تیموری افزود: رواناب جاری در رودخانه های منطقه نیز نسبت به دوره دراز مدت ۵۶ الی ۶۷ درصد کاهش داشته است.

کمک ۱۳۰ میلیون ریالی کارکنان شرکت توزیع نیروی برق استان گلستان به جشن گلریزان زندانیان جرائم غیر عمد

گرگان – خبرنگار فرصت امروز – کارکنان نیکوکار شرکت توزیع نیروی برق استان گلستان با اهدای ۱۳۰ میلیون ریال در جشن گلریزان کمک برای آزادی زندانیان غیرعمد استان گلستان شرکت زنده‌رکاب توسط عمومی شرکت توزیع نیروی برق استان گلستان اعلام کرد. کارکنان این شرکت مبلغ ۱۳۰ میلیون ریال از حقوق خود را به این امر خدایستاده اختصاص دادند که این مبلغ پس از کسر از حقوق خردآمده پرسنل به حساب ستاد استن گلستان واریز خواهد شد.کمک ۱۳۰ میلیون ریالی شرکت توزیع برق استان گلستان توسط شرکت توزیع نیروی برق استان گلستان گفت: یکی از مشکلاتی که در کشور به عنوان یک آسیب اجتماعی مطرح است زندانیان هستند به خصوص زندانیان جرائم غیرعمد که ابقا در حبس، آسیب های فراوانی برای آنان و خانواده‌هایشان دربرخواهد داشت و خیرین و نیک اندیشان با اقدام خود برای راز از دوش زندانیان برداشته و انشالله آنان را به آغوش خانواده‌ایشان باز می گردانند.

تاکید مدیر کل منابع طبیعی استان زنجان بر توسعه فضای سبز جنگلی

زنجان – خبرنگار فرصت امروز- مدیرکل منابع طبیعی و آبخیزداری استان زنجان در آیین افتتاح طرح «هر توله یک درخت زنبه» در پارک گلستان زنجان با تاکید بر توسعه فضای سبز و جنگلی استان گفت: این اداره کل در حد توان در این حوزه اقدامات را انجام داده و همکاری با شهرداری زنجان فعال توجه بوده است. خلیلی افشارلو با بیان اینکه منابع طبیعی یک ثروت خدادادی است، افزود: تولید هوا و حفظ خاک از جمله فواید کاشت درخت است و منابع طبیعی استان با هدف توسعه فضای سبز، سالانه ۳ میلیون نهال تهیه تولید و توزیع می کند. وی از آمادگی منابع طبیعی استان برای کمک به اجرای طرح «هر ازتولع و توله یک درخت» تاکید کرد و گفت:اجرای این طرح نهضت سبز را در استان به بار می آورد و باید برای توسعه این طرح فرهنگسازی های لازم انجام گیرد.

روند پیشرفت باغ موزه شرق صنعت نفت تسریع شد

کرمان – خبرنگار فرصت امروز – روابط عمومی شرکت ملی بخش فرآورده های نفتی منطقه کرمان، از تسریع روند پیشرفت پروژه مرمت باغ موزه شرق صنعت نفت خبر داد. سمیه بافغنجی بیان کرد: در حال حاضر فاز دوم بازرسی باغ موزه شرق صنعت نفت در حال انجام است.وی افزود: پیش بینی می شود در اواخر تابستان سال جاری شاهد پایان فاز دوم مرمت و عملیات عمرانی باغ موزه شرق آذربایجان بود. مسئول روابط عمومی شرکت ملی بخش فرآورده های نفتی منطقه کرمان با بیان اینکه به دستور جعفر سالاری نسب و با توجه به ارزش بنیای مذکور از توان بخش خصوصی تحت نظارت سازمان میراث فرهنگی ساختمان گلرگری ایران و انگلیس در حال مرمت است تصریح کردبدا حمایت های مدیر عامل و رئیس روابط عمومی شرکت ملی بخش فرآورده های نفتی ایران و نظارت مداوم اکبر نعمت الهی مدیر موزه ها و اسناد صنعت نفت ایران این پروژه در سال گذشته بیش از ۵۰ درصد پیشرفت داشته و با دستور مدیر منطقه کرمان روند بازرسی تسریع خواهد شد. سخنگوی شرکت ملی بخش فرآورده‌های نفتی منطقه کرمان تاکید کرد: با توجه به اهمیت موضوع و نیاز صیانت از سرمایه های ملی مرمت دردت و اصولی بنا در دستور کار قرار دارند و در آینده ای نزدیک محقق خواهد شد.

اجرای عملیات اصلاح شبکه آبرسانی فرسوده در شهرقدس

شهرقدس – مجبویه ابوالقاسمی – به گزارش روابط عمومی امور آبفای شهرستان قدس، بهزاد رضوانی گفت: با توجه به مراجعات مکرر مشترکین مبنی بر افت فشار آب شرب در زمان پیک مصرف در آن محدوده امور آبفای شهرستان قدس پس از اخذ مجوز های لازم اقدام به اجرای عملیات اصلاح شبکه آبرسانی زرسوده به طول ۵۰۰ متر در کوتاه ترین زمان ممکن کرد. مدیر آبفای شهرستان قدس افزود: طی این عملیات لوله های به قطر ۱۱۰ و ۹۰ میلیمتری و از جنس پلی اتیلن بکار گرفته شد و در این راستا تعداد ۱۲۰ فقره اصلاح انشعاب فرسوده انجام شد. رضوانی ضمن اشاره به لزوم مدیریت مصرف بهینه اب تصریح کرد: با توجه با افت فشار گرم سال مصارف غیر متعارف سبب افت فشار شبکه توزیع آبرسانی خواهد شد.

ادامه روند اجرای شبکه فاضلاب در شهر ایوان

ایلام- خبرنگار فرصت امروز – مهندس ملکبان مدیر امور آبفای شهر ایوان از ادامه روند اجرای شبکه گذاری فاضلاب در شهر ایوان خبر داد. به گزارش روابط عمومی شرکت آب و فاضلاب استان ایلام، مهندس ملکبان با بیان این‌که عملیات لوله‌گذاری واحداث شبکه فاضلاب شهری در ایوان در حال انجام است، افزود: کل شبکه فاضلاب شهری حدود ۷۵ کیلومتر است که بیش از ۲۶ کیلومتر از آن اجرا شده است. مهندس ملکبان اضافه کرد: در حال حاضر سه پیمانکار فعال در حال اجرای عملیات لوله‌گذاری با حجم عملیات حدود ۸ کیلومتر هستند و به‌یادمانکار نیز در حال کار اجرائی نصب ۲ هزار انشعاب فاضلاب است.وی با اشاره به مستخفای فنی تصفیه خانه فاضلاب شهر ایوان گفت: تصفیه خانه فاضلاب ایوان با ظرفیت ۹۰۰ مترمکعب در روز و با فرآیند سیستم لجن فعال با هوادهی گسترده ایجاد شده که با احداث این تصفیه خانه و تکمیل شبکه آن بیش از ۱۲۰ هکتار از زمین های کشاورزی پایین دست شهر ایوان از سیاب فاضلاب تصفیه شده برای آبیاری استفاده می شود.

خبر

فراخوان سایپا برای رفع نقص سیم کشی تیبا رویدادی کم سابقه در صنعت خودروی ایران

گروه خودروسازی سایپا اخیراً با ارسال پیامکی به مشتریان آنکه از این شرکت خودروی تیبا خریداری کرده‌اند، از آنها درخواست کرده در نخستین فرصت به یکی از نمایندگی‌های تعمیرگاهی سایپا مراجعه کنند. این فراخوان به خاطر گرم شدن دسته سیم ورودی به رله باکس صادر شده است.

در متن پیامک ارسالی به مشتریان آمده است: «مالک محترم خودروی تیبا، خودروی شما به جهت حصول اطمینان از سلامت کامل آن و عدم وجود نقص احتمالی در سیم کشی کنار رله باکس نیاز به بازرسی فوری و خدمات خارج از دوره دارد. لطفاً در اسرع وقت به نزدیک‌ترین نمایندگی مجاز شرکت سایپا پدک مراجعه نمایید. بدیهی است مسئولیت پیامد عدم مراجعه به عهده مالک خودرو می‌باشد.» این فراخوان سایپا را می‌توان یک حرکت بسیار مثبت در نظر گرفت. چندی پیش این شرکت برای رفع نقص سگ دست سایپا ۱۳۱ نیز فراخوان داده بود. ناگفته نماند اعلام فراخوان امری است که در صنعت خودروی جهان بسیار رواج دارد. این مسئله در کنار هزینه‌هایی که برای یک کمپانی در پی دارد، نوعی حس اعتماد و اطمینان را نیز در مشتریان ایجاد می‌کند. همین چند روز قبل بود که هیوندای در آمریکا برای حدود ۶۰۰ هزار سانافه سوناتا و جنسیس فراخوان صادر کرد. با این حال سایپا در متن ارسالی خود به شکل دقیق مشخص نکرده است که عوارض عدم مراجعه احتمالی به نمایندگی‌ها چه خواهد بود و آیا تاکنون از بابت نقص فنی در سیم کشی خسارات مادی یا جانی‌ای متوجه مشتریان شده است یا خیر.

افزایش رضایتمندی از خدمات پس از فروش

گزارش رضایتمندی مشتریان از خدمات پس از فروش خودروهای کشور در سال ۹۵ در حالی منتشر شد که از میان عرضه‌کنندگان خودرو به بازار تنها دو شرکت واردکننده توانسته‌اند بیش از سطح متوسط صنعت امتیاز کسب کرده و رتبه‌های اول و دوم خدمات پس از فروش را به خود اختصاص دهند.



طبق این گزارش که از سوی شرکت بازرسی کیفیت و استاندارد ایران تهیه شده است و به بررسی امتیاز مشتریان از خدمات پس از فروش شرکت‌های عرضه‌کننده خودرو در سال گذشته مربوط می‌شود، چهار شرکت واردکننده خودرو به کشور، در صدر جدول رضایتمندی قرار گرفته‌اند. با این حال اما در بین شرکت‌های تولیدکننده، ایران خودرو به‌رغم رشد ۵ درصدی نسبت به سال ۹۴، ۹۶ امتیاز ۱۵ امتیاز تا رسیدن به سطح متوسط صنعت فاصله دارد، این در شرایطی است که سایپا نیز با وجود رشد ۵/۵ درصدی تا رسیدن به اهداف وزارت صنعت ۵۶ امتیاز کم دارد.

به این ترتیب ایران خودرو توانسته رده پنجم رضایتمندی مشتریان از خدمات پس از فروش عرضه‌کنندگان خودرو را کسب کند و سایپا نیز در رتبه یازدهم قرار گیرد. این بین هر چند شرکت‌های بخش خصوصی که عمدتاً به تولید محصولات چینی می‌پردازند، رده‌های چهاردهم به بعد را به خود اختصاص داده‌اند، اما در بررسی وضعیت خدمات پس از فروش عرضه‌کنندگان خودرو به کشور این نکته باید مورد توجه قرار گیرد که میزان عرضه خودرو و همچنین سهم بازار تولیدکنندگان کشور با واردکنندگان قابل مقایسه نیست و هر چه بر میزان تولید یک خودرو افزوده شود، پیچیدگی مربوط به ارائه خدمات و همچنین رضایتمندی مشتریان نیز شوارت می‌شود. از سوی دیگر اما تفاوت زیادی نیز در سطح کیفیت خودروهای ارائه شده از سوی عرضه‌کنندگان وجود دارد که این مسئله خود تأثیر زیادی بر ارائه خدمات یاد شده دارد. در حال حاضر سهم واردکنندگان از بازار خودروی کشور، می‌تواند گویای تفاوت فاحش در میزان ارائه خدمات پس از فروش به مشتریان باشد. همانطور که گفته شد کیفیت بالای خودروهای وارداتی مشتریان این نوع خودروها را از مراجعه مکرر به مراکز خدمات پس از فروش بی‌نیاز کرده؛ به‌طوری‌که برخی از واحدهای خدمات پس از فروش واردکنندگان به تعداد انگشت شمار در کشور است حال آنکه تعداد آنها با مراکز تولیدکنندگان کشور قابل مقایسه نیست.

نکته قابل تامل دیگر اینکه وزارتخانه هدف‌گذاری شرکت‌های عرضه‌کننده خدمات پس از فروش را نمره ۷۵۰ از ۱۰۰۰ قرار داده تا براساس این عدد شرکت‌ها بتوانند وضعیت خدمات‌دهی به مشتریان خود را از تقا دهند. اما با وجود این هدف‌گذاری، تنها دو شرکت واردکننده توانستند بیش از سطح متوسط صنعت امتیاز کسب کنند و این در شرایطی است که ۱۸ شرکت دیگر نتنها به این هدف نرسیدند بلکه با نمرات منفی که به‌دست آوردند، فاصله بسیاری تا سطح مدنظر وزارت صنعت دارند. بازرسان شرکت بازرسی برای تهیه این گزارش با مشتریانی که طی سال گذشته به نمایندگی‌های خدمات پس از فروش ۲۰ شرکت عرضه‌کننده خودرو در کشور مراجعه کرده‌اند، مکاتبه انجام داده و نظراتشان را در مورد شاخص‌های مختلف خدمات جویا شده‌اند. شاخص‌هایی که شرکت بازرسی کیفیت و استاندارد برای سنجش رضایتمندی مشتریان از خدمات پس از فروش خودروهای کشور لحاظ کرده، عبارتند از «نحوه نوبت‌دهی»، «زمان صرف‌شده برای پذیرش»، «برخورد و پاسخگویی»، «زمان تعمیر و تحویل خودرو»، «تأمین به موقع قطعات موردنیاز در تعمیر»، «تشریح تعمیرات انجام شده و قطعات تعویض شده»، «رفتار و برخورد کارکنان تعمیرگاه»، «نبت ایرادات مطرح شده در زمان پذیرش»، «سرویس‌های اداری ارائه شده از سوی نمایندگی»، «کیفیت تعمیرات ارائه شده از سوی نمایندگی»، «هزینه پرداختی»، «دسترسی به نمایندگی‌های شرکت»، «رفع کامل ایرادات ثبت شده»، «ارائه صورتحساب به مشتری» و «پذیرش خودرو در نمایندگی».

دلایل افت صادرات خودروی ایران



توسعه صنعت خودروی ایران از مسیر صادرات‌محور بودن می‌گذرد. با توجه به این موضوع، برخی فعالان این صنعت معتقدند این اتفاق تنها در سایه مشارکت با طرف‌های خارجی امکان‌پذیر است. در واقع گفته می‌شود خودروسازی در کشور زمانی می‌تواند توسعه یابد که قابلیت صدور محصول به بازارهای جهان را پیدا کند. آن زمان است که می‌توان سطح کیفیت و مطلوبیت خودروهای تولید داخل را بالا برد. مسئله‌ای که باید مورد توجه قرار بگیرد، این است که در توسعه تمام صنایع چهار عامل اصلی تأثیرگذار شامل تقاضا، عرضه، صادرات و واردات وجود دارد و به‌وسیله ارزیابی این چهار عامل می‌توان به توازن یا عدم توازن در منظومه‌فعالیت‌های صنعتی رسید. در واقع اگر این توازن و تعادل در میان این چهار عامل وجود نداشته باشد، صنعت زمینگیر می‌شود. به عبارت دیگر صنعتی که فقط براساس تأمین نیاز بازارهای داخلی شکل گرفته باشد، توان رشد و رقابت نخواهد یافت و پس از دوره رشد کاذب کوتاه‌خروش از حرکت باز خواهد ایستاد.

لزوم بهبود فضای کسب‌وکار

به‌طور قطع لازمه ورود شرکت‌های خودروساز کشور به بازارهای رقابتی صادرات و افزایش میزان آن، تولید محصولات باکیفیت

و رقابت‌پذیر است تا به وسیله این تولیدات، بازارهای بیشتری را برای صادرات خودرو جذب کنند. در این رابطه یک کارشناس صنعت خودرو در گفت‌وگو با روزنامه دنیای خودرو با بیان اینکه اگر اصلاحات لازم در ساختار صنعتی و اقتصادی کشور انجام شود، ایران از مناطقی است که هم در زمینه توسعه محصول و هم توسعه بازار واجد شرایط است، گفت: در واقع این شرایط شامل اصلاحاتی است که منجر به بهبود فضای کسب‌وکار در ایران شود. این اصلاحات می‌تواند افزایش سهم بخش خصوصی در صنعت باشد. همچنین موارد مرتبط به قانون‌گذار و دخالت‌های دولت نیز می‌تواند شامل این اصلاحات باشد.

حسن کریمی‌سنجری در ادامه با اشاره به اینکه کاهش ریسک سرمایه‌گذاری در کشور و کاهش دخالت‌های سیاست در صنعت و اقتصاد نیز کمک قابل توجهی به اصلاح شرایط مشارکت با طرف‌های خارجی و توسعه خودروسازی در کشور خواهد کرد، اظهار کرد: در واقع تمام فشارهایی که از خارج یک بنگاه اقتصادی به آن تحمیل می‌شود، فضای کسب‌وکار را تحت تأثیر قرار می‌دهد، بنابراین مواردی مانند سیاست، امنیت، قانون و... نیز با این فضا در ارتباط است. به‌گفته وی، موضوع دیگر ضرورت افزایش

تولید خودرو با برند ملی

خودروسازان می‌توانند در مسیر توسعه صادرات خود ضمن تجدیدنظر در سامانه‌های کیفی مدیریتی برای عرضه مدل‌های جدید برای تولید خودرو اقدام کنند که این روند و دستیابی به اهداف صادراتی قوی در صنعت خودرو، نیازمند حمایت و تأمین زیرساخت‌های لازم است. بر این اساس یک عضو هیات‌علمی دانشکده خودروی دانشگاه علم‌و‌صنعت نیز در گفت‌وگو با روزنامه دنیای خودرو با تأکید بر اینکه برای

مهر تأیید دوباره بر گواهی‌نامه سیستم مدیریت یکپارچه ایساگو

بین‌المللی IMQ ایتالیا در خصوص شرکت ایساگو صورت پذیرفته است. بنابراین گزارش، سیستم مذکور که در تمام دفاتر منطقه‌ای گنتی است دریافت گواهی ایساگو اجرایی شده است، بسیار کامل و جامع بوده و از لحاظ کمیت، کیفیت، استقرار، اجرا و وسعت یکپارچگی گواهی‌نامه‌ها در سطح کشور بی‌سابقه است. این گواهی‌نامه تلفیقی از سه استاندارد پایه، شامل مدیریت کیفی (ISO9001)، مدیریت محیط زیست (ISO14001)، مدیریت ایمنی و بهداشت حرفه‌ای (OHSAS) 18001 و

گواهی‌نامه سیستم مدیریت یکپارچه (IMS) ایساگو برای دومین بار تمدید شد. این استاندارد شامل هفت استاندارد مدیریتی است که پس از دریافت، یک نوبت در آبان ماه سال گذشته و یک نوبت نیز در سال جاری پس از طی مراحل ممیزی مراقبتی مهر تمدید این نقش بسته است. این گواهی‌نامه نتیجه موفقیت ایساگو در اثبات انطباق سیستم‌های مدیریتی با استانداردهای مورد تأیید موسسات اعتباردهنده بین‌المللی است که توسط شرکت ارزیابی‌کننده



گزارش ۲

چرا قراردادهای خودرویی محرمانه است؟



برخی پا را فراتر نهاده و غیرعلنی بودن قراردادهای خودرویی را فسادزا می‌نامند که در جای خود تعجب‌برانگیز است که چطور تولید خودرو در کشور می‌تواند زمینه فساد باشد؟! پس از فضای پساپرجام و روند رو به رشد قراردادهای خودرویی، محرمانه بودن این قراردادها محفلی برای انتقادات نهادهای اشخاص حقوقی مختلفی شده است که این امر را مورد توجه قرار داده و انگشت اشاره را به سمت غیرعلنی بودن این قراردادها نشانه رفته‌اند. کار تا جایی پیش رفته است که حتی کسانی که در این حوزه نقشی نداشته و اصلاً فاقد صلاحیت لازم در این امر هستند نیز دست به تحقیقات و تفحص می‌زنند و نتایج آمارها و تحقیقات خود را منتشر می‌کنند؛ به‌طور نمونه در آخرین اقدام‌ها، کارشناسان دانشگاه صنعتی امیرکبیر مباحث مندرج در قراردادهای خودرویی را به چالش کشیده‌اند که جای تأمل بسیار دارد. از سوی دیگر برخی پا را فراتر نهاده و غیرعلنی بودن قراردادهای خودرویی را فسادزا می‌نامند؛ که در جای خود تعجب‌برانگیز است که چطور تولید خودرو در کشور می‌تواند زمینه فساد باشد؟! این جمع معتقدند پنهان بودن مفاد قراردادها باعث می‌شود رسانه‌ها، کارشناسان و نهادهایی چون مجلس شورای

پرسش دوم این است که مگر مدیران عامل خودروسازانی چون سایپا یا ایران خودرو از سوی دولت و مردم تعیین نمی‌شوند، چرا باید این مدیران به اندازه یک قرارداد خودرویی سررشته نداشته و این تصور را داشته باشیم که سرشان کلاه گذاشته می‌شود؟! قراردادهای خودرویی را هر قرارداد اقتصادی در جهان، بنا به دلایل مختلف سیاسی، دیپلماتی، استراتژیک و موارد دیگر همواره پنهان و غیرعلنی صورت می‌پذیرد که در نهایت پس از توافقات صدرصد، کلیت قراردادها به معرض انتشار عمومی در می‌آید، اما باز هم با سیاست‌های استراتژیک اقتصادی و حتی سیاسی... و این مورد تنها در کشور ما نیست که رخ می‌دهد _ انگشت اشاره و انتقاد در سمت خودروسازان داخلی می‌رود. دید منفی نسبت به طرف‌های خارجی نتهنا راهل یا آسیب‌شناسی یک مسئله نیست، بلکه تنها به سنگ‌اندازی در مقابل اتفاقات خوب تعبیر می‌شود که عده‌ای تنگ‌نظر سعی در بد جلوه دادن مسیر پساپرجام با نگرانی‌های می‌مورد و نگاه شکاک به این مسئله دارند. حال می‌خواهد این بدگمانی که حوزه رو به توسعه و رشدی چون خودروسازی باشد، چه موارد دیگر که در نهایت مسیر رو به رشد کشور را در پی خواهد داشت.

خبر

شرط سنگین فولکس واگن برای تولید در ایران

فولکس واگن آلمان در حالی مدت‌هاست نامش به‌عنوان یکی از شرکای جدید خودروسازی ایران مطرح شده که این غول آلمانی شرطی عجیب را برای حضور در صنعت خودروی کشور لحاظ کرده است. گفته می‌شود فولکس واگن با یکی از خودروسازان بخش خصوصی به نام ماموت به توافق رسیده و قرار است پس از قطعی شدن مشارکت، فعالیت مشترک آنها در اوایل سال ۹۷ آغاز شود.

فولکس و ماموت در حالی به دنبال شرکات با یکدیگر هستند که طرف آلمانی شرطی سنگین و عجیب را برای مشارکت با ماموتی‌ها در نظر گرفته است. بر این اساس و



به گفته یک منبع آگاه، فولکس واگن به مسئولان ماموت اعلام کرده که تا پنج سال اقدام به داخلی‌سازی قطعات در ایران نخواهد کرد.

به گفته او، فولکس به دلیل حساسیت بسیار زیادی که روی کیفیت محصولات خود داشته و همچنین با توجه به ضعف قطعه سازان داخلی، پروسه‌ای پنج ساله را برای آغاز ساخت داخل خودروهای تولیدی خود در ایران، لحاظ کرده است.

این در شرایطی است که طبق الزام وزارت صنعت، معدن و تجارت، خودروسازان خارجی مایل به حضور در ایران، باید با ۳۰ درصد ساخت داخل فعالیت خود را آغاز کنند. با این شرایط، مشخص نیست واکنش وزارت صنعت به شرط فولکس واگن برای حضور در خودروسازی چیست و آیا خودروساز آلمانی نیز مانند پژو، با تخفیف این وزارتخانه به ماجرای داخلی‌سازی مواجه خواهد شد یا خیر. طبعاً در صورتی که فولکس تا پنج سال اقدام به داخلی‌سازی در کشور نکند، هزینه تولید و قیمت تمام شده محصولاتش (در ایران) بالا رفته و این موضوع به ضرر مشتریان خواهد بود.

البته از آن سسو، ایرانی‌ها می‌توانند نسبت به کیفیت فولکس‌های تولیدی در کشور (به واسطه تأمین قطعات آنها از منابع فولکس) مطمئن باشند.

امکان «خودروساز شدن» ایران تا ۴ سال دیگر

در شرایطی که صنعت خودروی ایران بیش از نیم قرن سابقه فعالیت دارد، خیلی‌ها هنوز قائل به خودروساز بودن ایران به معنای واقعی کلمه نیستند. با این حال، سعید مدنی، مدیرعامل پیشین سایپا معتقد است می‌توان به واسطه توسعه مشارکت‌های بین‌المللی، به معنای واقعی خودروساز شد.

مدیرعامل پیشین سایپا با اشاره به تغییر رویکرد در خودروسازی کشور طی چند سال گذشته، گفت: اتفاق مهمی که طی چهار سال گذشته در خودروسازی کشور رخ داده، تغییر رویکرد به سمت «خودروساز شدن» و در نتیجه، حرکت به سمت یافتن حلقه‌های مفقوده در این صنعت است.

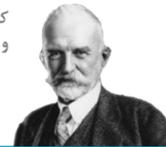
سعید مدنی افزود: در واقع خودروسازی ایران به این نتیجه رسیده که باید به سمت همکاری‌های مشترک با خودروسازان معتبر دنیا برود، او با تأکید بر اثرات مثبت برجام بر همکاری‌های بین‌المللی خودروسازان داخلی، ادامه داد: بدون شک اگر برجام نبود، اصلاً امکان همکاری با شرکت‌های خارجی وجود نداشت؛ در دوره تحریم، شرکت‌های زیادی از ایران رفتند و خودروسازان با مشکلات فراوانی مواجه شد و نمی‌توانیم اثر مثبت برجام را بر صنعت خودرو نادیده بگیریم.

مدنی با اشاره به اینکه خودروسازی ایران به واسطه مشارکت با خارجی‌ها به سمت طراحی پلتفرم و محصولات جدید رفته، تأکید کرد: با ادامه این روند می‌توانیم طی چهار سال آینده، به معنای واقعی خودروساز شویم، زیرا رسیدن به قدرت طراحی، گامی بزرگ در عرصه خودروساز شدن است.

تاوان سوءمدیریت‌های قبلی در صنعت خودرو را مردم دادند

متأسفانه در سال‌های اخیر، مصرف‌کنندگان داخلی تاوان سوءمدیریت‌های قبلی در صنعت خودرو را دادند که قطعا بخش زیادی از آن به عدم اجرای درست اصل ۴۴ قانون اساسی بازمی‌گردد.

خودروسازان در سال جدید باید به دنبال ارتقای کیفیت و توسعه سهم داخلی‌سازی در محصولات جدید باشند. متأسفانه در سال‌های اخیر، مصرف‌کنندگان داخلی تاوان سوءمدیریت‌های قبلی در صنعت خودرو را دادند که قطعا بخش زیادی از آن به عدم اجرای درست اصل ۴۴ قانون اساسی بازمی‌گردد. تا هنگامی که توانمندی خودروسازان و قطعه‌سازان ارتقا نیابد به نظر نمی‌رسد بتوان شرایط ارتقای کیفیت و دستیابی به شرایط رقابتی در این بخش و توسعه سهم داخلی‌سازی در تولیدات خودروسازان دست یافت. سرمایه‌گذاری و تربیت نیروی انسانی توانمند، دو گام مهم و به‌روزرسانی دانش فنی و همچنین تربیت نیروی انسانی توانمند، بی‌تردید می‌تواند در جریان تولیدات جدید ضمن دستیابی به رشد کیفیت و توسعه داخلی‌سازی، به بازارهای جهانی نیز راه افتد. امروز باید به بهرهوری در خودروسازی نگاه ویژه‌ای شود. این در حالی است که در این سال‌ها بهره‌وری پایین عملاً مشکلات زیادی را برای هر دو بخش اعم از تولید و در نهایت مصرف‌کننده به وجود آورده و تحمیل هزینه به آنها ایجاد کرده است.



اهمیت آموزش فروش حضوری در بازاریابی

روش‌های نوین فروش بر پایه اطلاعات صحیح به شرکت‌ها و کسب‌وکارها کمک می‌کند، اما بسیاری از مجموعه‌ها یا توانایی دسترسی به این اطلاعات را ندارند یا از متخصصان و مدرسان مسلط به اصول اجرایی روش‌های افزایش فروش استفاده نمی‌کنند. بد نیست بدانیم مدیریت استراتژیک بازاریابی مرحله‌ای کلان و قبل از فرآیند فروش است. در واقع راهکارهای عملی افزایش فروش، حلقه میانی انواع استراتژی‌های بازاریابی...

<p>مدیریت کسب‌وکار</p> <p>بهبودهای کوچک را جدی بگیریم</p> <p>۱۲</p>	<p>بازاریابی و فروش</p> <p>افزایش فروش از طریق مشتریان اینستاگرام</p> <p>۱۱</p>	<p>مدیریت تبلیغات</p> <p>اهمیت انتخاب رسانه در تبلیغات</p> <p>۱۰</p>
--	--	---

الگوی قرعه‌کشی رومی در کسب‌وکار مدرن

گزارش مالی توییت‌ر از سه ماهه دوم سال ۲۰۱۶

رشد اندک کاربران و ثبت زیان خالص ۱۰۷ میلیون دلاری

<p>دکتر مهدی کتعمانی مدیر استودیو طراحی محتوا Contentino</p> <p>کمی به عقب برگردیم!</p> <p>به‌عنوان کسی که در اکوسیستم استارت‌آپ‌های می‌کشم؛ از راه‌اندازی استارت‌آپ تا انجام پروژه...</p> <p>۱۲</p>	<p>دکتر مهدی کتعمانی مدیر استودیو طراحی محتوا Contentino</p> <p>خلاصیت در تولید و رفع چالش‌های کارکنان</p> <p>خانم قربان تاج‌پوری (مدیرعامل شرکت تولیدی و صادرات فرش و صنایع دستی سولماز آق‌قلا) بانوی ترکمن...</p> <p>۱۲</p>	<p>فرزاد مقدم مشاور و برنامه‌ریز برننام‌سازی</p> <p>نورومارکتینگ و اثر فرمون بر رفتار خرید مصرف‌کننده</p> <p>یکی از ساختارهای فعلی که در دو دستگاه مختلف یعنی وزارت امور خارجه و وزارت صنعت، معدن و تجارت...</p> <p>۱۱</p>
---	--	---

«بی‌ام‌و» و کمک به بیش از یک میلیون نفر

۱۰

اپل از مایکروسافت تقلید می‌کند؟

فرصت امروز: مدیر اجرایی مایکروسافت گفت: «بی‌ام‌و» به دنبال این باشیم نمی‌توانستیم محصولاتی مانند «سرفیس پرو» یا «سرفیس بوک» را داشته باشیم بهتر است بگوییم در حال حاضر ما در حال یادگیری و تکمیل محصولات خود در دسته ۱ و ۲ هستیم. اما زمانی که «تبلت سرفیس» راه‌اندازی شد همه نسبت به آن در شک و تردید بودند و سپس این محصول را دنبال کردند و اپل با تقلید و دنبال کردن از «تبلت سرفیس» آید پرو را عرضه کرد که این مثال واضحی از این است که اپل از مایکروسافت تقلید می‌کند. گلوین در ادامه بیان کرد: به‌طور قطعی مایکروسافت به رقابت‌ها توجه می‌کند، اما در واقع زمانی که نرم‌افزارهای سرفیس را ساخت به هیچ عنوان اپل را دنبال نمی‌کرد. همچنین طبق گزارش وب‌سایت گجت نیوز، در طول این سال‌ها با توجه به ویندوز ۸ شاهد تبلت‌های هیبریدی و فوق‌العاده بسیاری بودیم. لپ‌تاپ‌های سرفیس بوک مایکروسافت در حال تزریق روح تازه به دنیای لپ‌تاپ‌هاست و به نظر می‌رسد گوگل، اپل، hp، Dell و بقیه در حال الهام گرفتن یا به بهتر است بگوییم کپی از سرفیس پرو ۳ هستند. مایکروسافت یکی از شرکت‌های است که در فناوری هفته لندن دعوت شد و آنها از فضای studio space استفاده کردند تا لپ‌تاپ سرفیس، دستگاه سرفیس پرو و همچنین سرفیس هاب و سرفیس استودیو و سرفیس بوک را به نمایش بگذارند. همچنین مایکروسافت اعلام کرد سرفیس لپ‌تاپ را ساخته‌ایم زیرا مشتریان آن را می‌خواستند. مایکروسافت سرفیس پرو را به‌عنوان یک تبلت که جایگزین لپ‌تاپ‌ها شود، توسعه داد و برای نخستین بار راه‌اندازی شد. قیمت لپ‌تاپ سرفیس این شرکت به ۹۹۹ دلار رسید. به نظر می‌رسد که سرفیس پرو به دلیل اینکه فرم فکتور تبلت آن چنان که باید و شاید به استانداردهای لازم نزدیک نیست بیشتر به دلیل نرم‌افزاری نمی‌تواند جایگزین لپ‌تاپ سنتی برای مشتریان شود. پس چرا مایکروسافت این محصول را ساخته است؟ در اینجا گلوین پاسخ کوتاهی به این سوال داده است: مشتریان‌مان این محصول را می‌خواستند.



۱۰



خانه‌های هوشمند، فرصتی بزرگ برای کارآفرینان فناوری

اطلس را در قالب دیواری دیجیتال که امنیت ساکنین خانه را تضمین می‌کند، طراحی کرده است. این دیوارها هر حرکتی را در خانه ارزیابی می‌کنند و کوچک‌ترین فشار را به کف اتاق‌ها تشخیص می‌دهند. دستشویی‌های هوشمند از دیگر امکانات این خانه‌ها هستند که تغییرات بیولوژیکی افراد را اندازه می‌گیرند و به پزشک خانواده اطلاع می‌دهند.

تعریف جدید رفاه تکنولوژیکی در خانه، فرصت مناسبی برای کارآفرینان فراهم کرده است که وارد این حوزه جدید شوند. البته این کار دام‌هایی پیش‌بینی نشده دارد و ضروری است که قبل از سرمایه‌گذاری در این زمینه، خوب دقت کنیم که گام بلند ما، قرار است کجا فرود بیاید.

افزایش تراکم جمعیت در مراکز شهری و لزوم گسترش خانه هوشمند، فضای کسب‌وکار را برای تولید لوازم نوآورانه هوشمند آماده کرده است. در سال‌های اخیر نقش تکنولوژی در خانه‌ها به شدت تغییر کرده است. ما از تلفن‌های دیواری آشپزخانه و کامپیوترهای دست‌کتاب، به دوره‌ای رسیده‌ایم که گوشی‌های هوشمند، تبلت‌ها و انواع پوشیدنی‌ها، چهره غالب خانه‌ها را از آن خود کرده‌اند. موج جدید اینترنت اشیا، امروزه دسته‌ای از دستگاه‌ها و وسایل «هوشمند» را در برابر ما قرار داده است.

اصطلاح هوشمند در موج فزاینده امروزی، برای بیان اطمینان به کار می‌رود؛ اطمینان از امنیت و سلامتی. جو کالیسترا، یکی از معماران مرکز تحقیقات طراحی دانشگاه کانزاس، به‌تازگی تصویر اقیانوس



صفحه کلید مدرن مایکروسافت با اسکنر اثر انگشت

فرصت امروز: مایکروسافت با سرعت، «صفحه کلید مدرن» و جدیدش را با یک حسگر اثر انگشت‌خوان رونمایی کرد. این «صفحه کلید مدرن» جانشین صفحه کلیدهای سرفیس است و این دو نوع صفحه کلید کاملاً یکسان به نظر می‌رسند و زبان طراحی «صفحه کلید مدرن» کاملاً برگرفته از زبان طراحی «سرفیس کیبورد» است و همچنین مایکروسافت در ساخت آنها از آلومینیوم استفاده کرده و همانند سرفیس کیبورد دارای بدنه‌ای باریک و رنگی بسیار جذاب است. تنها تغییر آن، حسگر اثر انگشت آن و آزاد بودن کاربر برای انتخاب نحوه اتصال کیبورد به دستگاه است. این کیبورد هم از طریق کابل به دستگاه متصل می‌شود و هم می‌تواند با استفاده از بلوتوث به صورت بی‌سیم به دستگاه متصل شود، پس در نتیجه توانایی استفاده از یک کابل برای اتصال سیمی به جای اتصال بی‌سیم را داراست. مایکروسافت حسگر اثر انگشت را در کلید دوم ویندوز در سمت راست صفحه کلید جایگزین کرده است که می‌توان آن را برای ورود به ویندوز ۱۰ و ورود به وب‌سایت‌های ویندوز HELLO مورد استفاده قرار داد.

صفحه کلید مدرن جدید با بلوتوث نسخه ۴.۰ برای اتصال به دستگاه‌های مختلف مورد استفاده قرار می‌گیرد و این کیبورد روی هر دستگاهی با ویندوز ۱۰، MacOS، و آخرین نسخه از اندروید ۴.۴ به بالا کار خواهد کرد. صفحه کلید مدرن به‌زودی به قیمت ۱۲۹،۹۹ دلار در دسترس قرار می‌گیرد و در بازار عرضه می‌شود و برنامه انتشار آن به طرز شگفت‌انگیزی بسیار سریع است. باید گفت چند ماه گذشته، مایکروسافت صفحه کلید سرفیس را به قیمت ۹۹ دلار عرضه کرده است. بنابراین ۱۹۹،۹۹ دلار برای خرید یک کیبورد بسیار زیاد است، اما باید اشاره کرد در حال حاضر «کیبورد مدرن» یکی از بهترین صفحه کلیدها برای دست‌کتاب در بازار است.

منبع: the verge



فیس‌بوک علیه محتواهای تروریستی

فرصت امروز: فیس‌بوک در گزارشی در بی‌بی‌سی اعلام کرد که از هوش مصنوعی برای شناسایی تصاویر ویدئوها و متن‌های مربوط به تروریسم و همچنین حساب‌های جعلی استفاده خواهد کرد و همچنین در ادامه افزود: ما می‌خواهیم مطالب تروریستی را قبل از اینکه برای مردم به اشتراک گذاشته شود شناسایی کنیم. این اقدام پس از فشار فزاینده دولت‌ها بر شرکت‌های فناوری برای انجام اقدامات بیشتر به منظور کاستن تبلیغات تروریستی انجام گرفت. تروریست‌ها برای اجرای سیستم عامل مورد استفاده برای گسترش ایدئولوژی الهام بخشیدن به مردم برای انجام اعمال خشونت‌آمیز سرزرتش شده‌اند. دولت‌ها و انگلستان به‌طور خاص اقدامات بیشتری در ماه اخیر اعمال کرده‌اند و سراسر اروپا در جهت این قانون در حال حرکت هستند. اوایل این هفته در پاریس، نخست‌وزیر بریتانیا و رئیس‌جمهور فرانسه یک کمپین مشترک برای اطمینان از اینکه اینترنت نباید به‌عنوان یک فضای امن برای تروریست‌ها و جنایتکاران مورد استفاده قرار گیرد تشکیل دادند. در میان این موضوعات، آنها همچنین اضافه کردند: در حال اجرای قانونی برای شرکت‌ها هستند که چنانچه موفق به حذف محتوای خاصی نباشند به آنها جریمه تعلق می‌گیرد. فیس‌بوک می‌گوید که متعهد به یافتن راه‌های جدید برای پیدا کردن و حذف موارد تروریستی است و می‌خواهد کاری فراتر از سخن گفتن انجام دهد. مونیکا بیکرت، مدیر سیاست جهانی فیس‌بوک، در بی‌بی‌سی اعلام کرد: اطمینان حاصل کنید که فیس‌بوک یک محیط خصمانه برای گروه‌های تروریستی است. یکی از انتقادهایی که مقام امنیتی بریتانیا کرده این است که تا چه حد شرکت‌ها برای گزارش محتواهای تروریستی به جای فعالیت فعالانه خود می‌توانند به دیگران و گزارش‌های آنها تکیه کنند؟ فیس‌بوک قبلاً اعلام کرده بود که ۳۰۰۰ کارمند، محتواهایی را که توسط کاربران گزارش می‌شوند بررسی می‌کنند و اضافه کرد بیشتر از نصف حساب‌هایی که برای حمایت از تروریسم بوده و حذف شده است، حساب‌هایی هستند که خود فیس‌بوک پیدا کرده است. و همچنین امروزه، با استفاده از تکنولوژی جدید در پی بهبود کار فعالانه خود است. این شرکت می‌گوید: ما می‌دانیم که با استفاده از تکنولوژی بهتر عمل خواهیم کرد مخصوصاً با استفاده از تکنولوژی هوش مصنوعی برای جلوگیری از گسترش محتواهای تروریستی در فیس‌بوک که به شرح زیر است:

تجزیه تحلیل خودکار

یکی از جنبه‌های تکنولوژی که برای نخستین بار در مورد آن گفته می‌شود تطبیق تصاویر است. اگر کسی سعی در آپلود تصاویر یا ویدئوهای تروریستی داشته باشد سیستم جست‌وجو می‌کند که آیا این تصاویر با محتواهای شناخته شده افراطی قبلی مربوط است تا آن را متوقف کند. راه دوم آزمایش AL برای فهم متن‌هایی است که از تروریسم حمایت می‌کند. در این خصوص از الگوریتم تجزیه و تحلیل متن‌های مشابه برای شناسایی تبلیغات تروریستی استفاده می‌کند.

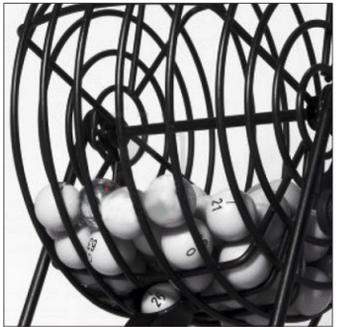
منبع: the verge

ایده‌های طلایی



الگوی قرعه‌کشی رومی در کسب‌وکار مدرن

ترجمه: علی آل علی



در روم باستان سنت جالبی مبنی بر قرعه‌کشی‌های سالانه صورت می‌گرفت. نکته‌ای که این قرعه‌کشی را جذاب کرده، سازوکار و هدف‌اش است. در واقع نزدیک به ۱۴ میلیون شهروند رومی در یک قرعه‌کشی به صورت رایگان شرکت داده می‌شدند. در این میان برنده این فستیوال مبلغ قابل توجهی را به دست می‌آورد. چنین امری لزوماً به معنای پیروزی افراد فقیر از طبقه ضعیف جامعه رومی نیست. عبارت بهتر، در نیمی از موارد افراد نسبتاً ثروتمند نیز برنده چنین جایزه‌هایی شده‌اند.

پس از پایان دوران باشکوه روم، در ایتالیا سده ۱۶ چنین سازوکاری به صورت مشابه اما با هدفی متفاوت صورت می‌گرفت. در خلال این قرعه‌کشی که تنها مخصوص طبقه ثروتمند جامعه بود، فردی که باید تأمین هزینه‌های دفاع از شهر را تقبل کند، تعیین می‌شد. در انگلستان نیز ملکه الیزابت اول چنین شیوه‌ای را به منظور ترمیم بنادر و تقویت زیرساخت‌های اقتصادی مطرح ساخت. اگر تصور کرده‌اید که ایده قرعه‌کشی به این سبک تنها در ادوار تاریخی مشخص رونق داشته است، تجربه شرگت ویرجینیا ایده‌تان را عوض خواهد کرد. براساس ایده بازاریابی این برند و به منظور جلب بیشتر مشتریان مبالغ گوناگون و قابل توجهی براساس سیستم قرعه‌کشی به مشتریان اعطا می‌شد.

خارج از دنیای کسب‌وکار حرفه‌ای مکان‌هایی مانند موزه نیز وارد چنین الگوهایی از جذب مخاطب شده‌اند. موزه ملی بریتانیا یکی از نخستین نمونه‌های به‌کارگیری چنین طرحی محسوب می‌شود. با وجود مشابهت ایده اولیه، در مقام اجرا هر شرکت و موسسه با توجه به نوع کسب‌وکارش تغییراتی در الگوی قرعه‌کشی رومی وارد کرده است. در همین راستا موزه ملی انگلستان طرح بازدید رایگان از کل موزه را به برنده قرعه‌کشی اعطا می‌کرد.

نمونه‌های فوق به خوبی نحوه استفاده و بهره‌برداری برخی جوامع، برندها و همچنین موسسات عمومی از ایده قرعه‌کشی رومی را نشان می‌دهد. با این حال در این ایده قصد پرداختن صرف به مثال‌های متعدد چنین الگویی را نداریم. آنچه توجه من را به این طرح باستانی جلب کرد، کاربردش در کسب‌وکار مدرن است. در ادامه به بررسی یک بازار فعلی و مقطعی به منظور نمایش شیوه اجرای چنین طرحی خواهیم پرداخت.

مثال را از یک تجربه واقعی در مورد پیست‌های رشته‌کوه آلپ انتخاب کرده‌ام. در فصل زمستان میزان تقاضای بازار ورزش‌های زمستانی، به خصوص در رشته‌کوه آلپ، به‌طور شگفت‌انگیزی افزایش می‌یابد. این واقعیت به معنای سرازیری حجم وسیعی از درآمد به مناطق مختلف کشورهای سوئیس و فرانسه است. نخستین گام‌های استفاده بهینه از پیست‌ها در تمام فصول توسط سوئیس به نتیجه رسیده است. به‌طور خلاصه، براساس عادت و عرف منطقه اروپا گردشگران معمولاً در فصل‌های سرد سال از مناطق کوهستانی و پیست‌ها بازدید می‌کردند. با این حال ایده بخش خصوصی سوئیس تقویت این طیف توریست‌ها در فصول دیگر بود. بر همین اساس استراتژی قرعه‌کشی رومی توسط نهادهای خصوصی این کشور اتخاذ شد. بر این اساس به طیف وسیعی از بازدیدکنندگان پیست‌های این کشور در زمستان بلیت استفاده رایگان در بهار و تا حدودی تابستان ارائه می‌شد. مانور روی مزایایی از قبیل خلوت و آرام بودن پیست در بازه زمانی بهار موجب تقویت انگیزه افراد به منظور استفاده از این پیشنهاد شد. هنگام با افزایش تقاضا برای طرح‌های رایگان، شرکت تصمیم به برگزاری قرعه‌کشی گرفت. این قرعه‌کشی‌های مشهور هنوز هم در برخی از نقاط سوئیس برگزار می‌شود.

مزیت اصلی پشت ایده قرعه‌کشی تقویت احساسات مخاطب و ترغیب وی برای تجربه یک کالا یا خدمت رایگان است. به این ترتیب به تدریج قادر به تبدیل یک تجربه جدید به عادت و عرف رایج یک جامعه خواهیم بود. چنین فرایندی در کارآفرینی مدرن تحت عنوان تغییر سبک زندگی و فرصت‌آفرینی مورد بررسی قرار می‌گیرد. تغییر سبک زندگی به‌سبب ایجاد دگرگونی و جابه‌جایی در شیوه زندگی و به تبع آن ایجاد نیازهای جدید بر می‌گردد. با ایجاد نیازهای نوین می‌توان بنابر نوع محصول تولیدی‌تان مشتریان را متمایل به استفاده‌اش کنید. مورد دوم، فرصت‌آفرینی، نیز ارتباط نزدیکی با مورد قبلی دارد. به عبارت دقیق، در الگوی فرصت‌آفرینی دیگر روی یک موج (مانند تغییر سبک زندگی) سوار نخواهیم شد، بلکه خودمان موج تغییر را ایجاد خواهیم کرد. بر همین اساس معمولاً فرصت‌آفرینی در کسب‌وکارهای مدرن چندان مورد توجه قرار نگرفته است. علت اصلی چنین امری نیاز به حضور برندهایی با بنیة مالی قوی است، ویژگی که بسیاری از برندهای تازه‌کار فاقدش هستند.

پرش‌هایی برای پیشرفت

همان‌طور که در بخش قبلی اشاره شد، الگوی قرعه‌کشی رومی در طیف وسیعی از کسب‌وکارها کاربرد دارد. بر همین اساس می‌توان پرسش مناسبی را در این زمینه مطرح کرد: ایده شما برای بهره‌برداری مناسب از الگوی قرعه‌کشی باستانی در راستای تقویت کسب‌وکاران چیست؟



اهمیت انتخاب رسانه در تبلیغات



اما این روزها در تبلیغات شهری، تبلیغاتی دیده می‌شود که در آن، از برنامه‌های تلویزیونی تبلیغ می‌شود. این در حالی است که همانطور که بالا اشاره شد، رسانه تلویزیون بسیار فراگیر بوده و دارای مخاطب عام است. بسیاری از افراد ممکن است به دلیل عدم عبور از مکان‌های خاص، یک تبلیغ شهری را ندیده باشند؛ اما همان افراد به احتمال بسیار بیشتری با تبلیغات تلویزیونی مواجه می‌شوند. همچنین با توجه به رایگان بودن و در دسترس بودن کانال‌های تلویزیونی در ایران، برخلاف سینما، مخاطبان به راحتی با این رسانه مواجه می‌شوند و بدون صرف هزینه می‌توانند برنامه‌های مورد نظر خود را گزینش کنند.

شاخص‌های تبلیغات موفق
- تبلیغ به صورت مداوم تکرار شود.
- تبلیغات اگر در رسانه صوتی و تصویری منتشر می‌شود زمان پخش آن از ۳۰ ثانیه کمتر نباشد.
- با زبانی بیان و خلاقانه نوشته شود که عموم مردم متوجه شوند و با تبلیغات ارتباط برقرار کنند.
- قبل از انتشار، گروه هدف مشخص و تبلیغ‌گران ویژگی‌های کامل آنها را در نظر بگیرند.
- قبل از انتشار تبلیغات، اوضاع بازار، میزان احتمالی استقبال، وضع فروش جنس و میزان استقبال از کالای مورد ارزیابی قرار گیرد.

که پیام تبلیغاتی را به روش‌های گوناگون و از منابع متفاوت تقویت کند.
به منظور موفقیت در کمپین‌های تبلیغاتی، رسانه تبلیغاتی مناسب قطعاً عنصری حیاتی محسوب می‌شود. موفقیت در تبلیغات موجب دستیابی به اهداف بازاریابی از قبیل: فروش بیشتر، ایجاد نگرش و نظر مثبت راجع به نام تجاری، ارائه آگاهی بیشتر راجع به محصول، ایجاد تبلیغات دهان به دهان میان مردم راجع به نام تجاری، ایجاد مزیت‌های رقابتی و ... می‌شود.

ویژگی‌های رسانه اثربخش

- رسانه اثربخش مناسب‌ترین و مستقیم‌ترین رسانه‌ای است که ویژگی‌های محصول یا خدمت را به مصرف‌کننده و مخاطب اصلی آن محصول یا خدمت می‌رساند.
- هر رسانه‌ای که بتواند پیام را به‌طور مناسب، مؤثر و اثربخش به مخاطبان برساند و باعث افزایش فروش محصول یا خدمت بنگاه اقتصادی یا افزایش ارزش سهام شود رسانه اثربخش خوانده می‌شود.
- رسانه اثربخش رسانه‌ای است که بیشترین نقش را در انتقال پیام مؤثر به مخاطب داشته باشد.
- رسانه‌ای که نقش بیشتری در تأمین هدف و رسالت تبلیغاتی داشته باشد، برای تبلیغات اثربخش‌تر است.
- هر رسانه‌ای که مخاطبان هدف را به‌سبب عملکردهای سودآورانه یعنی انجام عمل خرید محصول یا خدمت ترغیب کند، رسانه اثربخش نامیده می‌شود.
- رسانه اثربخش رسانه‌ای است که بتواند پیام فروش و بازاریابی را به گونه‌ای در مخاطبان درونی کند که آنان را به عکس‌العمل مورد انتظار وادار سازد.

تبلیغ یک رسانه در رسانه‌های دیگر
یکی از انواع تبلیغات رسانه‌ای، تبلیغ یک رسانه در رسانه‌های دیگر است. رسانه‌ها می‌توانند سایر رسانه‌ها را تبلیغ کنند؛ اما این نوع تبلیغات نیز الزامات خاص خود را دارند که گاه مورد توجه واقع نمی‌شود.
برای مثال می‌توان به تبلیغ سینما و فیلم‌های سینمایی اشاره کرد که توسط رسانه‌های مختلف از جمله تلویزیون و نیز در تبلیغات شهری، انجام می‌شود. با توجه به کاهش یافتن تعداد مخاطبان سینما و به منظور جلب توجه افراد به سینما، چنین تبلیغاتی در سایر رسانه‌ها، می‌تواند مفید و مؤثر واقع شود.
از سوی دیگر باید به این نکته اشاره کرد که سینما در مقایسه با رسانه‌های همچون تلویزیون، یک رسانه هزینه‌بر و وقت‌گیر است. به همین دلیل لازم است در رابطه با آن تبلیغات انجام شود تا مخاطب به فیلم مورد نظر ترغیب شود و حاضر شود برای دیدن آن، وقت و هزینه صرف کند. چنین مواردی موجب می‌شود تبلیغات این رسانه توسط سایر رسانه‌ها منطقی به نظر آید.

نتیجه‌گیری
افزایش بهره‌وری در انتخاب و استفاده از رسانه‌های تبلیغاتی به شما کمک می‌کند که به منظور دستیابی به همه اهداف‌تان، اعم از منحرف کردن توجه‌ها از نام رقیب به نام تجاری شما، افزایش فروش، افزایش سهم بازار و بیشتر دیده شدن در فضای کسب و کار، بودجه بیشتری در اختیار داشته باشید و بدین ترتیب در تثبیت نام تجاری یا برندسازی موفق‌تر باشید. این امر به معنای کاهش بودجه‌های تبلیغاتی بنگاه اقتصادی نیست، بلکه بدین معناست که میزان بودجه کافی با بیشترین بازدهی در نظر گرفته شود. سخن آخر اینکه انتخاب رسانه تبلیغاتی از میان انبوه رسانه‌های موجود (اعم از تلویزیون، رادیو، سینما، بیلبورد، مجله، روزنامه، شبکه‌های اجتماعی و ...) بسیار مهم است و صاحبان کسب و کار باید در این مقوله حساسیت ویژه‌ای به خرج دهند. هر گونه ساده‌انگاری در انتخاب رسانه ارتباط با بازار می‌تواند صدمات جبران‌ناپذیری برای تصویر نام تجاری، جذب و وفادارسازی مشتریان و مصارف بودجه‌های محدود تبلیغاتی داشته باشد و حتی تا آنجا پیش رود که نام تجاری برای همیشه از صحنه بازار خارج شود.

ایستگاه تبلیغات

در تبلیغ نسکافه، آدم‌ها با Hello Bench به هم نزدیک‌تر می‌شوند

ایجاد یک رابطه جدید از آنچه فکر می‌کنید به مراتب سخت‌تر است.
برای اتفاق افتادن چنین چیزی، شما به یک جرعه، یک فرصت جدید و البته یک ماگ قرمز رنگ احتیاج دارید. این دقیقاً کاری است که نسکافه ایتالیا در طول هفته دیزاین میلان توسط Hello Bench انجام داد. این برند تولیدکننده قهوه، یک نیمکت قرمز رنگ که توسط سنسورهای فعال می‌شود ابداع کرده و آن را در خیابان قرار داده و به مردم این امکان را داده است که رویش بنشینند و از قهوه‌شان لذت ببرند.
به گزارش ام بی‌ای نیوز، این نیمکت در صورتی که دو نفر روی آن بنشینند کوتاه‌تر خواهد شد و با این کار دو فرد غریبه را به هم‌دیگر نزدیک‌تر خواهد کرد؛ با این کار آن دو این فرصت را خواهند داشت که با هم بیشتر آشنا شوند. این برند گفته است که هدف از این نوآوری این است که کم کردن فاصله‌ها را شروع کنیم و یک ارتباط واقعی را جرعه بزیم.



تبلیغات خلاق



آگهی: شرکت USG_ شعار: اگر شما اجسام خیلی سبک را بلند نمی‌کنید پس چه چیزی را بلند می‌کنید!

نورومار کتینگ و اثر فرومون بر رفتار خرید مصرف کننده

فرزاد مقدم

مشاور و برنامه ریز برندسازی

از وقتی بحث نورومار کتینگ پیش آمده، موضوع غیرمنطقی بودن انسان در خرید خیلی مورد تحقیق واقع شده است. پیش از اینها هم وقتی دسته جمعی به خرید می‌رفتم علی‌الخصوص با خانم‌ها، حس می‌کردیم که خیلی هم روی تصمیمات خریدمان تفکر نمی‌کنیم. عده‌ای از دانشمندان علاقه‌مند به بحث نورومار کتینگ آزمایشی را در دانشگاه رایس شهر هیوستون آمریکا با استفاده از اف ام آر ای انجام داده‌اند. نتایج از این جهت جالب‌تر است که متکی به پاسخ‌های انسان‌ها نیست بلکه فعالیت‌های مغزی شرکت‌کنندگان توسط دستگاهی از خانواده ام آر ای تثبیت می‌شود. دنیس چن Denise Chen مدیر گروه تحقیقاتی که از نام‌های آشنا در زمینه نورومار کتینگ است در گفتگو با مجله نوروساینس Journal of Neuroscience چنین گفته است: «احساسات از طریق ماده‌ای به نام فرومون منتقل می‌شود و ما این را در محیط آزمایشگاه ثابت کردیم. تاثیر این ماده بر رفتار خرید مصرف‌کننده بسیار زیاد است و ساطع شدن فرمون عامل بسیاری از تصمیمات خرید ما در محیط‌هایی است که دیگران به راحتی خرید می‌کنند. مغز ما در چنین شرایطی به راحتی تصمیم می‌گیرد و قسمت‌هایی که مربوط به تصمیم خرید است به شکلی ناخودآگاه فعال می‌شوند.

فرومون ریشه یونانی دارد، به معنی هورمون در حال حرکت. تمامی جانداران از این طریق با هم در ارتباطند برای نمونه زنبور عسل از طریق فرومون در یک زمان خاص حرکات یکسان انجام می‌دهد. در پروژه‌ای که برای یکی از فروشگاه‌های زنجیره‌ای ترکیه انجام می‌دادیم، مدیر فروشگاه آمار فروش جالبی به ما داد. بالا رفتن فروش در مواقعی که گروه‌های گردشگران مثلا ایرانی‌ها به فروشگاه می‌آمدند البته ساده‌انگاری این است که بگوییم گردشگران روی چشم و هم چشمی بیشتر خرید می‌کنند. وقتی می‌بینیم این آدم‌ها کنار هم می‌رسند از بی‌پولی می‌نالند و خریدهایشان را از هم قاپم می‌کنند.

به همین خاطر باید روی رویدادهایی برنامه‌ریزی کرد تا مشتریان در زمانی خاص با هم به فروشگاه آمده، با هم تحت تاثیر پیام قرار گرفته و با هم شروع به خرید کنند که این در نوع خود برنامه بازاریابی و تبلیغات هوشمندانه‌ای را می‌طلبد. با اجرای این نوع برنامه‌ها، آمار فروش رشد بالایی خواهد داشت. نکته مهم در چنین برنامه‌هایی گرد هم آوردن مصرف‌کنندگان وفادار، گرد هم آنگاه و با هم جمع و حفظ مصرف است. ایجاد برند و داشتن مصرف‌کننده وفادار هم از جمله مباحث اولیه و مهم این برنامه است. به جای جمع کردن انسان‌ها در یک محیط و دادن پیام فروش، این کار به ایجاد یک اجتماع و به حرکت در آوردن یک قبیله حول یک برند را می‌ماند. در آینده‌ای که هم‌اکنون در آن هستیم تنها شدن انسان‌ها و کوچک شدن خانواده‌ها، اجتماعات و قبیله‌های برند را مهم‌تر از پیش ساخته است. برندهایی که بتوانند ارزش‌های ارتباطی ایجاد کنند در ایجاد گروه‌هایی بر حول محور برند موفق‌تر خواهند بود. مراکز خرید هم نقش‌هایی بیش از نقش‌های محوله عهده‌دار خواهند شد. تنها دلیل رفتن به این مراکز، خرید نخواهد بود بلکه نیازهای احساسی انسان‌ها و دریافت فرومون برای فرار از تنهایی و حس ایجاد شده از آن، محور این مراجعات است. در نظر بگیریم مدیرانی که به جای استفاده از برندسازی درست با پخش تراکت و ارسال پیامک و روش‌های تخیلی‌های دیگر به فکر افزایش فروش و نجات شرکت هستند به دهقاناتی می‌مانند که به جای استفاده از تکنیک‌های جدید کشاورزی به دود کردن اسفند و دخیل بستن مشغول هستند.

منبع: ranbrandmaker

کمپین اتوی فلیپس در ایران با هشتگ #سنوزوساز

فلیپس برای معرفی فناوری Optimal TEMP اتوی هوشمند خود، دست به اجرای یک کمپین در حوزه دیجیتال مارکتینگ زد. اتوی هوشمند فلیپس با استفاده از این فناوری می‌تواند با ترکیبی از بخار و درجه حرارت نتیجه بهتری را برای اتوی لباس ایجاد کند. شکوفا الکتریک به نمایندگی از فلیپس در ایران برای آشنایی مخاطبان با این ویژگی دست به اجرای کمپین دیجیتال مارکتینگ زد.

کمپین #سنوزوساز فلیپس به شکل یک مسابقه اینستاگرامی در فضای دیجیتال شروع شد. در این کمپین قرار بر این بود که شرکت‌کنندگان با لباس‌های مورد علاقه خود تصاویر خلاقانه درست کرده و این تصاویر جالب را با هشتگ #سنوزوساز به اشتراک بگذارند. کمپین جدید فلیپس در یک بازه یک ماهه از ۱۱ اردیبهشت تا ۱۰ خرداد ۱۳۹۶ بوده است و جایزه برنده، پن خرید ۶۰۰ هزار تومانی از محصولات فلیپس خواهد بود. با توجه به اتمام زمان این کمپین بینیم که وضعیت آن به چه شکل بوده است و آیا این کمپین اثرگذاری مناسبی داشته و توانسته است موفق باشد یا نه! با یک جست‌وجوی ساده در اینستاگرام کل هشتگ #سنوزوساز به عدد ۴۸ می‌رسد! جالب است که صفحه کمپین در اینستاگرام به آدرس Philwomen تنها سه پست مرتبط با کمپین را در صفحه خود قرار داده است.

هرچند ایده کمپین و بخش خلاق آن جالب به نظر می‌رسد، اما جایزه به شکل پن خرید و همین‌طور تبلیغات پراکنده از نقاط ضعف این کمپین است و خود فلیپس یا بهتر است بگوییم شکوفا الکتریک هم کمپین #سنوزوساز را جدی نگرفتند. این کمپین صفحه رسمی اطلاع‌رسانی در وب نداشت تا بتوان اطلاعات دقیق‌تری از آن پیدا کرد و در سایت شکوفا الکتریک نیز جایی برای آن در نظر گرفته نشده بود. البته شاید عجله فلیپس بیشتر به خاطر تعامل پاناسونیک است، زیرا تکنولوژی اتوکشی بدون تنظیم دما در برخی از یک‌سال است که توسط پاناسونیک با نام اپتیمال کر معرفی شده، ولی در ایران به آن نیرداختند و دور از ذهن نیست که شکوفا در نظر داشته که این قابلیت را به نام فلیپس تمام کند.

منبع: imarketer

اهمیت آموزش فروش حضوری در بازاریابی



سجاد رحیمی مدیرس

مدیریت بازاریابی

به جنس فعالیت که کالامحور نبود و نمی‌شد از فسیون بازاریابی حضوری استفاده کرد، بهترین روش تشخیص داده شده بازاریابی تلفنی بود. ابتدا کلیه پرسنل و حتی شخص مدیرعامل را با آموزش بازاریابی به شناختی مچیز کردیم که به‌طور ریشه‌ای، بتوانند تعریف بازاریابی را به شکل ساده و قابل فهم تعریف کنند و به ذهن بسیاریند. در مرحله بعد، انواع بازاریابی و اهمیت بازاریابی حضوری موفق در استراتژی فروش موفق را برای‌شان شرح دادیم. سپس مراحل تدوین استراتژی بازاریابی را برای این شرکت مرور کردیم که نخستین گام آن، بازاریابی تلفنی بود.

بدین منظور من‌های بازاریابی تلفنی برای کارشناسان بازاریابی و فروش بررسی و تهیه شد تا بتوانند با ارائه بهتر اطلاعات خدمات‌شان، مصرف‌کنندگان احتمالی را تحت تاثیر قرار دهند و از این تاثیرات برای افزایش تعداد مشتریان خواهان خدمات استفاده کنند.

پس تکنیک‌های بازاریابی تلفنی، از جمله روش‌های فروش کالا است که باید تاوم با رعایت اصول مشتری‌مداری و تکنیک‌های فروشندگی باشد. شاید مطالعه یک کتاب بازاریابی تلفنی در این خصوص شروع اولیه مناسبی برای اثربخشی بیشتر باشد، اما توجه داشته باشیم جملات تاثیرگذار در فروش، از دل همین تلفن‌ها و تماس‌ها به صورت تجربی (و نه تئوری) بیرون می‌آید. تاثیرات درونی از درون مشتریان ناشی می‌شود و افکار شخصی و احساساتی هستند که شامل احساس، خودانگاره‌ها، سبک زندگی، انگیزه، اهداف، نگرش‌ها و مقاصد می‌شوند؛ می‌توان این تاثیرات را تاثیرات روانشناختی در انواع استراتژی‌های فروش نامید. این تاثیرات رابطه مشتریان با دنیای اطراف‌شان را تبیین می‌کنند، احساسات آنها را شناسایی و اطلاعات را جمع‌آوری و تحلیل می‌کنند، افکار و عقاید را شکل می‌دهند و وارد عمل می‌شوند. اگر کارشناس بازاریابی و فروش شرکتی می‌تواند از تاثیرات درونی مصرف‌کننده برای درک بهتر دلیل و چگونگی رفتارهای خاص استفاده کند؛ مثلا اگر شرکت متبوع خود واردکننده موادغذایی یا آشامیدنی است و در تعریف استراتژی فروش به داده‌های مشتریان حقیقی جهت بازاریابی نیاز دارد، به بخش تحقیقات بازار مراجعه کند و اگر چنین قسمتی در سازمان شما وجود ندارد، به مدیریت شرکت پیشنهاد دهید.

آگاهی، انگیزه و احساس مشتریان
انگیزه و احساس نیروهایی هستند که رفتارهای خاصی را در مشتریان ایجاد می‌کنند. جملات مشتری‌پسند، درک صحیح همین نیروهاست که از جمله ابزارها و تکنیک‌های فروش حرفه‌ای است. به عبارت بهتر:

مشتری‌مداری، درک سطحی نیروهای مذکور است و مشتری‌گرایی، درک عملی نیروها و استفاده بهینه از آن جهت ارائه بهتر کالا یا خدمات.

انگیزه نیاز پایداری است که اهداف بلندمدت را در مشتریان بالقوه تحریک و تهییج می‌کند، احساسات حالات ناپایداری هستند که تغییرات متداول انگیزه را نشان می‌دهند و همچنین باعث تغییر در رفتار می‌شوند. همین یک جمله شاید کافی باشد تا اهمیت آموزش بازاریابی حضوری در شرکت‌هایی پخش و توزیع کالا یا مغازه‌ها و سوپرمارکت‌ها را بهتر از گذشته درک کنیم. در واقع انگیزه و احساس اغلب برای تاثیر بر رفتار مصرف‌کننده تاوم با یکدیگر عمل می‌کنند. انگیزه، مصرف‌کننده را در فرآیند خرید هدایت می‌کند و احساس نقش هدایت این انگیزه را دارد. بنابر اجناس زیبا برای فروش، تنها ظاهر ماجرا است. حتی اصول بازاریابی تلفنی یک شرکت بازاریابی است که موفقیت یا عدم موفقیت تیم فروش را مشخص می‌کند.

آگاهی نشان‌دهنده چگونگی پردازش و تفسیر اطلاعات توسط مصرف‌کننده است. تکنیک‌های فروش تلفنی موفق نیز از این الگو تبعیت می‌کنند و نقش به ثمر رساندن تحلیل داده‌های مشتریان را به منظور فروش کالا بر عهده دارند. جملات تاثیرگذار در بازاریابی را بر مبنای همین مشتری‌نسبت به دنیای اطرافش خلق می‌کنند. دنیایی که شامل محصولات و خدمات شماست. آگاهی منحصربه فرد است و فزاد خرید را در هر مصرف‌کننده به‌گونه‌ای متفاوت تعیین می‌کند.

مشتریان و فروش حضوری

تعریف علمی مشتری، گام نخست در ارتباط صحیح با آنان است؛ مشتری شما چه افرادی هستند. چه نیازی دارند؟ اگر مشتریان به شکل صحیح تعریف و شناسایی شوند، فروش به آنان نیز با موفقیت بیشتری همراه خواهد بود.

پرسنل بازاریابی و فروش اگر آموزش درستی ندیده باشند، آسیب‌های زیادی را به کسبوکار متبوع خود وارد می‌کنند و دنباله

این آسیب‌ها، پیامدهایی همچون کاهش مشتریان فعال، دشوار شدن بازاریابی، برگشت بالای کالا، آسیب و خسارت‌های مالی، افزایش چک‌های برگشتی و . . . است.

اگر مدیر شرکتی هستید، خود را با آگاهی آسانته‌های حسی و فرآیندهای ساخت آگاهی مصرف‌کننده آشنا کنید و سپس می‌توانید از این اطلاعات برای سازگار کردن محرک‌های بازاریابی و فروش مانند تبلیغات، بسته‌بندی، قیمت‌گذاری یا هر بخش خاص دیگر استفاده کنید. درک صحیح اطلاعات و ثمردهی فعالیت‌های بازاریابی منوط به آموزش فروش حضوری است.

ویژگی‌های آموزش فروش حضوری

تخصیصی
به خاطر می‌آورم مدیر شرکتی واردکننده به‌رمگ سرمایه‌گذاری نسبتا سنگین در مواد دارویی، در فروش به مسئله برخورد کرده بود؛ درحالی‌که ساختار سازمانی به لحاظ تیم بازاریابی و فروش به درستی چیده شده بود. زمانی‌که در جلسات مشاوره اقدام به عرضه‌هایی کردیم، متوجه شدیم هزینه‌های صورت گرفته در آموزش‌هایی انجام شده که برای فعالیت‌های آن مجموعه کاربردی نبوده است.

پس آموزش فروش را بسیار جدی بگیرد و توجه داشته باشید که بهترین استراتژی بازاریابی هم با فروش موفق است که به نتیجه می‌رسد.

این آموزش به صورت ویژه برای هر کسبوکار و سازمان طراحی و ارائه می‌شود و کاربردی و عملیاتی بودن محتوای دوره آموزشی، ناشی از درک صحیح نگرش مصرف‌کنندگان است. موارد پراهمیت دیگر عبارتند از:

- ۱- ویژگی‌ها و حساسیت‌های جلسه فروش
- ۲- الزامات ارتباطات فروش
- ۳- جملات فروش موفق
- ۴- شعار تبلیغاتی فروش و نقش آن در ارتباط پایدار با مشتری
- ۵- جملات کلیدی و نهایی کردن فروش
- ۶- جملات کوتاه مشتری‌مداری به منظور مدیریت بهتر اعتراضات مشتری
- ۷- موانع نهایی شدن فروش در جلسات حاصل از تمریخی فعالیت‌های بازاریابی
- ۸- پارامترهای انتخاب کارشناس و مدیر
- ۹- مهارت‌های ارتباطی و ارتباط‌سازی ویژه مدیران فروش
- ۱۰- برنامه‌ریزی جلسات و زمان‌بندی فروش

- ۱۱- مسائل انگیزشی در استراتژی‌های اجرایی کارشناسان فروش
- ۱۲- روش‌های بازاریابی و فروش تلفنی موفق
- ۱۳- تخصص و تجربه شروع و پایان جلسه‌های فروش
- ۱۴- پیگیری فروش

نتیجه‌گیری

نگرش ارزیابی کلی پایداری است که نشان می‌دهد مصرف‌کنندگان چه احساسی نسبت به محصولات، خدمات و شرکت شما دارند. نگرش اطلاعات زیادی را در مورد مشتریان بالقوه و اندازه بازار شما ارائه می‌دهد و فقط باید به خاطر داشته باشید که مصرف‌کنندگان اطلاعاتی را که با نگرش آنها در تضاد باشد، به سادگی پنهان می‌کنند. نگرش‌های مصرف‌کننده اکتسابی هستند، توسط تجربه‌ها شکل می‌گیرند و تحت تاثیر عقاید، هویت شخص، تجربه‌های دوستان و اعضای خانواده و رسانه‌ها قرار دارند. نکته مثبت این است که می‌توانید با دریافت آموزش فروش حضوری به صورت تخصصی، بر بازاریابی خود اثر بگذارید و آگاهی مشتریان را به خوبی تحریک کنید. madish@elnoon.ir



افزایش فروش

از طریق مشتریان اینستاگرام

در هفت سال اخیر، اینستاگرام به یکی از پرکاربردترین اپلیکیشن‌های جهان تبدیل شده است. به جرات می‌توان گفت که اینستاگرام، استفاده از تلفن همراه را در زندگی روزمره مردم دچار تغییراتی کرده است. پس نخستین چیزی که به ذهن صاحبان کسبوکار می‌رسد، توانایی بهره‌گیری از این نرم‌افزار برای معرفی محصول و در نتیجه افزایش فروش است. از این رو ۱۰ نکته کلیدی را که برای افزایش فروش در اینستاگرام باید رعایت شود در ادامه با هم می‌بینیم.

۱- داشتن مهارت و هنر در انتشار تصاویر

از آنجایی که اینستاگرام همه‌چیز را در قالب تصویر توصیف می‌کند، برای جلب توجه فالوورها و افزایش فروش، انتشار تصاویرشده با کیفیت خوب، اهمیت زیادی دارد. پس اگر تصاویر منتشر شده در اینستاگرام شما کیفیت خوبی ندارند، نخستین کاری که باید انجام دهید تغییر و اصلاح کیفیت تصاویر است. توجه داشته باشید که برای گرفتن تصاویر خوب نیاز به دوربین حرفه‌ای و شگفت‌انگیزی ندارید. برای داشتن یک تصویر فوق‌العاده نکات زیر را مدنظر قرار دهید.

- تم مناسبی برای موضوع مورد نظر خود انتخاب کنید.
- به طور مداوم و با برنامه پست بگذارید.
- عکس‌های زیادی بگیرید. این خودتربینی برای گرفتن تصاویر بهتر است.
- هم تصاویر گرفته شده را در پیج خود قرار ندهید، دقت داشته باشید که هدف کیفیت است، نه کمیت!
- تصاویر را ساده ویرایش کنید.
- از زوایای مختلف عکس‌برداری کنید و از نور مناسب بهره بگیرید. در کنار عکاسی می‌توانید، از ابزارهای مناسبی برای به تصویر کشیدن هرچه بهتر منظور خود نیز استفاده کنید.

۲- اجرای مسابقه یا کمپین

سلیقات تقریبا بهترین روش برای افزایش فروش در اینستاگرام هستند. افزایش تعداد فالوورها، شناساندن برند و تعاملات با مردم حداقل مزیت برگزاری مسابقه در اینستاگرام خواهد بود. سه نوع مسابقه در اینستاگرام برگزار می‌شود:

- انتخاب برنده براساس تعداد لایک‌ها
- ارسال ایمیل
- محتوای تولید شده توسط کاربر

که در این میان محتوای تولید شده توسط کاربر بیشترین تاثیر

۳- استفاده از قدرت ویدئوها و استوری‌ها

با توجه به اضافه شدن استوری به آپدیت جدید اینستاگرام، شما می‌توانید ویدئوهایی را با مخاطبان خود به اشتراک بگذارید. جالب است بدانید که با توجه به تحقیقاتی که در آوریل ۲۰۱۵ توسط Locowise انجام شده است تنها ۸۱٪ درصد از پست‌های اینستاگرام با فرمت ویدئو بلو می‌شوند. برای بیشتر کردن ویدئوهای اینستاگرام پیج خود به‌عنوان یک فرد حرفه‌ای نکات زیر را مدنظر قرار دهید:

- درست همانند تصاویر، ویدئوها را در نور مناسب ضبط کنید.
- برای ضبط ویدئو از سایه‌پایه برای دوربین یا گوشی هوشمند خود استفاده کنید.
- پشت صحنه ویدئو را به شکل خاصی طراحی کنید.
- از مشتری‌های خود بخواهید که در حین استفاده از محصولات خریداری شده از برند شما، فیلم تهیه کنند و شما آن را به‌عنوان پست پیج خود انتشار دهید.

۴- دادن اطلاعات و ایده‌های منحصر به فرد به فالوورها

یکی از دلایل مردم برای تعامیل به فالو کردن یک برند در اینستاگرام، ایده‌های جذاب هستند. حقیقت این است که همه ما دوست داریم عضو گروهی باشیم که به ما انگیزه حرکت و تغییر می‌دهد. برای دادن اطلاعات منحصر به فرد لزومی به ارائه تخصصی نیست. شما می‌توانید موارد زیر را به فالوورهای خود پیشنهاد دهید:

- آزمایش با امتحان رایگان محصولات
- نمایش پشت صحنه‌ای از برند خود از طریق انتشار فیلم و تصاویر.

۵- توجه به نظرات کاربران برای افزایش فروش

جالب است بدانید که می‌توانید از نظرات فالوورهای خود برای بهبود محصول خود بهره بگیرید. کامنت‌ها نشان می‌دهند که مخاطبان شما برند شما را دوست دارند و دوست دارند با برندان در تعامل باشند. اینکه شما بتوانید به نظرات به سرعت پاسخ دهید بسیار مهم است. یعنی زمان پاسخگویی به نظرات نباید بیشتر از ۲۴ ساعت باشد. اگر شما به کامنت‌ها دیر پاسخ دهید، فالوورها احساس می‌کنند که در اولویت نیستند یا اینکه شما به نظرات آنها اهمیتی قائل نیستید.

۶- ارسال پیام مستقیم و خصوصی به مخاطبان

گاهی اوقات به منظور رشد کسبوکار، پیام دادن به دهها یا حتی صدها نفر می‌تواند وقت‌گیر و کسل‌کننده باشد. ولی در عین حال می‌تواند نتیجه‌ای جدی و ناب به همراه داشته باشد. توجه داشته باشید این یک بازی با اعداد است. مردم هرچه بیشتر با شما در ارتباط باشند، شانس موفقیت شما بالاتر است و در نتیجه افزایش فروش محصول بیشتر خواهد شد.

۷- استفاده از هشتگ‌های مناسب بیشتر

برخلاف توئیتر و فیس‌بوک، استفاده از هشتگ‌های مناسب سبب بنابراین تعامل با کاربران اینستاگرام می‌شود. در نتیجه سعی کنید از هشتگ‌های قابل استفاده برای تصاویر و ویدئوهای خود نهایت استفاده را داشته باشید. اگر مطمئن نیستید به باید از چه هشتگی استفاده کنید، می‌توانید هشتگ صفحات رقبای خود را بررسی کنید یا از هشتگ‌های پرکاربرد مرتبط برای این کار بهره بگیرید.

۸- لینک اینستاگرام به سایت یا فروشگاه اینترنتی برند

با توجه به اینکه هدف شما از فعالیت در اینستاگرام افزایش فروش است، پس باید راهی برای برقراری هرچه آسان‌تر ارتباط میان خود و مشتریان‌تان فراهم کنید. قرار دادن لینک سایت اینستاگرام برندان قرار دهید. زیرا در غیر این صورت مخاطبان شما راهی برای خرید محصول مورد نظر خود نخواهند داشت. سعی کنید لینکی که برای دسترسی آسان افراد علاقه‌مند، قرار

۹- استفاده از تاثیرگذاران

استفاده از تاثیرگذاران یکی از راه‌های اصلی برای رشد فالوورها و افزایش فروش در اینستاگرام است. هنگام جست‌وجوی یافتن افراد مناسب، سعی کنید از افرادی با تعاملات بالا بهره بگیرید.

۱۰- استفاده از زبان اینترنت

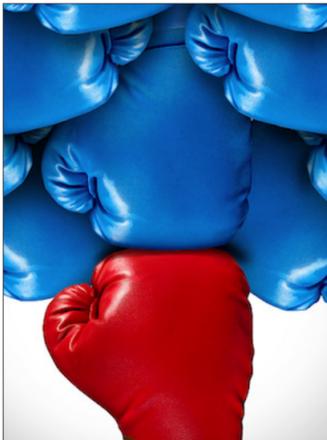
اینترنت یک زبان جدید است و چیزی بیشتر از علامت‌هاست. این زبان سرشار از زبان ایموچی‌ها است. با نصب صفحه‌کلید ایموچی‌ها، استفاده از شکلک‌ها در اینستاگرام نیز فرایر شد. بنابراین سعی کنید از ایموچی مرتبط در تعاملات خود با مخاطبان استفاده کنید. نتیجه تجزیه و تحلیل ۲۵۰۰ پست اینستاگرام نشان می‌دهد که «قلب» بیشترین کاربرد را در تعاملات کاربران دارد.

در مجموع می‌توان گفت که استفاده از اینستاگرام می‌تواند راه موثری برای افزایش فروش کسب‌وکارتان باشد. بنابراین استفاده از پتانسیل این شبکه برای بهبود و افزایش فروش محصولات خود را فراموش نکنید.

کارتابل

بهبودهای کوچک را جدی بگیریم

ترجمه: امیر آل علی



واقعیت این است که در فضای رقابتی، بقا و رشد شرکت‌ها مستلزم داشتن مزیت رقابتی است و رویکردی که می‌تواند برای سازمان‌ها مزیت رقابتی خلق کند، استراتژی است. به نظر می‌رسد که در چنین گذاری از فضای کم تعریف و ارائه شده‌اند کدام‌ها در وضعیت‌های مختلف سازمان، مناسب‌تر بوده تا به کار گرفته شوند. استراتژی سنجیده، محرک لازم برای موفقیت تجاری فراهم می‌کند؛ درحالی‌که استراتژی ضعیف یا فکر نشده ممکن است باعث خروج شرکت از مسیر موفقیت شود. به همین خاطر شناخت آن از اهمیت بسیار بالایی برخوردار است. در این رابطه توجه به این نکته ضروری است که توسعه بر مبنای هر کدام از الگوهای موجود، بدون توجه و در اختیار گرفتن یک فرآیند برنامه‌ریزی شده و مدیریت شده امری محال و غیرممکن است. در تعریف کوتاه، استراتژی ابزاری است که شرکت به وسیله آن به هدف‌های بلندمدت خود دست می‌یابد. بهبودهای کوچک شرکت باعث بالاترین روحیه افراد می‌شود. در واقع مشاهده اینکه وضعیت شرکت نسبت به ماه یا حتی هفته گذشته تغییر کرده است، باعث خواهد شد انگیزه تلاش بیشتر در همگان ایجاد شود که خود گامی مثبت برای شرکت است.

ایده

استراتژی کسب‌وکار از طریق یک مدل کسب‌وکار و توسط مدیریت کسب‌وکار اجرا، ابلاغ و در نهایت آزمایش و ارزیابی می‌شود. به علاوه، به جرأت می‌توان گفت مدل کسب‌وکار، قلب طرح کسب‌وکار شرکت است. طرح کسب‌وکار چگونگی اجرای استراتژی و مدل کسب‌وکار، عوامل مثبت یا منفی تأثیرگذار بر عملکرد کسب‌وکار و نتایج اجرای مدل کسب‌وکار در عملکرد مالی و وضعیت مالی شرکت را در سال‌های آینده با جزئیات و عمق بیشتری توضیح می‌دهد. یکی از مواردی که باعث ناامیدی مدیران می‌شود، عدم پیشرفت مناسب شرکت است. علت این امر همواره به خاطر غفلت یا کم کاری نبوده و در برخی موارد حتی اگر تمامی کارها با دقت عمل بالایی انجام گرفته باشند، بازهم نمی‌توان شاهد پیشرفت قابل ملاحظه بود. پیکه (Pique) در وب‌سایت کورا، توضیح می‌دهد که در همین خاطر بهتر روش کار خود را تغییر دهید. برای مثال ممکن است بلندپروازی‌ها باعث شود نتوانید در کوتاه‌مدت تغییری را حس کنید. البته این مورد ممکن است کم اهمیت جلوه کند زیرا شما نمی‌دانید که در مسیر پیشرفت قرار دارید، حال دیگر چه تفاوتی می‌کند که نتایج آن دقیقاً کی حاصل شود. این تصور تا حدی درست است اما فراموش نکنید که شرکت برای بقای خود نمی‌تواند تنها به برنامه‌های بلندمدت اکتفا کند. در واقع شما برای بقا در بازار نیاز دارید که همواره پیشرفت کنید و ممکن است ترقی فوق‌العاده چند سال آینده شما به علت آنکه رقبا به غولی در عرصه‌ای که فعالیت می‌کنید تبدیل شده‌اند، دیگر برای شما نتایجی را که انتظار داشته‌اید به همراه نداشته باشند. به همین خاطر لازم است در کنار طرح‌های اصلی و بزرگ خود، همواره به فکر پیشرفت‌هایی هرچند کوچک برای شرکت خود باشید.

آنچه در عمل باید انجام دهید

- یکی از استراتژی‌های مناسب خصوصاً برای شرکت‌های کوچکی که بودجه خوبی در اختیار دارند، می‌تواند به دست آوردن مزیت رقابتی، با استفاده از استراتژی تملک باشد. این استراتژی خرید یک شرکت دیگر یا یک یا چند خط تولید آن شرکت را شامل می‌شود. برای مثال، یک خرده‌فروشی که در سمت شرق شهر فروشگاه دارد، می‌تواند با خرید یک فروشگاه دیگر در سمت مرکز شهر، فعالیت‌های خود را گسترش دهد.

- بهبودهای کوچک خود را در کنار برنامه‌ها و طرح‌های اصلی خود قرار دهید تا با اینکار همواره توان رقابت با سایرین را داشته باشید و از بازار خود عقب نمانید.



کلینیک کسب‌وکار

تخفیف از راه جایزه

پاسخ: یکی از راه‌هایی که معمولاً شرکت‌ها برای جذب مشتری بیشتر و افزایش فروش انجام می‌دهند استفاده از استراتژی تخفیف است. تخفیف از راه‌های مختلفی ممکن است انجام شود. یکی از راه‌ها این است که معمولاً شرکت‌ها در هر کارتن از محصولات خود تعدادی هم به‌عنوان رایگان قرار می‌دهند تا مشتری برای خرید ترغیب شود، اما باید توجه داشته باشید که این روش باید با دقت انجام شود

برای مطالعه ۷۱۶ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

سوال: مدیر فروش یک شرکت در حوزه غذاهای آماده هستیم و قصد دارم برای فروش بیشتر از استراتژی تخفیف استفاده کنم. به نظر شما آیا ارائه چند بسته به‌عنوان جایزه به همراه بسته خرید مشتری می‌تواند روش تحقیقی مؤثری باشد؟ لطفاً مرا راهنمایی کنید که چگونه تخفیف بدهم تا منجر به نتیجه مثبت در فروش شود؟

اصول و قواعدی دارد که اگر رعایت نشود می‌تواند منجر به شکست شود ولی در صورتی که تمام قواعد رعایت شود می‌توان از این ابزار به‌عنوان یک ابزار تأثیرگذار استفاده کرد. توصیه من به شما این است که از تخفیف برای نشان دادن قدردانی از مشتری استفاده کنید نه برای نگه داشتن او. اگر شما به‌طور بی‌رویه به مشتریان جایزه خرید بدهید این کار می‌تواند باعث شود که نظم بازار به هم بریزد و منجر به ضرر شرکت خواهد شد. مشتریانی که خودشان درخواست کاهش قیمت می‌کنند به این معناست که برای کار شما

اهمیتی قائل نیستند و به دنبال این هستند که ارزان‌ترین شرکت را انتخاب کنند. حتی اگر شرکت شما برنامه‌ای برای ارائه تخفیف دارد لازم نیست شما حتماً از قبل مشتری را آگاه کنید، زیرا مشتری این نتیجه را می‌گیرد که شرکت شما می‌تواند همان محصول را با همان کیفیت و مقداری با هزینه کمتری تولید کند و در این صورت برگشت به حالت قبل کاری دشوار خواهد شد. سعی کنید تنها در صورتی تخفیف بدهید که از رسیدن به اهداف درآمدی‌تان مطمئن هستید.

نشانه‌های زود هنگام سقوط یک استارت‌آپ



کنترل خود را از دست می‌دهید و عصبانی، دل‌سرد یا وحشت‌زده می‌شوید. ۹- شما پایه‌گذار فنی شرکت نیستید. فرد دیگری این تکنولوژی را راه‌اندازی کرده و حالا شما را برای تولیدات شما تقاضا به وجود می‌دهد. ۱۰- دارایی نقدی شما کافی نیست و برای چنین موقعیتی برنامه‌ریزی ندارید. نمی‌توانید حساب نقدینگی را افزایش دهید و سرمایه‌گذاران هم دیگر به شما و شرکت‌تان اعتماد ندارند. البته این مورد، متأسفانه یک نشانه زود هنگام نیست و احتمالاً دیگر برای هر اقدامی دیر است!

نمی‌توانید. ۴- برای مدتی طولانی به یکی از مشتریان خوب خود وابسته‌اید و فکر می‌کنید تا زمانی که او را راضی نگه می‌دارید نیازی به رسیدگی به سایر مشتری‌ها نیست. ۵- شما استارت‌آپ خود را با هدف تولید کالای X تأسیس کرده‌اید ولی حالا مشتریان نیازی به کالای X ندارند. آنها به کالای Y علاقه‌مند هستند که اتفاقاً شما توانایی تولی آن را دارید، ولی از پرداختن به آن امتناع می‌کنید و منتظر هستید مشتریان با شما هماهنگ شوند. ۶- شما کالا و خدماتی را تولید می‌کنید و معتقدید عرضه، تقاضای

توصیه‌هایی کرده‌اند که شما آنها را نادیده گرفته‌اید. در این صورت آنها احتمالاً علاقه خود را به ادامه مشارکت با شما از دست می‌دهند و سرمایه‌گذاری خود را متوقف می‌کنند. ۲- به‌عنوان مدیرعامل، بیشتر وقت خود را صرف این می‌کنید که مصاحبه کنید، برای شرکت در کنفرانس‌های مختلف به شهرهای دور و نزدیک سفر کنید و این مسائل شما را به‌قدری مشغول می‌کنند که وقتی برای رسیدگی به شرکت خودتان ندارید. ۳- به‌عنوان مدیرعامل، شما اطلاعاتی از روند حسابداری شرکت ندارید و به دنبال یادگیری آن

پویش پورمحمد

منبع: روزمیت

تصمیم‌گیری اشتباه و رفتار غیرحرفه‌ای یک مدیرعامل و عدم توجه او به انتظارات سرمایه‌گذاران و مشتریان می‌تواند ادامه حیات شرکت را با چالش روبرو کند. بانسی فالسی وانگ، نویسنده، سرمایه‌گذار و مدیرعامل شرکت پیکه (Pique) در وب‌سایت کورا، رفتار اشتباه مدیرعاملان را که می‌توانند منجر به مشکلات جدی یک استارت‌آپ و در نهایت باعث سقوط شرکت شوند، به این ترتیب ذکر کرد: ۱- سرمایه‌گذاران‌تان به شما

درس‌هایی از بانوی ترکمن کارآفرین صنعت فرش (قسمت پایانی)

خلاقیت در تولید و رفع چالش‌های کارکنان

تتها کاندیدای زن ترکمن در دوره نخست شورای شهر با مخالف آقایان ترکمن رأی آورده است، ابراز کرد: هیچ‌چیز مانع خدمت کردن بنده نشد. وی با اشاره به اینکه در روستاها تحت پوشش دارم که حدوداً ۴۰۰۰ خانم مشغول به کار هستند. برنامه آینده من این است که این خانم‌ها به ۱۰۰۰۰ نفر هم برسانم. در نمایشگاه‌هایی در کشورهای آلمان، ایتالیا، اسپانیا، آمریکای جنوبی، گرجستان، قزاقستان، ترکمنستان و دومی شرکت کردم. به نظر من کسی موفق است که به‌روز باشد و جلوتر از بازار روز دنیا حرکت کند و طبق سلیقه بازار جهانی و با توجه به نیاز روز دنیا جلو برود و در حال حاضر به فکر به دست آوردن بازار کشورهای عربی هستم.

حال زایمان که خیلی حالش بد بود و دیدم و در آنجا من دار قالی را رها کردم و به سرعت اون خانم رو سمور لودر کردم و به این ور آب آوردم و با ماشین خودمون به بیمارستان رساندیم و با کمک خداوند اون خانم به سلامت وضع حمل کرد و خیلی اصرار داشت که من اسم اون بچه رو انتخاب کنم و منم اسم اون بچه رو گل میرا گذاشتم. (یعنی گلی که به سختی می‌رویید).

دغدغه‌های مزیت‌های رقابتی و روش‌های محلی

در منطقه ما به علت وجود پشم محلی و گوسفند دوست دارم نخریسی سنتی را از طریق خانم‌های روستا دوباره راه‌اندازی کنم که این خودش یک شغل محسوب می‌شود و از طرفی در منطقه ما ۲۵۰ نوع گیاه شناسایی شده که ما می‌توانیم از آنها برای رنگ‌رزی گیاهی و دارویی استفاده کنیم و یکی از دغدغه‌های حال حاضر من در دست دادن رنگ‌رزی ماهره است که سن‌شان از ۷۰ - ۶۰ سال گذشته و رنگ‌رزی‌ها با تجربه‌ای هستند. من در یکی از سفرها به روستای بقه چه با خانمی آشنا شدم که مقداری علف رو در دیگ ریخت و پارچه ابریشمی را که خودش بافته بود به رنگ رزد در آورد و دوباره مقداری

خلاقیت در تأمین مواد و توجه به مشکلات کارکنان

روزی به روستایی می‌رفتم به نام پارچینلی (به معنای روستای گلی). این روستا از روستاهای دورافتاده مراوه‌تپه است. مراوه‌تپه آخرین شهر مرزی با ترکمنستان است. این روستا بسیار کوچک ارتباطی این روستا یک رودخانه است که احتیاج زیادی به یک پل دارد. در فصل تابستان آب کم است و تردد مشکلی ندارد، اما در فصل زمستان به علت شدت جریان آب و سردی هوا واقعاً تردد مشکل و عملی نیست. بعضی وقت‌ها ما در زمستان حتی دو ماه به آن روستا نمی‌رویم و فقط برای رساندن مواد اولیه به آنجا سر می‌زنیم.

یک روز یک خانمی با من تماس گرفت و درخواست دار قالی کرد و گفت ما کار نداریم دار قالی هم نداریم لطفاً ما کمک کنید. ما چند خانم هستیم که یافته‌ایم. در آن زمان برای رساندن دار قالی من هیچ راهی نداشتم جز اینکه یک لودر خاک‌برداری اجاره کنم و از آن طریق دار قالی رو از رودخانه بردم و به آنها رساندم. در این حین با آن خانم در تماس بودم که به آن محل بیاید و با کمک هم دار قالی رو تحویل بگیرد که یکبارہ یک خانم باردار بسیار بدحال در

دیگر علف اضافه کرد و اون پارچه را سبز کرد.

چشم‌انداز بازار صادراتی و رسیدن کارکنان به ۱۰هزار نفر

من در حال حاضر ۹۵ روستا را تحت پوشش دارم که حدوداً ۴۰۰۰ خانم مشغول به کار هستند. برنامه آینده من این است که این خانم‌ها به ۱۰۰۰۰ نفر هم برسانم. در نمایشگاه‌هایی در کشورهای آلمان، ایتالیا، اسپانیا، آمریکای جنوبی، گرجستان، قزاقستان، ترکمنستان و دومی شرکت کردم. به نظر من کسی موفق است که به‌روز باشد و جلوتر از بازار روز دنیا حرکت کند و طبق سلیقه بازار جهانی و با توجه به نیاز روز دنیا جلو برود و در حال حاضر به فکر به دست آوردن بازار کشورهای عربی هستم.

آخرین توصیه‌ها

روستاییان و اقشار محروم، نباید منتظر کسی باشند که سراغ‌شان بیاید بلکه باید خودشان را توانمندی‌های روستای‌شان را تقویت کنند. ایشان با اشاره به اینکه به‌عنوان

ارتباط

اکوسیستم استارت‌آپی کمی به عقب برگردیم! دکتر محمد ابریشمی مدیر استودیو طراحی محتوا Contentino



به‌عنوان کسی که در اکوسیستم استارت‌آپی نقش می‌کشم؛ از راه‌اندازی استارت‌آپ تا انجام پروسه جذب سرمایه برای چندین استارت‌آپی که مشاورشان بودم احساس می‌کنم زمان آن رسیده که کمی به عقب برگردیم!

باید کمی از این شناخت‌های بکاهیم و کمی بایستیم و ببینیم به کدام سمت می‌رویم، به جای آنکه سراسیمه فقط برویم. فضای استارت‌آپی در ایران به سرعت شکل گرفت و به سرعت در حال تکامل است ولی گاهی اوقات به نظر می‌رسد این دیوار طوری با عجله چیده شده که رو به تریا دارد. آن روزهایی که دیچی کالا وارد رشد فزاینده‌ای شده بود و محله اکونومیست در حال ارزش‌گذاری نجومی روی آن بود به جای خلق یک اکوسیستم یک جریان فکری رد شده در حال جان گرفتن بود؛ آری آن فکر طرز یک شبه ره صد ساله را رفتن است.

می‌دانیم هرم سنی کشور حاکی از تعداد بیشماری از جوانان پر انرژی است که بسیاری از آنان جوانی نام و بعضی از آنان جوانی کار هستند. به علت بسیاری از مسائل فرهنگی و اقتصادی جمع بسیار بیشماری از آنان انرژی شیبی را داشتند که صبح فردای آن عمارت‌های مجلل خود را ببینند، لذا تجربیات گاهی سخت بازاریابی شبکه‌ای مانند گلدکوئیست از خاطراتی است که این سبک شناخته‌ده فکری را زیر سوال برد.

ولی زمانی‌که استارت‌آپ‌ها معرفی شدند و داستان‌های رویایی موسسان جوان این استارت‌آپ‌ها را زاک‌برگ گرفته تا برادران محمدی و ... مجدداً جریان فکری یک شبه ره ... جان گرفت و احساس شد که بالاخره دنیا به جایی رسیده که ناممکن‌های دیروز ممکن شود.

از این رو در کشور شاهد رشد کمی عجیب اکوسیستم استارت‌آپی بوده‌ایم و هر روزه شاهد شکل‌گیری شتاب‌دهنده‌ها، صندوق‌های خطرپذیر و تیم‌های جوانی که در قالب استارت‌آپ‌ها دور هم جمع شده‌اند هستیم.

هجوم جوانان و حتی صاحبان سرمایه به این حیطه کمی نگران‌کننده است زیرا آنچه بیشتر در آن دیده می‌شود شتاب‌زدگی است. هنوز درک صحیحی از استارت‌آپ‌ها در میان خود تیم‌های استارت‌آپی و حتی صندوق‌های خطرپذیر در دنیا اتفاق می‌افتد که ما در جریان آن هستیم فقط به آنچه تکنولوژی محور است استارت‌آپی نمی‌گویند که بسیاری از صندوق‌های خطرپذیر آن کسب‌وکاری که وب محور یا اپلیکیشن محور نباشد استارت‌آپی نمی‌نامند و از طرفی صاحبان ایده و تیم‌های جوان که دور هم جمع شده‌اند درک درستی از طراحی مدل کسب‌وکار تا نحوه تعامل و مذاکره با خود تیم و سرمایه‌گذار ندارند.

آیا آنچه شیبه بحران ذات کام سال ۲۰۰۰ میلادی رخ داد کمی جورانه به پرسش‌های زیر فکر کنید: با صرف این همه انرژی و منابع از زمان تا مسائل مادی از بی‌شمار تیم استارت‌آپی چند استارت‌آپ موفق به بازار معرفی شده است؟ آیا آنچه شیبه بحران ذات کام سال ۲۰۰۰ میلادی رخ داد کمی به شرایطی که در آن به سر می‌بریم نزدیک نیست؟ صندوق‌های خطرپذیر و مراکز شتاب‌دهنده ما چقدر با استانداردهای دنیا فاصله دارند؟

تیم‌های استارت‌آپی قبل از آنکه با مفهوم کسب‌وکار آشنا باشند و بتوانند طراحی مدل کسب‌وکار را با ایده هم‌تراز کنند، انرژی و هیجان خود را به حراج گذاشته‌اند. مطمئن می‌توان به اهداف بزرگی دست یافت ولی بر اساس قواعد خود.

موفقیت در استارت‌آپ‌ها یک شبه حاصل نمی‌شود و در گذر زمان شاید به بار نشیند برای همین بزرگ‌ترین ریسک راه‌اندازی یک استارت‌آپ زمان و انرژی تیم است که می‌رود و دیگر با نمی‌گردد. باید فهم درستی نسبت به همه عوامل این اکوسیستم داشته باشیم. نقش ایده، نقش زمانبندی، نقش تیم، نقش مدل کسب‌وکار و نقش سرمایه آن هم در ایران نه در ایالات متحده.

واقعیت این است که آنچه امروزه بیشتر اتفاق می‌افتد ولی ترجیح می‌دهیم آن را نبینیم، همان مرگ استارت‌آپ‌هاست ولی ما همچنان در سخنرانی‌ها و سمینارهای انگیزشی در این حوزه به دیچی کالا و اسنپ اشاره می‌کنیم که زمانی‌که از میزان جذب سرمایه اولیه آنها آگاه می‌شویم، مجدداً در تعریف استارت‌آپ سرگردان می‌شویم.

سعی داریم در این ستون کمی به عقب برگردیم و دوباره آغاز کنیم و با مفاهمی که به‌شدت با آنان نیاز داریم بگوییم و کمی که خودمان را پیدا کردیم مسیرمان را انتخاب کرده و پیش برویم.

یکی از برترین مشاوران استارت‌آپ دنیا به نام Guy Kawasaki می‌گوید «هیچ استارت‌آپی را ندیدم که به خاطر عدم سرعت کافی بزرگ شدنش از بین برود.» abrishami@live.com



ورود اپراتور «آپتل» به بازار مخابرات کشور

آپتل نخستین اپراتوری است که علاوه بر ارائه سیستم‌های نوین مخابراتی توانسته است سرویس‌های نوین پرداخت را نیز ارائه کند.

شرکت نگیان ارتباطات آوا از راه‌اندازی هوشمندترین شبکه نسل جدید اپراتور تلفن همراه ایران و عرضه سیم‌کارت‌های نسل جدید با قابلیت برقراری مکالمه، تبادل پیامک و دسترسی به اینترنت بسر پایه فناوری‌های 4G 4.5G و LTE خبر داد.

بنابر اعلام شرکت نگیان ارتباطات آوا، این شرکت سیم‌کارت‌های خود را با نام تجاری آپتل و پیش شماره ۰۹۹۹۱ روانه بازار کرده است.

آپتل نخستین اپراتوری است که علاوه بر ارائه سیستم‌های نوین مخابراتی توانسته است سرویس‌های نوین پرداخت را نیز ارائه کند.

گفتنی است آپتل، اپراتوری نوین در صنعت ارتباطات ایران است که علاوه بر خدمات ارتباطی پایه مثل پیامک، تماس و دیتا، خدمات ارزش افزوده خود را به شکل خاص ارائه می‌دهد که از جمله آن می‌توان به خدمات پرداخت همراه اشاره کرد. از دیگر ویژگی‌های متمایز آپتل، باشگاه مشتریانی است که محصولات و خدمات مختلف را با قیمت‌ها و شرایط ویژه به مشترکین ارائه می‌دهد. شایان ذکر است آپتل نیز با در نظر گرفتن نیاز مخاطب و ایجاد تجربه‌ای متفاوت برای مشترکین، از ارسال پیامک‌های انبوه تبلیغاتی بدون رضایت مشترکین معافیت می‌کند.

ایلیکیشن تاپ ۲میلیونی شد

روابط عمومی شرکت تجارت الکترونیک پارسیان (پککو) اعلام کرد: در پی استقبال هموطنان عزیز از نرم‌افزار تاپ تعداد کاربران آن به ۲میلیون نفر رسید. به گزارش بانکداران ۲۴ (Banker)، تاپ اخیراً کمپین تبلیغاتی به نام «تگو نگفتی» را با جایزه بزرگ ۳ میلیارد ریالی برای یک نفر و ۱۰۰ جایزه ۱۰ میلیون ریالی برای ۱۰۰ نفر آغاز کرده و مهلت شرکت پایان مردادماه تعیین شده است. کاربران تاپ در ماه رمضان نیز با انجام هر تراکنش نیکوکاری چهار برابر و با انجام تراکنش از سایز منوهای تاپ ۲۲ برابر همیشه امتیاز کسب خواهند کرد. در کمپین قبلی تاپ یک دستگاه خودروی پورشه ماکان به یکی از کاربران اهدا شد.

تجارت الکترونیک تمهیدات لازم برای حمایت از تولیدکنندگان داخلی را فراهم می‌کند

جلال محمودزاده گفت: باید بتوان میزان مهارت و امکانات را برای حمایت از تولید داخلی به کار گرفت؛ لازم است دولت با توسعه فعالیت‌های تجارت الکترونیک، تمهیدات لازم برای حمایت از تولیدکنندگان داخلی را مورد توجه ویژه قرار دهد. جلال محمودزاده، نماینده مردم مهاباد در مجلس در گفت‌وگو با خبرگزاری بسیج، اظهار داشت: باید واردات بی‌رویه محصولات غذایی کشاورزی مورد اعتبارسنجی و آسیب‌شناسی قرار بگیرد تا بتوان از طریق طرح ساماندهی و حمایت از تولیدکنندگان داخلی، گسترش صادرات موادغذایی و اشتغال‌زایی را ایجاد کرد. وی با بیان اینکه باید بتوان میزان مهارت، توان و امکانات را برای حمایت از تولید داخلی به کار گرفت، افزود: با ارائه آموزش به تولیدکنندگان با کیفیت بالا می‌توان نوعی پایداری شغلی را که یکی از چالش‌برانگیزترین مسائل بازار کاری است، از بین برد. نماینده مردم مهاباد در ادامه بیان داشت: صادرات کالاهای داخلی می‌تواند گامی مؤثر در راه‌اندازی موفقیت‌آمیز حمایت از تولیدات داخلی باشد. از این رو لازم است دولت حمایت‌های لازم در زمینه تأمین مکان‌های مناسب برای صادرات محصولات مختلف را افزایش دهد و با توسعه فعالیت‌های تجارت الکترونیک تمهیدات لازم برای حمایت از تولیدکنندگان داخلی را مورد توجه ویژه قرار دهد.

قابلیت واقعیت افزوده آیفون ۸ بسیار جذاب خواهد بود

یکی از ویژگی‌هایی که در مورد آیفون ۸ بر آن تأکید زیادی می‌شود، قابلیت واقعیت افزوده است. تیم کوک به‌عنوان مدیرعامل یکی از بارزترین برندهای دنیای فناوری، وظیفه دارد محصولاتی جذاب از اپل روانه بازار کند؛ محصولاتی که میلیون‌ها خریدار دارند. تاکنون خیلی به یاد نداریم تیم کوک نسبت به محصولات اپل تا این حد هیجان‌زده باشد، اما با اعلام پشتیبانی iOS 11 از واقعیت افزوده و وجود این امکان جذاب در آیفون ۸، حالا می‌توان این هیجان‌زدگی را در کوک نیز مشاهده کرد. او به‌تازگی در مصاحبه‌ای اعلام کرده است: «فکر می‌کنم خیلی باارزش و عمیق باشد. من که خیلی هیجان‌زده هستم و فقط می‌خواهم از خوشحالی فریاد بزنم». در واقع این نخستین چیزی است که کوک بعد از سوال در مورد واقعیت افزوده و آینده کمپانی در مصاحبه با Bloomberg Businessweek گفته است. واقعاً چرا نباید تا این اندازه هیجان‌زده باشد؟ او بهتر از همه می‌داند که اپل در حوزه واقعیت افزوده مشغول چه کاری است و بسیاری از موارد در نطق اصلی کنفرانس هفته گذشته اپل مطرح نشد، اما تا امروز قطعاً می‌دانیم که آی‌اواس ۱۱ از واقعیت افزوده پشتیبانی می‌کند. کوک گفته است «نخستین قدم در مورد واقعیت افزوده و آینده کمپانی در مصاحبه با Bloomberg Businessweek گفته است. واقعاً چرا نباید تا این اندازه هیجان‌زده باشد؟ او بهتر از همه می‌داند که اپل در حوزه واقعیت افزوده مشغول چه کاری است و همچنین اشاره کرده است «برخی از کارهای اپل مبتنی بر واقعیت افزوده که در حال انجام است، در شرایط فعلی عملی نیستند، چرا که هنوز تکنولوژی آماده آنها نشده است.» از کوک پرسیده شد «آیا اکنون می‌توانیم هر کاری که می‌خواهیم انجام دهیم؟» او در پاسخ گفت: «خیر. هنوز تکنولوژی کامل نیست، اما رسیدن به هر نقطه زیبایی‌هایی دارد. تکنولوژی جا‌برای بلندپروازی دارد و حالا زمان آن فرارسیده است که کمربندهای خود را محکم ببندیم و حرکت کنیم. وقتی مردم ببینند چه چیزهایی ممکن شده است، قطعاً هیجان‌زده خواهند شد، مانند آنچه ما اکنون هستیم و آنچه بودیم.»

کسب و کارهای مجازی شکل دار می‌شوند



«تشکیل یک اتحادیه مستقل کسب‌وکارها یک هدف مهم را دنبال می‌کند و آن، قدرت یافتن در مسیر حل مشکلات صنفی است. هرچند این روزها به‌طور تقریبی تمام مشاغل در ایران صنف و اتحادیه اختصاصی خود را دارند، اما شرکت‌های نوپا و کسب‌وکارهای مجازی به دلیل ماهیت تازه خود تاکنون از این امکان محروم بوده‌اند. به همین دلیل هم پنج ماه پیش و با جدی‌تر شدن کشمکش‌ها میان بازار سنتی و مجازی، زرمزه‌هایی از تشکیل یک اتحادیه مستقل برای شرکت‌های نوپا بلند شد. حالا پس از گذشت پنج ماه، دبیرخانه هیأت عالی نظارت بر سازمان‌های صنفی کشور، خبر از فراخوان ثبت‌نام عضویت در هیأت‌مدیره و بازرسان اتحادیه مستقل کسب‌وکارهای مجازی داد. البته باوجود مزایای بی‌شمار تشکیل اتحادیه، تشکیل آن در بدنه دولت با بخش خصوصی هنوز جای بحث دارد. به‌طور کل اتحادیه برای یک صنف می‌تواند به دینده دولت یا بخش خصوصی به محلی برای تجمع افراد متخصص تبدیل شود و صدای آنان را به گوش دولتمردان و قانونگذاران برساند؛ امکانی که تاکنون برای تمام مشاغل ایرانی به‌جز کسب‌وکارهای نوپا و مجازی فراهم شده بود و حالا نوبت به آنان رسیده تا طعم اتحادیه داشته باشند. وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات، وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی و سرپرست معاونت امور اقتصادی و بازرگانی وزارت صنعت، معدن و تجارت این وعده را دادند که در راستای حل مشکلات قانونی فعالان شرکت‌های نوپا تمام تلاش خود را برای تشکیل اتحادیه مخصوص به کسب‌وکارهای اینترنتی به کار خواهند بست. قاسم

از مخالفان تا موافقان تشکیل اتحادیه

نورده‌راهانی، عضو اتاق اصناف ایران که درحال حاضر رئیس اتحادیه تهیه و توزیع کنندگان لوازم پزشکی و آزمایشگاهی است، به‌عنوان عضو هیأت‌مدیره و بازرسان اتحادیه کسب‌وکارهای مجازی است. وی در گفت‌وگو با «گسترش تجارت» و معتقد است براساس قانون فعالیت سازمان متبوع خود می‌داند که کسب‌وکارهای اینترنتی، باید از نظام صنفی رایانه‌ای مجوز بگیرند. این در حالی است که برخی از شرکت‌ها و کسب‌وکارهای نوپا معتقدند با توجه به قدرت وزارت صنعت، معدن و تجارت، تشکیل اتحادیه زیر چتر این وزارتخانه می‌تواند به حل مشکلاتشان سرعت بیشتری ببخشد. این امیدواری از آنجایی نشأت می‌گیرد که سال گذشته در جریان سلسله نشست‌هایی که به منظور حل مشکلات شرکت‌های نوپا برگزار می‌شد، وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات، وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی و سرپرست معاونت امور اقتصادی و بازرگانی وزارت صنعت، معدن و تجارت این وعده را دادند که در راستای حل مشکلات قانونی فعالان شرکت‌های نوپا تمام تلاش خود را برای تشکیل اتحادیه مخصوص به کسب‌وکارهای اینترنتی به کار خواهند بست. قاسم

حقوق فروشند و هم مصرف‌کننده با توجه به قوانین اتحادیه رعایت شود. روند باعث می‌شود تا هم شاهد افزایش اتحادیه‌های اضافی نباشیم و هم اینکه اتحادیه مربوطه بر قوانین مسلط است و می‌تواند برای احقاق حقوق افراد تلاش کند. در همین اساس هم به نظر می‌رسد تشکیل یک اتحادیه مستقل موازی‌کاری به شمار می‌آید و تا زمانی که اتاق اصناف خود دارای اتحادیه‌های اضافی تشکیل داد.

گامی در مسیر انسجام

بالبین‌حال افرادی نیز هستند که با تشکیل اتحادیه مستقل کاملاً موفق هستند. حمیدرضا همتی، رئیس انجمن توسعه‌دهندگان فضای مجازی یکی از افرادی است که با تشکیل اتحادیه مستقل برای کسب‌وکارهای مجازی موافق است. وی با اشاره به مشکلاتی که در حوزه موجود فعالیت کسب‌وکارهای مجازی رصد و مشکلات آنان حل می‌شود، وی با اشاره به یک نمونه از دلایل مخالفت خود با ایجاد اتحادیه مستقل، می‌افزاید: به‌عنوان نمونه فروشگاهی مجازی که در حوزه لوازم‌خانگی فعالیت دارند، باید به اتحادیه مربوطه مراجعه کنند تا هم

رفت و بعضاً نتوانست به مرحله اجرا دربیاید و خروجی خوبی داشته باشد. درحالی که به نظر می‌رسد نهاد معاونت علمی ریاست جمهوری در زمینه انجام حمایت معنوی و فزادگی بهتر عمل کرده است. او با تأکید بر اینکه استفاده از بخش خصوصی در حوزه فناوری اطلاعات از هر بخشی دیگری مهم‌تر است، گفت: دلیل این اهمیت خلعت این حوزه اقتصادی است که کاربرمحور است. به علاوه اینکه با توجه به سرعت زیاد گسترش روزانه این حوزه، دولت توان پوشش به روز این حوزه را ندارد. بنابراین به لحاظ استراتژیکی هر دولتی که می‌خواهد حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات گسترش پیدا کند، باید خودش را از این حوزه کنار بکشد و آن را به بخش خصوصی واگذار کند و خود صرفاً یکسری فعالیت‌های حاکمیتی خاص را انجام دهد.

وی در پایان اظهار کرد: در عرصه فناوری اطلاعات و ارتباطات نیازمند یک نگاه جدید و تحول هستیم، در این حوزه همچنین نیازمند استفاده از خلاقیت برای پیشرفت هستیم. اگر فضا را برای انجام کارهای جدید و بروز خلاقیت‌ها باز گذاریم، مسلماً در حوزه‌های اقتصادی و غیراقتصادی فضای مجازی موفق خواهیم بود، اما در وزارت ارتباطات که کسب‌وکارهایی در حوزه فناوری اطلاعات دارند، از این امر حمایت کند، اما با نگاهی که دولت بازدهم پیگیری و عزم واقعی را برای انجام آن ایجاد کند. این کارشناس درباره

شبکه ملی اطلاعات نیازمند عزم حاکمیتی است



شبکه ملی اطلاعات

تعاملات بخش‌های مختلف است. وی ادامه داد: زیرساخت‌های زیادی در کشور در حوزه درون‌شهری و برون‌شهری در شرکت برق و مخابرات وجود دارد، اما عزم کافی برای استفاده حداکثری از این ظرفیت‌ها وجود ندارد. غیبی با بیان اینکه شبکه ملی اطلاعات را در واقع حاکمیت باید پیگیری و عزم واقعی را برای انجام آن ایجاد کند. این کارشناس درباره

تعداد مشترکان موبایل در دنیا به ۵ میلیارد نفر رسید

مؤسسه اطلاعاتی مخابراتی GSMA در برنامه اقتصاد در موبایل سال ۲۰۱۷ میلادی پیش‌بینی کرد که تعداد مشترکان موبایل در سراسر جهان به ۵ میلیارد نفر خواهد رسید و حالا طبق آمارهای منتشر شده از سوی نهادهای معتبر مخابراتی، بیش از ۵ میلیون کاربر منحصر به فرد در جهان یعنی در حدود دو سوم از جمعیت جهان از خدمات موبایل استفاده می‌کنند.

رشد بزرگ و سریع صنعت موبایل و تعداد مشترکان تلفن همراه در چند سال اخیر انکار نشدنی است؛ در حقیقت تعداد مشترکان فعال و منحصر به فرد موبایل تا چهار سال گذشته فقط حدود یک میلیارد نفر بود اما امروزه این رقم به دلیل افزایش ضریب نفوذ این محصول دوست داشتنی به بیش از ۵میلیارد نفر رسیده است.

لازم به ذکر است که GSMA پیش‌بینی کرده که تا سال ۲۰۲۰ میلادی تعداد مشترکان موبایل کشور هند ۳۱۰ میلیون نفر و تعداد کاربران موبایل در سرتاسر جهان از ۵ میلیارد به ۵.۷ میلیارد نفر افزایش پیدا کند.

تولید پد شارژی که با الکترومغناطیس، میدان انرژی ایجاد می‌کند

پد شارژ جدید، موس را به‌طور بی‌وسه حتی در زمانی که از آن استفاده نمی‌شود شارژ می‌کند. به گزارش ایسنا و به نقل از سایپس، موس یکی از ابزارهای محبوب در بین کاربران و همچنین ابزار مناسب برای بازی است. به همین منظور بسیاری از شرکت‌های بزرگ و سازندگان معروف، پد موس با قابلیت‌های مختلف تولید می‌کنند. لاجستیک نیز به تازگی پد شارژر خاصی تولید کرده که دارای سیستم خاص Powerplay است. مدیرعامل شرکت لاجستیک در این باره اظهار کرد: دهه‌های زیادی است که شرکت لاجستیک فناوری بی‌سیم در زمینه بازی را ارائه کرده اما محصول جدید بسیار شگفت‌انگیز است.

این ابزار با استفاده از نوسان الکترومغناطیس میدان انرژی ایجاد کرده و بدون انتقال داده‌ها، عملکرد بالا در موس‌های بازی دارد. این نوسان الکترومغناطیسی مشکلی برای رایانه‌های معمولی ایجاد نخواهد کرد و سازگار با ویندوز بوده اما با مک سازگار نیست. قیمت این سیستم ۱۰۰ تا ۱۵۰ دلار اعلام شده است.

آیا این نخستین تصویر مطبوعاتی فاش شده از گلکسی نوت ۸ است؟

گلکسی نوت ۸ تلفن همراه مورد انتظار بعدی سامسونگ است که انتظار می‌رود به صورت رسمی در نمایشگاه IFA ۲۰۱۷ معرفی شود، با این حال نمی‌توان جلوی شایعات و گزارش‌ها پیرامون فیلت بعدی کمپانی کره‌ای را گرفت. در آخرین خبرها هم تصویر رندری از موبایل مذکور منتشر شده که باز هم طراحی مشابه با گلکسی اس ۸ را نشان می‌دهد.

رندر مورد بحث که به تصویر مطبوعاتی گلکسی نوت ۸ نسبت داده می‌شود، همانند آنچه انتظار می‌رود نمایشگر بی‌انتهای اسمارت‌فون مذکور را نشان داده که از طراحی مشابهی با خانواده گلکسی اس ۸ بهره می‌برد. لازم به ذکر است صفحه نمایش پرچمدار آئی سامسونگ در این تصویر شبیه به پنل‌هایی است که امروز در وب‌سایت چینی Weibo به اشتراک گذاشته شده است. گفتنی است انتظار می‌رود گلکسی نوت ۸ به نمایشگر بی‌انتهای ۶.۲ اینچی با رزولوشن QHD مجهز بوده و مازول دوربین دوگانه آن هم مشخص از دو سنسور ۱۲ و ۱۳ مگاپیکسلی باشند. همچنین از دیگر مشخصات سخت‌افزاری فیلت مورد انتظار سامسونگ می‌توان به دوربین سلفی ۸ مگاپیکسلی با فوکوس خودکار و اسپیکرهای استریو اشاره کرد.

گفته می‌شود گلکسی نوت ۸ همانند پرچمداران کنونی کمپانی کره‌ای مجهز به سنسور تشخیص اثر انگشت واقع در پنل پشتی خود خواهد بود و از چیپست اسنپدراگون ۸۲۴ برخوردار است.

پیک موتوری‌های اسنپ از راه رسیدند



اگر تا حالا از اسنپ برای رفت‌وآمد در شهر استفاده می‌کردید، حالا می‌توانید بسته‌ها و مرسولات‌تان را هم به وسیله پیک‌های موتوری این سرویس به نقاط مختلف بفرستید.

اسنپ برای همین منظور، از سرویس جدیدش «اسنپ باکس» رونمایی کرد. کاربران با اسنپ باکس می‌توانند تنها با یک کلیک و در کوتاه‌ترین زمان ممکن مرسولات و بسته‌های خود را توسط موتورسبک‌ت به مقصد مورد نظر خود برسانند. از امکانات شاخص این سرویس می‌توان به هزینه پایین، دسترسی آسان در سطح شهر و قابلیت پیگیری مسیر توسط کاربر و پشتیبانی ۲۴ ساعته اشاره کرد. شکی نیست که اسنپ باکس می‌تواند ضمن کاهش ترافیک در سطح شهر، در کاهش هزینه‌ها و صرفه‌جویی در وقت شما نقش بسیار مؤثری داشته باشد. همچنین امنیت بالای حمل‌ونقل بدون‌شهری به وسیله اسنپ باکس را هم می‌توان یکی دیگری از مزایای این سرویس قلمداد کرد. برای دسترسی به اسنپ باکس باید اپلیکیشن اسنپ را به آخرین نسخه به روزرسانی کنید. آیکن «اسنپ باکس» را می‌توانید در کنار دیگر سرویس‌های اسنپ مثل اسنپ اکو، اسنپ پلاس و اسنپ وان مشاهده کنید. البته تا این لحظه که خبر را برایتان می‌نویسیم، به نظر می‌رسد که این سرویس هنوز به‌طور رسمی فعال نشده است.

آمازون فروشگاه زنجیره‌ای «هل فودز» را به قیمت ۱۳/۷ میلیارد دلار خرید

فرست امروز: روز جمعه، آمازون از قرارداد ۱۳/۷ میلیاردی خود برای خرید فروشگاه‌های زنجیره‌ای «هل فودز» خبر داد. براساس این قرارداد آمازون می‌بایست ۴۲ دلار به ازای هر سهم به صورت نقدی پرداخت کند. بیانیه‌ای اعلام کرد: «تقریباً بیش از چهار دهه شده است که فروشگاه‌های زنجیره‌ای «هل فودز» با ارائه بهترین خدمات به مردم، رضایت آنان را جلب کرده است و ما می‌خواهیم در آینده نیز شاهد خدمات خوب این فروشگاه باشیم.» این فروشگاه به ارائه خدمات تحت عنوان قبلی خود ادامه خواهد داد و همچنان مکی، مدیرعامل این فروشگاه خواهد بود. مرکز اصلی این فروشگاه در شهر استین واقع در تگزاس است. فروشگاه هل فودز در سال ۱۹۷۸ تأسیس شد و در حال حاضر بیش از ۴۶۰ شعبه دارد. اخیراً این فروشگاه تحت فشار قرار گرفت. از طرفی فروشگاه‌های Kroger و Wal-Mart نیز به رقابت با این فروشگاه پرداختند و مشتریان زیادی را به خود جلب کردند. طی سه سال گذشته، ارزش سهام این فروشگاه تا ۵ درصد کاهش یافت. آقای مکی در ادامه گفت: همکاری با آمازون فرصتی است برای به حداکثر رساندن ارزش سهامداران این فروشگاه و از طرفی دیگر، گسترده‌تر شدن فعالیت‌های این فروشگاه همراه با ارائه خدماتی با بهترین کیفیت، تجربه و نوآوری به مشتریان خواهد بود. آمازون با خرید این فروشگاه به هدف خود یعنی به دست آوردن مشتریان بیشتر خواهد رسید. این قرارداد پس از تصویب توسط سهامداران و دیگر ضوابط مربوطه، در نیمه دوم سال ۲۰۱۷ بسته خواهد شد. صبح روز جمعه، سهام آمازون تا ۳ درصد و سهام فروشگاه هل فودز تا ۲۷ درصد افزایش یافت. منبع: forbes

بانک انگلستان به افزایش نرخ بهره در این کشور نزدیک شد

فرست امروز: بانک انگلستان پس از اختلاف بین کمیته قانونگذاران - که در آن سه نفر از هشت نفر به افزایش نرخ بهره رأی دادند- به طرح افزایش نرخ بهره نزدیک شد. عدم توافق قانونگذاران برای پایین نگه داشتن نرخ بهره به میزان ۰/۲۵ درصد تعجب بازارهای مالی را برانگیخت. اکثر اقتصاددانان شهرهای انگلستان انتظار داشتند تعداد بیشتری از اعضای کمیته به پایین نگه داشتن هزینه‌ها و کاهش فشار بر خانواده‌ها پس از انتخابات برگزیت رأی دهند. این عدم توافق بین اعضای کنگره از ماه مه سال ۲۰۱۱ تا الان بی‌سابقه بوده است. بازارهای مالی نیز توقع داشتند که کریستین فوری، یکی از قانونگذاران، رأی قبلی خود را مبنی بر افزایش ۰/۵ درصد نرخ بهره تغییر ندهد. درخواست اعضای کمیته، مبنی بر افزایش هزینه‌های استقراض منجر به افزایش تورم بیش از ۲ درصد شد. اطلاعات منتشر شده در روز سه شنبه حاکی از آن هستند که تورم در ماه مه ۲/۹ درصد بود که علت آن کاهش ارزش پوند پس از انتخابات برگزیت و در نتیجه گران شدن واردات به انگلستان بوده است. روز پنجشنبه با افزایش نرخ بهره، ارزش پوند تا ۱/۲۷۶ دلار بالا رفت اما همچنان در مقایسه با سال گذشته ۱۴ درصد از ارزش آن کاسته شده است. در روز رأی‌گیری، کرسی یکی از اعضای کمیته، شارلوت هاگ (به علت استعفاي خود به‌عنوان معاون مالی پس از نقض منشور اخلاقی) خالی ماند. فوربز نیز در واکنش این ماه کمیته سیاست پولی را ترک خواهد کرد که به دنبال آن سرمایه‌گذاران در پی یافتن زمانی برای اعلام جایگزینی او هستند. سیاست‌گذاران در ماه آگوست برای اعلام نتیجه نرخ بهره دوباره رأی‌گیری خواهند کرد. منبع: theguardian

سازمان سرمایه‌گذاری آتاوا به دنبال تغییرات سیاسی برای جذب سرمایه‌گذاران خارجی

فرست امروز: همزمان با تلاش شرکت‌ها برای یافتن بازارهایی که از نظر مالی قابل اطمینان هستند، سازمان سرمایه‌گذاری آتاوا اعلام کرده که در حال کمک به شرکت‌های محلی است تا از تغییرات جریان‌های سیاسی بهره‌برند. هر ساله، آژانس توسعه اقتصادی با کمک بازبینی استراتژیکی خود، بازارهای داغ بین‌المللی را شناسایی می‌کند تا بسنجد در کجا می‌تواند بهترین سرمایه‌گذاری خارجی مستقیم خود را داشته باشد. بلیر پاتاکرک، مدیرعامل سازمان سرمایه‌گذاری آتاوا، می‌گوید: «ما در جایی که شرکت‌ها مایل باشند سرمایه‌گذاری خواهیم کرد.» در این مباحث، نام کشور چین با هیأت‌های تجاری بین آتاوا و شهرستان‌های چین همیشه به میان می‌آید. پاییز گذشته، سازمان آتاوا میزان باشگاه کارآفرینان چین بود و اخیراً نیز به تأسیس شرکت فناوری‌های پاک در چین کمک کرد. یکی از بازارهای داغ بین‌المللی که تبلیغ زیادی از آن نمی‌شنویم، اروپا است. پاتاکرک می‌گوید: «حوادث اخیر منجر شده است کانادا روابط خود را با اروپا محکم‌تر کند.» اکثر مخاطبان قدرتمند سازمان آتاوا در لندن و بخش‌هایی از انگلستان حضور دارند. او در ادامه گفت: «روابط ما با اروپا و گسترش شعبات در این قاره پس از انتخابات برگزیت همچنان با برجا خواهند ماند. ما به‌طور کل به دنبال راه‌های مختلفی برای ارتباط با اروپا هستیم.» دانا بورسچوزکی، مدیر بازار اروپایی سازمان آتاوا، اعلام کرد: «درست است که اروپا بهترین بازار بین‌المللی به شمار نمی‌آید، اما همچنان با به پای اقتصادهای کلان در جهان گام بر می‌دارد. ارزش واقعی همیشه در این قاره بوده است، اما کسی به آن توجهی نکرد.» پاتاکرک گفت: «از عوامل تأثیرگذار برای انجام تجارت در کشوری، بی‌ثباتی سیاسی آن کشور است.»

منبع: obj.ca

سراهنه مصرف شیر در ایران و جهان

سراهنه مصرف شیر در ایران ۹۱ کیلوگرم در سال است که این سراهنه در اروپا ۳۰۰ کیلوگرم برآورد می‌شود. براساس آخرین آمار در مورد سبب غذایی ایرانیان، مصرف لبنیات به ازای هر نفر روزانه ۱۳۹ گرم است که فقط ۲۸ گرم از این میزان را شیر تشکیل می‌دهد. در حالی که مصرف مطلوب لبنیات هر فرد باید روزانه ۲۲۵ تا ۲۴۰ گرم باشد.

منطقه	سراهنه مصرف شیر (واحد کیلوگرم)	نسبت
ایران	۹۰	
اروپا	۳۰۰	ایران یک سوم اروپا

فرصت امروز

یکشنبه ۲۸ خردادماه ۱۳۹۶ • ۲۳ رمضان ۱۴۳۸ • سال سوم • Sun. 18 Jun 2017

کار این دستگاه فروش لایک و فالوور اینستاگرام است



برای سال‌ها آنهایی که تمایل به کسب اعتبار در محیط مجازی بوده‌اند، اقدام به خرید لایک‌ها و دنبال کنندگان جعلی در تمام شبکه‌های مجازی کرده‌اند. حالا خبرها حاکی از آن هستند که یک کمپانی روسی با نام «Snatap» دستگاه‌های فروش خودکاری را در شهرهای مختلف این کشور نصب کرده که در ازای دریافت مبلغی می‌توانند این کارها را برای شما انجام دهند. گفتنی است دستگاه مورد اشاره با دریافت مبلغ ناچیز ۰.۸۹ دلار، تعداد یکصد لایک بیشتر را برای تصاویر آپلود شده شما در اینستاگرام تضمین می‌کند. همچنین کاربران می‌توانند با پرداخت دو برابر این مبلغ یعنی چیزی در حدود ۱.۷۷ دلار، تعداد یکصد دنبال کننده جعلی را به لیست فالوورهای خود بیفزایند.

مدرسه مدیریت

معرفی ۲۷ مدیر اجرایی موفق زیر ۲۷ سال (بخش آخر)

۲۲ - حمزه امیر ۲۵ ساله، مدیرعامل شرکت **Blurbiz** حمزه امیر، زمانی به‌عنوان یک راهنمای بازاریابی برای برندهای تجاری بزرگ مانند کوکاکولا و دیزنی کار می‌کرد. او یک شکاف در ایجاد محتوای تلفن‌های همراه کشف کرد. برای حل این مشکل **Blurbiz** را تأسیس کرد که این برنامه برای تبلیغات ویدئویی تلفن همراه بود که به تجارت کمک می‌کرد. این شرکت به کمک ایجاد داستان‌های اسنپ چت، برای شرکت‌های بزرگ بیش از ۲۰۰۰۰ بازدیدکننده جذب کرد. با وجود موفقیت، حمزه امیر خود حدود ۲۵۰۰ دلار هر ماه برای کسب‌وکارش می‌پرداخت و سپس بر کسب‌وکار خود تمرکز می‌کرد. این شرکت تا پایان سال ۲۰۱۶، ۲.۴ میلیون دلار کسب کرد و در هر ماه مبلغ ۶۰۰۰۰ دلار را به دست می‌آورد.

۲۳ - مایک ویلنز ۲۵ ساله، مدیرعامل و بنیانگذار شرکت **Compass** ویلنز، **Compass** را برای کمک به صاحبان کسب‌وکار کوچک تأسیس کرد تا با نویسندگان طراحی وب در ارتباط باشند و بتوانند بازاریابی و مدیریت پروژه‌ها را رسیدگی کنند.

این کمپانی در هر ماه ۴۰ درصد رشد داشته است و یک تیم متشکل از چهار نفر و ۴۰ طراح قرارداد دارد. این شرکت در سال اول خود (۲۰۱۵) فقط ۴۰۰۰ دلار درآمد داشت و بیش از ۲۵۰۰۰۰ دلار ارزش پیردازش پروژه‌هایش از طریق پلتفرم در اواسط سال ۲۰۱۶ طراحی شده است.

۲۴ - ناتان کلار ۲۵ ساله، مدیرعامل شرکت پزشکی **Bridgecrest** فهمیدن اصول تجارت می‌تواند شما را در این راه موفق کند. کلار فقط همین موضوع را تمرین کرد. پس با توجه به **buzz** در فناوری پوششی، تصمیم گرفت از مدرک مهندسی خود برای ایجاد فناوری پوششی برای سایت‌های صنعتی استفاده کند. این پوشش به مدیران کمک می‌کرد از حوادث در معادن و سکوهای نفتی جلوگیری کنند. کلار تنها بنیانگذار شرکت پزشکی **Bridgecrest** است و ۱.۳ میلیون دلار درآمد کسب کرده است. او امضای ۱۰۰۰ مشتریانش را در پنج یا شش قرارداد سالانه‌اش ثبت کرده است.

۲۵ - جنیفر رینا ۲۶ ساله، مدیرعامل شرکت **entrepreneur.com**

آنچه در ۲۰ سالگی آرزوی دانستن آن را داشت چه بود؟ اینکه به نخستین استخدام و تیم‌سازی خود اهمیت بیشتری بدهد.

۲۰ - داناویر سیریا ۲۲ ساله، بنیانگذار **Copymonk** داناویرسیریا، پس از به دست آوردن تجربه‌های قابل توجهی به‌عنوان یک نویسنده آگهی‌های تجاری و مطالب تبلیغاتی دریافت که به هیچ وجه علاقه‌مند به کار با مشتریان نیست. پس سعی در راه‌اندازی کسب‌وکاری برای خودش کرد و به وسیله **Copymonk** روای خود را به حقیقت پیوند داد. این شرکت با آموزش چگونگی افزایش فروش محصولات و خدمات با ایجاد تنظیمات مؤثر و حرفه‌ای به کارفرمایان کمک می‌کند تا کالا و خدمات خود را به وسیله آگهی‌های تبلیغاتی و تجاری بیشتر به فروش برسانند. همچنین باید گفت او در ۲۲ سالگی در حال تبدیل شدن به یک متخصص در نویسندگی و طراحی آگهی‌های تجاری و مطالب تبلیغاتی است و زمانی که کسب‌وکار خود را برای نخستین بار راه‌اندازی کرد ۴۰ آگهی به فروش رساند و ۶۰۰۰ دلار به حساب بانکی‌اش افزود.

آنچه در ۲۰ سالگی آرزوی دانستن آن را داشت چه بود؟ این موضوع که به جای تمرکز بر احساسات بر تلاش‌هایش تمرکز کند.

۲۱ - لورنس ژیرار ۲۵ ساله، مدیرعامل و موسس **Fruitstreet Gruit street** در **Fruitstreet** از نظر قانونی به پزشکان کمک می‌کند (در انطباق با **HIPAA**) به بیماران خود از طریق تماس تصویری مشاوره دهند و این شرکت یک شرکت دولتی «بود» است که ۱۸۰ سهامدار دارد. ژیرار، این ایده را زمانی که در دانشگاه هساروارد تحصیلی تمام کرد و به‌عنوان داوطلب در یکی از اورژانس‌های بیمارستان هانتینگتون در لانگ آیلند **N.Y.** کار می‌کرد به دست آورد؛ آنجا بود که برای نخستین بار این موضوع به ذهنش رسید، بنابراین ۱۸۰ نفر برای خدمات این سرویس هزینه پرداخت کردند و در پایان حدود ۶ میلیون دلار برای ادامه این کار دریافت کرد. او در تیم ۱۰ نفره‌اش که در نیویورک مستقر است، در سال ۲۰۱۶ درآمدی حدود ۱۰۰۰۰۰ دلار را به دست آورد.

- مسابقات لیگ جهانی والیبال ۲۰۱۷ سطح A / آرژانتین - بلغارستان تاریخ برگزاری: ۲۹ خرداد ۹۶ مکان: بلغارستان
- نمایشگاه ایمنی و سلامت لندن - انگلستان تاریخ برگزاری: ۳۰ خرداد ۹۶ مکان: لندن
- نمایشگاه بین‌المللی لوازم خانگی - هند تاریخ برگزاری: ۳۰ خرداد ۹۶ مکان: دهلی نو
- نمایشگاه منسوجات خانگی(Heimtextil India) هند تاریخ برگزاری: ۳۰ خرداد ۹۶ مکان: دهلی نو
- نخستین همایش ملی انرژی تاریخ برگزاری: ۳۰ خرداد ۹۶ مکان: شیراز
- نمایشگاه تجهیزات برق برلین (CWIEME Berlin) آلمان تاریخ برگزاری: ۳۰ خرداد ۹۶ مکان: برلین
- نمایشگاه طراحی داخلی خودرو اشتوتگارت - آلمان تاریخ برگزاری: ۳۰ خرداد ۹۶ مکان: آلمان
- نمایشگاه موتور اشتوتگارت (Engine Expo) آلمان تاریخ برگزاری: ۳۰ خرداد ۹۶ مکان: آلمان
- جشن رمضان محلات تاریخ برگزاری: ۳۰ خرداد ۹۶ مکان: محلات
- نمایشگاه بین‌المللی ساخت و نگهداری پارکینگ ۲۰۱۷ - کارلسروهه تاریخ برگزاری: ۳۱ خرداد ۹۶ مکان: آلمان
- نمایشگاه طراحی صنعتی و تولید توکیو (DMS) ژاپن تاریخ برگزاری: ۳۱ خرداد ۹۶ مکان: توکیو
- نمایشگاه فناوری مواد و قطعات مکانیکی توکیو (M-Tech) ژاپن تاریخ برگزاری: ۳۱ خرداد ۹۶ مکان: توکیو

- سومین همایش بین‌المللی معماری عمران و شهرسازی در آغاز هزاره سوم تاریخ برگزاری: ۰۱ تیر ۹۶ مکان: تهران
- نخستین همایش بین‌المللی نفت، گاز، پتروشیمی و HSE تاریخ برگزاری: ۰۱ تیر ۹۶ مکان: همدان
- چهارمین کنفرانس بین‌المللی نوآوری‌های اخیر در شیمی و مهندسی شیمی تاریخ برگزاری: ۰۱ تیر ۹۶ مکان: تهران

معرفی کتاب

۸ راه برنده‌شدن در دوران رکود



بازار راه رشد شما پیوستگان: پروفیسور فیلیپ کاتلر و میلتن کاتلر مترجمان: دکتر احمد روستا و علی صالحی سال چاپ: پاییز ۱۳۹۳ قیمت: ۱۰۰۰۰ تومان قطع: رقیی تعداد صفحات: ۲۲۰ نوبت چاپ: اول انتشارات: سیتنه ما در یک دنیای دوسویه زندگی می‌کنیم؛ رشد/کم/کند در مقابل رشد زیاد/اسرع.

در مقابل رشد زیاد/اسرع. نظام اقتصادی جهان از نو طراحی شده و شرکت‌ها خود را در حال اجرای اقتصاد جهانی دوسویه می‌یابند و این بر خلاف اقتصاد جهان در سال‌های پیش از ۲۰۰۸ است. در آن زمان، تمام کشورهای جهان به‌طور معمول با هم رشد می‌کردند و با هم سقوط می‌کردند. بی‌شک جهان امروز کشورهایی دارد که در دو سطح متفاوت (کم و زیاد) و دو سرعت (کند و تند)، نسبت به رشد اقتصادی عمل می‌کنند اما کسب‌وکارها باید به کارشان ادامه دهند. پس امروزه چه گزینه‌هایی پیش روی شرکت‌هاست؟ پاسخ این است: تنها راه برای ماندن و پیشروی در عصر رسانه‌های اجتماعی، رکود و آشفتگی‌های اقتصادی رشد مداوم و بی‌وقفه است.

کتاب بازار راه رشد شما، نقشه یک جاده پرچرخه برای رسیدن به رشد براساس اصول اولیه‌ای است که هر تجارتی باید آنها را دنبال کند تا بر آینده پرچالش و در عین حال امیدبخش قائل آید.

هشت راه برنده شدن در دوران رکود؛ هشت راه برای رشد پایدار که در این کتاب به روشی هوشمندانه و به تفصیل شرح داده شده است عبارتند از:

- ۱- با ایجاد سهم بازارتان رشد کنید.
- ۲- با توسعه مشتریان و ذی‌نفعان متعدده رشد کنید.
- ۳- با توسعه یک برند قدرتمند رشد کنید.
- ۴- با نوآوری محصولات، خدمات و تجربه‌های جدید رشد کنید.

و...

برای برنده‌شدن در هر بحرانی باید بتوانید فرصت‌ها را ببینید. کسب‌وکار شما با استفاده از این راه‌ها و روش‌ها می‌تواند دوباره استراتژی‌سازی کند و فرصت‌هایی را برای رشد در اقتصاد ضعیف بیابد.

