

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی



رئیس مجلس شورای اسلامی در «هشتمین کنفرانس بین‌المللی بودجه‌ریزی بر مبنای عملکرد» اعلام کرد

حال نه چندان خوب اقتصاد ایران

«در ۲۰ کشور منطقه از لحاظ سرمایه‌گذاری در رتبه ۱۵ام در بین ۱۳۸ کشور دنیا در رتبه ۸۷ هستیم»، «از لحاظ شفافیت در سیاست‌گذاری در بین ۲۰ کشور منطقه دارای رتبه...»

نتیجه نظر سنجی از ۹۰۰ کار آفرین و فعال اقتصادی

طیبنیا و حجتی قوی‌ترین سیف و نعمت‌زاده ضعیف‌ترین

فرصت امروز: تازه‌ترین نظر سنجی برنامه تلویزیونی «پایش» به ارزیابی تیم اقتصادی دولت یازدهم اختصاص داشت و بیش از ۹۰۰ کارآفرین و فعال اقتصادی در این نظر سنجی به ارزیابی عملکرد وزرای اقتصادی دولت پرداخته و در نهایت مشخص شد که علی طیبنیا، وزیر اقتصاد و محمود حجتی، وزیر جهاد کشاورزی به‌عنوان موفق‌ترین وزیران کابینه و ولی‌الله سیف، رئیس کل بانک مرکزی و محمدرضا نعمت‌زاده وزیر صنعت، معدن و تجارت ضعیف‌ترین اعضای تیم اقتصادی دولت بوده‌اند. سوال این نظر سنجی که پنجشنبه ۲۲ تیرماه آغاز شد...

سهام بازار غیرمتشکل پولی از سپرده‌های مردمی از ۲۰ درصد به کمتر از ۱۰ درصد تقلیل یافته است

زخم کهنه غیرمجازها بر پیکر اقتصاد ایران

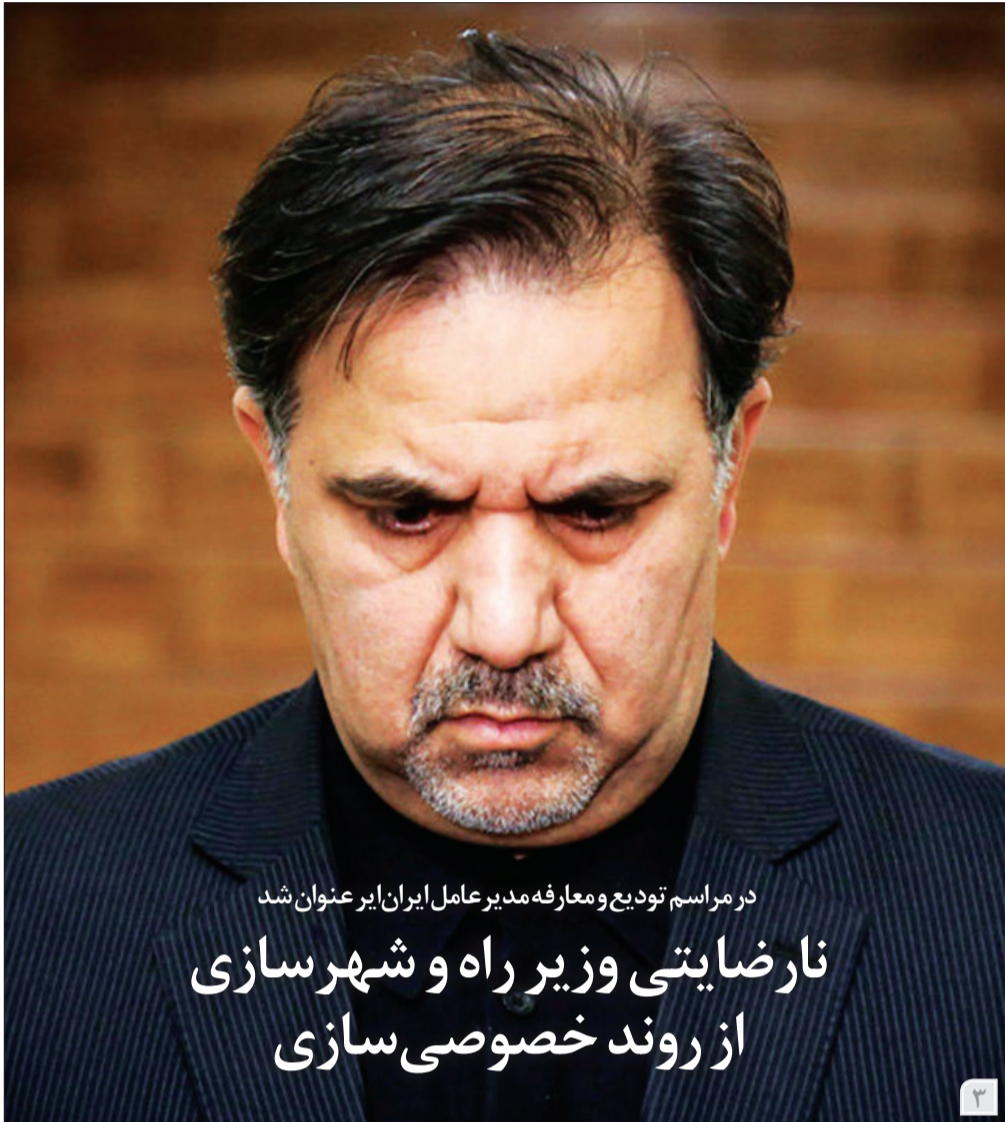
مدیریت و کسب‌وکار



ریزر
موبایل گیمینگ می‌سازد

- چرا خرید هول فودز توسط آمازون ایده خوبی است؟
- مهارت‌های کلیدی برای افزایش اثرگذاری کار آفرینان
- موشن گرافیک، ابزاری در خدمت تبلیغات مدرن
- راهکارهای کسب‌و سودبیشتر
- اهمیت برندسازی شهری
- ۷ مرحله برای کسب ۹۰۰ هزار دلار زیر ۳۰ سالگی

۱ تا ۸



در مراسم تودیع و معارفه مدیر عامل ایران ایر عنوان شد

نارضایتی وزیر راه و شهرسازی از روند خصوصی سازی

۳

سرمقاله

تحلیل نتایج نظر سنجی اخیر درباره تیم اقتصادی دولت یازدهم



محمدرضا قادیمی
دکترای اقتصاد و
مدیرسنبل

طبق یک نظر سنجی که جامعه آماری آن بیش از ۹۰۰ فعال اقتصادی و کارآفرین بوده‌اند مشخص شد از بین تیم اقتصادی دولت، طیبنیا و حجتی موفق‌ترین و سیف و نعمت‌زاده ضعیف‌ترین اعضای تیم اقتصادی دولت هستند. اینکه رئیس کل بانک مرکزی به‌عنوان یکی از کلیدی‌ترین اعضای تیم اقتصادی دولت...

یادداشت

اولویت‌های برنامه‌های اقتصادی دولت دوازدهم



بهمن آرمین
اقتصاددان

در دولت تدبیر برنامه‌های قابل توجهی از باگانی‌ها بیرون آمدند و حالت اجرایی یافتند که از آن جمله می‌توان به ساخت آزادراه‌ها، طرح‌های ریلی، توسعه بندرها و صنایع راهبردی همچون فولاد و صنایع...

حمایت از تولید داخلی در دولت یازدهم

راهاندازی ۲۰ هزار واحد تولیدی راکد

هفت رسید، اظهار کرد: پیش‌بینی می‌شود در برنامه اجرایی چشم‌انداز، در بخش صادرات صنعت و معدن در سال ۱۴۰۴ به رقم ۱۲۰ میلیارد دلار برسیم. پیش‌بینی می‌شود صادرات غیرنفتی در سال ۱۴۰۰ به ۱۳۰ میلیارد دلار و در ۱۴۰۴ به ۱۸۰ میلیارد دلار برسد که در صورت تحقق این اهداف به کشورهای نوظهور صنعتی تبدیل خواهیم شد.

رونق صادرات و توسعه روابط تجاری

یکی از مقوله‌های مهم اقتصاد مقاومتی تکیه بر ظرفیت‌های داخلی و رونق صادرات است. میزان تولید فولاد خام کشور طی دو ماه نخست سال جاری، ۱۲ درصد رشد یافت. در این مدت نزدیک به یک سوم تولیدات به خارج کشور صادر شد. آخرین گزارش‌های منتشر شده از سوی انجمن فولاد ایران نشان می‌دهد که شرکت‌های فولادساز کشور طی ماه‌های فروردین و اردیبهشت امسال، ۳ میلیون و ۵۲۶ هزار تن فولاد خام تولید کردند. این رقم در مدت مشابه سال ۹۵، ۳ میلیون و ۱۵۳ هزار تن بود. از این میزان، ۲ میلیون و ۷۴۰ هزار تن توسط «بخش خصوصی

حرکت به سوی شکوفاسازی تولید داخلی

هفته گذشته طی مراسمی تفاهم‌نامه پنج‌جانبه جهت تشکیل تعاونی تامین نیاز تولیدکنندگان و احداث شهرک صنعتی پوشاک کشور با حضور معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت به امضا رسید. نکته مهم در این تفاهم‌نامه مشارکت و حضور فعال بخش خصوصی است که می‌توان از آن به‌عنوان نخستین تجربه در حوزه صنعت پوشاک در قالب یک شهرک صنعتی غیردولتی یاد کرد. هدف از راهاندازی و تاسیس این تعاونی را می‌توان هم‌افزایی و افزایش بهره‌وری و هدایت سود به سمت تولیدکننده عنوان کرد. از این رو به نظر می‌رسد گام بلندی که امروز برداشته شده، از یک‌سو دو صنعت دیگر وابسته به پوشاک یعنی «نساجی» و «صنعت مد» را به حرکت در خواهد آورد و از سوی دیگر منجر به حفظ صنعت پوشاک و توسعه آن برای تامین نیاز داخل و صادرات می‌شود. همچنین در گزارش دیگری آمده است که کل تولید کالاهای منتخب شیمیایی و پتروشیمی در سال ۹۵ به ۵۰ میلیون و ۷۲۰ هزار تن رسید و در رشد مثبت ۹۶ درصدی نسبت به سال ۹۴ رویه‌رو شد. در سال ۹۵ آمار تولید محصولات پلی‌اتیلن (PE)، پلی‌پروپیلن (PP)، پلی‌استایرن (PS)، اکریلو نیتریل بوتادین استایرن (ABS)، پلی‌اتیلن ترفتالات (PET)، استایرن بوتادین رابر (SBR)، پلی‌بوتادین رابر (PBR) و اوره و آمونیاک نسبت به مدت مشابه در سال ۹۴ رشد مثبتی داشت. بر پایه این آمار، در سال ۹۵ حدود ۳ میلیون و ۹۷۰ هزار تن پلی‌اتیلن تولید شد که با احتساب رقم ۳ میلیون و ۷۰۲ هزار تن پلی‌اتیلن تولیدی در سال ۹۴، نرخ رشد تولید این محصول نسبت به سال ۹۴ به رقم ۷،۲ درصد رسید. میزان تولید پلی‌پروپیلن در سال ۹۴ نیز حدود ۸۱۲ هزار تن بود که با در نظر گرفتن ۸۶۸ هزار تن پلی‌پروپیلن تولیدی در سال ۹۵ رشد مثبت ۶،۹ درصدی داشت.

سرمقاله

تحلیل نتایج نظر سنجی اخیر درباره تیم اقتصادی دولت یازدهم

طبق یک نظر سنجی که جامعه آماری آن بیش از ۹۰۰ فعال اقتصادی و کارآفرین بوده‌اند، مشخص شد از بین تیم اقتصادی دولت، طیبنیا و حجتی موفق‌ترین و سیف و نعمت‌زاده ضعیف‌ترین اعضای تیم اقتصادی دولت هستند. اینکه رئیس کل بانک مرکزی به‌عنوان یکی از کلیدی‌ترین اعضای تیم اقتصادی دولت در میان ضعیف‌ترین‌های کابینه قرار بگیرد جای سخن و تأمل زیادی دارد، چرا که مهم‌ترین سرمایه کشور اعتبار مقام پولی آن است. در ادامه به چند دلیل در این خصوص می‌پردازیم.

۱- در همه جای دنیا رئیس کل بانک مرکزی جزو کم‌حرف‌ترین مسئولان به حساب می‌آید. این مقام مهم پولی هر از چند گاهی بسیار مختصر، عمیق، سنجیده و بدون قطعیت صحبت می‌کند و از زیاده‌گویی پرهیز می‌کند، زیرا هر جمله و کلمه‌ای که از دهان رئیس بانک مرکزی خارج می‌شود برای فعالان اقتصادی معنادار است و می‌تواند روی بازارهای مختلف اثر بگذارد. اما متأسفانه این قاعده مهم را رئیس محترم بانک مرکزی دولت یازدهم رعایت نکردند. در توضیح این مطلب کافی است به کانال تلگرامی این مقام پولی ارشد اشاره کنیم. این رئیس کل بانک مرکزی باید کانال تلگرامی داشته باشد و در آن به دفعات مطالب کوتاه و بلند بنویسد؟

۲- به اعتقاد اینجانب نقش رئیس کل بانک مرکزی در میان سه عضو اصلی تیم اقتصادی دولت یعنی وزیر اقتصاد، رئیس سازمان برنامه و بودجه و رئیس کل بانک مرکزی کلیدی‌ترین است و ضرورت دارد این مقام اقتصاددان باشد و علاوه بر تسلط بر تئوری‌های روز اقتصاد و درک عمیق آنها اقتصاد ایران را نیز به خوبی بشناسد و نگاه توسعه‌ای داشته باشد. ولی رئیس بانک

مرکزی دولت یازدهم متأسفانه دانش آموخته اقتصاد نبودند. به اعتقاد کارشناسان و به گواهی آمار و ارقام بهترین عملکرد بانک مرکزی در تاریخ تأسیس آن در کشور به‌طور نسبی به دوران‌هایی بر می‌گردد که رئیس آن اقتصاددان بوده است. به اعتقاد اینجانب اگر وزیر فعلی اقتصاد دولت یازدهم، در دولت بعدی سکان بانک مرکزی را به عهده بگیرند بسیار مناسب‌تر است.

۳- عملکرد بانک مرکزی و عدم قطعیت لازم در برخورد با موسسات غیرمجاز و مشکلات اخیر پیش آمده برای سپرده‌گذاران برخی از این موسسات، از دیگر عواملی است که به اعتقاد اینجانب موجب شده است در نگاه فعالان اقتصادی رئیس کل بانک مرکزی کمترین رأی را در میان تیم اقتصادی دولت به خود اختصاص دهد. برخی معتقدند اگر بانک مرکزی عملکرد مناسب‌تری داشت، پدیده «هراس بانکی» و «ورشکستگی بانک‌ها» که این روزها در رسانه‌ها به آن اشاره می‌شود اساساً ظهور و بروز نمی‌یافت. ۴- برخی از کارشناسان معتقدند که یکی از دلایل عدم خروج اقتصاد کشور از رکود حاکم بر کسب‌وکار همراهی نکردن سیاست‌های پولی و بانکی در چهار سال گذشته است. این صحیح است که نرخ تورم در چند سال گذشته کاهش یافت و تک رقمی شد، اما بسیاری از کارشناسان معضل رکود را بسیار مهم‌تر و مخرب‌تر ارزیابی می‌کنند؛ مقوله‌ای که بانک مرکزی سیاستی شایسته و تأثیرگذار در این چهار سال برای حل آن نداشته است. علاوه بر این، رشد نقدینگی در این سال‌ها بسیار بالا بوده است و برخی کارشناسان اعتقاد دارند که پتانسیل یک موج تورمی در کشور وجود دارد و دستاورد تورم تک رقمی در معرض خطر قرار دارد.

قیمت واقعی مسکن در دولت دوازدهم مشخص می‌شود

ایرج رهبر

عضو هیات‌مدیره انجمن انبوه‌سازان

خواهد داشت. تغییرات احتمالی در قیمت مسکن به مستقر شدن کابینه جدید و برنامه‌هایی که در دست اجرا دارند وابسته است اما براساس بررسی‌های انجام شده حتی با روی کار آمدن وزیر جدید، تغییر و تحول چندانی در قیمت مسکن ایجاد نمی‌شود. در صورتی که وزیر جدیدی به این حوزه ورود پیدا کند، ابتدا باید استراتژی‌های موردنظر خود را اعلام و نیز پیاده کند. گفتنی است تعامل با بخش خصوصی و برخی همکاری‌ها، انگیزه‌هایی را در بهبود وضعیت معاملات ایجاد می‌کند. از سوی دیگر به دلیل اینکه مسکن به‌عنوان نیاز اولیه افراد تلقی می‌شود، بنابراین آمار ارائه شده حاکی از افزایش میزان معاملات اجاره نسبت به خریدوفروش بوده است.

به این ترتیب این امر بهانه لازم برای رکود در بخش خریدوفروش مسکن را ایجاد کرده است. با توجه به اینکه تابستان فصل نقل و انتقالات است، بنابراین در نرخ اجاره شاهد افزایش قیمت محسوسی بودیم.

منبع: ایسکا نیوز

یادداشت

اولویت‌های برنامه‌های اقتصادی دولت دوازدهم



بهمن آرمان
اقتصاددان و کارشناس مسائل اقتصادی

دولت تدبیر برنامه‌های قابل توجهی از بایگانی‌ها بیرون آمدند و حالت اجرایی یافتند که از آن جمله می‌توان به ساخت آزادراه‌ها، طرح‌های ریلی، توسعه بندرها و صنایع راهبردی همچون فولاد و صنایع پایین دستی آن اشاره کرد، بنابراین اینها برنامه‌های مهمی هستند که اجرای هر کدام از آنها با هزاران طرح کوچک برابر است. باید میان برنامه‌های کلان و باارزش افزوده بالا با طرح‌های کوچک تفاوت قائل شد، در برخی رسانه‌ها به اشتباه عنوان می‌شود که از دولت یازدهم چند هزار طرح نیمه‌تمام باقی مانده است، در صورتی که در این طرح‌های نیمه‌تمامی که از آنها نام می‌برند به‌عنوان مثال ساخت یک پل و درمانگاه روستایی یک طرح به حساب می‌آید. رسانه‌های گروهی این مسئولیت را بر عهده دارند که با روشنگری و اطلاع‌رسانی مشخص کنند منظور از برنامه‌های نیمه‌تمام چیست و شامل چه مواردی می‌شود. در برنامه ششم توسعه که در آن اهداف کلان اقتصادی کشور تعریف شده است، دولت مکلف است به طور مثال تولید مواد پتروشیمی را از ۶۲ میلیون تن به ۱۲۰ میلیون تن در پایان برنامه برساند و در زمینه تولید انرژی‌های تجدیدپذیر مانند راه‌اندازی سدهای برقی، اقدام‌های موثری را به انجام برساند و تولید فولاد را به رقم ۵۵ میلیون تن افزایش دهد. اینها هدف‌ها و برنامه‌های مهمی هستند که می‌توانند به‌صورت غیرمستقیم زمینه توسعه و اشتغال را فراهم آورند. به‌عنوان نمونه، اگر آزادراه بازرگان به بندر امام به مرحله اجرا دربیاید این ساختار اقتصادی جنوب، غرب و شمال غربی را به‌شدت دگرگون خواهد کرد و به همین علت این برنامه‌ها بسیار کلیدی هستند. برخی برنامه‌های صنعتی نیمه‌تمام که در دولت یازدهم اجرا شده اما نیاز است روند اجرای آنها در دولت دوازدهم نیز پیگیری شود. دولت یازدهم بیشتر از اینکه به کارهای زودبازده توجه کند، به کارهای زیربنایی و بلندمدت پرداخت. این دولت در زمینه راه‌اندازی واحدهای راکد اقتصادی هم اقدام‌های بسیار خوبی انجام داد، به‌طوری که در سال ۱۳۹۵ خورشیدی ۱۷۰ هزار میلیارد ریال اعتبار برای آغاز به کار واحدهای راکد، سرمایه‌های در گردش تامین کرد و با راه‌اندازی واحدهای صنعتی و از رکود درآوردن شمار قابل توجهی از آنها طرح‌های صنعتی نیمه‌تمام را به بهره‌برداری رساند و دیگر طرح‌ها نیز پیشرفت‌های بیش از ۶۰ درصد داشته‌اند. از سوی دیگر دولت تدبیر نرخ تورم را در میزان مقبولی حفظ کرد و به احتمال زیاد این روند در دولت دوازدهم نیز ادامه خواهد یافت. دولت دوازدهم برای آنکه روند کاهش نرخ تورم را استمرار بخشد، باید تجهیزات منابع مالی را بیشتر به طرف بازار سرمایه و بورس هدایت و از تزریق منابع مالی جدید به ساختار اقتصادی کشور پرهیز کند. در ارتباط با رشد اقتصادی نیز باید گفت این موضوع از میزان سرمایه‌گذاری و دسترسی به نظام بانکی جهانی و بازارهای مالی تاثیر می‌پذیرد که اکنون ایران با دشواری‌های جدی در این زمینه روبه‌رو است. به امید آنکه بنا بر سخنان رئیس‌جمهوری مبنی بر بهبود فضای تعامل با جهان خارج، بتوان از شرایط تحریم کنونی خارج شد.

منبع: ایرنا

اشتغال و تعاون

چند درصد ورودی بازار کار زن هستند؟

بررسی نتایج یک تحقیق کارشناسی از این حکایت دارد که از جمعیتی که طی سه سال اخیر وارد بازار کار شده‌اند حدود ۴۰ درصد زن هستند. به گزارش ایسنا، براساس یافته‌های این تحقیق مشارکت زنان در بازار کار در سه سال اخیر افزایش یافته است. حضور زنان در شرکت‌های بین‌المللی فعال در کشور ۲۹ درصد و در شرکت‌های خصوصی ۲۲ درصد و همچنین در شرکت‌های دولتی ۲۰ درصد گزارش شده است. از سوی دیگر حضور زنان در سطوح غیرمدیریتی ۳۹ درصد، در سطح مدیران میانی ۲۵ درصد و در سطح مدیریتی عالی ۱۹ درصد بازار کار بوده است. یافته‌های این کارشناس که میزان فعالیت زنان در گروه‌های مختلف را مدنظر قرار داده‌اند، نشان می‌دهد حضور زنان در حیطه منشی‌گری و امور دفتری ۶۰ درصد، در ترجمه و ترجمه همزمان ۵۴ درصد و طراحی و هنری ۵۰ درصد است. گزارش حقوق و دستمزد سال ۱۳۹۵ براساس نظرسنجی مجموعه کارشناسی ایران تلنت از بیش از ۱۰۰ هزار نیروی شاغل در ۲۸ گروه شغلی مختلف در سطح کشور مورد بررسی قرار گرفته است.

فرصت امروز:

عباس آخوندی، وزیر راه و شهرسازی در مراسم تودیع و معارفه مدیر عامل شرکت هواپیمایی جمهوری اسلامی ایران گفت: واگذاری شرکت‌های دولتی به بخش خصوصی از سال ۱۹۸۵ آغاز و مقرر شد قبل از واگذاری‌ها، ساختارهای مالی و انسانی این شرکت‌ها بازسازی و سپس به بخش خصوصی واگذار شود. به گزارش «فرصت امروز»، وزیر راه و شهرسازی با انتقاد از نحوه خصوصی‌سازی‌ها گفت: متأسفانه در اجرای اصل ۴۴ قانون اساسی برداشته‌های غلطی انجام شد و بدون انجام بازسازی ساختاری شرکت‌های بزرگ، آنها را یک شبه واگذار کردند. وی گفت: بدون شک فرهنگ صنعتی، فرهنگ سازمانی و دانش فنی در این شرکت‌ها انباشته شده بود، اما همه ایده خصوصی‌سازی این بود که چگونه راهکاری پیدا کنند تا این ثروت مادی و انسانی ایران را بدون بهره‌وری به بخش خصوصی واگذار کنند. آخوندی گفت: جغای بزرگی در حق صنعت ایران روا داشته شد، زیرا در واگذاری این شرکت‌ها بدون توجه به سرمایه‌های انسانی و فناوری، فقط ساختمان‌ها و خودروهای این شرکت‌ها ارزیابی و به‌عنوان دفع شو و واگذار شدند. وزیر راه و شهرسازی گفت: در این واگذاری‌ها بسیاری از شرکت‌ها به‌عنوان رد دیون به تأمین اجتماعی واگذار شد و همه این ثروت‌ها با کاهش بهره‌وری فاحش مواجه شدند. وزیر راه و شهرسازی با بیان اینکه هما با عبوری این دوران را پشت سر گذاشت، ادامه داد: خوشبختانه توانستیم در دولت یازدهم هما با هر چرخه بازسازی ساختاری وارد کنیم و این اقدام با کمترین مدیران و کارکنان هما انجام شد.

مهم‌ترین برنامه‌های ایران ایر

عباس آخوندی، وزیر راه

در مراسم تودیع و معارفه مدیرعامل ایران ایر عنوان شد

نارضایتی وزیر راه و شهرسازی از روند خصوصی‌سازی



دولت دوازدهم به شمار می‌رود. به گزارش «فرصت امروز»، در مراسم تودیع و معارفه مدیر عامل شرکت هواپیمایی جمهوری اسلامی ایران (ایر) منصوب کرد. فرزانه شرفیافی ۴۴ سال دارد و دارای رتبه اول مهندسی مکانیک در کشور بوده و دارای مدرک دکترای هوافضا از دانشگاه شریف است. وی که پیش از این عضو هیات‌مدیره هواپیمایی‌های مختلف مانند ایران ایر به‌عنوان مدیرکل پژوهش و بهسازی منابع انسانی هما، ریاست مرکز آموزش و بهسازی منابع انسانی هما، ریاست مرکز کیفیت در مهندسی و تعمیرات و همچنین دبیری انجمن علمی حمل‌ونقل هوایی کشور را در کارنامه خود دارد. دولت دوازدهم در نظر دارد فرصت‌های شغلی و مدیریتی بیشتری را در اختیار بانوان قرار دهد و انتصاب خانم شرفیافی به‌عنوان سرپرست ایران‌ایر نخستین حکم در آستانه شکل‌گیری و شهرسازی بیستم تیرماه جاری در حکمی شرفیافی را به‌عنوان سرپرست جدید شرکت هواپیمایی جمهوری اسلامی ایران (ایر) منصوب کرد. فرزانه شرفیافی ۴۴ سال دارد و دارای رتبه اول مهندسی مکانیک در کشور بوده و دارای مدرک دکترای هوافضا از دانشگاه شریف است. وی که پیش از این عضو هیات‌مدیره هواپیمایی‌های مختلف مانند ایران ایر به‌عنوان مدیرکل پژوهش و بهسازی منابع انسانی هما، ریاست مرکز آموزش و بهسازی منابع انسانی هما، ریاست مرکز کیفیت در مهندسی و تعمیرات و همچنین دبیری انجمن علمی حمل‌ونقل هوایی کشور را در کارنامه خود دارد. دولت دوازدهم در نظر دارد فرصت‌های شغلی و مدیریتی بیشتری را در اختیار بانوان قرار دهد و انتصاب خانم شرفیافی به‌عنوان سرپرست ایران‌ایر نخستین حکم در آستانه شکل‌گیری

ظالمانه، مدیرکل آژانس کمسیون اروپایی در نامه‌ای خواستار محدودیت‌های زیادی برای ایران‌ایر شد، به طوری که حتی نیم لیتر سوخت در فرودگاه‌های اروپا به هواپیماهای ایران‌ایر ندادند و حتی سازمان بین‌المللی یاتا اجازه نداد از حساب‌های بانکی خود استفاده کنیم، زیرا شرکت‌های اروپایی یک‌طرفه همه قراردادهای ارائه خدمات را به هواپیماهای ایران‌ایر لغو کردند. وی اضافه کرد: از ۶۰ حسابی که در بانک‌های اروپایی داشتیم، تقریباً همه آنها را مسدود کردند و ما توانستیم با تلاش همکاران خود شاخص ایمنی نزد آژانس کمسیون اروپایی را از ۴.۹۲ درصد در سال ۲۰۰۶ به ۹.۸ صدم درصد در سال ۲۰۱۷ بهبود دهیم. شاخص ایمنی برای شرکت‌های اروپایی یک درصد است. وی اظهار داشت: بیش از ۵۰۰ بار هواپیماهای ما در فرودگاه‌های اروپا ارزیابی شدند تا اجازه ندهند ما به فعالیت‌های عادی خود در اروپا ادامه دهیم. پرورش گفت: با استقرار نظام مدیریت عملکرد، بهبود روش‌های بازرگانی و بازاریابی با نگاه همه‌جانبه منطقه‌ای و داخلی، گسترش نوسازی ناوگان، گسترش شبکه ارتقای فرهنگ سازمانی و مشتری‌مداری و بازاریابی و بازاریابی صندوق بازنشستگی هما از دیگر برنامه‌های مهم ما در ایران ایر است.

گذار ایران ایر از تحریم‌ها

در ادامه این مراسم، «فرهاد پرورش» مدیر عامل سابق ایران‌ایر گفت: در طول هشت سال گذشته کار خود را در سخت‌ترین شرایط انجام دادیم تا نگذاریم ایران‌ایر با محدودیت‌های زیادی مواجه شود زیرا با تحریم‌های ظالمانه خیلی‌ها به دنبال حذف ایران‌ایر از صحنه هوانوردی بودند. به گزارش «فرصت امروز»، پرورش اظهار داشت: با آغاز تحریم‌های

تجارت

رئیس اتاق ایران و برزیل انتخاب شد

تاکید بر تسهیل روابط اقتصادی بخش خصوصی ایران و برزیل

برزیل توسعه پیدا کند. وی گفت: تا زمانی که اتاق‌های مشترک دیگری در منطقه آمریکای لاتین تشکیل شود باید از این ظرفیت برای همکاری با کشورهای منطقه آمریکای لاتین استفاده کرد. نایب‌رئیس اتاق ایران همچنین با اشاره به حجم روابط تجاری ایران و برزیل گفت: حجم روابط اقتصادی ایران و برزیل از یک عدم تعادل رنج می‌برد. حدود ۸۰ میلیون دلار صادرات ما به برزیل در مقابل ۲ میلیارد دلار واردات ما از برزیل نامتعادل است و نقش اتاق مشترک در کم کردن این عدم تعادل باید خیلی جدی گرفته شود. رودریگو دازردو سلانتوس، سفیر برزیل در این نشست با تأکید بر ضرورت تسهیل روابط اقتصادی بخش خصوصی دو کشور گفت: سفارتخانه‌ها نقش مهمی در تسهیل ارتباط دو طرف دارند و ما می‌خواهیم بخش خصوصی دو کشور همکاری و رابطه خوبی داشته باشند. وی گفت: سفر آتی هیأت بانک مرکزی ایران به برزیل بسیار مهم است و ما درخواست داریم افرادی از اتاق ایران و اتاق مشترک بازرگانی ایران و برزیل هم در این هیأت حضور داشته باشند. همه تلاش خود را انجام می‌دهیم تا ایده‌های روشن و پیشنهادها خوبی برای توسعه همکاری‌های بانکی میان دو

یادداشت

نقش استراتژیک مدیران در ادغام وزارتخانه‌ها



حمیدرضا صالحی
عضو هیات نمایندگان اتاق بازرگانی تهران

نگاه کلان و استراتژیک مدیران در رأس وزارتخانه‌ها می‌تواند ادغام را به معنی واقعی ایجاد کند. ادغام‌هایی که در چند سال گذشته انجام شده ادغام‌های درستی نبوده و صرفاً به صورت فیزیکی انجام شده و ادغام به شکل ماهوی صورت نگرفته است که بتواند دولتی چابک، کوچک و دولت رگولاتور که تصدی‌گری‌هایش را کم کند ایجاد کند. تمام صاحب‌نظران و فعالان صنعت و تجارت معتقدند دستور کار درستی برای ادغام تعریف نشده است و این کار عجولانه انجام شده، اما اینکه حالا چون از ادغام نتیجه نگرفته‌ایم بخواهیم عجولانه وزارتخانه را تفکیک کنیم، نگرانی را برای همه دوچندان می‌کند. در مسیر توسعه رو به جلو اگر نواقصی وجود دارد باید برطرف شود. اینکه وزارت صنعت و بازرگانی با هم یکی شده است ایده درستی بوده است و ما هم در راستای اینکه دولت‌مان را کوچک‌تر کنیم به‌عنوان یک کشور رو به توسعه باید در این مسیر حرکت کنیم. باید افرادی که در رأس وزارتخانه‌های ادغام‌شده قرار می‌گیرند نگاه کلان به مسائل داشته باشند و نگاه‌شان روزمره نباشد و تفکری داشته باشند که توسعه را دنبال کند و از هر فرصتی برای کشور درآمد و ارزش افزوده به‌دست بیاورند. اگر چنین فردی باشند ادغام جواب می‌دهد، لذا باید توجه کنیم که تفکیک وزارتخانه به نوعی برگشت به عقب است و نباید این اقدام را با عجله انجام داد. توصیه‌مان این است که به جای اینکه دوباره از اول شروع کنیم و به عقب برگردیم، فردی را در رأس وزارتخانه قرار دهیم که در درون وزارتخانه ادغام را انجام دهد تا به شکل اصولی این کار انجام شود. اکنون پس از برجام هستیم و نیاز به سرمایه‌گذاری خارجی داریم و همان اتفاقی که در صنعت خودروی ما افتاد باید در بخش‌های دیگر هم بیفتد و این اقدام نیاز به افرادی دارد که به دنبال مسائل کلان باشند. یک وزیر ارشد و مدیر استراتژیک نباید دنبال کارهای روزمره باشد.

منبع: ایسنا

حمل‌ونقل

مدیرکل راه‌آهن یزد خبر داد
آغاز عملیات ریل‌گذاری ۴ هزار متر خطوط در ایستگاه مبارکه یزد

مدیرکل راه‌آهن یزد اعلام کرد که به منظور ارتقای ایمنی و افزایش سیر روان قطارها، ریل‌گذاری ۴ خط جدید و نصب شش دستگاه سوزن در ایستگاه مبارکه به طول ۴ هزار متر کلید خورد. به گزارش «فرصت امروز» از روابط عمومی راه‌آهن جمهوری اسلامی ایران، سید مصطفی داودی از آغاز عملیات ریل‌گذاری ۴ هزار متر خطوط در ایستگاه مبارکه خبر داد و گفت: به منظور ارتقای ایمنی و افزایش سیر روان قطارها، ریل‌گذاری ۴ خط جدید و نصب شش دستگاه سوزن در ایستگاه مبارکه به طول ۴ هزار متر آغاز شد. وی افزود: به منظور افزایش ضریب ایمنی و تسهیل در سیر قطارهای باری و مسافری و ساماندهی قطارهای بلاک جفارت - مبارکه، احداث خطوط جدید در ایستگاه مذکور در دستور کار راه‌آهن یزد قرار گرفت. مدیر کل راه‌آهن یزد تصریح کرد: ایستگاه مبارکه به منظور کاهش بار ترافیکی ایستگاه بافق، رفع گلوگاه‌های ظرفیتی و ایجاد ایستگاه مواصلاتی بین نواحی هرمزگان، شرق و کرمان و معدن جفارت احداث شده است. داودی خاطر نشان کرد: با احداث ۴ خط جدید به طول ۴ هزار متر تعداد خطوط ایستگاه مذکور به ۱۲ خط افزایش خواهد یافت که عملیات زیرسازی آن به پایان رسیده و بخش خصوصی مسئولیت عملیات ریل‌گذاری آن را عهده‌دار شده است.

آگهی مناقصه عمومی

شهرداری شهرقدس در نظر دارد نسبت به ادامه تکمیل سالن ورزشی شهید کشوری با برآورد اولیه ۱/۸۵۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال از طریق مناقصه عمومی و عقد پیمان با پیمانکار حائز صلاحیت (شرکتهای دارای حداقل رتبه ۵ اینیه) اقدام نماید. متقاضیان می توانند ظرف مدت ۱۰ روز کاری از تاریخ چاپ نوبت دوم آگهی که به فاصله یک هفته از نوبت اول چاپ خواهد شد با مراجعه به امور قراردادهای شهرداری واقع در: شهرقدس، بلوار انقلاب اسلامی، ساختمان مرکزی شهرداری قدس، طبقه دوم با ارائه معرفینامه واصل رتبه نسبت به دریافت و تحویل اوراق مناقصه اقدام نمایند.

- خرید اوراق مناقصه به مبلغ ۵۰۰/۰۰۰ ریال قابل واریز به حساب ۰۱۰۵۷۰۸۲۹۸۰۰۰ بانک ملی شعبه شهرقدس

- سپرده شرکت در مناقصه معادل ۵ درصد برآورد اولیه میباشد.

- سپرده نفرت اول تا سوم تا زمان انعقاد قرارداد مسترد نمی گردد.

- شهرداری در رد یا قبول پیشنهادها مختار است.

- هزینه آگهی به عهده برنده مناقصه است.

روابط عمومی شهرداری شهر قدس

نوبت اول: ۹۶/۲۴/۰۰۰۰ دوشنبه
نوبت دوم: ۹۶/۵۱/۰۰۰۰ دوشنبه

بورس کالا متنوع شد

تلاز محصولات کشاورزی بورس کالای ایران روز یکشنبه شاهد عرضه ۲۹۵ هزار تن گندم خوراکی و دو روز، یک هزار و ۳۲۵ تن شکر سفید، ۳۰۰ تن روغن خام، ۲۰۰ تن ذرت دانسه‌ای و ۶۴ هزار قطعه جوجه یک‌روزه بود. تلاز محصولات صنعتی و معدنی بورس کالای ایران روز یکشنبه ۲۵ تیرماه میزبان عرضه ۲۰۰ تن مس مفتول، ۶۰۰ تن مس کاتد، ۲۰ هزار تن مس کم‌عیار، ۹۶ تن میلگرد، ۲ هزار و ۵۰۰ تن شمش بلوم، ۱۰۰ تن شمش روی، ۱۲ تن کنسانتره فلزات گرانبها و ۱۴۰ تن سولفورمولیبدن بود. ۶۵ هزار و ۱۹۰ تن مواد شیمیایی، مواد پلیمری، و کیوم باتوم، لوب‌کات، گوگرد و قیر در تلاز فراورده‌های نفتی و پتروشیمی عرضه شد. تلاز صادراتی بورس کالای ایران نیز در این روز عرضه ۲۰ هزار و ۹۰۰ تن انواع قیر را تجربه کرد. افزون بر این، ۶ هزار و ۸۸۵ تن جو دامی نیز در قالب طرح قیمت تضمینی در تلاز محصولات کشاورزی بورس کالای ایران عرضه شد. همچنین ۴۰ هزار قطعه جوجه یک‌روزه در بازار فرعی بورس کالای ایران عرضه شد.

بورس بین‌الملل

رشد شاخص‌ها در بورس مصر در پی هجوم سرمایه‌گذار خارجی

توانایی مصر برای پرداخت دومین قسط وام صندوق بین‌المللی پول موجب رشد شاخص‌ها و امید به بهبود اوضاع اقتصادی در این کشور شد. سرمایه‌گذاران خارجی در پی تزریق نقدینگی تازه به سهام شرکت‌های کوچک، توانستند موجب رشد شاخص در بازار سهام مصر شوند. براساس این گزارش، صندوق بین‌المللی پول هفته گذشته با دریافت دومین قسط از وام مصر، برنامه اصلاحات اقتصادی این کشور را نیز مورد بازنگری قرار داد. پرداخت دومین قسط وام مصر که مبلغی بالغ بر ۱،۲۵ میلیارد دلار بود موجب شد باقی‌مانده قسط وام این کشور به ۴ میلیارد دلار کاهش یابد. رضایتی که بین سهامداران بابت توانایی مصر از پرداخت دومین قسط به صندوق بین‌المللی پول ایجاد شد، موجب رشد ۳،۳ درصدی شاخص EGX شد. در این بین، بانک مرکزی این کشور نیز نرخ بهره را تا ۲ درصد افزایش داد. سامه قریب، مدیر تحقیقات تکنیکال در کارگزاری روتس استاک در این خصوص اظهار داشت: سرمایه‌گذاران خارجی استقبال زیادی از سهام شرکت‌های مصری داشتند و حمایت این قبیل سرمایه‌گذاران موجب هجوم سرمایه‌گذاران داخلی نیز خواهد شد. حجم معاملات در هفته گذشته در بورس مصر به ۱،۶۸ میلیارد سهم رسید که در مجموع ۳،۶ میلیارد پوند مصر بود. بر این اساس شاخص ۱۰۰ شرکت برتر مصر با رشد ۱،۵ درصدی همراه شد، در حالی که شاخص EQUAL با رشد ۱،۴ درصدی معاملات را به پایان برد.

شرکت‌ها و مجامع

پوشش ۲۳ درصدی پیش‌بینی‌های «دفرا»

شرکت فراورده‌های تزریقی و دارویی ایران پیش‌بینی درآمد هر سه‌ماهه سال مالی منتهی به ۲۹ اسفندماه ۹۶ را با سرمایه ثبت شده ۴۰۰ میلیارد ریال به صورت حسابرسی نشده منتشر کرد. شرکت فراورده‌های تزریقی و دارویی ایران سود هر سه‌ماهه سال مالی منتهی به ۲۹ اسفندماه ۹۶ را مبلغ ۹۷۰ ریال برآورد و اعلام کرد طی دوره سه‌ماهه نخست این سال مالی با اختصاص ۲۲۳ ریال سود به ازای هر سهم معادل ۲۳ درصد از پیش‌بینی‌هایش را پوشش داده است. «دفرا» سود خالص در دوره سه‌ماهه منتهی به ۳۱ خردادماه ۹۶ را مبلغ ۸۹ میلیارد و ۳۵۲ میلیون ریال اعلام کرد.

رشد ۷۵ درصدی در سود هر سهم «شپنا»

شرکت پالایش نفت اصفهان صورت‌های مالی منتهی به ۳۰ اسفند ۱۳۹۵ را با سرمایه ۲۰ هزار میلیارد ریال به صورت حسابرسی نشده منتشر کرد. شرکت پالایش نفت اصفهان در دوره ۱۲ ماهه یاد شده مبلغ ۱۱ هزار و ۴۶۰ میلیارد و ۷۷۶ میلیون ریال سود خالص کسب کرد و به هر سهم مبلغ ۵۷۳ ریال سود اختصاص داد که نسبت به دوره مشابه در سال گذشته معادل ۷۵ درصد افزایش داشته است. همچنین، «شپنا» سود انباشته پایان دوره مذکور را مبلغ ۵ هزار و ۱۸۵ میلیارد و ۵۷۱ میلیون ریال اعلام کرده است. یادآوری می‌شود این شرکت در دوره مشابه در سال ۹۴، مبلغ ۶ هزار و ۵۴۷ میلیارد و ۵۴۵ میلیون ریال سود خالص و ۳۲۷ ریال سود به ازای هر سهم شناسایی کرده بود.

بنسبته شدن نمادها در فصل مجامع به کاهش حجم معاملات انجامید

استراحت موقت شاخص کل



سیدمحمدصدرالغروی
sadrgharavi@yahoo.com

بورس تهران پس از هفت روز روند صعودی، دومین روز از هفته جاری را با شرایطی متفاوت به پایان رساند. بدین ترتیب رشد شاخص کل در ساعات اولیه معاملات در یک ساعت پایانی به روندی منفی منجر شد. بر این اساس کاهش ۳۸ واحدی (معادل ۰/۰۵ درصد) شاخص کل بورس در جریان معاملات روز یکشنبه، این نماد را در سطح ۷۹ هزار و ۶۲۰ واحدی قرار داد. در معاملات روز یکشنبه بورس تهران، نماد خدمات انفورماتیک با ۳۴ واحد و نماد ملی صنایع مس ایران با ۲۹ واحد کاهش بیشترین تأثیر منفی را در افت شاخص کل بورس داشتند. در مقابل نماد فولاد مبارکه اصفهان با ۲۴ واحد، نماد پتروشیمی جم با ۱۹ واحد، نماد مخابرات ایران با ۱۷ واحد، نماد بانک ملت با ۱۶ واحد و نماد گروه صنعتی پاکشو با ۱۵ واحد افزایش، بیشترین تأثیر مثبت را بر شاخص کل بورس داشتند.

با گروه‌های بازار سهام

در دومین روز معاملات این هفته در گروه فلزات اساسی نمادهای سهمی ذوب‌آهن اصفهان، فولاد مبارکه اصفهان و کالسیمین با رشد کمتر از یک درصد مواجه شدند و نمادهای لوله و ماشین‌سازی ایران، ملی صنایع مس ایران و فراوری معدنی ایران از جمله نمادهایی بودند که در این گروه قیمت پایانی‌شان کاهش پیدا کردند. در گروه محصولات شیمیایی قیمت سهام اکثریت شرکت‌ها در کانال کاهش قرار گرفت، هر چند این کاهش چندانی ملموس نبود و تعدادی از نمادها نیز با روند افزایشی مواجه بودند. علاوه بر این اکثریت خودرویی‌ها نیز روند رو به کاهش در قیمت پایانی داشتند. چنان‌که نماد آهنگری تراکتورسازی ایران بیش از ۴ درصد و نماد چرخ‌شگر نزدیک به ۲،۵ درصد داشتند. در جمله دادوستدهای درون گروهی نیز می‌توان

به معاملاتی در نماد بانک انصار، فولاد مبارکه اصفهان، فولاد امیرکبیر کاشان و ایران ترانسفو اشاره کرد.

بازگشت رونق به بازار سهام پس از فصل مجامع

روز یکشنبه بازاری متعادل را شاهد بودیم و خریداران و فروشندگان در صنایع مختلف با یکدیگر دست و پنجه نرم کردند که این بار زور فروشندگان در برخی نمادهای تأثیرگذار بر شاخص کل به خریداران چربید. شاید نزدیکی به فصل مجامع و بسته شدن نمادها به‌طور موقت کمی از شور و هیجان ایجاد شده در معاملات که در ابتدای هفته گذشته شاهدش بودیم کاسته باشد، اما این مسئله تنها مدت کوتاهی به بازار استراحت خواهد

داد. در روزهای آتی تعداد زیادی از نمادها برای برگزاری مجامع عمومی خود متوقف خواهند شد که این امر مانند ادوار گذشته به کاهش حجم و ارزش معاملات را به دنبال خواهد داشت. هر چند سایر شرایط گویای این است که با عبور از فصل مجامع که امری اجتناب‌ناپذیر است رونق بازار بیشتر خواهد شد.

افت یک واحدی آیفکس

دومین روز از هفته جاری در بازارهای فرابورس ایران شاهد دادوستد بیش از ۲۶۴ میلیون ورقه بهادار به ارزش بالغ بر یک هزار و ۱۶۵ میلیارد ریال در ۳۰ هزار و ۹۳۵ نوبت معاملاتی بودیم، در حالی که بیش از ۸۰ درصد از حجم مبادلات فرابورس در اختیار بازارهای

اول و دوم قرار گرفت. با نقل و انتقال بیش از ۲۱۹ میلیون سهم به ارزش بالغ بر ۴۲۵ میلیارد ریال در دو بازار اول و دوم، ۸۲ درصد از حجم کل مبادلات روز یکشنبه به این بازارها اختصاص یافت. در این میان نماد «ذوب» در حالی بیشترین حجم و ارزش معاملاتی را به دست آورد که به‌عنوان پربیننده‌ترین نماد فرابورسی نیز شناخته شد. در جریان بازار سه نماد «کیمیا»، «حخرز» و «کپور» پس از برگزاری مجمع عمومی عادی سالانه صاحبان سهام و تقسیم سود نقدی هر سهم، با محدودیت دامنه نوسان قیمت تا سقف ۵۰ درصد بازگشایی شد و چهار نماد «پشاهن»، «کسورز»، «ولراز»، «سامان» و «خفناور» به منظور برگزاری مجمع عمومی عادی سالانه صاحبان سهام، در پایان معاملات متوقف شدند. روز یکشنبه عنوان بیشترین افزایش قیمت به نام نمادهای «شلیا»، «فتمینو» و «سرود» ثبت شد و در سمت مقابل نمادهای «حسیر» و «میدکو» بیشترین افت قیمتی را تجربه کردند. نماد «میدکو» علاوه بر اینکه دوونیم واحد کاهش قیمت داشت، بیش از یک واحد نیز از منفی بر آیفکس بر جای گذاشته و آیفکس با یک واحد افت در ارتفاع ۹۱۰ واحدی ایستاد؛ این در حالی است که اثر مثبت از جانب نمادهای «ذوب»، «پلاس» و «زاگرس» تا سقف ۳۸ درصد مانع از افت بیشتر شاخص کل شد. نگاهی به تابلوی تسهیلات مسکن نشان می‌دهد نماد «تسه ۹۵۱۲» بیشترین حجم و ارزش مبادلاتی را به خود اختصاص داده و امتیاز تسهیلات مسکن خرداد ۹۶ با بیشترین قیمت خریدوفروش شده است. متقاضیان و فروشندگان اوراق تسه دیروز بیش از ۷۸ هزار ورقه تسهیلات مسکن به ارزش افزون بر ۶۰ میلیارد ریال را دست به دست کردند. در تابلوی ابزارهای نوین مالی نیز بالغ بر ۵۶۴ هزار ورقه بهادار تغییر مالکیت یافت که ارزشی افزون بر ۵۵۷۵ میلیارد ریال را رقم زد. در همین حال تابلوهای مبادلاتی بازار پایه میزبان جای‌جایی بیش از ۴۱ میلیون سهم به ارزش ۸۶ میلیارد ریال بودند.



زمان ورود سنگ آهن به بورس کالا

عادلانه این محصول می‌شود، علاوه بر این چرخه سنگ آهن با قیمت پایین در بازار خریداری شده و وجه آن تا تأخیر پرداخت می‌شود، با ورود این محصول به بورس کالا مطمئناً قیمت مناسبی برای محصول کشف شده و پرداخت پول سریع‌تر صورت می‌گیرد. وی اضافه کرد: هم‌اکنون وجه سنگ‌آهن خریداری شده، یک سال بعد پرداخت می‌شود که با ورود این محصول به بورس کالا، کسانی که به این محصول نیاز دارند، باید مبلغ خریداری شده را پرداخت کنند و در نتیجه سنگ آهنی‌ها می‌توانند با فروش محصول، پول خود را دریافت کرده و برای توسعه هزینه کنند. وی ادامه داد: همچنین یکی از مزایای

شده و بعد از بهبود قیمت جهانی این محصول شاهد عرضه آن در تالار داخلی بورس کالا خواهیم بود. شکوری عنوان کرد: برای ورود و عرضه شرکت‌های تولیدکننده سنگ آهن در بورس کالا باید تسهیلاتی اتخاذ خواهد شد، زیرا همه شرکت‌های تولیدکننده معادن بزرگ نیستند و مجموعه‌های کوچکی هم وجود دارد که توان مالی زیادی ندارند و باید تسهیلاتی ایجاد شود تا آنها هم به راحتی بتوانند وارد بورس شوند. نایب‌رئیس انجمن تولیدکنندگان و صادرکنندگان سنگ‌آهن به مزایای ورود سنگ آهن به بورس کالا اشاره کرد و گفت: ورود سنگ آهن به بورس کالا موجب کشف قیمت



اطلاع‌رسانی در بازار سرمایه، گامی اساسی در توسعه و رشد بازارهای مالی

از جمله بورس اوراق بهادار، بورس کال، بورس انرژی و اخبار شرکتی است. جشنواره بورس و رسانه می‌تواند در میان خبرنگاران ایجاد انگیزه کند و از آنجا که یکی از اهداف این جشنواره تحلیل و بزرگداشت خبرنگاران است، پس می‌تواند فضای مناسبی برای پیوند هر چه بیشتر این گروه از فعالان بازار سرمایه با نهادهای حقوقی و حقیقی باشد. از این طریق این امکان در اختیار فعالان بازار سرمایه قرار می‌گیرد تا کیفیت اطلاع‌رسانی را افزایش دهند و بدین وسیله زمینه‌های توسعه بازار و کسب‌وکار آنان نیز فراهم شود. منبع: سننا

جای‌جایی سهام خود، نیاز به اطلاعات شفاف، کامل، قابل اعتماد و به موقع دارد. به همین سبب توجه به تقویت رسانه‌ها، افزایش استانداردها، سرعت اطلاع‌رسانی و بالا بردن کیفیت و صحت اخبار از اهمیت فوق‌العاده‌ای برخوردار است؛ چراکه این موضوع باعث می‌شود فرهنگ‌سازی خوبی در این زمینه ایجاد شود و زمینه‌های توسعه بازار سرمایه نیز از این راه فراهم می‌شود و طبیعی است که بین اطلاع‌رسانی و رشد بازار سرمایه رابطه مستقیمی وجود دارد و تقویت اولی به توسعه بازار می‌انجامد. برگزاری جشنواره‌های تخصصی از جمله جشنواره بورس و رسانه بر

نایب‌رئیس انجمن تولیدکنندگان و صادرکنندگان سنگ‌آهن از آماده‌سازی سترهای عرضه سنگ آهن در بورس کالا و عرضه این محصول در نیمه نخست سال امسال خبر داد. به گزارش اپنا، بهرام شکوری گفت: با پیگیری‌های انجام شده می‌توانیم در آینده بسیار نزدیک شاهد عرضه این محصول در بورس کالا باشیم، زیرا هم ساختار و مکانیسم بورس کالا آماده بوده و هم انجمن سنگ آهن علاقه‌مند به ورود این محصول به بورس کالا است. شکوری با بیان اینکه قیمت جهانی سنگ آهن کاهش پیدا کرده است، افزود: تقریباً همه زمینه‌های عرضه سنگ آهن در بورس کالا فراهم

مهدی آزادواری
عضو هیاتمدیره کارگزاری پارس

بازار سرمایه، بازاری خیرمحور است از این روی، خبر، اطلاعات و گزارش‌هایی که در این فضا منتشر می‌شود از اهمیت بسیار بالایی برخوردار است. می‌توان گفت اصلی‌ترین نیاز در حوزه بازار سرمایه برای هر سرمایه‌گذار حقیقی و حقوقی، اطلاعات، تحلیل و آمار درست است. افزون بر انتشار سریع و به‌موقع اخبار، موضوع صحت و سقم اطلاعات نیز بسیار مهم است، چراکه هر سرمایه‌گذاری به هنگام تصمیم‌گیری در خصوص سرمایه‌گذاری خود و همچنین برای ورود به بازار یا

نماگر بازار سهام

بیشترین درصد افزایش سرمایه گذاری آتیه دماوند در حالی عنوان نخست جدول بیشترین درصد افزایش را از آن خود کرد که گروه صنعتی پاکشو در جایگاه دوم این گروه قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
واتی	۲،۴۱۶	۵
پاکشو	۱۳،۱۶۳	۴،۹۹
قمر	۴،۹۰۹	۴،۹۸
وساخت	۲،۸۵۲	۴،۹۷
خموتور	۴،۰۲۱	۴،۹۶
شاملا	۱۳،۲۰۹	۴،۸۷
کادر	۲،۶۱۳	۴،۷۳

بیشترین درصد کاهش

سیمان بهبهان صدر نشین جدول بیشترین درصد کاهش شد. سرما آفرین در رده دوم این گروه ایستاد. معدنی دماوند هم در میان سهم‌هایی با بیشترین کاهش قیمت جای گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
سیمان	۱۴،۵۲۸	(۵)
لسرما	۵،۵۲۰	(۴،۹۶)
کدما	۱۳،۱۹۵	(۴،۷۳)
سقایان	۱۵،۹۵۳	(۴،۶۷)
قشرین	۲۱،۸۳۳	(۴،۶۵)
بنیرو	۵،۶۹۰	(۴،۴)
خمحرکه	۱،۷۷۳	(۴،۳۷)

پر معامله ترین سهم

فولاد مبارکه اصفهان پر معامله ترین سهم بازار بورس شناخته شد. ملی صنایع مس ایران در رده دوم این گروه ایستاد. پلی اکریل هم در رده های بالا قرار گرفت.

نام	قیمت	تعداد دفعه
فولاد	۱۵۴۴	۲۵،۳۴۲
فملی	۱۸۹۰	۲۱،۰۵۳
شیلی	۵۲۷	۲۰،۴۷۹
خاور	۷۵۸	۱۶،۳۴۸
ویملت	۱۰۰۴	۱۶،۲۱۷
وکار	۲۶۸۵	۱۴،۴۳۰
ناخت	۱۰۳۴	۱۱،۷۰۶

بیشترین ارزش معامله

جایگاه نخست بیشترین ارزش معامله را ملی صنایع مس ایران به خود اختصاص داد. فولاد مبارکه اصفهان رتبه دوم را به دست آورد. بانک کارآفرین هم در بالای جدول بیشترین ارزش معاملات قرار گرفت.

نام	قیمت	جمع معاملات
فملی	۱۸۹۰	۳۹،۷۹۴
فولاد	۱۵۴۴	۳۹،۱۱۹
وکار	۲۶۸۵	۳۸،۷۴۳
فلوله	۸۷۳۰	۳۷،۶۳۲
پتایر	۴۳۶۳	۳۶،۴۷۸
کماسه	۴۴۷۵	۳۲،۴۴۳
مداران	۵۰۶۱	۲۷،۱۰۰

بیشترین سهام معامله شده

فولاد مبارکه اصفهان در حالی رتبه نخست جدول بیشترین سهام معامله شده را به دست آورد که صنایع شیمیایی فارس در این گروه دوم شد و ایران خودرو دیزل در رتبه سوم قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	تعداد سهام معامله شده
فولاد	۱۵۴۴	۱۱۳۶
شفارس	۳۵۳۸	۱۱۳۰
خاور	۷۵۸	۱۰۴۱
شیلی	۵۲۷	۱۰۳۱
کماسه	۴۴۷۵	۱۰۲۶
کترام	۳۷۹۸	۹۵۸
خودرو	۳۵۷۷	۸۴۰

پالترین نسبت P/E

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

نام شرکت	قیمت	P/E
ددام	۴۹۵۳	۹۹۱
خمحور	۲۱۷۹	۵۴۵
خککم	۸۸۶	۴۴۳
خریخت	۱۱۶۴	۳۸۸
قثابت	۱۷۲۵	۳۴۵
تکنو	۳۰۷۱	۲۷۹
فمراد	۳۳۴۸	۲۳۹

کمترین نسبت P/E

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

نام شرکت	قیمت	P/E
وخارزم	۷۳۳	۱،۹۵
کگاز	۴۳۸۴	۲،۱۱
واعنبار	۱۳۱۷	۲،۴۴
پردیس	۱۱۱۵	۳،۳۴
ورنا	۱۰۲۶	۳،۴۲
ما	۱۶۹۲	۳،۷۵
وصنا	۱۱۵۴	۳،۸۲

بازار، سه جایگزین برای پراید معرفی کرد

در حالی که انتهای سال ۱۳۹۷ پایان کار تولید پراید است، مدیرعامل سایپا بر این عقیده است که در حال حاضر جایگزینی برای پراید در بازار وجود ندارد و این در حالی است که فعالان بازار خودرو بر این باورند که سه محصول تیبا، ساینا و کوئیک می‌توانند جایگزین‌های پراید باشند.

به گزارش پراید نیوز، ماجرای پراید و خودروهای اینچنینی که عمری بیش از دو دهه دارند به درازا کشیده و هر روز یکی از مسئولان وزارت صنعت و صنعت خودروسازی در این زمینه اظهارنظرهای متفاوتی اعلام می‌کنند.

در نشست اخیر وزیر صنعت، معدن و تجارت، محمدرضا نعمت‌زاده در پاسخ به سوالی مبنی بر اینکه چه زمانی پراید از چرخه تولید خارج می‌شود، این زمان را انتهای سال آینده اعلام کرد و با تاکید بر اینکه سایپا در هر سال محصول جدیدی را به بازار معرفی می‌کند که کوئیک نمونه بارز این سخن است، به‌طور غیرمستقیم اعلام کرد که تا انتهای سال ۱۳۹۷، جایگزین‌های پراید معرفی خواهند شد. همچنین در رابطه با جایگزین پراید، مهدی جمالی مدیرعامل گروه سایپا گفت: برای دو محصول وانت نیسان و پراید هیچ جایگزینی پیش‌بینی نشده و وجود ندارد.

تا قبل از صحبت‌های جمالی، مدیرعامل سایپا، به نظر می‌رسید که محصولاتی به‌عنوان جایگزین‌های پراید به بازار معرفی خواهند شد اما حال باید منتظر بود و دید که در انتهای سال جاری که قول معرفی محصول جدیدی از سوی سایپا و نعمت‌زاده داده شده است، خودروی جدیدی به بازار معرفی می‌شود یا خیر؟

اما با تمام این تفاسیر به نظر می‌رسد بازار و فعالان بازار خودرو محصولی را به‌عنوان جایگزین پراید انتخاب کرده‌اند تا شرایط قیمت‌گذاری و اقبال مردمی را نسبت به آن بسنجند. در این رابطه خودروکار، گزارش میدانی را تهیه کرده است که محسن-۳۵ ساله به‌عنوان یک فعال بازار خودرو در خیابان انقلاب تهران بر این عقیده است که اگر تولید خودروی پراید متوقف شود، محصول کوئیک جایگزین مناسبی خواهد بود.

او افزود: با وجود آنکه این محصول قیمت بیشتری نسبت به پراید خواهد داشت اما به دلیل طراحی به‌روزتر و امکانات بیشتر نسبت به محصول پراید، می‌تواند جایگزین مناسبی برای پراید باشد. محسن تاکید کرد: محصول کوئیک، خودروی جدیدی است که مردم برای حضور آن در بازار لحظه‌شماری می‌کنند و این موضوع از جذابیت‌های کوئیک به‌حساب می‌آید. همچنین مجید-۵۰ساله به‌عنوان نماینده شرکت‌های ایران‌خودرو و سایپا در پاسخ به این سوال که آیا بازار در حال حاضر جایگزین پراید را شناخته است، گفت: محصولاتی همچون تیبا و ساینا می‌توانند به‌عنوان بهترین جایگزین‌های پراید شناخته شوند، به این دلیل که تیبا قدرت موتور بهتری نسبت به پراید دارد.

قرارداد رنو و ایدرو در دولت یازدهم به امضا می‌رسد

به گزارش خبر خودرو، معاون وزیر صنعت و رئیس سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران از طرح ایجاد کارخانه خودروسازی با همکاری بخش خصوصی در یکی از شهرهای کشور خبر داد و گفت: شرکت ایدرو با یکی از خودروسازان بخش خصوصی توافق کرده تا کارخانه خودروسازی را در دامغان ایجاد کند که هم‌اکنون در حال مطالعه است. به گزارش خبر خودرو، منصور معظمی هم‌زمان با نشست خبری که به مناسبت پنجاهمین سالگرد تأسیس سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران برگزار شد، در پاسخ به سوال خبرنگار خبر خودرو اظهار داشت: فاز مطالعات ایجاد این کارخانه از سه ماه قبل آغاز شد و همچنان این فرآیند ادامه دارد. وی تصریح کرد: جلسات ایدرو با بخش خصوصی امروز نیز برگزار می‌شود تا شاهد ایجاد کارخانه تولیدات سوزاری با بخش خصوصی باشیم. وی در خصوص جزئیات این طرح گفت: تا زمان نهایی شدن این تفاهم‌نامه که در فاز مطالعاتی است طی توافقی که با این شرکت خودروساز صورت گرفته، اجازه نداریم در خصوص جزئیات این طرح اطلاع‌رسانی کنیم. وی در ادامه در خصوص تفاهم‌نامه ایدرو با رنو گفت: قرارداد رنو با ایدرو در دولت یازدهم نهایی و به امضا می‌رسد.

وی همچنین در خصوص نحوه قراردادهای خودرویی به برخی نکات اشاره کرد و اظهار داشت: نخستین محور ما در قرارداد با خودروسازان، تولید صادرات‌محور است. بر این اساس باید ۳۰درصد تولیدات صادر شود و اگر این مسئله محقق نشود از تولید شرکت صاحب برند در سال بعد کم خواهد شد. وی تاکید کرد: هدف وزارت صنعت، واردات خودرو و گسترش این بخش نیست. وی همچنین قیمتی را نکته مهم دیگر در حوزه قراردادهای خودرویی اعلام کرد و افزود: هدف ما برای جامعه هدف تولید خودروهای گران‌قیمت نیست.

مردودی ۵۸درصد خودروهای پایتخت در تست‌های آلاینده

مدیرعامل ستاد معاینه فنی شهرداری تهران از آمادگی مراکز معاینه فنی جهت تست آلاینده‌های خودروها براساس حدود مجاز جدید خبر داد و گفت: با سختگیری در معاینه فنی ۵۸درصد خودروهای پایتخت در معاینه فنی مردود می‌شوند. به گزارش پرسین خودرو، نواب حسینی‌منش با اشاره به خبر اجرایی شدن حدود مجاز جدید در معاینه فنی (سختگیرانه‌تر شدن تست‌های آلاینده‌های خودرو) از ابتدای مردادماه که چندی پیش توسط ابتکار، رئیس سازمان محیط زیست اعلام شد، با بیان اینکه ما تابع قوانین بالادستی هستیم، گفت: در صورتی که وزارت کشور این موضوع را در سامانه سیمفا (سامانه یکپارچه‌سازی معاینه فنی ایران) پیش‌بینی کند در مراکز معاینه فنی نیز قابل انجام است؛ چراکه در حال حاضر سامانه سیمفا در مراکز معاینه فنی فعال است و برای اعمال حدود مجاز جدید باید پیش‌بینی‌های لازم در این سامانه وجود داشته باشد. وی درباره مردودی ۵۸درصد خودروها در آزمون آلاینده‌های با اعمال حدود مجاز جدید که براساس مطالعات شرکت کنترل کیفیت هوا اعلام شده است، گفت: بدون تردید سختگیرانه شدن این حدود مجاز و آزمون آلاینده‌های خودروها در دو دور موتور موجب افزایش مردودی خودروها خواهد شد ولی با توجه به جایگاه قانونی سازمان حفاظت محیط زیست در تعیین حدود مجاز معاینه فنی، ما تابع قانون هستیم و به محض تعریف آن در سامانه سیمفا توسط وزارت کشور، این حدود در تمامی مراکز شهر تهران اجرایی می‌شود.

سهام صنعت خودرو در تولید ناخالص داخلی ۳درصد است

کارشناس اقتصادی و استاد دانشگاه گفت که صنعت خودرو با دارا بودن بیش از ۳درصد سهم در تولید ناخالص ملی حدود ۶۵۰ هزار میلیاردی کشور، سهم و نقش مناسبی در اقتصاد کشور دارد. «حسین محمودی‌اصل» افزود: صنعت خودرو با توجه به حجم تولیدش سالانه بیش از ۱۱هزار میلیارد تومان به بخش‌های مختلف عمومی به‌عنوان مالیات، بیمه، عوارض و... پرداختی دارد و بر این اساس در چرخه اقتصاد کشور بسیار کارآمد و مؤثر است. محمودی‌اصل یادآوری کرد: تکالیفی که در دولت‌های گذشته در صنعت خودرو ایجاد شد، موجب شد گاهی شاهد سرمایه‌گذاری‌های فاقد توجیه اقتصادی نظیر آنچه در ونزوئلا ایجاد شد یا نیروهای مازاد و تحمیل نیروی انسانی بیش از ظرفیت باشیم؛ بر این اساس صنعت خودرو با انباشت نیروها و بدهی‌های مختلف دست و پنجه نرم می‌کرد. وی با بیان اینکه با روی کار آمدن دولت یازدهم رویکرد نسبت به صنعت خودرو تغییر کرد، خاطر نشان کرد: مدیریت برخی خودروسازان نتوانستند مجموعه‌های خود را به سودآوری و ثبات برسانند، از جمله شرکت خودروسازی سایپا نتوانسته زبان چندین هزار میلیارد تومانی خود را امروز با سود مناسب جایگزین کند. وی افزود: شرکت خودروسازی سایپا با اصلاح ساختار مالی خود توانسته زبان بیش از ۵۰ هزار میلیاردی چند سال گذشته را به سودآوری تبدیل کند. این کارشناس اقتصادی یادآوری کرد: تا سال ۹۲ گروه سایپا و زیرمجموعه‌های آن زبان ۵۰ هزار میلیارد ریالی را تجربه کرده بود، اما امروز به سودآوری رسیده و پایان تیرماه ۲۸۰ ریال سهم به ازای هر ورق سهم خود توزیع می‌کند. وی تصریح کرد: بخش اعظم این موفقیت به اصلاح ساختار مالی این مجموعه بازمی‌گردد، به‌عنوان مثال سایپا در چند سال گذشته ۱۲۰ شرکت خود را با ادغام به حدود ۸۰ شرکت تقلیل داد و با مشارکت مناسب با خودروسازان مطرح جهانی نظیر سیتروئن، میوه مناسبی از برجام برچید. استاد دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران جنوب یادآوری کرد: این گروه برای کاهش هزینه‌های مالی خود -که بزرگ‌ترین مسئله امروز صنعت کشور است- گام‌های خوبی برداشت و از جمله در خردادماه سال گذشته قرارداد یوزانس یک میلیارد دلاری با نرخ بهره کمتر از ۷درصد با شرکت «اسکای نتورک» (Sky Network) کره جنوبی امضا کرد. وی بیان داشت: نکته جالب این قرارداد، ورود ایف‌اچ شرکت بیمه‌ای کراهی و دریافت وثیقه‌های داخلی از شرکت سایپا بوده است. محمودی‌اصل ادامه داد: در گام بعدی، سایپا اوراق مرابحه ۱۸درصدی را جایگزین منابع مالی گران‌قیمت کرد، همچنین با پیاده‌سازی طرح «اتو خدمت» ۲۰ هزار میلیارد ریال منابع مالی جذب کرد.

رشدی سابقه واردات خودرو به کشور

میزان واردات خودرو به کشور هر ماه در کنار دیگر محصولات وارداتی، از سوی گمرک جمهوری اسلامی منتشر می‌شود. این در شرایطی است که در سال جاری تنها آمار مربوط به واردات خودرو در فروردین‌ماه اطلاع‌رسانی شد و هنوز خبری از میزان واردات خودرو در اردیبهشت و خردادماه نیست. به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو» به نقل از دنیای اقتصاد، در این زمینه برخی از دست‌اندرکاران بازار خودروهای وارداتی عنوان می‌کنند که افزایش واردات می‌تواند یکی از دلایل اصلی در عدم انتشار آمار یاد شده باشد، اما در غیاب آمار واردات گمرک هفته گذشته نادر قاضی‌پور، نماینده مجلس شورای اسلامی در گفت‌وگو با خبرنگار «خانه ملت» در این مورد اطلاع‌رسانی کرد؛ به‌طوری‌که وی خبر از واردات ۳۰ هزار و ۷۱۴ دستگاهی خودرو به کشور طی سه ماه نخست سال جاری داد.



دست صبحانه رسیده، اعلام شده است که حسب پیشنهاد وزارت صنعت و موافقت دولت، تغییراتی در اصطلاحات مستولان دولتی لوکس شناخته نشد. اگرچه معیارهای «حجم موتور» و «مصرف سوخت» بیشتر هم در واردات خودرو لحاظ می‌شدند، اما تنها جزئی از قانون واردات خودرو به حساب می‌آمدند نه همه آن و به نظر می‌رسد این نگاه کم‌کم در حال تغییر است، چراکه براساس بخشنامه جدید دولت، تعرفه ورود خودروهای بالاتر از ۲۵۰۰ سی سی مجدداً به کتاب مقررات صادرات و واردات بازگشته است.

طبق بخشنامه شماره ۳۱۵۳۶ اسحاق جهانگیری، معاون اول رئیس‌جمهور که نسخه‌ای از آن به

کارشناس معتقد بودند در نظر گرفتن حجم موتور، آن هم «۲۵۰۰ سی‌سی» به‌عنوان معیار واردات خودرو، چندان حقوق گمرکی و سود بازرگانی نیست، اما همین بازگشت نیز حاوی نکاتی است که به نظر می‌رسد دولت، بازگشت آن را بهتر از حذف کامل این ردیف تعرفه می‌داند. به گزارش پایگاه خبری پدال نیوز، بحران‌های ارزی در دولت گذشته و تاکیدات مسئولان ارشد نظام مبنی بر ضرورت ساماندهی ورود خودروهای لوکس به کشور سبب شد مسئولان وزارت صنعت، معدن و تجارت تصمیم به محدود کردن واردات خودروهای بالای ۲۵۰۰ سی‌سی بگیرند. با این حال، از همان زمان نیز

مهندس ملکی تهرانی خبر داد

برنامه‌های ایران خودرو برای اصلاح ترکیب سبد دارایی‌ها

امسال هم ادامه دهد، اما طبیعتاً این فرآیند باید با هدف بهینه‌سازی ترکیب دارایی‌ها در عین رعایت صرفه و صلاح اقتصادی به اجرا درآید.

قائم‌مقام ارشد مدیرعامل گروه صنعتی ایران خودرو افزود: توجه داشته باشید که برنامه واگذاری سهام شرکت‌های زیرمجموعه، با نگاه به افزایش بهره‌وری سرمایه گروه صنعتی ایران خودرو و استفاده بهینه و مؤثر از دارایی‌های غیرمولد صورت گرفته است. ضمن اینکه تعیین تکلیف آن دسته از سرمایه‌گذاری‌هایی که بازده مناسبی نداشته‌اند، یکی دیگر از اهداف ایران خودرو از تدوین این برنامه بوده است.

وی ضمن ابراز امیدواری به نتایج اجرای این برنامه در تداوم فعالیت‌های تولیدی ایران خودرو گفت: در صورت تحقق اهداف این برنامه، انتظار داریم ساختار سبد دارایی‌های ایران خودرو بهینه‌سازی و اصلاح شود. ضمن اینکه تأمین مالی بهینه از منابع غیرمولد یکی دیگر از اثرات مبارک اجرای این سیاست خواهد بود.

ملکی تهرانی ابراز خوش‌بینی کرد با اجرای صحیح و دقیق سیاست اصلاح ساختار سبد دارایی‌ها، هم توان رقابتی گروه صنعتی ایران خودرو ارتقا یابد و هم بازده مناسبی از محل فروش دارایی‌های کم‌بازده کسب شود.



ملکی‌تهرانی گفت: در ادامه اجرای برنامه اصلاح ساختار سبد دارایی‌های ایران خودرو، ۷۰درصد از سهام شرکت فنرسازی خاور نیز در مجموع به مبلغ ۳۵۲ میلیارد ریال واگذار شد. در این میان بخش دیگری از سهام متعلق به گروه ایران خودرو در سایر شرکت‌های فعال در بورس در مجموع به مبلغ ۵۱۷میلیارد ریال فروخته شد.

وی با اشاره به برنامه ایران خودرو برای واگذاری سهام دیگر شرکت‌های تابعه در سال مالی جاری تاکید کرد: این شرکت در نظر دارد پس از بررسی و تحلیل سبد سرمایه‌گذاری‌ها در صورت لزوم فرآیند اصلاح ساختار را

زیرمجموعه، مصوب هیأت‌مدیره ایران خودرو به اجرا درآمده است. به گفته ملکی‌تهرانی، در این چارچوب اهتمام اصلی و تمرکز ویژه مدیریت سازنده‌ای با اقتصاد جهانی در عین توجه به تحکیم بنیان‌های اقتصاد داخلی را مدنظر قرار داده است.

وی تاکید کرد: شرکت ایران خودرو نیز همسو با فضای بانشاط ایجاد شده، ناشی از عملکرد حوزه سیاست خارجی در دولت یازدهم، سیاست اصلاح ساختار سبد دارایی‌هایش را در دستور کار قرار داده است.

قائم‌مقام ارشد مدیرعامل گروه صنعتی ایران خودرو توضیح داد: این سیاست در چارچوب آیین‌نامه واگذاری شرکت‌های

ایده‌های طلایی



اهمیت تبلیغات در کسب‌وکار

امیرآل‌علی

همواره دو رویکرد در رابطه با تبلیغات وجود دارد؛ برخی خواهان تأثیر کوتاه‌مدت و سریع هستند و برخی دیگر می‌خواهند پیام‌شان تا مدت‌ها در ذهن مخاطب نقش ببندد. همین امر هم منجر شده است روش‌های مختلفی در این رابطه وجود داشته باشد. هدف تبلیغات این است که با کمترین هزینه بیشترین مخاطبان را جذب کنید. اگر این مهم به درستی انجام شود تبلیغات، موفقیت کسب و کار شما را به همراه خواهد داشت. نکته‌ای که باید مورد توجه قرار بگیرد این است که سعی نکنید همه چیز را برای همه کس فراهم کنید. هیچ کالا یا خدماتی وجود ندارد که به درد همه کس بخورد. بسیاری از صاحبان کسب و کار به خصوص مدیران سازمان‌ها سعی می‌کنند به همه بازارها دست پیدا کنند. اما حقیقت این است که این روش کارساز نیست و برای کسب کارهای کوچک می‌تواند فاجعه‌آمیز باشد. بنابراین به جای اینکه فقط سعی کنید تبلیغات پر تیراژ راه بیندازید ابتدا باید مخاطبان واقعی خود را پیدا کنید.

عنوان، مهم‌ترین بخش یک تبلیغ چاپی و همین‌طور تبلیغات آنلاین به شمار می‌رود و برای موفقیت تبلیغ، حیاتی است. ۹۵ درصد افراد فقط عنوان‌ها را می‌خوانند و اگر عنوان به اندازه کافی جذاب باشد، مطلب را می‌خوانند. روزانه هزاران تبلیغات پیش‌روی ما انسان‌ها قرار می‌گیرد؛ تبلیغاتی مختلف از کالا و خدماتی که بسیاری از شرکت‌ها ارائه می‌دهند. دنیای امروز، دنیای تبلیغات موفق است. به همین خاطر لازم است برای انجام تبلیغ، شکل درست آن را انجام دهید. این امر باعث خواهد شد بتوانید از هزینه‌ای که صرف تبلیغ خود کرده‌اید، نهایت استفاده را کرده و نتایج مورد نیاز را از آن به دست آورید.

توصیه‌های حرفه‌ای از مدیران موفق

- نخستین قدم در موفقیت یک تبلیغ، افزایش احتمال دیده شدن آن از طرف گروه هدف است. استفاده از تبلیغی که برای یک رادیوی بین‌المللی تهیه شده در یک رادیوی محلی موسیقی، نمی‌تواند ایده خوبی باشد. در مورد علایق بازار هدف خود (مانند ورزش، موسیقی، آشپزی و...)، جایی که به این علایق می‌پردازند (فرودگاه، باشگاه، خانه، ماشین و...) و نیز اینکه چطور آن را دوست دارند (روزنامه، رادیو و...)، اطلاعات کسب کنید. تا زمانی که در مورد این مسائل اطلاعاتی نداشته باشید نمی‌توانید تبلیغی هوشمندانه بسازید. در حقیقت پول خود را دور ریخته‌اید، بدون آنکه بازار هدف‌تان تبلیغ شما را دیده باشند.

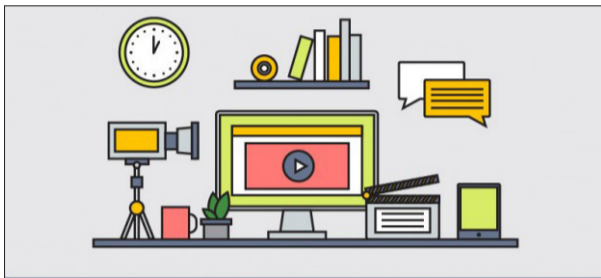
- تا زمانی که ماهیت چیزی را که می‌خواهید ندانید، آن را به دست نمی‌آورید. این اصل هم در زندگی شخصی و هم تهیه تبلیغ، مؤثر است. اگر می‌خواهید مردم نسبت به تبلیغ شما عکس‌العمل نشان دهند، حتما باید هدف مشخصی داشته باشید. آیا هدف‌تان این است که به شما زنگ بزنند، به فروشگاه‌تان بیایند یا به وب‌سایت‌تان مراجعه کنند؟ هدف‌تان هر چه باشد، باید تمام عناصر تبلیغ را طوری درگیر آن هدف کنید که مشتریان متقاعد شوند که آن هدف برآورده می‌شود. فرض کنید هدف‌تان این است که مشتریان را جهت برقراری تماس رایگان ترغیب کنید. در این صورت مثلا باید بگویید: «همین حالا با شماره تلفن تماس رایگان ما تماس بگیرید.» اهداف چندگانه می‌تواند باعث خدشه در ارائه تصویر شفاف از شرکت و سردرگمی مشتریان شوند و زمانی که مردم سردرگم شوند معمولا عملی انجام نمی‌دهند.

- اگر احتمالا از حداقل یک مزیت رقابتی برخوردار نیستید، بهتر است سریعاً به فکر آن باشید. اگر مزیت رقابتی منحصر به فردی که بتوانید ارزشمندی آن را متذکر شوید ندارید و فقط به قیمت خود به‌عنوان یک مزیت رقابتی انحصاری تأکید می‌کنید، این کار باعث از دست دادن جایگاه‌تان خواهد شد، مگر اینکه واقعا یک قیمت انحصاری با ویژگی‌های بسیار برجسته داشته باشید. درواقع با توجه به فضای کاملاً رقابتی بازار حال حاضر که تقریباً در تمامی کسب‌وکارها وجود دارد، لازم است در راستای موفقیت در اندیشه ایجاد تفاوت نسبت به سایرین باشید.

- مشتریان شما، نگهبان و مراقب شما نیستند. آنها مسئول فروش، درآمد، نام تجاری و حسن شهرت شما هم نیستند. برای آنها فقط این مهم است که شما چگونه و با چه پیشنهادی به آنها فایده می‌رسانید. بنابراین جملات «ما...» را کنار بگذارید و به دنبال فروش فایده‌باشید. مردم در نهایت به دنبال دو چیز هستند؛ کسب لذت و دوری از درد. به مردم بگویید که محصول شما چه فایده‌هایی دارد که می‌تواند درد را از آنها بگیرد یا لذتی را به آنها هدیه کند. این مسئله را با لیست کردن خصوصیات و ویژگی‌های محصول اشتباه‌نگیرید.

برای مردم اینکه این خصوصیات محصول شما چه فایده‌ای را به‌طور خاص برای شخص آنها دارد خیلی مهم‌تر است از اینکه لیست ویژگی‌های محصول شما را بدانند. برای این کار ابتدا خصوصیات محصول را لیست کنید و سپس فایده هر یک را از دید مصرف‌کننده بنویسید (دفع درد یا کسب لذت). در ضمن مطالعات نشان داده‌اند که مردم به ترس از دست دادن چیزی (درد) بیشتر و بهتر پاسخ می‌دهند.

موشن گرافیک، ابزاری در خدمت تبلیغات مدرن



می‌تواند انواع مختلفی از موضوعات را دربرگیرد.

همان‌طور که از اسم این مدیا مشخص است، موشن گرافیک یعنی گرافیک‌ها و طراحی‌های متحرک. موشن گرافیک در واقع علم تلفیق ماهرانه صدا و تصویر گرافیکی است که در نهایت به ویدئوهای بسیار جذاب و دیدنی ختم می‌شود که این ویدئوها عمدتاً مقاصد تبلیغاتی دارند. موشن گرافیک‌ها بهتر است در زمانی بین ۴۰ تا ۵۰ ثانیه مفهوم خود را به مخاطب القا کنند زیرا طولانی بودن آنها باعث خسته شدن بیننده خواهد شد. همچنین باید در نظر داشت که مزیت استفاده از این نوع ویدئوها در واقع صرف هزینه‌های بسیار پایین نسبت به ساخت تیزرهای رئال است. این نوع ویدئوها پیام‌های تبلیغاتی متعددی را در مدت‌زمان کوتاهی به مخاطب می‌رسانند.

هدف از به وجود آمدن این نوع مدیا اساساً ارائه آمار، ارقام و اطلاعات در یک زمان کوتاه بوده است و همان‌طور که عرض کردم در حال حاضر عمده موشن گرافیک‌هایی که در دنیا ساخته می‌شوند، اهداف تبلیغاتی را دنبال می‌کنند.

مدیای موشن گرافیک محدودیتی در پرداختن به موضوعات متفاوت ندارد و

است و روز به روز هم به طرفداران این مدیا افزوده می‌شود.

ویدئوهای موشن گرافیک به دلیل رنگ و لعاب و زمان کوتاهی که برای انتشار آنها لازم است، شدیداً مناسب شبکه‌های اجتماعی هستند.

نکته‌ای که حائز اهمیت است، ارتباط خوب کاربران این فضا با سبک محتوای تولید شده توسط

این نوع مدیا است. گفتنی است محتوایی که به‌صورت موشن گرافیک در شبکه‌های اجتماعی منتشر می‌شود تا مدت‌ها در ذهن مخاطب باقی

در کشور ایران از موشن گرافیک بیشتر به جهت تبلیغات کالا و خدمات استفاده می‌شود و استفاده از این مدیا برای ارائه آمار و اطلاعات چندان مرسوم نیست در حالی که همان‌طور که گفته شد این مدیا بیشتر برای ارائه آمار و اطلاعات در یک زمان محدود است

خواهد ماند.

این رسانه حدوداً از دو سال گذشته با افزایش شناخت مردم و کسب‌وکارها نسبت به این نوع محتوا با استقبال خوبی مواجه شد و با شیب فزاینده‌ای که در پیش گرفته قطعاً می‌تواند جایگزین سایر رسانه‌ها در تولید محتوا شود. طوری که از سه سال گذشته تا به

ایستگاه تبلیغات



اهمیت و نقش خلاقیت در بازاریابی و تبلیغات

به نظر شما منظور از خلاقیت در بازاریابی چیست؟ آیا بیشتر تمرکز روی تخیلات است یا نوآوری‌ها؟ آیا یک بازاریاب خلاق بیشتر به یک هنرمند شباهت دارد یا یک کارآفرین پیشرو؟ امروزه خلاقیت تنها به جلوه‌های بصری تبلیغات محدود نمی‌شود، بلکه بازاریابان باید بتوانند با تحلیل داده‌ها و استفاده از تجربه مشتریان به طراحی و تبلیغ خلاقانه محصولات خود بپردازند. اگر می‌خواهید بیشتر راجع به بازاریابی خلاقانه بدانید، متن زیر که از سایت معتبر HBR ترجمه شده است می‌تواند یک مشاوره بازاریابی کاربردی در عصر امروزی باشد.

۱- به کمک مشتریان به تولید محتواهای خلاقانه بپردازید، نه صرفاً برای مشتریان

همه شرکت‌ها و برندها دوست دارند مشتری محور عمل کنند، اما گاهی راه و روش صحیح آن را نمی‌دانند. امروزه مشتریان را صرفاً نباید به چشم یک مشتری نگاه کرد. مشتریان می‌توانند تولیدکنندگان و ارتقا دهندگان خلاق محتوا و ایده نیز باشند، درست مثل خود شما. خلاقیت در بازاریابی نیازمند کار کردن با مشتریان از همان ابتدا و استفاده از تجارب آنان است.

۲- روی تمام تجربه مشتریان سرمایه‌گذاری کنید

بدون استثنا هر بازاریاب عقیده دارد تجربه مشتریان مهم است اما بیشتر بازاریابان تنها روی بخشی از تجربه مشتری که تحت کنترل مستقیم آنهاست، تمرکز دارند. اما بازاریابان خلاق، به طیف وسیع‌تری از تجربه مشتریان توجه می‌کنند. این تجارب شامل پروسه خرید، خدمات پس از فروش و روابط با مشتریان است. این دیدگاه، به زمان بیشتری برای حل مشکلات نیاز دارد و خلاقیت در بازاریابی را نیز می‌طلبد.

۳- از تمامی افراد در نقش مدافعان محصول تان استفاده کنید

با گسترش روابط اجتماعی و در دنیای پیچیده امروز، دیگر بازاریابان نمی‌توانند از طریق پرداخت هزینه برای تبلیغات رسانهای و روابط عمومی شرکت به اهداف خود در زمینه معرفی و تبلیغ محصولات‌شان دست پیدا کنند. امروزه مردم کالاهای جدید ارتباطی هستند و تنها راه برای ارتقای آنگذاری تبلیغات‌تان، بالابردن خلاقیت سایرین است. با اطرافیان‌تان چنان رفتار کنید که گویی آنها نیز اعضای تیم بازاریابی شما هستند کارمندان، شرکای تجاری و حتی مشتریان‌تان، همه و همه. برای مثال، شرکت Plum organics به تمام کارمندان خود کدیت کارتهایی می‌دهد که کوین‌هایی به آنها ضمیمه شده است. هنگام خرید، این کارمندان می‌توانند با افرادی که مشغول خرید مایحتاج مربوط به نوزادان هستند وارد گفت‌وگو شده و پس از آگاهی از سلیقه‌ی آنها، محصول این شرکت را به آنها معرفی کنند. سپس این مشتریان می‌توانند با دریافت کوین‌ها به صورت رایگان محصولات شرکت را خریداری و آنها را تست کنند. این روش، در واقع با به کارگیری کارمندان یک مجموعه در نقش بازاریاب می‌تواند یکی از روش‌های بازاریابی خلاقانه به حساب آید.

۴- خلاقیت را به پارامتری قابل اندازه‌گیری مبدل کنید

قابل اندازه‌گیری بودن روش‌های بازاریابی به این معناست که ما بدانیم چه چیزهایی کارآمد و مؤثر واقع می‌شوند و چه چیزهایی نه. این ویژگی، این امکان را به بازاریابان می‌دهد تا بتوانند با بهره‌گیری از فرصت‌های پیش رو، فعالیت‌های خود را مدیریت کنند. در گذشته، موفقیت یک بازاریاب بیشتر با بودجه و هزینه صرف شده و اهداف از پیش تعیین شده سنجیده می‌شد. با این حال، با گسترش روزافزون نقش خلاقیت در بازاریابی، توانایی یک بازاریاب در تحلیل داده‌ها و استفاده مناسب از استراتژی‌ها براساس شرایط، یک بازاریاب موفق را از دیگران متمایز می‌کند. در این راستا، سیستم‌سیکو (Cisico) سیستم آنلاینی طراحی کرده است که به کمک آن شما می‌توانید تمام فعالیت‌های بازاریابی خود را تحت نظر داشته باشید. گروه رهبری می‌تواند به صورت هفتگی عملکرد خود و سایر اعضا را ارزیابی کرده و از این طریق از درست بودن استراتژی انتخابی مطمئن شوند. این آنالیز می‌تواند از طریق بررسی میزان اثرگذاری محتواهای منتشر شده، اینفوگرافیک‌ها و کانال‌های ارتباطی انجام شود.

۵- مانند صاحب یک استار تاپ تفکر کنید

در گذشته، برای رسیدن به موفقیت کافی بود بازاریابان بتوانند در نقش مدیران موفق و مؤثر ظاهر شوند؛ مدیرانی که می‌توانند اهداف شرکت را از پیش تعیین کرده و با رعایت بودجه و زمان برای رسیدن به آنها برنامه‌ریزی کنند. اما امروزه با توجه به اهمیت خلاقیت در بازاریابی، بازاریابان باید در نقش کارآفرینانی ظاهر شوند که همه تلاش آنها حفظ تعادل بین محصول و نیاز بازار است. روندی که امروزه بیشتر بازاریابان انتخاب کرده‌اند، استفاده از تکنیک‌های کارآفرینی است. در واقع بازاریابی دیگر صرفاً به معنای تلاش برای افزایش فروش یک محصول به کمک روش‌های سنتی نیست، بلکه بازاریابی علم و هنر جذب مشتری از طریق ارتقای محصول است که این خود کلیدی برای حل مشکل خلاقیت در بازاریابی است. تغییراتی که در رفتار مشتریان، تکنولوژی و وسایل ارتباط جمعی اتفاق افتاده است، همه و همه معنای خلاقیت در بازاریابی را تغییر داده است. معیار سنجش موفقیت بازاریابی امروزه دیگر ورودی‌های این عرصه نظیر کیفیت یک محتوای منتشر شده یا یک کمپین اجتماعی نیست، بلکه خروجی فعالیت شما و از همه مهم‌تر اعتبار برند و اعتماد مشتریان‌تان است. اگرچه بازاریابان قدیم بیشتر مانند هنرمندان یا مدیران فکر می‌کردند، اما امروزه بازاریابان باید در نقش کارآفرینان و مخترعان ظاهر شوند تا بتوانند با بهره‌گیری از تجارب مشتریان و استفاده از داده‌های موجود برای تصمیم‌گیری، یک بازاریابی خلاقانه برای محصولات انجام دهند.

منبع: ibazaryabi به نقل از hbr

تبلیغات خلاق

آگهی مدادرنگی فابریکاستل - شعار: رنگ کاملاً طبیعی



باشگاه مشتریان

راهکارهای کسب سود بیشتر

مترجم: امیر آل علی

هنگامی که صاحب کسب و کاری هستید، سود پادشاه است. به همین خاطر شناسایی مواردی که منجر به افزایش آن می‌شود، از اهمیت بسیار بالایی برخوردار است. یک قانون کلی در مورد موفقیت مالی در کسب و کار این است که شما نمی‌توانید به‌طور مستقیم سودتان را افزایش دهید و فقط به‌طور غیرمستقیم امکان این عمل وجود دارد. تنها کاری که برای افزایش سود از دست شما برمی‌آید این است که متغیرهایی را که تعیین‌کننده میزان سوددهی شرکت‌تان هستند، بهبود ببخشید. در ادامه به معرفی این متغیرها می‌پردازیم.

۱- افزایش بازدیدکننده

روش و فرآیندی است که به کار می‌برد تا خریداران احتمالی‌تان را به محصولات‌تان علاقه‌مند کند. اگر از هر ۱۰ خریدار احتمالی که وارد شرکت یا فروشگاه شما می‌شوند، پنج نفرشان محصولات شما را خریداری می‌کنند، می‌توانید با افزایش تعداد این افراد پول بیشتری به‌دست بیاورید مثلاً اگر بتوانید ۱۰ نفر را به ۱۵ نفر افزایش بدهید، سود شرکت شما ۵۰ درصد افزایش خواهد یافت.

۲- تعداد معاملات

یعنی تعداد موارد فروش‌تان به هر مشتری که موفق به انجام آن شده‌اید. وقتی تعداد معاملات فروش‌تان ۱۰ درصد افزایش پیدا کند، میزان فروش و سودتان نیز به همین میزان افزایش پیدا خواهد کرد. چه کارهایی می‌توانید انجام دهید تا اینکه مشتری را ترغیب کنید از شما بیشتر خرید کند و همچنین تعداد دفعات آن را افزایش دهد؟

۳- میزان فروش

یعنی میزان فروش محصولات‌تان در هر معامله و سودی که در هر معامله به‌دست می‌آید. شما باید دائماً در جست‌وجوی راههایی باشید که مشتریان‌تان کالاهای بیشتری را از شما خریداری کنند به‌طوری که هر بار میزان خریدشان افزایش پیدا کند.

۴- سود ناخالصی که از هر فروش به‌دست می‌آید

وقتی قیمت تمام شده کالا و خدمات فروش رفته را از قیمت فروش کم کنیم، آنچه باقی می‌ماند سود ناخالص است. باید دائماً در پی این باشید که راههایی پیدا کنید تا قیمت را افزایش بدهید یا بدون پایین آوردن کیفیت، قیمت تمام شده کالا و خدمات‌تان را کاهش دهید. با این کار می‌توانید سود حاصل از هر فروش را افزایش دهید. اگر هزینه تمام شده کالا و خدمات‌تان را ثابت نگه دارید، هر دلار افزایش قیمت، مستقیماً به‌عنوان سود شرکت‌تان به حساب خواهد آمد. اگر میزان فروش و درآمدتان را ثابت نگه دارید، هر دلار کاهش در هزینه‌های‌تان مستقیماً به‌عنوان سود خالص شرکت‌تان به حساب خواهد آمد.

۵- هزینه‌های بازاریابی

یعنی مقدار پولی که باید هزینه کنید تا برای محصولات و خدمات‌تان مشتری به‌دست آورید. باید دائماً در پی یافتن روش‌هایی نو و خلاقانه باشید تا بازاریابی‌تان را بهبود بخشید، بدین ترتیب برای به‌دست آوردن مشتری، هزینه کمتری خواهید کرد و سود شرکت‌تان به میزان قابل توجهی افزایش خواهد یافت.

۶- کارها و خدمات پر هزینه را حذف کنید

بسیاری از شرکت‌ها وارد یک مسیر یکنواخت و همیشگی می‌شوند که خدمات پر هزینه را به مشتریان عرضه می‌کنند، البته آنها می‌توانند بدون اینکه رضایت‌مندی مشتریان‌شان را از دست بدهند، این خدمات را متوقف کنند. به خدمات جزئی که به مشتریان‌تان ارائه می‌کنید، نگاهی بیندازید. موردی هست که بتوانید کاهش دهید یا به‌طور کلی قطع کنید؟

۷- نقطه‌ای را که در آن درآمد و هزینه‌ها برابر می‌شود، یا بین بیاورید

یعنی تعداد اقلای را که باید هر ماه به فروش برسانید تا درآمد و هزینه‌های‌تان برابر شود یا شرکت شروع به سود دهی کند، باید تا جایی که ممکن است کاهش پیدا کند. شما می‌توانید با استفاده از این عامل (break-even point) کارایی و تأثیر تبلیغات‌تان و هزینه‌های دیگری را که برای افزایش سوددهی شرکت‌تان متحمل می‌شوید، ارزیابی کنید. هر هزینه‌ای که صورت می‌گیرد تا سودتان افزایش پیدا کند، باید یک سرمایه‌گذاری تلقی شود و باید انتظار داشته باشید که میزان برگشتی این سرمایه‌گذاری از هزینه‌ای که صورت گرفته، بیشتر باشد.

توصیه‌های حرفه‌ای از مدیران موفق

- در بسیاری از شرایط، می‌توانید بدون اینکه مخالف و مقاومتی در بازار فروش‌تان وجود داشته باشد، قیمت‌های‌تان را به میزان ۵ تا ۱۰ درصد افزایش دهید. اگر کالا و خدمات شما از کیفیت بالایی برخوردارند و فروشندگان‌تان هم افرادی هستند که رفتار خوبی با مشتری دارند و آماده ارائه خدمات به مشتری هستند، افزایش جزئی در قیمت تمام شده کالاهای‌تان، باعث از دست دادن مشتریان‌تان نخواهد شد. - فراموش نکنید زمانی که به‌طور مستمر در حال پیشرفت و بهبود موارد فوق در کسب و کارتان باشید، می‌توانید پول بیشتری به‌دست بیاورید، سود شرکت‌تان را افزایش دهید و موفقیت‌های مالی‌تان را در آینده رقم بزنید.

اهمیت برندسازی شهری



دکتر مجتبی پیرزاد

دکترای مدیریت بازاریابی

برندسازی شهری که در فرهنگ بین‌المللی با واژه‌هایی چون Urban branding، Destination Branding، Place branding... شناخته می‌شود در گذشته در قالب بازاریابی مسکن و مقصد بالاخص در زمینه گردشگری شناخته می‌شد. امروزه با تغییر در استراتژی‌های مدیریت، برندسازی نسبت به بازاریابی اولویت یافته و دست‌اندرکاران و مسئولان شهری به برندسازی شهری می‌اندیشند. نیاز فوری برای تجزیه و تحلیل قوی شهر به‌عنوان یک نام تجاری، که طیف وسیعی از ذی‌نفعان را در بر می‌گیرد، به‌عنوان مسئله‌ای اساسی مطرح است. راینستو بیان می‌کند که در برندسازی مکانی امکان بهره‌مندی از ارزش تصویر یک مکان وجود دارد. اما سوال مهم این است که آیا یک شهر می‌تواند به‌عنوان یک نام تجاری دیده شود؟ نام تجاری یک محصول یا خدمت، به وسیله موقعیت‌یابی نسبت به رقابت و شخصیت خود به‌طور متمایز، ایجاد شده است و شامل یک ترکیب منحصر به فرد از ویژگی‌های کارکردی و ارزش‌نمادین است. کلید موفقیت برندسازی، ایجاد ارتباط بین نام تجاری و مصرف‌کننده است، به‌طوری که ارتباط و پیوستگی نزدیکی بین نیازهای جسمی و روانی مصرف‌کننده و ویژگی‌های عملکردی نام تجاری و ارزش‌های نمادین وجود داشته باشد. این تعریف از نام تجاری و برندسازی نشان‌دهنده رابطه بین نام تجاری با اهداف بازاریابی شهری و مدیریت تصویر شهر است. همانند برندسازی، شهرها نیازهای عملکردی، نمادین و عاطفی را برآورده می‌کنند و ویژگی‌هایی که این نیازها را برآورده می‌کند باید با موقعیت منحصر به فرد شهر هماهنگ باشد. نام تجاری، یک نقطه شروع مناسبی را برای بازاریابی شهری و همچنین چارچوب مناسبی را که توسط آن تصویر شهری، مدیریت می‌شود فراهم می‌کند. هم نام تجاری شرکت‌ها و هم نام تجاری شهرها دارای ریشه‌های چند

رشته‌ای هستند و هر دو به وسیله گروهی از سهامداران اداره می‌شوند و همچنین هر دو دارای سطح بالایی از پیچیدگی و توجه به مسئولیت اجتماعی هستند. نام تجاری شرکت‌ها و فعالیت‌های بازاریابی سطوح شرکت، دارای پیشنهادات بسیاری برای اجرای بازاریابی در داخل شهرها هستند. آنچه هر برندی به آن نیاز دارد یک قول و یک هویت واحد و یکپارچه است؛ هویتی که باید توسط همه ارکان درگیر برندسازی تأیید و اشاعه پیدا کند. اگر این هویت بخشی، در تضاد با فرهنگ و واقعیت‌های شهری باشد کل فرآیند برندسازی دچار لغزش می‌شود و هرگز نمی‌تواند به ثمر بنشیند. در این راستا باید بعد از شناخت مخاطبان و جامعه هدف برندسازی مزیت‌های رقابتی و برجسته شهری مشخص و فرآیند هویت بخشی و معرفی آنها به صورت همه جانبه آغاز شود.

آنچه هر برندی به آن نیاز دارد یک قول و یک هویت واحد و یکپارچه است؛ هویتی که باید توسط همه ارکان درگیر برندسازی تأیید و اشاعه پیدا کند. اگر این هویت بخشی، در تضاد با فرهنگ و واقعیت‌های شهری باشد کل فرآیند برندسازی دچار لغزش می‌شود

برخی از فاکتورهایی که عمده شهرهای جهان برای برندسازی بر آنها استوار شده و تکیه کرده‌اند عبارتند از موسیقی، بناهای تاریخی، معماری شهری، موزه‌ها، تکنولوژی و نمایشگاه‌ها، خوراک، نمایش و تئاتر، آثار هنری یا فرهنگی، کارناوال‌های شهری، مراکز تفریحی و اقامتی، طبیعت و همچنین حوزه‌های خدماتی مانند سلامت و درمان یا مراکز دانشگاهی. هرچند کلیه موارد ذکر شده می‌توانند در یک شهر وجود داشته باشند و چنین شهری می‌تواند جاذبه‌های چند بعدی گردشگری و همچنین افزایش مدت اقامت گردشگر را به همراه داشته باشد اما در فرآیند برندسازی عمده‌تان بر یک یا دو ویژگی برجسته برای تصویرسازی و ذهنیت‌سازی و از بقیه مزایا به‌عنوان جاذبه‌های جانبی استفاده می‌شود. یکی از مشکلات اصلی بازاریابان شهری، مواجهه با گروه بسیار زیادی از مخاطبان و سهامداران است. تمرکز اصلی چارچوب نظری روی ساکنین خود شهر است. این بدان معنا نیست که دیگر مخاطبان نظیر بازدیدکنندگان و سرمایه‌گذاران، کم اهمیت در نظر گرفته شوند، بلکه بدین معناست که تمام فعالیت‌های اقتصادی، فرهنگی، اجتماعی، گردشگری یا هر توسعه شهری، به نام ساکنان شهر انجام می‌گیرد و هدف مشارکت شهروندان در تصمیم‌گیری، همراه با اقدامات بازاریابی شهری آمیخته بازاریابی شهری را تشکیل می‌دهند و اجزای مدیریت برند شهری در قالب یک شکل به توصیف راه‌های ارتباطی تصویر از طریق انتخاب و رفتار مناسب متغیرها می‌پردازد. همه چیز در شهر که شامل هر چه در شهر اتفاق می‌افتد و هر چه در شهر انجام می‌شود، مربوط به پیام‌های ارتباطی دربره تصویر شهر است. تصویر از طریق سه نوع ارتباط، یعنی ابتدایی، متوسطه و عالی بیان شده است. ارتباطات اولیه مربوط به اثرات ارتباطی اقدامات شهری است؛ زمانی که ارتباطات هدف اصلی این اقدامات نباشد و به حوزه‌های زیر تقسیم شده است؛ زیرساخت، استراتژی ساختار، رفتار، ارتباطات ثانویه، ارتباطات تصویری، تصویر شهری، ارتباطات عالی، ارتباطات اولیه. استراتژی دورنما و چشم‌انداز که به اقدامات و تصمیمات مربوط به طراحی شهری، معماری، فضاهای سبز و فضاهای عمومی شهری می‌پردازد استفاده فراینده از هنر عمومی به همسران برنامه‌ریزی میراث فرهنگی نیز در این مجموعه گنجانده شده است.



ابزار بازاریابی خلاقانه تیغ Martor - شعار «بی نهایت تیز» روی ماکت تیغ درج شده است. به کفترهایی که کف خیابان افتاده‌اند نگاه کنید تا اوج خلاقیت را در این روش تبلیغ و بازاریابی دریابید.



کلید

نکات مهم قیمت گذاری محصول / خدمات

دکتر سجاد رحیمی مدیسه مشاور بازاریابی و فروش

قیمت گذاری می‌تواند یکی از مشکل‌ترین قسمت‌های 4P بازاریابی باشد. به این دلیل که هیچ روش «صحیح» مشخصی برای قیمت‌گذاری وجود ندارد. هنگام قیمت‌گذاری، باید پارامترهای زیادی را مدنظر داشته باشید که از جمله آنها باید به موقعیت خود در بازار، تقاضا برای محصول/خدمات‌تان، هزینه تولید محصول و همچنین هدفی را که می‌خواهید با قیمت‌گذاری به آن برسید اشاره کرد. این هدف همیشه فقط فروش محصول نیست. به‌عنوان مثال، هدف شما می‌تواند یکی از اهداف زیر باشد.

- ممکن است به دنبال سود کوتاه‌مدت باشید
- ممکن است به قصد و هدف فروش در مقادیر بالا قیمت‌گذاری کنید
- ممکن است بخواهید حاشیه سود خود را حداکثر کنید

- ممکن است بخواهید در بازار متفاوت باشید. پس از اینکه مؤلفه‌های قیمت‌گذاری را مدنظر قرار دادید و هدف مورد خود را تعیین کردید، باید یافته‌های خود را با رفتار مصرف‌کننده‌تان هم‌تراز کنید.
۱- آیا او ارزش قیمت برگزیده شما را متوجه می‌شود؟
۲- قیمت شما در مقایسه با سایر رقیبان‌تان چگونه است؟
۳- آیا می‌توانید به منظور نشان دادن ارزش خود به مصرف‌کننده برای مزیت‌های محصول‌تان، کمیت تعیین کنید؟

مدنظر قرار دادن این پرسش‌ها اهمیت دارد، چرا که مصرف‌کنندگان تنها براساس قیمت خرید نمی‌کنند؛ آنها براساس ارزشی که محصول برای نیازها و خواسته‌های‌شان همراه دارد، خرید می‌کنند. یکی از جملات تأثیرگذار در بازاریابی، جملات حاوی تخفیف‌هاست. ارائه تخفیف راه خوبی برای ترغیب مشتریان احتمالی به امتحان کردن محصول/خدمت شما و همچنین بازگرداندن مصرف‌کنندگانی است که قبلاً از شما خرید کرده‌اند و مدتی است برنگشته‌اند. این شیوه را در برخی از روش‌های بازاریابی تلفنی موفق نیز مشاهده کرده‌ایم که به‌عنوان مثال نماینده بیمه برای تمدید قرارداد، به مشتریان ارائه پیشنهاد می‌دهد. تخفیف همچنین، زمانی که به دنبال راه‌های سریعی برای رسیدن به فروش مورد نظر یا رسیدن به سود در کوتاه‌مدت هستید، با رعایت شرایطی، اقدامی عالی است. البته باید مراقب باشید که بیش از حد از تخفیف استفاده نکنید، چرا که این کار به مرور زمان باعث از بین رفتن ارزش مورد نظر نزد مصرف‌کننده و نابودی تدریجی کسب و کار شما می‌شود. فروشگاه‌ها و مغازه‌های بسیاری هستند که از ۳۰ روز ماه، ۲۵ روز حتی بیشتر را با ارائه تخفیف روز را به شب می‌رسانند و بعد گلابه می‌کنند چرا فروش آنها، تغییر محسوسی نداشته است!

استراتژی‌های تخفیف قیمتی

فرض کنید شما صاحب کسب و کاری هستید که بودجه کمی دارد. حاشیه سود زیادی برای ذخیره کردن ندارید. بسیاری از راهکارهای عملی افزایش فروش در این مقطع برای شما قابلیت اجرا ندارد و در نهایت اینکه تکنیک‌های بازاریابی تلفنی برای نیروهای فعلی شما به کار نمی‌آید. خوباً، چگونه می‌توانید به مشتریان خود تخفیف ارائه دهید؟ در اینجا به چند شیوه اشاره می‌شود که به شما این امکان را می‌دهد از ذخیره سود خود زیاد استفاده نکنید.

۱- استراتژی تخفیف پرداخت سریع

به مشتریانی که هزینه خرید خود را سریع پرداخت می‌کنند، تخفیف نقدی بدهید. این شیوه به شما کمک می‌کند جریان نقدی یکنواختی را حفظ کنید و هزینه‌های کلی خود را کاهش دهید.

۲- استراتژی تخفیف برای خرید در حجم زیاد

به مشتریانی که همزمان تعداد زیادی از محصول‌تان را سفارش می‌دهند، تخفیف دهید. معمولاً هزینه هر واحد با افزایش تعداد کاهش می‌یابد.

۳- استراتژی تخفیف فصلی

به مشتریانی که محصولات را خارج از فصل می‌خرند، تخفیف بدهید؛ مثلاً مشتری‌ای که در زمستان ماشین چمن‌زنی می‌خرد. این نوع تخفیف به شما کمک می‌کند جریان نقدی خود را متعادل کنید و به تقاضای تولید خود پاسخ دهید. شیوه‌های بالا را ارزیابی و تعیین کنید کدام یک برای شما بهتر است؟ به خاطر داشته باشید که مصرف‌کنندگان برای ارزش اهمیت قائل می‌شوند. پس اطمینان حاصل کنید هر روشی که برمی‌گزینید، به‌گونه‌ای باشد که برای مصرف‌کننده شما بیانگر ارزش باشد. روش دیگر مدیریت قیمت، توسعه و بهبود تولیدات یا خدمات به صورت مجموعه است. محصولاتی را در نظر بگیرید که مکمل یکدیگر هستند. سپس با در نظر داشتن رفتار مصرف‌کننده، به گزارش‌های فروش قبلی خود مراجعه کنید. مصرف‌کنندگان در گذشته از شما چه چیزهایی خریداند؟ معمولاً چه چیزهایی را با هم می‌خرند. مثلاً اگر خمیردندان می‌فروشید، می‌توانید مسواک را هم به آن اضافه کنید. بدین ترتیب یک مجموعه ارائه داده‌اید. اگر هنوز مطمئن نیستید که مشتریان‌تان از چه مجموعه‌هایی استقبال می‌کنند، می‌توانید از آنها پرسید. مطمئن باشید پاسخ‌های آنان، محوریت راهکارهای فروش بیشتر شما و افزایش مشتری خواهد بود.

۷ مرحله برای کسب ۹۰۰ هزار دلار زیر ۳۰ سالگی



۵ راه برای حفظ انگیزه کار کردن

اگر شما هم احساس می کنید بعد از گذشت مدتی انگیزه کافی برای سر کار رفتن ندارید، بهتر است تصمیمی جدی در رابطه با این موضوع بگیرید. همه ما زمانی که به تازگی در یک شرکت استخدام می شویم، روزهای اول با شور و شوق خاصی به محل کار می رویم، اما ممکن است بعد از مدتی انجام دادن کار روتین، مسئولیت های سنگین به ما فشار بیآورند و باعث شوند انگیزه مان را از دست بدهیم. یا اینکه ببینیم این کار دقیقا همان چیزی نیست که انتظارش را داشتیم و نسبت به آن دل سرد شویم. اما اگر از آن دسته افرادی هستید که انگیزه زیادی برای کار خود داشته اند، مطمئن باشید که آن مقدار شور و اشتیاق به طور کامل در یک فرد از بین نمی رود و فقط کافی است کمی دید خود را عوض کنید و چشم اندازهای این موقعیت شغلی را دوباره در ذهن تان زنده کنید. ما نیز در ادامه این مقاله به بررسی پنج راهی که به شما در انجام این کار کمک می کنند می پردازیم.

۱- یک موضوع جدید یاد بگیرید

منظور از یاد گرفتن موضوع جدید این نیست که وقت و انرژی خود را برای مهارت پیدا کردن در یک توانایی خاص بگذارید، بلکه منظور یاد گرفتن واقعیت ها و روش هایی است که کار شما را تحت تاثیر قرار می دهند و نقاط ضعف تان را می پوشانند. به عنوان مثال یک راه جدید و کارآمد برای مرتب کردن ایمیل ها یاد بگیرید یا اینکه در مورد تاریخچه پیدایش تأمین کنندگان شرکت خود تحقیق کنید. این مدل یادگیری میزان بهره وری شما را افزایش می دهد و کمک می کند که به تصویر واضح تری از وظایف تان و شرکتی که برای آن کار می کنید دست پیدا کنید. این کار همچنین میزان بهره وری و تمرکز شما را بسیار بالا می برد.

۲- به دیگران آموزش دهید

زمانی که شما مطلبی را به یکی از همکاران تان آموزش می دهید، یعنی با شخصی همکاری می کنید که علاقه و اشتیاق زیادی به یاد گرفتن موضوعات جدید دارد. این علاقه و اشتیاق مسری است و شاید به شما نیز منتقل شود. همچنین دانستن اینکه یک نفر به راهتمایی شما احتیاج دارد، احساس مهم بودن را در شما زنده می کند و به نوعی باعث می شود که به خودتان بابت داشتن این اطلاعات افتخار کنید و در نتیجه اعتماد به نفس بیشتری پیدا کنید. زمانی که شخصی کارآموز از شما سوال می پرسد و اطلاعات جمع می کند، شما را تشویق می کند که نگرش جدیدی در مورد کار خود پیدا کنید و با دید دیگری به وظایف خود نگاه کنید. اگر خودتان آن شخصی هستید که در حال آموزش گرفتن است، اشتیاق و هیجان مربی شما نیز می تواند همین احساس را در شما زنده کند.

۳- استراحت کنید

گاهی اوقات مشکل اصلی از دست دادن انگیزه، احساس خستگی و کمبود تفریح است، بنابراین از مرخصی خود استفاده کنید و کمی به خودتان و مغزتان استراحت دهید. دور بودن از محیط کار و احساس دلنگی که بعد از آن به شما دست می دهد، می تواند سبب بالا رفتن انگیزه شود و شور و اشتیاق کار کردن را در شما زنده کند.

۴- در مورد تصمیم های تان با همکاران و رئیس تان صحبت کنید

شاید شما فرد تصمیم گیرنده برای تمام رویدادهای شرکت نباشید، اما می توانید گفت و گوی دوستانه ای با سرپرست و دیگر اعضای تیم خود داشته باشید و نظر خودتان را در مورد تصمیم ها بیان کنید. قرار گرفتن در روند جریان کاری و کمک کردن به صورت داوطلبانه در بخشی از کارهایی که از وظایف شما نیست، احساس مثبتی از حضور شما به خودتان و دیگران می دهد. بنابراین اگر هنوز به مرحله ای نرسیده اید که وظیفه انجام کاری به طور تمام و کمال به شما سپرده شود، می توانید در مورد روند کاری شرکت تحقیق کنید و نظر خود را به صورت حرفه ای با همکاران تان در میان بگذارید و خودتان را در تصمیم های مهم شرکت وارد کنید.

۵- ارزش های خود را دوباره یادآوری کنید

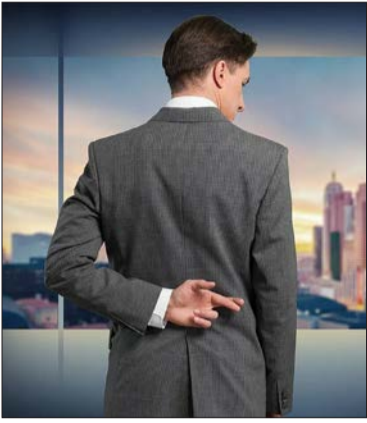
مردم معمولا به انجام دادن کارهایی علاقه دارند که با اصول مورد نظر آنها مانند صداقت همخوانی داشته باشند. مشکل از جایی آغاز می شود که به مرور زمان تمرکز آنها روی این اصول کمتر می شود و فقط به پیشرفت کردن در کار اهمیت می دهند. بنابراین کمی زمان بگذارید و اصول و ارزش های خود را در ذهن تان مرور کنید؛ سپس سعی کنید کارهایی را که با حفظ پایبندی به این اصول در محیط کار انجام داده اید، در ذهن تان مرور کنید تا انگیزه بیشتری برای ادامه مسیر پیدا کنید.

همه ما ممکن است روزی نسبت به کار خود دل سرد شویم و به فکر استعفا دادن بيفتیم. در چنین شرایطی قبل از اینکه تصمیم عجولانه بگیرید، بهتر است کارهای گفته شده در این مقاله را انجام دهید و یک بار دیگر شانس خودتان را امتحان کنید. اگر انگیزه و علاقه جدیدی نسبت به شغل تان پیدا کردید، با انرژی بیشتری به سوی پیشرفت کردن گام بردارید، اما اگر نتوانستید آن شور و اشتیاق قدیم را در خودتان زنده کنید، پس بهتر است تصمیم های جدی برای آینده شغلی خود بگیرید.

منبع: زومیت به نقل از inc

صادق باشید (۲)

مترجم: امیر آلی



در مورد داشتن صداقت، هیچ استثنایی وجود ندارد. در هر شرایط و موقعیتی باید صداقت داشته باشید.

این امر یک حالت روحی است و به شرایط و موقعیت وابسته نیست. اگر در مورد مسائل کوچک و کم اهمیت، صداقت خود را کنار بگذارید، به مرور زمان این اقدام برای شما عادی شده و بر سر هر مسئله کوچکی به راحتی اصول اخلاقی خود را زیر پا می گذارید. افراد با صداقت همواره جانب انصاف را رعایت می کنند. مخصوصا زمانی که سایر افراد، بی عدالتی می کنند. این امر باعث خواهد شد کارمندان خیال شان از بابت حفظ حقوق و پایمال نشدن آن راحت باشد و با تمرکز بیشتری به کار خود مشغول شوند.

در حقیقت برای تشخیص این امر که چطور می توان به مدیری کارآمد تبدیل شد، نشانه اصلی این است که ببینید در شرایط مختلف تا چه اندازه از خود صداقت نشان می دهید.

مثلی قدیمی هست که می گویند: «صداقت بهترین سیاست است.» این مثل این روزها بیشتر از همیشه صادق است.

در آیین نامه های کارمندان شرکت های رسوا شده هم شعارهایی از تعهد به صداقت و راستگویی آمده است. فقط شعار دادن و حرف زدن آسان است؛ مهم این است که شما صداقت دارید یا ندارید. حتی اگر غیر نیتیت هم بیشتر افراد می دانند چه کسی صداقت دارد و چه کسی ندارد.

ایده

به کسب و کارهای موفق و باصداقت بنگرید تا مجموعه ای از ارزش ها را مشاهده کنید که در گذر زمان تغییری نکرده اند. بدون شک یکی از این ارزش ها، صداقت در کسب و کار است. رام چاران بازیگر، عضو ارشد دانشگاه وارتون پنسیلوانیا (از قدیمی ترین و معتبرترین مدارس بازرگانی و مدیریت و اقتصاد جهان) و نویسنده کتاب های متعدد در زمینه بازاریابی و فروش است. وی همواره بر داشتن صداقت در محیط های کاری تأکید داشته است و بیان می کند که عدم صداقت موجب فاصله افتادن بین افراد در شرکت خواهد شد.

بدون شک این امر باعث می شود سطح کیفی شرکت و میزان راندمان کاری به شدت کاهش پیدا کند. این امر خصوصا در مواردی که شرکت دچار مشکل شده است نمود پیدا می کند.

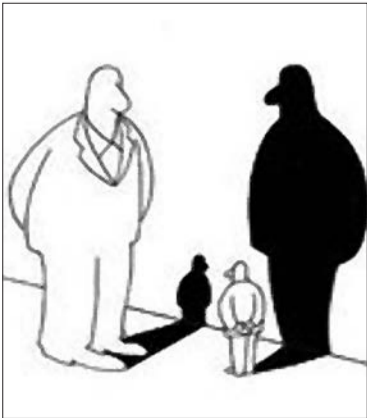
آنچه در عمل باید انجام دهید

- مخفی کردن اخبار از مشتری را به عادت خود تبدیل نکنید.

در صورتی که برای مخاطبان معلوم شود که مسئله مهمی را برای مدت طولانی از آنها مخفی نگه داشته اید، این امر باعث ایجاد نارضایتی و بی اعتمادی در مشتریان خواهد شد.

- می دانید چند نفر کارمند صادق و سختکوش به خاطر شکست مدیران و رهبران یک شرکت به بیراهه می روند یا صدمه می بینند؟ مدیران و رهبران باید استانداردهای اخلاقی را برای کل سازمان پاس بدارند.

- یک مدیر همیشه باید نمونه و الگویی برای کارمندیانی باشد که از او تبعیت می کنند.



صورت از پیشرفت سریع خود شگفت زده خواهید شد و به هدف بلندمدت خود نزدیک تر می شوید.

هدف های کوچک و کوچک تر یک شعار مفید در رسیدن به موفقیت است. در ابتدا یادگیری باید یک هدف باشد نه راهی برای کسب درآمد بیشتر.

۷- اشتباهات خود را بپذیرید و آنها را در آغوش بگیرید

هر کسی در هر کاری مرتکب اشتباه می شود. دانشجویان میلیونر من، تلفات انفرادی زیادی را متحمل شده اند، اما در بلندمدت با وجود ضرر و زیان های وارد شده به آنها، هنوز هم در سطح بالا هستند. هنگامی که آنها زبان های بزرگی را تجربه می کنند، شروع به بررسی دلایل آن می کنند بنابراین، چگونگی جلوگیری از اشتباهات را بارها و بارها می فهمند.

افکار نهایی - شما می توانید این کار را انجام دهید

یک مربی یا معلم می تواند تمام ابزارهایی را که برای تبدیل شدن به یک دانشجوی میلیونر لازم است به شما بدهد اما شما نیز باید شخصیت و صفات و حتی سختکوشی را برای استفاده از ابزار مناسب داشته باشید.

منبع: entrepreneur

۳- یک مربی پیدا کنید

مربی مورد نظر شما لزوماً ندارد که حتماً متخصص در زمینه کارتان باشد. آنها به سادگی باید یک فرد منظم و با برنامه باشند که شما را به سمت وظیفه ای که در دست دارد متمرکز کنند.

من به عنوان یک مربی برای دانش آموزانم عمل کرده ام، اما با این حال همیشه توصیه می کنم که آنها چندین مربی داشته باشند تا این گونه بتوانند طیف وسیعی از درس ها را با هم ترکیب کنند.

تجارت در بازار سهام یکی از بهترین و سریع ترین راه ها برای کسب درآمد بیشتر است.

البته در این کار ممکن است با خطراتی نیز روبه رو شوید. اما برای تجارت موفق در این عرصه لزوماً نیاز به تجربه و مهارت چندین ساله نیست.

۴- در یک مکان خسته کننده زندگی کنید

یک واقعیت جالب اینکه بسیاری از دانش آموزان برتر من در مرکز ایالات متحده زندگی می کنند. به همین دلیل است که من به همه دانشجویان جدیدم توصیه می کنم که در یک مکان خسته کننده یا به عبارتی شلوغ زندگی کنند. در حقیقت مناطق مرکزی شهری در مقایسه با سواحل

۱- تجارت در بازار سهام را بیاموزید

تجارت در بازار سهام یکی از بهترین و سریع ترین راه ها برای کسب درآمد بیشتر است. البته در این کار ممکن است با خطراتی نیز روبه رو شوید. اما برای تجارت موفق در این عرصه لزوماً نیاز به تجربه و مهارت چندین ساله نیست. اصول پایه معاملاتی به اندازه کافی برای کمک به شما سودآور هستند. بنابراین هرچه زودتر این اصول تجاری و معاملاتی را بیاموزید، بهتر است. بهتر است بدانید، دانش آموز اشاره شده من، زمانی که شروع به کار کرد راهنمای سهام پنی من را مطالعه می کرد.

۲- علاقه مندی های خود را تبدیل به موفقیت کنید

امروز، این دانش آموزی که از او سخن می گویم ثروتمند است. اما این ثروت یک شبه به دست نیامده و او ساعت ها و روزها تلاش کرده و کار انجام داده است تا به این موفقیت برسد. داشتن همت و انگیزه و تلاش برای دستیابی به موفقیت، ویژگی تمام دانشجویان ممتاز است. افراد سختکوش در تمام طول روز به مطالعه و کار می پردازند تا سرانجام به موفقیت دست یابند. اگر شما مایل به انجام کار سخت نیستید پس هرگز نخواهید توانست سرمایه تان را افزایش دهید.

کسب و کار خلاق



ساخت و فروش جواهرات دستی - جواهرات به ریسمان کشیده شده اخیرا خیلی مد شده اند. مردم اغلب دوست دارند جواهرات دست ساز و تک را مورد استفاده قرار دهند. با بکارگیری مقداری ذوق و سلیقه و البته پیدا کردن یک بازار خوب و بکارگیری ابزارهای آنلاین برای بازاریابی و فروش شما می توانید یک کسب و کار خلاقانه را راه اندازی کنید. فروشگاه های محلی و نمایشگاه های مربوطه را نیز فراموش نکنید.

بازدید مشاور عالی سازمان برنامه و بودجه کشور از محورهای مواصلاتی خوزستان اهواز – خبرنگار فرصت امروز– مشاور عالی سازمان برنامه و بودجه کشور در سفری سه روزه به استان خوزستان از محورهای مواصلاتی استان بازدید کرد.منوچهر رحمانی، مدیرکل، در تشریح برنامه های سفره سه روزه علی اکبر حاج‌محمدی مشاور عالی سازمان برنامه و بودجه کشور در امور زیربنایی و عمرانی به استان خوزستان گفت: در این سفر راههای ارتباطی ۱۲ شهر استان از طریق سفر زمینی و هوایی مورد بازدید قرار گرفته و در محل پروژه ها برای تسریع در پیشرفت فیزیکی پروژه تصمیم گیری شد.
رحمانی با اشاره به بازدید از محور تردد رزوار اربعین حسینی گفت: محور ۱۱۰ کیلومتری اهواز تا چراجه که از شهرهای حمیدیه، سوسنگرد ، هویزه و بستان می گذرد را بازدید کرده واز روند اجرایی پروژه ها و مشکلات اعتباری گزارشی ارائه شد.
مدیر کل راه و شهرسازی خوزستان همچنین به بازدید از مسیر ارتباطی استان های خوزستان و فارس اشاره کرد و اظهار داشت: بررسی و بازدید از پروژه های محور اهواز- رامهرمز- رامهرمز- بیه‌بیدان به سمت استان فارس نیز یکی از برنامه های سفر بود که مشکلات و گره های اعتباری در قالب بسته ای پیشنهادی ارائه شد.
وی افزود: در رابطه با تخصیص اعتبار بیشتر به محورهای مواصلاتی استان و نقش آن در توسعه اقتصادی کشور نیز بحث و گفتگو شد.
رحمانی ادامه داد: محور اهواز، هفتگل، باغملک، ایذه، دهنز به سمت استان چهار محال بختیاری نیز از طریق بالگرد مورد بازدید قرار گرفته و حجم تردد و مشکلات عبور و مرور و عملیات های راهسازی نیز مشاهده شد.
وی اظهار کرد:مشاور عالی سازمان برنامه و بودجه کشور در حاشیه این سفر از پروژه چهار جاده طرحه خروجی هفتگل و روند احداث پل سه بلوک ایذه بازدید کرده و از نزدیک با مشکلات اجرایی این پروژه‌ها آشنا شد.

تکمیل بهسازی محور آژادشهر – خوش ییلاق در انتظار همکاری و مساعدت کشاورزان منطقه

گرگان– **خبرنگار فرصت امروز**– سرپرست اداره کل راه و شهرسازی استان گلستان بیان داشت : همکاری و مساعدت کشاورزان حیرم محور آژادشهر – خوش ییلاق در سرعت بخشیدن تکمیل پروژه و بهیپرداری از آن بسیار اهمیت دارد.به گزارش اداره روابط عمومی اداره کل راه و شهرسازی استان گلستان: «متناسب حسین مجبویی» در گفتگو با پایگاه خبری این اداره کل گفت: پروژه بهسازی محور آژادشهر – خوش ییلاق یکی از طرح‌های اقتصاد مقاومتی استان و بعنوان کردیرومهم اقتصادی شمال به جنوب کشور علاوه بر راه ارتباطی استان گلستان به استانهای مرکزی و جنوبی کشور بعنوان راه ترانزیت به مرز پل و کشورهای آسیای میانه نقش بسیار مهمی را در توسعه اقتصادی استان دارد. این مقام مسئول طول پروژه فوق در استان گلستان را ۵۹ کیلومتر ذکر نمود وایامه داد ادامه پروژه بهسازی محور آژادشهر –خوش ییلاق از اواسط سال ۹۴ آغاز گردیده است و تاکنون حدود ۴۰ میلیارد تومان تخصیص و ۲۵ درصد پیشرفت فیزیکی داشته است و در ادامه جهت چهار پانده کردن محور در استان گلستان نیاز به ۲۵۰میلیارد تومان اعتبار است.سرپرست اداره کل راه و شهرسازی استان گلستان عملیات اجرا شده در این پروژه را در مرحله زمانی بیان وافزود: تعریض و بیابان پانده نمودن آژادشهر نوده بطول ۵/۵ کیلومتر ، کوه بری و ترانشه برداری جهت افزایش دید رانندگان خصوصاً در سر بیج ها، اصلاح مسیر و قوس ها در دو نقطه در سه‌لایه ماضی و در مرحله جدید از تعریض و ساخت آبرو ساخت دیوار حائل بتنی مسلح ترانشه برداری خاکبردار خاکی و خاکی‌ریزی و بتن ریزی و آسفالت در سال گذشته و جاری خبر داد.

توقیف یک دستگاه حفاری و پلمب یک حلقه چاه غیر مجاز در شهرستان کردکوی

گرگان– **خبرنگار فرصت امروز**– رئیس اداره منابع آب شهرستان کردکوی، بندرگز، ترکمن و گمیشان از توقیف یک دستگاه حفاری غیر مجاز در شهرستان کردکوی خبر داد.به گزارش روابط عمومی شرکت آب منطقه ای گلستان، مهندس حسن درویشی با اعلام این خبر افزود: به دنبال گزارش های دریافت شده متنی به حفر یک حلقه چاه غیر مجاز در روستای یسقلی پس از حضور در محل به همراه مأمورین نیروی انتظامی و کارشناسان این اداره دستگاه حفاری تراکتوری زیر مجاز توقیف و به آبار شرکت آب منطقه ای انتقال یافت.مهندس درویشی خاطر نشان کرد: در این روزها به افت شدید منابع آب زیرزمینی انگیزه برای حفاری غیر مجاز افزایش یافته که این امر تلاش تمامی گروه های گنست و بازرسی را بر بی داشته است، به طوری که شاهد کاش چاه حرفه های غیر مجاز هستیم.وی از کلیه بهره برداران آب زیرزمینی در سطح شهرستان خواست تا در حفاظت از منابع زیرزمینی یا خودداری از اضافه برداشت و حفر چاه های غیر مجاز به یاری خادمان صنعت آب بیایند.

رئیس اداره راهداری و حمل و نقل جاده‌ای تنکابن خبر داد

ایمن سازی و بازگشایی محور سه هزار شهرستان تنکابن

ساری – **دهقان** – رئیس اداره راهداری و حمل و نقل جاده‌ای تنکابن از اجرای عملیات ایمن سازی در قالب رفع آب بردگی ناشی از سیلاب در محور سه هزار (محدوده روستای هلوان) خبر داد. به گزارش خبرنگار مازندران تورج فتحی با بیان این موضوع افزود: یکی از اهداف مهم و اجرایی این اداره در سطح محورهای ارتباطی شهرستان ایمن سازی و افزایش ضریب ایمنی محورها است. وی در ادامه تصریح کرد: نفوذ آب به لایه‌های زیرین راه و آب دستگی لایه‌های پایین دست باعث حرکت زمین و رانشی بطول ۲۵ متر ، ارتفاع ۷ متر در سطح محور مذکور گردید که این مهم علاوه بر اینکه خسارت‌های فراوانی به جسم راه وارد نمود، باعث آسناد محور روستایی منطقه با شهر تنکابن گردید.
فتحی اظهار داشت : پس از وقوع این حادثه نیروهای راهداری با تسبیح امکانات و ماشین آلات راهداری در محل اعزام شده تا در اسرع وقت نسبت به بازگشایی مسیر اقدام نمودند.
گفتنی است محور "سه هزار" به دلیل موقعیت و شرایط جاذبه های گردشگری و منابع طبیعی یکی از پرتراфик ترین محوره‌ای شهرستان تنکابن محسوب می شود.

نشست مدیرکل راهداری وحمل ونقل جاده ای استان هرمزگان

با رئیس اتحادیه شرکتهای تعاونی سواری کرایه بین شهری کشور

بندرعباس – **خبرنگار فرصت امروز**– نشست مدیران شرکتهای حمل ونقل سواری کرایه استان و رئیس شرکتهای تعاونی سواری کرایه بین شهری کشوری رحمت اله حاجی محمد علی با حضور یاقان مدیر کل درسال جلسات اداره کل برگزار گردید .رئیس اداره مسافر دراین جلسه اظهار داشت استان هرمزگان انظر وسعت هشتمین استان پهناور کشور بطول ۹۰۰ کیلومتر که دارای ویژگی های زیادی از قبیل وجود جزر قشم ، کیش ، هرمز و ابو موسی و… جاذبه گردشگری جنگل حرا ، کوه گنو و ایشارهای یلکانی ،آبشار تزج معدن منودها هرسال شاهد جذب میلیونها هموطنان عزیز میباشد . او گفت که ۶۶ درصد از کل سفرهای استانی با وسائط نقلیه سواری کرایه صورت می پذیرد .
کلرانی گفت : ۸۵ درصد سفرهای درون استانی توسط ناوگان سواری کرایه استان توجیه به علاقه وسائط مسافر جهت استفاده از این ناوگان صورت می پذیرد .
صابر صلفی گفت این امر مهم بهدفع حمایت وپشتوانه وزارت کشور در سال ۱۳۸۵ تأسیس شده ویا تلاش بی وقفه همه عزیزان شاقف دراین ایمن حمل درسال ۹۵ موفق گردیده مقام اول صنف سواری کرایه در کشور دراستای جذب ۲۰ دستگاه نو ارازان خود کند . تنها معضل مهمی که گریبانگیر این بخش شده متأسفانه وجود ناوگانهای سواری کرایه شخصی میباشد که همین امر باعث کم شدن درآمد شرکتهای سواری کرایه در سراسر استان وشهرستانها گردیده وهمچنین اهمیت ندادن وجدی گرفتن کارت سلامت راننده با بازی با جان مسافرنین عزیز است که باید جهت جلوگیری از تلفات جاده ای این امر مهم توسط شرکتهای خصوصی بطور جد و مستمر پیگیری شود .دستور کار فدرال گرد زیر ایبشترین استفاده کنندگان با ی نوبعی مسافرنین این بخش اسانهایی هستند که جهت رسیدن به مقصد عجله دارند . رئیس شرکتهای تعاونی سواری کرایه بین شهری کشور گفت : من با رای مردم انتخاب شده ام وکنم اطمینان ۱۰ سال است که بعنوان مدیر عامل اتحادیه مدیریت میکمم وظیفه خود میدانم بختنامه ها دستور العمل های اجرایی مربوطه با نظر مسئولین تربط سازمان راهداری وحمل ونقل جاده ای کشور ایران شونم و برای این صنف حدود ۱۰ دستگاه سندن با تسهیلات منطبق جهت توسعه ونوسازی ناوگان با برنامه ریزی در خواست می کنم . وی گفت: آمار نشان میدهد سواری کرایه کل کشور درسال ۲۷۰۰۷۹ دستگاه بوده که هم اکنون به ۴۶ هزار دستگاه رسیده است .

مدیرکل بهزیستی مازندران مطرح کرد

تجهیز شهرهای بالای ۵۰ هزار نفر جمعیت مازندران به اورژانس اجتماعی

ساری – **جویباری** – مدیر کل بهزیستی مازندران گفت: همه شهرهای دارای جمعیت بالای ۵۰ هزار نفری استان به اورژانس اجتماعی مجهز می شوند. به گزارش خبرنگار مازندران، سعید آرم، به مناسبت هفته بهزیستی در جمع خبرنگاران، آرم با اعلام اینکه بیش از ۱۴۰ اورژانس اجتماعی در شهرستان‌های مختلف کشور، به صورت مستمر کار در این هفته، افتتاح می‌شود، افزود: در استان مازندران نیز ۶ مرکز اورژانس اجتماعی در شهرستان‌های میاندوهرود، جویبار، ساوه،کوه فریدونکنار، نور و عباس آباد افتتاح خواهد شد که با افتتاح این ۶ مرکز، اورژانس اجتماعی قلم استان به ۱۸۰ مرکز خواهد رسید و همه شهرستان‌های با جمعیت بالای ۵۰ هزار نفر اورژانس اجتماعی خواهند داشت.
مدیر کل بهزیستی مازندران با بیان اینکه سازمان بهزیستی با سه رویکرد عمده به‌بزرگ برنامه‌های خود بوده است، این سه رویکرد را به‌بیطبقی از معمولی‌ها و آسیب‌های اجتماعی، بهره‌گیری از خبر جمعی و استانداردسازی خدمات برشرد و افزود: غربالگری زنتیک، پیتایی، شنوایی، گسترش اورژانس اجتماعی از جمله اقدامات سازمان در راستای پیشگیری از معلولیت‌های جسمی-اعصابی اجتماعی بوده است.
وی یکی از اهداف انقلاب اسلامی را برقراری عدالت فرا قریح عنوان کر د و گفت: تاکنون تدبیر و امید رخ داده، هم بحث عدالت و هم توجه به حوزه فرهنگی به صورت خاص، توجه قرار گرفته و نتیجه این توجه، آن بوده که بسیاری از اقشار آسیب‌پذیر به برنامه‌های صورت گرفته در این دولت رای مجدد دارند. آرم از اقدامات ویژه انجام شده در این دولت را بحث مشاوره زنتیک برشعرد و افزود: در حال حاضر ۲۵ تا ۳۰ هزار کودک در کشور، به علت بیماری‌های زنتیکی با معلولیت متولد می‌شوند که آمار زیادی است و اگر اقدامی صورت نگیرد هرساله این تعداد به جامعه معلولین ما اضافه خواهد شد، به همین خاطر برنامه تدوین و در اختیار مجلس برای تدوین برنامه ششم قرار داده شد و آن اجرایی کردن غربالگری زنتیک پیش از ازدواج بوده که با همکاری نمایندگان مجلس، به‌عنوان یکی از برنامه‌های اصلی در برنامه ششم مصوب شد.

برگزاری گردهمایی بزرگ خواهران فعال فرهنگی کانون های مساجد استان در شاهرود

شاهرود– **خبرنگار فرصت امروز**– سرپرست اداره فرهنگ و ارشاد اسلامی شهرستان شاهرود از برگزاری کرد همایی بزرگ فعالین فرهنگی خواهر کانونهای فرهنگی و هنری مساجد استان سمنان در شهرستان شاهرود خبر داد.
شعبانعلی آشوری از برگزاری گرد همایی بزرگ فعالین فرهنگی خواهر کانونهای فرهنگی و هنری مساجد استان سمنان در شهرستان شاهرود خبر داد.
وی گفت:این گردهمایی از سوی دبیرخانه کانونهای فرهنگی و هنری مساجد استان سمنان و اداره فرهنگ و ارشاد اسلامی شاهرود از تاریخ ۲۲الی ۲۳ایدمت دو روزنا برنامه های متنوعی که در نظر گرفته شده است برگزار خواهد شد .
سرپرست اداره فرهنگ وارشاد اسلامی شهرستان شاهرود تصریح کرد: برگزاری کارگاه های آموزشی-برگزاری نمایشگاه دستاوردهای کانونهای استان سمنان از مهمترین برنامه های این گردهمایی ۲ روزه است.
آشوری همچنین افزود:سفر به روستای بر همراه با طبیعت گردی و بازدید از آبشار جنگل ابر و دیدن فیلم در سینما فرهنگ شاهرود از برنامه های دیگر این همایش خواهد بود.

دوره آموزشی هوش هیجانی برای کارشناسان شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه گیلان
رشت– **مهناز نویری**– دوره آموزشی هوش هیجانی برای کارشناسان شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه گیلان برگزار شد. دوره آموزشی هوش هیجانی به مدت ۱۶ ساعت و توسط یکی از اساتید و عضوی است، علمی دانشگاه گیلان، تدریس شد.
تاثیر هوش هیجانی بر عملکرد روابط فردی و اجتماعی درون سازمانی است، بیان کیفیت و درک احساسات، فرد، توانایی اداری مطلوب خلق و حوی و اتخاذ تصمیمات مناسب از جمله مواردی است که در این کلاس آموزشی تدریس شد.
همچنین شناخت و سازگاری افراد، کنترل استرس و شناخت مهارت های درون فردی و میان فردی از دیگر سرفصلهای این کلاس آموزشی بود.

جمع آوری نخاله های سطح شهر در ملارد

ملارد – **مژگان علیقارداشی** – به همت واحد آمانی شهرداری ملارد نخاله و خاک های سطح شهر جمع آوری شده است.
در راستای نظافت خیابان ها و جمع آوری نخاله ها در سطح شهر به منظور زیباسازی منظر شهر و با همکاری واحد آمانی معاونت فنی عمرانی شهرداری ملارد از یک دستگاه لوهر و پاک‌کن و کامیون ده چرخ نخاله های شهرک شهید چمران ، اطراف مسجد امام رضا ملارد پشت دانشگاه وحاشیه محور تنبایش تا شهرک حف (قطاع خیابان حافظ) را جمع آوری کرده و به محل دیگری انتقال دادند.

تبریز – مجید مسلمی حکم آبادی – در نشست اعضا کمیسیون فرهنگی مجلس شورای اسلامی با فعالان و اصحاب فرهنگ و هنر، سمن‌ها

تبریز – **مجد مسلمی حکم آبادی** – در نشست اعضا کمیسیون فرهنگی مجلس شورای اسلامی با فعالان و اصحاب فرهنگ و هنر، سمن‌ها و مؤسستاد فرهنگی، هنری، رسانه ای و قرآنی استان آذربایجان شرقی، روسای ایجنن های فرهنگی هنری و خانه مطبوعات به نمایندگی نظرات، مشکلات و پیشنهادهای حوزه خود را برای بازنگری مطرح کردند. به گزارش خبرنگار ما در تبریز، ابوالفضل علی محمدی، رئیس انجمن ادبی تبریز و مدیرعامل بنیاد فرهنگ، هنر و ادب آذربایجان در این نشست اظهار داشت: عده‌ای هنوز فکر می‌کنند که بهترین استانان در مراکز استان و به‌خصوص تهران هستند در حالی که اینگونه نیست و با اشاره به فعالیت های بنیاد فرهنگ، هنر و ادب آذربایجان که هشت ماه از ثبتی شدن و رسمی شدن آن می گذرد، گفت: یکسان‌نویسی کلمات ترکی آذربایجانی در بنیاد هنر و فرهنگ شروع شده و به مرحله پایانی نزدیک است.
شاهرخ بناهی فرد، رئیس انجمن موسیقی استان نیز گفت: مدیریت موسیقی در جامعه کنونی از ایذولوپیک به مراتب سخت تر از سایر جوامع می باشد زیرا بر اساس یک نگرش دینی، موسیقی به واقع همانند یک شمشیر دو لبه است برخی از قطعات موسیقی می تواند آدمی را به یک عروج معنوی رهنمون سازد و برخی دیگر ممکن است انسان را تا اسفل الساقین به یکشتا بکشاند.
نماینده انجمن موسیقی استان نیز گفت: کمیسیون فرهنگی خواست است تا با تصویب اختصاص ردیف بودجه‌ای برای حمایت از موسیقی ار زشی و متعالی اقوام ایران زمین، هنرمندان را در پاسداری از ارزش ها و میراث معنوی پاریگر باشند و مصوبه هیات وزیران در مساله اجرهای عمومی با نظرات فنی و محتوایی وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی و نحوه تعامل با اداره نظرات بر امایک عمومی را با تصویب، قانونی نمایند.
در ادامه جلسه محمدحسن حسن‌زاده، نماینده سمن‌ها بیان کرد: ۶۵۰ سمن و تشکل مردم‌نهاد در استان فعالیت می‌کنند ولی از آنجمله اینها و تعامل با دیگر کشورهای نیز به سمن‌هاست که متأسفانه ۹۵ درصد تشکل‌های فعال به فراتر از منطقه و ملی فکر نمی‌کنند ولی ظرفیت وجود دارد، و نیاز به یک حمایت‌قانون‌مدارانه دارد. سعید جلالی، نماینده ناشران نیز در این جلسه حضور کمیسیون فرهنگی در استان را فرضی دانست تا ماطلیات فرهنگی را بشنوندوی افزود: مدیریت کتاب در استان ما مثبت تلقی می‌شود وی با اشاره به اینکه کتاب در سبد هزینه شهروندان نیز، به روز کم‌نگرتر می‌شود، اظهار کرد: اگر کتابدیی پیشانی فرهنگ آذربایجان شرقی و نیم‌ساله تقاضا نیز فکری اندیشیده شود، وی اذعان داشت: انتظارات عالی قلم به این اکتفا نشود که در زمان حیات بیمه شوند و در زمان فوت در قطعه هنرمندان دفن شوند؛ بلکه یک حضور جدی و عمدت‌مدارانه در سیاست‌گذاری حوزه فرهنگ داشته باشند.
نوعصری، نماینده شهروندان و فیلم‌سازان استان نیز به نقش موثر سینما در ارتقاء قدمت یک قرن داره، اشاره کرد و گفت: سینمای ایران مورد توجه فستیوال‌ها



و کشورهای پیشرفته است، وی به امکانات ناچیز و شرایط مادی محدود فیلم‌سازان استان اشاره کرد و گفت: سینما یک هنر پرهزینه و گران است و خیل عظیمی از سینماگران که توانایی دارند ولی سرمایه‌ای ندارند، هیچ سرمایه‌گذاری به آنها کمک نمی‌کند.
محمدزاده، نماینده مؤسستاد قرآنی به مواز کاری‌های دستگاه‌ها در زمینه قرآن اشاره کرد و افزود: در قرآن به مطلوبیت قرآن اشاره شده است؛ از مجلس انتظار می‌رود با تصویب یک مصوبه وزارت‌خانه‌ای مخصوص قرآن در کشور ایجاد شود، وی با اشاره به اینکه پنج سال طول می‌کشد که یک محور تأسیس قرآنی ایجاد شود، گفت: این موضوع یک قافعه است که باعث تسلریدی هم می‌شود، وی با ابراز نأسف از اینکه فقط پنج درصد بودجه شورای عالی به استان‌ها تزیق می‌شود و مابقی به در خود شهروا می ماند.
اظهار کرد: چرا باید برای نمایشگاه قرآن تهران، ۵۷ میلیارد تومان هزینه شود ولی برای سایر استان‌ها یک میلیون و ۳۰۰ تومان اختصاص یابد.
پونس نصیری رئیس انجمن خوشنویسی سیج هنرمندان و رئیس انجمن خوشنویسان تبریز نیز گفت: نبود حمایت درد اصلی تمامی هنرمندان است که کمتر شاهد آن هستیم از جمله آن‌ها می‌توان به مساله بیمه هنرمندان اشاره کرد.
گفتار شد: در اینجمله این مساله هستیم همچنین حمایت مالی برای تمامی انجمن‌ها از دیگر ذغدغه‌ها است؛ اگر بخواهیم جشنواره های برگزار شده در پایتخت‌ها را با شهرستان‌ها مقایسه کنیم شاهد تفاوتی زیادی در میزان بودجه‌ها خواهیم بود.
وی با اشاره به اینکه هنرمندان شهرستانی برای حضور در نمایشگاه‌های خارجی حمایت نمی‌شوند، گفت: تنها هنرمندان پایتخت به این نمایشگاه‌ها می‌روند که این تبعیض درست نیست.
اسد فلاح، رییس هیات مدیره خانه مطبوعات آذربایجان شرقی و نماینده مطبوعات استان با اشاره به اینکه رسانه، تعیین‌کننده هویت و فرهنگ یک جامعه است، گفت: نقش رسانه می‌تواند در ارتقای فرهنگ، صلح، اخلاق و مفاهیم ملت‌ها مؤثر باشد.
وی با بیان اینکه استان آذربایجان شرقی از دیدن‌بر در جایگاه اولین‌هاست و طی ماه‌های آینده میزان تبریز ۲۰۱۸ خواهد بود؛ بیان کرد: خانه مطبوعات استان آمادگی دارد در خصوص برگزاری و برنامه‌ریزی کندرگو و با همایش ملی "رسله و صنعت

در حضور رئیس و اعضای کمیسیون فرهنگی مجلس اعلام شد

طرح پیشنهاد میزبانی و برگزاری مسابقات ورزشی رسانه های کشورهای اسلامی در تبریز

رئیس خانه مطبوعات آذربایجان شرقی: پیوست فرهنگی و رسانه ای برای رویداد ملی تبریز ۲۰۱۸ تهیه و اجرا شود

گردشگری" ای نقاشی کند.
فلاح تأکید کرد: استان آذربایجان شرقی به علت شرایط منطقه‌ای بستر و ظرفیت‌های خاصی در زمینه سرمایه‌گذاری دارد، وی با ارائه پیشنهاد میزبانی و برگزاری مسابقات ورزشی رسانه های کشورهای اسلامی در تبریز بمناسبت رویداد ملی تبریز ۲۰۱۸ اظهار داشت: این امر مستلزم هماهنگی مسئولان برای اجرای ایده‌های اثرگذار دارد.
نماینده مطبوعات استان آذربایجان شرقی به ضرورت تصویب لایحه اصلاح قانون ورزش زینست و نیاز به اصلاح دارد.
اسد فلاح به بیمه اصحاب رسانه، اصلاح طرح اشتراک رایگان، توزیع عادلانه آگهی مربوط به دادگستری، کیفیت رسانه‌ها و توجه به توانمندی‌ها و نه متمرکز گرانی صرف برای صدور مجوز تبلیغات تبریز در اجرای قانون رویداد ملی تبریز ۲۰۱۸ و ایسپاری و چه بیشتر امور، به صنوف مطبوعاتی بویژه خانه مطبوعات، تقویت و حمایت کافی از جایگاه و پایگاه خانه مطبوعات به عنوان رکن اصلی تشکل‌های رسانه‌ای، حل مسائل مربوط به سامانه آگهی های دولتی، تخصیص بودجه اعتبار لازم برای خانه مطبوعات در راستای رویداد ملی تبریز ۲۰۱۸، ابلاغ دستور و حمایت از ایجاد مجتمع رسانه ای در تبریز بصورت پایلوت، توجه بیشتر به ارتزبانی مطبوعات از منظر شاخص های کیفی و تخصصی اعتبارات پارالل ای به رسانه‌های مجازی و برخی مسائل دیگر اصلاح کرد و گفت: خبرنگاران رکن اساسی هر رویدادی هستند که نیاز به توجه و حمایت دارند.
رییس هیات مدیره خانه مطبوعات استان آذربایجان شرقی افزود: لازم است اقدامات مربوط به رویداد تبریز ۲۰۱۸ دارای پیوست فرهنگی و رسانه ای باشد.
فلاح از آمادگی خانه مطبوعات استان جهت تحقق این موضوع مهم خبر داد و اجرایی شدن آرزو متوجه تعامل و همکاری دستگاه‌های مربوطه و مسئولان با این نهاد عالی رسانه ای عنوان کرد.
خسرو پایاب نماینده هنرمندان در بیان مشکلات تأاتر اظهار کرد: سالی که به نام هنرمندان در تبریز است برای اجرای تئاتر باید هزینه اجاره بدهد در حالی که در پایتخت اینگونه نیست، پایاب با اشاره به اینکه اخیراً هنرمندان تهرانی در تبریز نیز آمده‌اند، گفت: چرا تبعیض قائل می‌شوید؛ مگر هنرمندان شهرستان‌ها هنرمند نیستند.
حسن علیزاده پروین، نماینده مطبوعات استان و هنری استان بیان کرد: اگر فرهنگ را مجموعه یکپارچه‌ای بدانیم، متوجه خواهیم شد که فرهنگ تاثیرپذیر است.
علیزاده بیان کرد: جوهر توسعه فرهنگی، آزادی فرهنگ است.
لازم به ذکر است اعضای کمیسیون فرهنگی مجلس در سفر به تبریز در جلسه این کمیسیون با موسسات فرهنگی و هنری حاضر و مدینه سپس در جلسه شورای فرهنگ عمومی در بیت حجت الاسلام و المسلمین دکتر آل‌هاشم حضور یافتند.
بازدید از پروژه های ملی چون تالار شهر، موزه هنرهای معاصر، موزه آشتی و دیدار با کارکنان اداره کل فرهنگ و ارشاد اسلامی استان از دیگر برنامه های این سفر بود.

سفر وزیر ورزش و جوانان به اراک مرکز استان مرکزی

بهروری خود از منابع مختلف را بالا ببریم وی ادامه داد: مقام معظم هبری راهکارهایی هم تبیین فرمودند که کم و بیش در جریان اجرای طرح‌ها و برنامه‌ها که از سوی ستاد فرماندهی اقتصادی مقاومتی به‌راست معاون اول رئیس‌جمهور و هم ستاد اقتصاد مقاومتی استان‌ها به‌راست استانداران قرار دارند که این استان هم از استان‌های فعال در این حوزه بوده است.
وزیر ورزش و جوانان خاطر نشان کرد: بر کسی پوشیده نیست که در تمام ابعاد مختلف اقتصاد مقاومتی ظرفیت بالایی داریم، یکی از مشکلات عمده این بود که در ایام تحریم‌های قدرت‌های بزرگ امکان استفاده از ظرفیت‌ها و توانمندی‌های کمتر وجود داشت، وی افزود: در بدو ورود به سالن، نمایشگاهی وجود داشت که دستاوردها و محصولات روستایی به نمایش گذاشته شده بود، که گفتاگر به روستاها توجه کنیم شرایط روستاها بسیار بهتر خواهد بود و اگر شرایط و امنیت فراهم شود و این اراده‌ها باشد همان‌طور که همه می‌خواهیم اتفاقات خوبی در بخش اقتصاد به وقوع بخواهد پیوست سلطانی فر ادامه داد: این ظرفیت‌ها و توانمندی‌های موجود خواهیم توانست مشکلات را در چندسال آینده حل و فصل کنیم، این امر حقوق پیدامی کند مگر آنکه همدلی و هماهنگی بین مردم و مسئولین در قوای مختلف تحقق پیدا کند و این روابط و همدلی تحکیم‌شده و پایدار باقی بماند.



اراک– **خبرنگار فرصت امروز**– مسعود سلطانی فر وزیر ورزش و جوانان با استقبال استاندار و تنی چند از مسئولان دستگاه‌های اجرایی استان مرکزی وارد اراک مرکز این استان شد.
به گزارش روابط عمومی اداره کل ورزش وجوانان استان مرکزی؛ وزیر ورزش و جوانان با هدف بازدید از اماکن نیمه تمام ورزشی در استان و تأمین اعتبار لازم برای تکمیل طرح های ورزشی به استان مرکزی سفر کرده است.
دیدار با نماینده ولی فقیه و امام جمعه اراک حضور در شورای اداری استان، نشست با سمن‌ها، ورزشکاران و روسای هیات های ورزشی و بازدید از طرح های ورزشی نیمه تمام مرکز استان از مهمترین برنامه های وزیر ورزش و جوانان در سفر یک روزه به استان مرکزی بود.
وزیر ورزش و جوانان در بدو ورود از مجتمع ورزشی ۱۵ هزار نفری امام خمینی(ره) اراک بازدید نمودند؛ پیش از یکصد هزار ورزشکار در نقاط مختلف استان مرکزی به صورت سازماندهی شده نیز نظر ۴۷ هیات ورزشی فعالیت می‌کنند مسعود سلطانی فر در نشست شورای اداری استان مرکزی اظهار داشت: به همه مدیران دستچشمکس تبریک و تهنیت می‌گویم و امیدوارم بتوانیم در جریان خدمت کشن که نخستین سنگین و خارین اجرایی نظر را در ارتباط با مردم مدیریت کرده و درحال خدمت هستند، قدردان جایگاه خود باشند.
سلطانی فر تصریح کرد: حدود اسفند ۹۲ بود که رهبر



دانشگاه در نظام ارزش گذاری استان و کشور در وضعیت مطلوبی قرار نداشت، طبیعی است رسیدن به کیفیت مطلوب یا در خود توجه نیازمند در پامین تربی

کرمان– **خبرنگار فرصت امروز**– در جشنواره عمران سلامت که ۲۰ تیرماه در تهران و با حضور رئیس‌جمهور و وزیر بهداشت برگزار شد، دکتر علی اکبر حق دوست رئیس دانشگاه علوم پزشکی کرمان با اهدای لوحی قدردانی شد.
به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی دانشگاه علوم پزشکی کرمان، در این لوح وزیر بهداشت از اجرای پروژه های عمرانی طرح تحول نظام سلامت قدرانی کرده است.
دکتر عباس کلیمی معاون توسعه مدیریت و منابع دانشگاه در حاشیه این جشنواره و در یادداشتی آورده است: دانشگاه علوم پزشکی کرمان در شروع دولت تدبیر و امید به رغم مطرح بودن اسمی در میان دانشگاه‌های تیپ ۱، به لحاظ زیر ساخت‌ها قابل قیاس با دانشگاه‌های همنتراز و با حتی برخی از دانشگاه‌های تیپ ۲ نبود و محروم بوده است.
زیر ساخت‌هایی همچون دانشگاه نسائی، منابع فیزیکی و منابع مالی در پامین ترین حد ممکن و جایگاه

اهواز– **خبرنگار فرصت امروز**– مدیر عامل شرکت برق منطقه‌ای خوزستان و تعدادی از معاونان در سفر یک روزه از امور بهره برداری ناحیه مارون بازدید و در جریان فعالیت‌های این ناحیه قرار گرفتند.
مجمودشت بزرگ در این سفر از بست‌های برق ایذه ، ۱ موقت میانگران و باغملک، در امور بهره برداری ناحیه مارون بازدید و درجریان مشکلات بست با خطوط

قزوین– **خبرنگار فرصت امروز**– مدیر عامل شرکت شهرک‌های صنعتی قزوین گفت: سرگمی بوردیلیاک "سفیر اوکراین" با هیات همراه به منظور اشتیاق با توانمندی‌های شرکت صنعتی استان و زمینه‌سازی جذب سرمایه‌گذاری خارجی از شهرک صنعتی کاسپین، نمایشگاه محصولات تولیدی و چند واحد تولیدی بازدید کردند.
به گزارش روابط عمومی شرکت شهرک‌های صنعتی استان قزوین، حمیدرضا خانیور " در حاشیه بازدید سفیر اوکراین از شهرک صنعتی کاسپین اظهار داشت : حضور هیئت‌های تجاری و مقامات کشورهای خارجی در راستای حمایت و جذب سرمایه‌گذاری در شهرک‌ها و نواحی صنعتی با هدف شناسایی زیرساخت‌ها و پتانسیلهای استان برای حضور در بازار ایران و مبادلات تجاری جهت صادرات کالای ایرانی صورت می‌گیرد.
به طوریکه در طول هفته جاری پنج بحث تجاری سرمایه

بندرعباس– **خبر نگار فرصت امروز**– کار گاه عفاف و حجاب با حضور جمعی از کارکنان شرکت آب و فاضلاب روستایی هرمزگان و کارشناس این حوزه در این شرکت برگزار شد.
به گزارش روابط عمومی شرکت آب و فاضلاب روستایی هرمزگان، مسئول امور فرهنگی و دینی شرکت آب و فاضلاب روستایی هرمزگان در این باره گفت: در این کارگه که با حضور خاتم معظمی گوردری کارشناس این حوزه بر گزار شد به نقش مؤثر عفاف و حجاب در سلامت زندگی روزمره افراد همچنن تاثیرات معنوی آن در خانواده اشاره

بندرعباس– **خبر نگار فرصت امروز**– کار گاه عفاف و حجاب با حضور جمعی از کارکنان شرکت آب و فاضلاب روستایی هرمزگان و کارشناس این حوزه در این شرکت برگزار شد.
به گزارش روابط عمومی شرکت آب و فاضلاب روستایی هرمزگان، مسئول امور فرهنگی و دینی شرکت آب و فاضلاب روستایی هرمزگان در این باره گفت: در این کارگه که با حضور خاتم معظمی گوردری کارشناس این حوزه بر گزار شد به نقش مؤثر عفاف و حجاب در سلامت زندگی روزمره افراد همچنن تاثیرات معنوی آن در خانواده اشاره

چرا کار آفرینان نباید شادی خود را قربانی موفقیت استارتاپ کنند



باور عمومی غلطی که در میان فعالان فضای استارتآپی وجود دارد این است که کار آفرینان باید تمام زندگی خود را فدای شرکت کنند. زندگی استارتآپی، سبک جدیدی است که با پیدایش و رشد روزافزون شرکت‌های نوپا در حوزه‌های مختلف، به جزئی جدانشدنی از فعالان این حوزه تبدیل شده است. یکی از نکاتی که در مدیریت استارتآپ‌ها به آن دقت می‌شود این حقیقت است که افراد شاد، خلاقیت و کارایی بهتری خواهند داشت. کارآفرین‌ها و ارزش آفرین‌های اکوسیستم استارتآپی به‌غلط تصور می‌کنند که این شادی و احساس رضایت تنها باید میان کارمندان و اعضای تیم وجود داشته باشد.

اکثر کارآفرینان در خاطره‌های خود به ساعات بی‌خوابی، فشار کاری زیاد، استرس، افسردگی و مواردی از این قبیل اشاره می‌کنند. آنها کار زیاد را جزئی جدانشدنی از زندگی خود می‌دانند. در دوران کنونی آن چیزی که این قشر را جامعه را از بقیه جدا می‌کند، نه تنها کار و موفقیت‌های زیاد، بلکه بیماری‌های روانی و جسمی بی‌شمار آنها است. طبق نتایج تحقیقاتی که دانشگاه برکلی منتشر کرده است، اغلب کارآفرینان از مشکلاتی نظیر افسردگی بالا، اختلال، کم‌توجهی - بیش‌فعالی و اضطراب رنج می‌برند. در مورد افسردگی، مؤسسان استارتآپ تا سه برابر بیش از عموم مردم از این بیماری رنج می‌برند.

کلی فیتزسیمونز، کارآفرین موفق آمریکایی که تاکنون چند استارتآپ را تأسیس کرده و به فروش رسانده است، پس از فروش استارتآپ دوم به مدت سه سال از افسردگی رنج برده است. او در مقاله‌ای راه‌های فرار از مشکلات عمومی و بیماری‌های کارآفرینی را این‌گونه شرح می‌دهد:

تغییر طرز تفکر

در قدم اول، این خود کارآفرین است که باید طرز تفکر خود را تغییر دهد و این باور غلط را که برای موفقیت حتماً باید از خودگذشتگی کند، از بین ببرد.

فرهنگ از رأس سازمان شروع می‌شود
استارتآپ‌ها عموماً قواعد و قوانین محکمی در سیستم نیروی انسانی خود دارند تا بتوانند بهترین افراد را به تیم خود جذب کنند. وقتی نیروهای تیم ببینند که مؤسسان استارتآپ تمام انرژی و سلامت خود را وقف شرکت کرده است، این رویه را به‌عنوان قانون در نظر می‌گیرند و آنها نیز انرژی بیش از حدی برای کارها صرف می‌کنند. نتیجه این اتفاق این است که کارمندان بسیار زودتر از مدیران و مؤسسان استارتآپ از ادامه کار خسته می‌شوند و دیگر انرژی لازم را برای پیشرفت صرف نمی‌کنند.

کار بدون استراحت، روحیه تیم را خراب می‌کند
یک کارآفرین شاد، خلاقیت و کارایی بیشتری دارد، رفتار بهتری با اعضای تیم دارد و علاوه بر آن، شخصیت قابل‌اعتمادتری دارد. وقتی زمان مناسبی به استراحت خود و کارمندان اختصاص بدهید، فضایی شاد ایجاد کنید، اعضای تیم شما با رغبت بیشتری برای پیشرفت تلاش می‌کنند. در چنین فضایی، اعتماد تیم به سیستم بیشتر می‌شود و قوانین نیز جدی‌تر گرفته می‌شوند.

شادی، بهره‌وری را افزایش می‌دهد
دیوید میستر، استاد سابق دانشگاه هاروارد، در کتاب خود با نام «Practice What You Preach»، ارتباط مستقیم و جدانشدنی شادی کارمندان با افزایش بهره‌وری را به‌طور کامل توضیح داده است. او اعتقاد دارد این ارتباط، یک ارتباط علت و معلول است و به‌نوعی لازمه سودآوری و بهره‌وری، شادی و رضایت کل تیم محسوب می‌شود. کارآفرینان در مسیر تلاش برای موفقیت استارتآپ، باید به‌طور قطع شادی، رضایت و سلامت خود را مدنظر داشته باشند. با توجه به مشکلات فراوانی که روزانه در ارتباط با این افراد می‌بینیم، می‌توان گفت حفظ این موارد، یک الزام برای زندگی استارتآپی است. هرچه یک کارآفرین توجه کمتری به خودش داشته باشد، احتمال از دست دادن نیروهای بااستعداد، از بین رفتن اعتماد میان اعضای تیم، از بین رفتن انرژی اعضای تیم و در نهایت بیماری‌های روحی و جسمی برای او افزایش پیدا می‌کند.

فرصت امروز
روزنامه مدیریتی - اقتصادی

صاحب‌امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز
مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی
چاپ: شرکت هم‌میهن توزیع، نشر گستر امروز
آدرس: میدان هفت تیر، خیابان لطفی، بعد از مشاهیر، پلاک ۴۹
دفتر مرکزی: ۰۲۱۲۱۲۲۲-۰۶۰۷۲۱۲۰

روزنامه فرصت امروز براساس رتبه‌بندی وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی با امتیاز ۶۱۶۲، رتبه هشتم روزنامه‌های بخش خصوصی کشور را داراست.

دوشنبه | ۲۶ تیر ۱۳۹۶ | شماره ۸۲۳ | صفحه ۱۶

WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

WWW.FORSATNET.IR | ایمیل: INFO@FORSATNET.IR | سایت: WWW.FORSATNET.IR

تحول فناوری هیبرید با سیستم ۴۸ ولتی کانتینتال و رنو



استفاده می‌کند. این موتور به‌صورت دائمی و موقتی، به ترتیب ۶ و ۱۰ کیلووات نیرو از طریق تسخیم سه میل‌لنگ منتقل می‌کند. لازم به ذکر است سیستم‌های هیبریدی معمولی در ولتاژی حدود ۳۰۰ تا ۴۰۰ ولت نیرورسانی می‌کنند و هزینه‌ای بسیار بالاتر از سیستم ۴۸ ولتی دارند.

با همکاری مشترک دو شرکت کانتینتال و رنو، غول فناوری آلمان و خودروساز فرانسوی، امسال در مدل‌های مختلف دیزلی خودروهایی رنو سننیک و گرند سننیک، از راه‌اندازی هیبریدی ۴۸ ولتی استفاده می‌شود. اگرچه کانتینتال ادعا می‌کند که برای نخستین بار در جهان از این فناوری استفاده می‌شود؛

خودروی آئودی SQV هم به سیستم ۴۸ ولتی مشابهی مجهز است. به اعتقاد شرکت کانتینتال، این سیستم صرفه اقتصادی بالایی دارد و در کاهش مصرف سوخت و آلاینده‌ها مؤثر است. این سیستم که شرکت به آن لقب «استیوار هیبریدی» داده است، به جای موتور استارت تر مرسوم از یک موتور الکتریکی

برای مطالعه ۷۳۹ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

کلینیک کسب و کار

پرسش: مدیر یک شرکت تجاری هستم و مدیرفروش شرکت من بسیار فعال است، اما باوجود فروش خوب نمی‌تواند برای شرکت سوددهی بالایی داشته باشد. نظر شما در این باره چیست؟

سواد مالی مدیرفروش

پاسخ کارشناس: فروشندگی علاوه بر مهارت نیاز به دانش دارد و مدیرفروش کسی است که دانش‌های لازم را برای فروش محصول احراز کند. یکی از دانش‌های لازم برای مدیر فروش، سواد مالی است. سواد مالی برای یک مدیر فروش بسیار بر اهمیت است. بی‌تردید نبود دانش یا سواد مالی می‌تواند منجر به تصمیم‌گیری ضعیف مالی شود و شرکت را با شکست روبه‌رو کند. مهم‌ترین مدیران و کارکنان شرکت شما کسانی هستند که از سواد مالی خوبی برخوردار هستند و هر چقدر میزان دانش مالی آنها بیشتر باشد بهتر می‌توانند از منافع مالی سازمان شما حمایت کنند. مدیرفروش

مدرسه مدیریت

۴ مرحله برای حل مشکلات کسب و کار

چه چیزی از شما خواسته شده است؟ چه چیزی شریک شما را خوشحال و راضی می‌کند؟ چه چیزی قابل ارائه و انجام است؟

مرحله دوم: نگاهی به عقب بیندازید
در کسب و کار، مشکلات به‌طور مداوم تکرار می‌شوند. این موضوع را مورد توجه قرار دهید که مشکلی که در این هفته با آن دست و پنجه نرم می‌کنید، چگونه می‌تواند شبیه مانعی باشد که در گذشته با آن روبه‌رو شده بودید. من همیشه سعی می‌کنم تجربه‌های مشابه و نحوه حل کردن آن مشکل را به خاطر بیاورم و اغلب اوقات می‌توانم به‌سادگی با کمک گرفتن از این مرحله ردیابی مشکلات را پیدا و آنها را حل کنم.

مرحله سوم: کارها را تیمی انجام دهید
کسب و کار با ارتباطات گره خورده است و بسیاری از مشکلات کسب و کار مربوط به انسان‌ها هستند. می‌توانید

مشکلات بخش جدانشدنی هر کسب و کاری هستند. در این مقاله با چهار راه‌حل برای مقابله با آنها آشنا می‌شویم. کارا گلدین، مشاور کسب و کار، در مقاله خود برای حل مشکلات مشاور راه‌هایی ارائه داده است که در ادامه به آنها می‌پردازیم.

پیش بردن کسب و کار همانند یک کلاس مدیریت حل مشکلات است. من با حدود ۳۰ سال تجربه کاری متوجه شدم که دو مشخصه اساسی در هر مشکلی وجود دارد: مشخصه احساسی و مادی. بسیاری مهم است که هر دوی این مشخصه‌ها را بسنجید. در ادامه با چهار مرحله برای حل مشکلات از دید من آشنا می‌شوید.

مرحله اول: آن را به چند بخش تقسیم کنید
قبل از هر چیزی، مسائل جزئی را کنار بگذارید و مشکل را به بخش‌های کوچک تقسیم کنید تا متوجه شوید که برای حل مشکل، به ترتیب چه کارهایی باید صورت بگیرد.



معرفی استارت‌آپ

سازنده چمدان‌های فناوری دوست

نام شرکت: اوی (Away)

سرمایه‌گذاری سرمایه‌گذار خطرپذیر: ۱۱ میلیون دلار

چه کاری می‌کنند؟ این چمدان‌ها که از فناوری‌های به‌روزی بهره می‌برند، حتی قابلیت شارژ گوشی و تبلت همراه را به مسافر می‌دهند.

چرا قرار است کارش بگیرد؟ آنطور که معلوم است، فناوری‌های به‌کار رفته در این چمدان‌ها، جدا از امکان دنبال کردن آنها و فناوری‌های خاصی که برای راحتی مسافر یکجا جمع کرده‌اند، به دنبال سورپرایزهایی در سال ۲۰۱۷ هم هستند؛ چیزی که شاید بسیاری از مسافران دنبالش باشند.

خلاصه کتاب

اعتماد (۹)

خریدار واقعی، خریدار احتمالی و مشتری از شما چه انتظاراتی دارد؟

مهندس محسن نادری
کارشناس بازاریابی و فروش

چگونه اعتماد را کسب‌آن را شوی و نگه‌داری کنی و چرا زندگی و فعالیت‌های حرفه‌ای اعتماد را به دست آوری.

جفری گیتومر

نام کتاب: اعتماد
نویسنده: جفری گیتومر
مترجم: منیگه شیخ‌جوادی (پهزاد)
ناشر: سپهت

تا امروز مراحل مختلفی برای جلب اعتماد (۱۴۵ قدم اول) را برای‌تان گفتم. امروز می‌خواهم یکی از مهم‌ترین عوامل جلب اعتماد را برای‌تان بیان کنم؛ دانش فنی

- ۱- در مورد شرایط و محصولات آنها اطلاع داشته باشید نه فقط محصول خودتان را.
- ۲- شما باید صنعت آنها آشنا باشید، نه فقط با محصول خودتان.
- ۳- شما باید با تجارت آنها را بشناسید و نه فقط تجارت محصول خودتان را.
- ۴- شما باید بدانید چه چیزهای تازه‌ای وجود دارند و در آینده وجود خواهند داشت، نه اینکه فقط محصول خودتان را بشناسید.
- ۵- شما با گرایش‌های تازه آشنا باشید، نه فقط با محصول خودتان.
- ۶- شما باید بازار آنها را بشناسید و نه فقط بازار محصول خودتان را.
- ۷- شما باید با قدرت تولیدی آنها یا میزان خدمات آنها آشنا باشید نه فقط با محصول خودتان.
- ۷- شما باید از منافع آنها آگاه باشید، نه فقط از منافع خودتان.

- رویداد
- ۷ روز آینده در یک قاب
- ۹۶ < شازدهمین نمایشگاه بین‌المللی خودرو - شیراز
 - تاریخ برگزاری: ۲۷ تیر ۹۶
 - مکان: شیراز
 - نخستین همایش بین‌المللی مدیریت، حسابداری، اقتصاد و علوم اجتماعی
 - تاریخ برگزاری: ۲۷ تیر ۹۶
 - مکان: همدان
 - دومین کنفرانس بین‌المللی رویکردهای نوین در علوم انسانی، مدیریت، اقتصاد و حسابداری
 - تاریخ برگزاری: ۲۷ تیر ۹۶
 - مکان: پاریس
 - کارگاه آموزشی اینکوترمز ۲۰۱۰
 - تاریخ برگزاری: ۲۷ تیر ۹۶
 - دوازدهمین رویداد در مسیر موفقیت
 - تاریخ برگزاری: ۲۷ تیر ۹۶
 - مکان: اصفهان
 - سومین کنگره ملی توسعه و ترویج مهندسی کشاورزی و علوم خاک ایران
 - تاریخ برگزاری: ۲۸ تیر ۹۶
 - مکان: تهران
 - سومین همایش منطقه‌ای دستاوردهای نوین در مهندسی برق و کامپیوتر
 - تاریخ برگزاری: ۲۸ تیر ۹۶
 - مکان: استان مازندران
 - نمایشگاه نساجی لندن (TLTF) - انگلستان
 - تاریخ برگزاری: ۲۸ تیر ۹۶
 - مکان: لندن
 - کارگاه نحوه دریافت کارت بازرگانی و کاربردهای آن
 - تاریخ برگزاری: ۲۸ تیر ۹۶
 - مکان: اصفهان
 - سومین کنفرانس سالانه تحقیقات کشاورزی ایران
 - تاریخ برگزاری: ۲۸ تیر ۹۶
 - مکان: شیراز
 - نمایشگاه ریخته‌گری شانگهای - چین
 - تاریخ برگزاری: ۲۸ تیر ۹۶
 - سومین کنفرانس تحقیقات بازاریابی
 - تاریخ برگزاری: ۲۸ تیر ۹۶
 - مکان: تهران
 - سی‌وچهارمین دوره آموزش تخصصی نرم‌افزار لومرکال
 - تاریخ برگزاری: ۲۸ تیر ۹۶
 - مکان: تهران
 - سلسله نشست‌های تبیین مفهوم ترویج علم
 - تاریخ برگزاری: ۲۸ تیر ۹۶
 - مکان: تهران