

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی



راهکار جهانی انتقال فناوری در خودروسازی

صنعت خودروی کشورمان با توجه به عقب ماندگی تکنولوژیکی که در محصولات تولیدی وجود دارد، مسیرهای زیادی را برای انتقال و کسب فناوری طی کرده است. به گزارش پرشین خودرو، برخی از...

«فرصت امروز» بررسی می کند

مطالبه اقتصاددانان از رئیس جمهور

کمتر از چند روز به مراسم تحلیف رئیس جمهور و معرفی اعضای کابینه دوازدهم باقی مانده است و گروه های مختلف سیاسی و اقتصادی با رایزنی و گمانه زنی در تلاش هستند تا بهترین انتخاب برای کرسی های دولت دوازدهم انجام شود. در این بین، اقتصاددانان دغدغه های عموماً متفاوت تری دارند و با دیدگاهی فارغ از سیاست و نگاهی بلندمدت به مسائل و چالش های کشور نگاه می کنند.

بررسی نقش بانک مرکزی در چالش موسسات مالی و اعتباری

۲

۴



مدیریت و کسب و کار



تراویس کالانیک برای بازگشت به اوپر از استیو جابز الهام می گیرد

- دیجیتال مارکتینگ و افزایش مشتری
- چگونگی انقضای امتیازها در برنامه های وفاداری
- ضرورت نوآوری در کسب و کار
- محیط کاری جذاب ایجاد کنید
- هفت روش برای آنکه خلاقیت خود را ارتقا ببخشیم
- قانون شبیه شدن یا شبیه بودن

۱۶ تا ۸



دکتر مجید قاسمی در افتتاحیه مدرسه تاپستانی عنوان کرد

جزیره های کیفی در تراز جهانی در بطن دانشگاه خاتم

۲

یادداشت

چهار سالی که گذشت و چهار سال آینده

مهدی تقوی
استاد اقتصاد دانشگاه علامه طباطبائی

وزارت صمت، بانک مرکزی و وزارت اقتصاد مهم ترین بخش های بدنه اقتصادی دولت دوازدهم هستند. اینکه کابینه دولت...

اقدام های دولت یازدهم در تعامل سازنده با جهان قابل تحسین است

پرواسلطانی
عضو اتاق ایران

با اجرایی شدن برنامه جامع اقدام مشترک (برجام) شاهدیم درهای کشور به روی تجار و شرکت های تولیدی و خریداران خارجی باز...

حداکثرسازی مشارکت بخش خصوصی در صنعت ریلی

نورالله بیرانوند
معاون برنامه ریزی و اقتصاد حمل و نقل راه آهن

راه آهن کشور برنامه و راه روشنی را تا افاق ۱۴۰۴ پیش روی توسعه صنعت ریلی کشور ترسیم کرده و افزایش سهم بار و مسافر دو...

۳

بایلاک

تحويل ۵ روزه

وام بدون بهره

ضیافت مجلل



NISSAN

Innovation that excites

فروش تابستانی نیسان



۸۹۰۹

شعب تهران	نمایندگی های استانی
نیاوران	البرز ۰۲۶-۳۴۵۵۰۸۲۰
آجودانیه	گرگان ۰۷۱-۳۲۱۷۴۹۵۵-۶
برج میلاد	یزد ۰۳۵-۳۸۲۸۷۲۴۳
ایرانشهر	خراسان رضوی ۰۵۱-۳۸۵۸۲۳۳۲
میرزای شیرازی	کرمان ۰۳۴-۳۶۸۶
دماوند	اصفهان ۰۳۱-۳۶۲۸۲۲۷۳
	مازندران ۰۱۱-۳۲۳۳۴۰۷۹
	فارس ۰۷۱-۳۸۴۳۲۲۲۲
	آذربایجان ۰۴۱-۳۳۲۴۳۴۵۴
	شرقی ۰۴۱-۳۳۳۲۷۵۷۸



جهان نوین آریا
نماینده رسمی نیسان در ایران

بیمه بدنه رایگان

تسهیلات تا ۱۲۴,۰۰۰,۰۰۰ تومان

گارانتی رسمی نیسان

یادداشت

چهار سالی که گذشت
و چهار سال آینده



مهدی تقوی
استاد اقتصاد دانشگاه علامه طباطبائی

وزارت صمت، بانک مرکزی و وزارت اقتصاد مهم‌ترین بخش‌های بدنه اقتصادی دولت دوازدهم هستند. اینکه کابینه دولت دوازدهم چگونه چیده شود به عملکرد هر وزارتخانه در چهار سال دولت یازدهم مرتبط است. علی‌طبی‌نیا، وزیر اقتصاد و دارایی دولت یازدهم، وزیر جوان، درس خوانده و به قول ما قدیمی‌ها آدم حسابی است. عملکرد این جوان خوش‌فکر و فارغ‌التحصیل دکترای دانشگاه تهران در چهار سال گذشته رضایت‌بخش بوده است. از سوی دیگر از نظر شخصیتی طیب نیا متواضع است و این معرور نبودن او باعث شده اهل مشورت در حل مسائل اقتصادی کشور باشد. ولی‌الله سیف در چهار سال گذشته در بانک مرکزی کار کرده است. معاون اقتصادی سیف، اکبر کیمیجانی استاد دانشگاه تهران است و از این ترکیب قابل توجه توانسته به کمک بانک مرکزی برای حل مشکلات اقتصادی بیاید. وزارت صمت دیگر عضو اقتصادی کابینه دوازدهم است که به نظر می‌رسد دولت قصد دارد از دل این وزارتخانه چند وزارتخانه دریاورد. در این مورد تفکیک وزارت صنعت و معدن از تجارت می‌تواند اتفاق مبارکی برای اقتصاد کشور باشد. به نظر من، بار وظایف بازرگانی سنگین است و جمع کردن تمام این وظایف در یک وزارتخانه و انداختن وظیفه سه بخش مهم از اقتصاد کشور بر دوش یک وزیر درست نیست. نکته دیگر اینکه بازرگانی ایران در شرایط کنونی باید متخصصان و اقتصاددانان بین‌المللی را جذب کند و این در حالی است که صنعت و معدن یک تخصص دیگر است. در پایان باید به سازمان برنامه و بودجه پرداخت که وضعیت آن فاجعه‌بار است. فاجعه از زمانی آغاز شد که در دولت احمدی‌نژاد مغز اقتصاد کشور را منحل و یک سازمان بزرگ با متخصصان کارکننده را به یک دفتر زیر نظر ریاست جمهوری تبدیل کردند. احیای این سازمان پس از این فاجعه کار سختی بود. تمام متخصصان این سازمان پراکنده شدند. نیروهای آموزش‌دیده‌ای که زیردست قدیمی‌ها رشد کرده بودند از سازمان برنامه‌بودجه رفتند. جمع کردن بدنه کارشناسی آن هم کارشناسان زبده گذشته در این سازمان کاری زمانبر و سخت‌تر است. در حال حاضر در کشور فارغ‌التحصیلان اقتصاد در سطح لیسانس و فوق‌لیسانس زیاد داریم اما کسی که بتواند به سازمان برنامه و بودجه برود و کار کند، نداریم. ساختن کارشناسان موردنیاز این سازمان منوط به کارآموزی متخصصان فعلی است.

سازمان برنامه و بودجه پیش از انقلاب اسلامی مستقل بود و از نظر کیفی، برنامه‌های خوبی ارائه می‌کرد. در آن زمان غول‌های اقتصادی که سالیان سال در دانشگاه‌های مطرح جهان اقتصاد خوانده بودند و از نظر سواد و هوش اقتصادی مثال‌زدنی بودند، در این سازمان کار می‌کردند. آخرین رؤسای این سازمان اساتیدی مثل ستاری‌فر و برداران شرکاء بودند که پس از تصمیم دولت نهم برای انحلال این سازمان پراکنده شدند. در دولت روحانی سازمان برنامه احیا شد، البته هنوز به شرایط خوبی نرسیده است. محمدجواد ظریف، وزیر امور خارجه با تلاش بسیار توانست برجام را به سرانجام برساند؛ اقدامی که به‌طور حتم در اقتصاد داخلی و خارجی موثر بود. در چهار سال گذشته وزرای قوی در بدنه اقتصادی داشتیم و امیدواریم روند کار در دولت دوازدهم به همین ترتیب ادامه پیدا کند.

وزیر نیرو:

۹۰درصد نیاز صنعت برق در داخل کشور تامین می‌شود

وزیر نیرو گفت که خوشبختانه با برنامه‌ریزی‌های صورت گرفته و با توانمندی جوانان متخصص داخلی، صنعت برق کشور ۹۰درصد نیاز خود را تامین می‌کند. حمید چیت‌چیان ظهر دیروز در حاشیه بازدید از تجهیزات برق شهیرزاد از ابراز خرسندی از اینکه یکی از اختراعات صنعت برق این است که ۹۰درصد نیازهای خود، اعم از تجهیزات موردنیاز، فعالیت‌های مشاور و پیمانکاری را در داخل کشور انجام می‌دهد، افزود؛ این برنامه از ۳۰ سال قبل با هوشمندی بی‌ریزی شده و امروزه ظرفیت‌های بسیار خوب صنعتی در کشور وجود دارد. وی افزود: یکی از بهترین ظرفیت‌های ساخت ترانس‌های قدرت و توزیع، خوشبختانه در منطقه شهیرزاد وجود دارد که از تجهیزات سطح یک دنیا در این مکان تولید می‌شود و می‌بایست علاوه بر توجه به بازارهای داخلی، برای صادرات تجهیزات نیز برنامه‌ریزی شود، چراکه این امر، یک صنعت جوان با ظرفیت بسیار خوب است و می‌تواند توسعه را به استان سمنان و کشور هدیه دهد. وزیر نیرو گفت: دولت وظیفه دارد در کنار حمایت از بخش خصوصی، برای این قشر تامین بازار کند چراکه یکی از عوامل موفقیت صنایع و شرکت‌های خصوصی این است که رقابت در اعلا‌ی درجه باید بین این شرکت‌ها برقرار باشد و خوشبختانه به دلیل وجود ظرفیت‌های خوب در کشور، زمینه این رقابت وجود دارد که باعث می‌شود کیفیت ارتقا پیدا کند.

فرصت امروز بررسی می‌کند

مطالبه اقتصاددانان از رئیس‌جمهور



ایمان ولی پور
ivankaramazof@yahoo.com

کمتر از چند روز به مراسم تحلیف رئیس‌جمهور و معرفی اعضای کابینه دوازدهم باقی مانده است و گروه‌های مختلف سیاسی و اقتصادی با رایزنی و گمانه‌زنی در تلاش هستند تا بهترین انتخاب برای کرسی‌های دولت دوازدهم انجام شود. در این بین، اقتصاددانان دغدغه‌های عموماً متفاوت‌تری دارند و با دیدگاهی فارغ از سیاست و نگاهی بلندمدت به مسائل و چالش‌های کشور نگاه می‌کنند.

در همین ارتباط، در تازه‌ترین مطالبه اقتصاددانان از دولت دوازدهم، انجمن اقتصاددانان ایران در نامه‌ای به رئیس‌جمهور خواستار ایجاد معاونت اقتصادی در نهاد ریاست‌جمهوری شده و پیشنهاد تشکیل معاونت اقتصادی برای هماهنگی امور اقتصادی را به رئیس‌جمهور ارائه کرده است.

قدیمی‌ترین انجمن اقتصادی ایران در این نامه خطاب به حسن روحانی آورده است: «دستگاه‌های متعددی در امور و تصمیمات اقتصادی کشور دخالت دارند که به همین دلیل برنامه و بودجه پرداخت که وضعیت آن فاجعه‌بار است. فاجعه از زمانی آغاز شد که در دولت احمدی‌نژاد مغز اقتصاد کشور را منحل و یک سازمان بزرگ با متخصصان کارکننده را به یک دفتر زیر نظر ریاست جمهوری تبدیل کردند. احیای این سازمان پس از این فاجعه کار سختی بود. تمام متخصصان این سازمان پراکنده شدند. نیروهای آموزش‌دیده‌ای که زیردست قدیمی‌ها رشد کرده بودند از سازمان برنامه‌بودجه رفتند. جمع کردن بدنه کارشناسی آن هم کارشناسان زبده گذشته در این سازمان کاری زمانبر و سخت‌تر است. در حال حاضر در کشور فارغ‌التحصیلان اقتصاد در سطح لیسانس و فوق‌لیسانس زیاد داریم اما کسی که بتواند به سازمان برنامه و بودجه برود و کار کند، نداریم. ساختن کارشناسان موردنیاز این سازمان منوط به کارآموزی متخصصان فعلی است.

سازمان برنامه و بودجه پیش از انقلاب اسلامی مستقل بود و از نظر کیفی، برنامه‌های خوبی ارائه می‌کرد. در آن زمان غول‌های اقتصادی که سالیان سال در دانشگاه‌های مطرح جهان اقتصاد خوانده بودند و از نظر سواد و هوش اقتصادی مثال‌زدنی بودند، در این سازمان کار می‌کردند. آخرین رؤسای این سازمان اساتیدی مثل ستاری‌فر و برداران شرکاء بودند که پس از تصمیم دولت نهم برای انحلال این سازمان پراکنده شدند. در دولت روحانی سازمان برنامه احیا شد، البته هنوز به شرایط خوبی نرسیده است. محمدجواد ظریف، وزیر امور خارجه با تلاش بسیار توانست برجام را به سرانجام برساند؛ اقدامی که به‌طور حتم در اقتصاد داخلی و خارجی موثر بود. در چهار سال گذشته وزرای قوی در بدنه اقتصادی داشتیم و امیدواریم روند کار در دولت دوازدهم به همین ترتیب ادامه پیدا کند.

و تمرکز مشاوران اقتصادی ریاست‌جمهوری، نقش اتاق فکر دولت در زمینه امور اقتصادی را نیز عهده‌دار شود.»

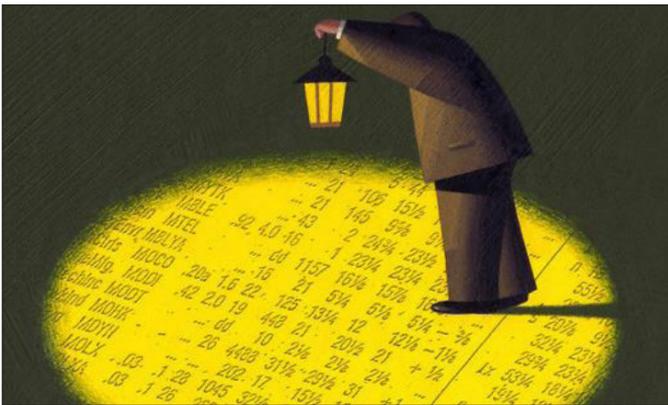
در پایان این نامه، انجمن اقتصاددانان ایران برای همکاری و رابطه با تدوین شرح وظایف، نمودار سازمانی و روش کاری این معاونت، اعلام آمادگی کرده است. این بیانیه به امضای هیأت اجرایی این انجمن از جمله حمید دهبی، عضو هیأت علمی دانشکده اقتصاد دانشگاه تهران، لطفعلی بخشی عضو هیأت علمی دانشکده اقتصاد دانشگاه علامه علی‌محمدی دیزجی عضو هیأت علمی دانشکده اقتصاد دانشگاه تهران، مسعود زاهدی‌اول فعال بخش خصوصی، ابوطالب مهندس عضو هیأت علمی دانشکده اقتصاد دانشگاه تهران، رضا امین‌فر فعال بخش خصوصی، وحید شقاقی شهری عضو هیأت علمی دانشکده اقتصاد دانشگاه خوارزمی و محمداقصر صدیقی فعال بخش خصوصی رسیده است.

این ۷۱ اقتصاددان که نام برخی چهره‌های شاخص اقتصادی از جمله محمد طیبیان، مهدی پازوکی، حسین عبده تبریزی و علی دینی در میان آنها به چشم می‌خورد، از «برخی نامزدهای مطرح است» اظهار نگرانی کرده و با برشمردن چالش‌های اقتصاد ایران، عنوان کرده‌اند که یکی از ضرورت‌های دستیابی به رشد اقتصادی بالای غیرتورمی، تعیین تیم اقتصادی کارآمد و متخصص است. عمده توجه و مطالبه این اقتصاددانان مربوط به پست رئیس‌کل بانک مرکزی و رئیس سازمان برنامه و بودجه بوده است: «سیاست‌گذاری

خصوصی سازی

چرا خصوصی‌سازی باید تعطیل شود؟

ردپای رانته‌های پیدا و پنهان در خصوصی سازی



نایب رئیس اتاق ایران و چین گفت پروسه خصوصی‌سازی در ایران باید تا زمان بازتعریف جایگاه بخش خصوصی در اقتصاد تعطیل شود.

مجیدرضا حریری در گفت و گو با خبرنگاران گفت: سیاست خصوصی‌سازی در ایران طی سال‌های اخیر هیچ‌گاه نتوانسته است منجر به بهبود وضعیت بخش خصوصی و افزایش سهم این بخش از اقتصاد شود. در حالی که ۱۰۰ میلیارد دلار از اموال دولت در سال‌های اجرای سیاست خصوصی‌سازی واگذار شده است، اما سهم بخش خصوصی از اقتصاد نه تنها تغییری نکرده بلکه بخش قدرتمندتری از دولت روی کار آمده است که اتفاقاً رقابت با آن در توان بخش خصوصی نیست.

این فعال اقتصادی در توضیح این مطلب افزود: اگر بخواهیم درستی یا نادرستی واگذاری را مورد بررسی قرار دهیم باید به این نکته توجه کنیم که آیا خصوصی‌سازی به موقع و پس از اجرای پیش‌نیازهای لازم اتفاق افتاد. او عنوان کرد: ما قبل از اینکه وارد بحث خصوصی‌سازی شویم باید سیاست‌هایی مبنی بر آزادسازی اقتصاد را اجرایی می‌کردیم تا سه مولفه رقابتی شدن، شفافیت و آزادسازی اقتصاد را تجربه کنیم و پس از آن وارد مرحله واگذاری خصوصی‌سازی در دستور کار قرار گرفت اما در عمل به جای آنکه رقابتی شدن اقتصاد مورد توجه باشد، دیدیم که

۱۰۰ میلیارد دلار از اموال دولت هنوز بخش خصوصی، بخشی ضعیف و حاشیه‌مانده در اقتصاد است.

حریری گفت: وقتی عقلای قوم به این نتیجه رسیدند که مدیریت دولتی نمی‌تواند پیش‌برنده اهداف توسعه‌ای در کشور باشد، اجرای سیاست خصوصی‌سازی در دستور کار قرار گرفت اما در عمل به جای آنکه رقابتی شدن اقتصاد مورد توجه باشد، دیدیم که

خصوصی‌سازی در نقش ابزاری برای کسب درآمد و تسویه بدهی و رد دیون ظاهر شد و نتیجه این شد که سهم بخش خصوصی از این واگذاری‌ها کمتر از ۱۰ درصد باشد. در چنین شرایطی دیدیم که بنگاه‌ها از دست دولت خارج شدند و در اختیار بخشی قرار گرفتند که دیگر نه پاسخگو بودند و نه نظارت‌های لازم بر آنها صورت می‌گرفت. او با تأکید بر اینکه سه بخش

«تجربه تاریخی رؤسای بانک مرکزی ایران نشان می‌دهد که عملکرد بانک مرکزی بیشتر حول سلیقه و علاقه هر ریئسی در این نهاد متفاوت بوده است. اگر رئیس بانک مرکزی اقتصاددان بوده مسائل اقتصادی بیشتر مطرح بوده و اگر حقوقدان بوده مسائل حقوقی و قانونی بیشتر جلوه داشته است و اگر حسابدار بوده، مسائل ترازنامه و حساب سود و زیان مهم بوده است.»

این نکته به عینۀ درباره ولی‌الله سیف، رئیس کل بانک مرکزی دولت یازدهم صدق می‌کند؛ تخصص شخص رئیس کل بانک مرکزی و مدرک دکترای حسابداری او باعث شده صورت‌های مالی بانک‌ها و لزوم هماهنگی با استانداردهای بین‌المللی گزارشگری مالی (IFRS) بیش از پیش برای نهاد سیاست‌گذار پولی مهم شده و به یکی از اولویت‌های نخست بانک مرکزی در دولت یازدهم بدل شود. این اصرار و پافشاری سیف را در بخشنامه اخیر بانک مرکزی و شروط سه‌گانه‌ای که برای برپایی مجامع عمومی پیش‌روی بانک‌ها گذاشته به خوبی می‌توان دید که موجب لغو سریالی مجامع ۲۲ بانک شده و تنها ۸ بانک موفق به برگزاری مجمع عمومی خود شده‌اند.

اما چه چیزی باعث شده برخی از رؤسای بانک مرکزی موفق‌تر از بقیه باشند؟ همان‌طور که اسفندیار جهانگرد، اقتصاددان و رئیس پژوهشکده اقتصاد دانشگاه علامه اشاره کرده است، توضیح و چرایی این پرسش را در وهله اول باید در نگرش سیاست‌گذاران درباره چگونگی عملکرد اقتصاد جست‌وجو کرد. به بیان دیگر، داشتن دانش اقتصاد کلان برای یک ریاست‌مقر بانک مرکزی ضروری است و بر این اساس، انتخاب ریاست بانک مرکزی باید یک اقتصاددان با تجربه گسترده سیاست‌گذاری و دیدگاه اقتصادی مشخص باشد.

فرصت امروز

فرصت امروز بررسی می‌کند

در قانون اساسی به رسمیت شناخته شده که شامل بخش خصوصی، دولتی و تعاونی است، متذکرشد: اما امروز با بخشی بزرگ و قدرتمند روبه‌رو هستیم که اصلاً در قانون اساسی جایگاهی برایش تعریف نشده است. عضو اتاق بازرگانی تهران با اشاره به اینکه در سال‌های پایانی فعالیت دولت دهم، اتاق بازرگانی قطعنامه‌ای صادر شد، یادآور شد: در آن قطعنامه از دولت خواستیم روند خصوصی‌سازی را متوقف کند، چرا که واگذاری در این قالب رانتی بیش نیست. این فعال بخش خصوصی با تأکید بر عملکرد مناسب دولت یازدهم در حوزه خصوصی‌سازی خاطرنشان کرد: همین که وزارت امور اقتصادی و دارایی روند خصوصی‌سازی را کند کرد و واگذاری‌ها در قالب رد دیون را به حداقل رساند، اتفاق مهمی بود. حالا نیز لازم است علاوه بر توقف اجرای سیاست خصوصی‌سازی در آستانه فعالیت دولت دوازدهم، بازنگری نقش بخش خصوصی در اقتصاد در دستور کار قرار گیرد.

اقتصاد کلان

گزارش موسسه «بیزینس مانی‌تور» از آینده اقتصاد ایران و خاورمیانه

خرده‌فروشی کالاهای لوکس در ایران

موسسه «بیزینس مانی‌تور» مطالعات زیادی در زمینه بخش‌های مختلف اقتصادی و صنعتی در دنیا انجام می‌دهد و از آنجا که این موسسه در سطح بین‌المللی اعتبار زیادی دارد، مطالعاتش و نتایج آنها در جهان با استقبال زیادی روبه‌رو می‌شود. یکی از گزارش‌های تحقیقاتی مهم این موسسه که اخیراً منتشر شده، در زمینه شش بخشی است که در منطقه خاورمیانه و شمال آفریقا با سرعت بالا رشد می‌کند؛ متن این گزارش را به نقل از ماهنامه «آینده نگر» در ادامه می‌خوانید.

ایران شکوفاتر می‌شود

در سال‌های پیش رو اقتصاد کشورهای که شاهد رشد بالای بخش‌های مختلف اقتصادی خود خواهند بود با سرعت بالاتری رشد خواهد کرد ولی یکی از کشورهایی که در بازه پنج‌ساله مورد مطالعه بیشترین نرخ رشد اقتصادی را تجربه می‌کند و به‌عنوان اقتصادی شکوفا معرفی شده، ایران است. به دلیل برداشته شدن بخش بزرگی از تحریم‌های اقتصادی، ایران یکی از کشورهایی است که بهترین عملکرد اقتصادی را در میان تمام کشورهای خاورمیانه و شمال آفریقا خواهد داشت. در این سال‌ها نرخ رشد اقتصادی ایران با سرعت بالایی رشد می‌کند و تولید صنایع در این کشور افزایش می‌یابد.

انتظار می‌رود تا انتهای سال ۲۰۲۱ نرخ رشد اقتصادی ایران به مرز ۵ درصد برسد در حالی که طی پنج سال گذشته به دلیل افت ارزش پول ملی ارزش تولید ناخالص داخلی این کشور با انقباض ۱۰ درصدی روبه‌رو بود. به تعبیر صحیح‌تر ارزش تولید ناخالص داخلی ایران بر مبنای نرخ واقعی ارز در کشور در سال ۲۰۱۶ نسبت به ارزش تولید ناخالص داخلی این کشور بر مبنای نرخ واقعی دلار در سال ۲۰۱۱، ۱۰ درصد کمتر بود که این مسئله یک شوک بسیار مخرب برای اقتصاد منطقه است.

در نتیجه افت قیمت نفت در بازار جهانی در سال ۲۰۱۴ میلادی نرخ رشد اقتصادی کشورهای خاورمیانه و شمال آفریقا تنزل یافت، زیرا این کشورها اقتصادهای وابسته به نفت داشتند و افت قیمت نفت به معنای کاهش درآمد صادراتی آنها بود ولی در ماه‌های اخیر قیمت نفت در بازار جهانی به ثبات نسبی رسیده است و به همین دلیل انتظار می‌رود نرخ رشد اقتصادی منطقه هم به‌تدریج افزایش یابد و ما شاهد افزایش سطح ثبات اقتصادی و افزایش سرمایه‌گذاری در بخش‌های مختلف اقتصادی این کشورها باشیم. پیش‌بینی‌ها از رسیدن نرخ رشد اقتصادی خاورمیانه و شمال آفریقا به مرز ۲٫۵ درصد طی یک دهه آینده خبر می‌دهد که فاصله زیادی با نرخ رشد اقتصادی این منطقه در دهه گذشته دارد ولی با توجه به اینکه شوک بزرگ افت قیمت نفت را پشت سر گذاشته‌اند باز هم وضعیتی بسیار امیدوارکننده برای این منطقه محسوب می‌شود.

آمارها نشان می‌دهد شش بخش مهم اقتصادی در کشورهای خاورمیانه و شمال آفریقا تا انتهای سال ۲۰۲۱ شاهد رشد ۲۷ تا ۱۰۰ درصدی نسبت به سال ۲۰۱۷ خواهند بود و این به معنای شکوفایی این صنایع و بسترسازی برای تسریع نرخ رشد اقتصادی کشورها در بازه زمانی مورد نظر است.

۶ بخشی که بیشترین رشد را خواهند داشت

با وجود کاهش سطح فعالیت‌های اقتصادی در دنیا طی یک دهه آینده نسبت به دهه قبل، چند بخش اقتصادی در خاورمیانه و شمال آفریقا رشد قابل توجهی را تجربه خواهند کرد ولی بیشترین نرخ‌های رشد به شش بخش و صنعت مهم اختصاص خواهد داشت که هر یک می‌تواند زمینه‌ساز تحولات اقتصادی اساسی در کشورهای منطقه شود و مسیر حرکت سرمایه‌های خارجی را در دنیا تغییر دهد. دو بخش از شش بخش ذکرشده در امارات واقع شده است که یکی از آنها بخش زیرساختی و دیگری بخش بهداشت و دارو است.

امارات سرمایه‌گذاری در بخش زیرساختی را سال‌ها قبل آغاز کرده است ولی انتظار می‌رود روند توسعه این بخش به اوج خود برسد و بخش دارو هم به دلیل سرمایه‌گذاری امارات در جذب توریست‌های درمانی بیش از پیش مورد توجه مقامات این کشور قرار گرفته است. سومین بخشی که بیشترین نرخ رشد را تجربه خواهد کرد بخش خرده‌فروشی کالاهای لوکس در ایران است که با توجه به پایان یافتن تحریم‌ها علیه ایران، ورود سرمایه‌های خارجی به این کشور، افزایش سطح درآمد مردم و افزایش توجه آنها به کالاهای لوکس، با استقبال زیادی مواجه خواهد شد. یکی دیگر از این بخش‌های مهم بخش تولید گاز طبیعی در مصر است و دو بخش دیگر هم خودروسازی، و تولید برق با استفاده از منابع تجدیدپذیر در مراکش است.

یادداشت

اقدام‌های دولت یازدهم در تعامل سازنده با جهان قابل تحسین است



پرواسلطان
عضو اتاق ایران

با اجرایی شدن برنامه جامع اقدام مشترک (برجام) شاهدیم درهای کشور به روی تجار و شرکت‌های تولیدی و خریداران خارجی باز شده و حصر و گوشه‌نشینی گذشته ایران در جهان شکسته شد. بر این اساس شاهد شکل‌گیری توافق‌ها و تفاهم‌نامه‌های زیادی بین ایران و سایر کشورها بودیم که برخی از آنها اجرایی شده، اما بخشی دیگر از فعالان اقتصادی منتظر فضای سیاسی و اقتصادی دولت دوازدهم هستند. در زمینه ایجاد فضای امن سرمایه‌گذاری، اما هنوز راه زیادی داریم. ایجاد فضای امن سرمایه‌گذاری در عین حال مستلزم فضای امن سیاسی، ثبات اقتصادی، کاهش بوروکراسی اداری و حذف فرآیندهای غیرضروری است و سفارتخانه‌های ایران در سایر کشورها باید از حیث ایجاد ارتباطات اقتصادی فعال شوند. با وجود آنکه دولت یازدهم در ایجاد ثبات و آرامش در بازار اقدامات خوبی انجام داد، اما به‌عنوان نمونه کنترل تورم منجر به بروز رکود در اقتصاد شد؛ رکودی که باید مدیریت می‌شد و بخش اعظم آن ناشی از نپرداختن دیون پیمانکاران است. فعالان اقتصادی درباره ثبات هرچه بیشتر بازار انتظار دارند که تعمیرات جدی و بنیادین در وزارتخانه‌ها اتفاق بیفتد؛ در این زمینه باید رصد دائم وزارتخانه‌ها و بازرسی، بازرخانی و حذف دستورالعمل‌هایی که با روح فضای کسب‌وکار منافات دارد در اولویت قرار گیرد. توقع داریم دولتمردان به ارتقای کارایی و بهره‌وری خود بپردازند، دسترسی بخش خصوصی به مستوالات بیشتر شود و دولتمردان پاسخگوتر از گذشته باشند. برخی اوقات به مسئولان، «خادمان دولت» اطلاق می‌کنیم، بر این اساس مسئولان باید افراد متعددی باشند که در عین تعامل با بخش خصوصی، به فعال تر کردن بدنه کارشناسی دولت و رفع و رجوع گلوگاه‌های وزارتخانه خود بپردازند. برای بهتر شدن وضعیت اقتصادی و برقراری ثبات و آرامش در بازار، دولت دوازدهم باید اهتمام ویژه‌ای به پرداخت دیون پیمانکاران داشته باشد. پدیده رکود اقتصادی، زنجیره‌ای است که در نهایت به دولت ختم می‌شود و بخش عمده رکود کنونی حاکم بر بازار ناشی از کوتاهی دولت در مطالبات پیمانکاران است. در برخی کشورها بخش خصوصی ملزم می‌شود تا بخشی از مالیات خود را به دانشگاه‌ها و مراکز علمی بپردازد و در مقابل آنها نیز پاسخگوی نیاز بخش خصوصی هستند؛ این موضوع می‌تواند به مولد شدن کاهش نرخ بیکاری بینجامد. باید استفاده از افراد کارا و متعهد در دستور کار دولت باشد و واحدها و ارگان‌های نظارتی، نظارت علمی را سرلوحه خود قرار دهند. امیدواریم مسیر روشن و موفقیت‌آمیز دولت یازدهم در تعامل سازنده با جهان همچنان تداوم یابد. منبع: ایرنا

دکتر مجید قاسمی در افتتاحیه مدرسه تابستانی عنوان کرد

جزیره‌های کیفی در تراز جهانی در بطن دانشگاه خاتم



فرصت امروز: مدرسه تابستانی (Summer School) به همت مؤسسه «توسعه پژوهش‌های پیشرفته تهران» در دانشگاه خاتم، ۱۰ مردادماه، با موضوع تجارت بین‌الملل برگزار شد. بر اساس این خبر، امسال سه مدرسه تابستانی با موضوعات تجارت بین‌الملل (در رشته اقتصاد)، واریسی سامانه‌های هم‌راند (در رشته کامپیوتر) و اقتصاد انرژی در مرداد و شهریورماه ۱۳۹۶ در دانشگاه خاتم برگزار می‌شود. همانند سال گذشته، این مدارس تابستانی توسط استادان بنام دانشگاه‌های معتبر، نظیر استنفورد، کمبریج، MIT، Geneva، Indiana، Libre de Bruxelles و... ارائه می‌شود.

بهره‌مندی از حضور دانشمندان و اندیشمندان برجسته داخل و خارج کشور، هاب علمی منطقه باشیم. ما از طریق دانشجویان نخبه ایرانی که استعداد ایرانی را در جهان به اثبات رسانده‌اند، در این مسیر گام‌های استواری برداشته‌ایم.

رشد فزاینده تجارت بین‌الملل

وی در خصوص موضوع «تجارت بین‌الملل» به‌عنوان نخستین دوره مدرسه تابستانی در سال ۱۳۹۶، عنوان کرد: تجارت بین‌الملل در نیم قرن اخیر رشد فزاینده‌ای را تجربه کرده است و در حالی که حجم تولیدات اقتصادی در سه دهه اخیر دو برابر شده، حجم مبادلات بین‌المللی بیش از چهار برابر شده است. زنجیره تولید جهانی بیش از پیش در هم تنیده و پیچیده شده است و معاهدات، توافقات و سازمان‌های تجاری بین‌المللی نقش پررنگی در مناسبات تجارت جهانی دارند. امیدواریم بین‌الملل، ضعف‌های مان در این

یادداشت

حداکثرسازی مشارکت بخش خصوصی در صنعت ریلی



نورالله پیرانوند
معاون برنامه‌ریزی و اقتصاد حمل‌ونقل راه‌آهن

بانک پاسارگاد و با رویکردی جدید مجدداً اقدام به پذیرش دانشجویان کرد و از آغاز سال تحصیلی ۹۲-۹۱ به همت جمعی از علاقه‌مندان و دلسوزان و مشوقان علم و دانش خصوصاً جناب آقای دکتر مجید قاسمی، مدیرعامل محترم بانک پاسارگاد که خود یکی از موسسان این دانشگاه هستند، فعالیت آموزشی مجدد خود را با رویکردی جدید در صحنه آموزش عالی آغاز کرد و در ابتدا فضای آموزشی مناسب را با حفظ کامل استانداردهای آموزشی، امکانات و لابراتوارهای مورد نیاز، کتابخانه، آزمایشگاه، سیستم‌های رایانه‌ای تأمین و تجهیز و سپس اقدام به پذیرش دانشجو کرد. در آغاز سال تحصیلی ۹۶-۱۳۹۵ در دانشگاه خاتم بالغ بر ۱۶۵۰ دانشجو در دو رشته کارشناسی ۲۷ رشته دکتری فلسفه در حال تحصیل هستند. براساس طرح سطح‌بندی موسسات غیردولتی که در سال ۱۳۹۴ توسط وزارت علوم، تحقیقات و فناوری انجام پذیرفت، دانشگاه خاتم موفق به احراز سطح یک در میان ۲۶۹ مؤسسه آموزشی غیردولتی شد. در سال ۱۳۹۴ ضمن ارائه کارنامه فعالیت‌های آموزشی و پژوهشی عمده از کمی و کیفی و گسترش رشته‌ها و دانشکده‌ها و جذب هیأت علمی تمام وقت، شورای گسترش آموزش عالی در جلسه مورخ ۹۴/۰۹/۲۹ با ارتقای سطح مؤسسه به دانشگاه موافقت کرد و در اردیبهشت‌ماه ۱۳۹۴ موافقت قطعی بعمل آورد و سه دانشکده فنی و مهندسی، مدیریت و علوم مالی و علوم انسانی نیز تبدیل به قطعی شد که در حال حاضر دانشکده هنر و معماری نیز به مجموعه دانشکده‌ها اضافه شده است.

دانشتهای خودرو و سوخت:
با تنظیم موتور خود رو، ۵٪ در مصرف سوخت صرفه جویی نمایم.
شماره آگهی: ۳-۹۶
شماره مجوز: ۲۰۱۱-۱۳۹۶

آگهی ارزیابی کیفی در مناقصه عمومی یک مرحله ای

شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی ایران منطقه آذربایجان شرقی در نظر دارد **عملیات امور جاری انبار نفت شهدای پخش تبریز** را از طریق مناقصه عمومی یک مرحله ای به پیمانکار (شرکت) واجد شرایط واگذار نماید ، لذا متقاضیان شرکت در مناقصه می توانند حداکثر ظرف مدت **دو هفته** پس از انتشار نوبت دوم این آگهی در روزنامه ، اعلام آمادگی کتبی خود جهت حضور در این ارزیابی کیفی را با ذکر دقیق عنوان مناقصه و نیز موارد درخواستی طبق فرمهای ارزیابی کیفی ، توانمندی بهداشتی ، ایمنی و زیست محیطی و فرم اطلاعات شرکتی حاضر در مناقصه را به همراه مستندات آنها کتبا به آدرس : تبریز خیابان ۲۲ بهمن نرسیده به میدان جهاد شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی ایران منطقه آذربایجان شرقی دبیرخانه کمیسیون مناقصات این شرکت ارائه نمایند . (متقاضیان می توانند جهت دسترسی به فرمهای ارزیابی کیفی، توانمندی بهداشتی ، ایمنی و زیست محیطی و فرم اطلاعات شرکتی حاضر در مناقصه به سایت های <http://lets.mporg.ir> و <http://monaghese.niopc.ir> مراجعه فرمایند)

تذکر : تمامی فرمهای صدرالذکر به همراه مستندات آنها می بایست توسط شخص یا اشخاصی که طبق اساسنامه و آگهی آخرین تغییرات شرکت (چاپ شده در روزنامه رسمی) مجاز به امضاء اسناد تعهد آور می باشند امضاء و مهرور به مهر شرکت گردد .

متقاضیان می بایست در هنگام ارائه اعلام آمادگی کتبی خود جهت حضور در این ارزیابی کیفی و ارائه فرمهای صدرالذکر ، موارد ذیل را نیز ارائه نمایند (عدم ارائه موارد درخواستی مانع از انجام ارزیابی کیفی و نیز توانمندی بهداشتی ، ایمنی و زیست محیطی متقاضیان شرکت در مناقصه خواهد شد) مضافاً اینکه مدارکی که تصویر برابر اصل شده آن می بایست توسط مناقصه گران به مناقصه گزار ارائه گردد می بایست توسط مناقصه گر در دفتر اسناد رسمی برابر اصل گردد) :

- ۱- تصویر برابر اصل شده اساسنامه و شناسه ملی .
- ۲- تصویر برابر اصل شده آگهی آخرین تغییرات و آگهی تأسیس (چاپ شده در روزنامه رسمی) .
- ۳- تصویر برابر اصل شده گواهی صلاحیت فعالیت دارای اعتبار (به لحاظ زمانی) از اداره کل تعاون ، کار و رفاه اجتماعی استان که در آن مناقصه گر مجاز به فعالیت در بخش تعمیر و نگهداری ، امور تاسیساتی و خدمات عمومی باشد .
- ۴- تصویر برابر اصل شده کارت ملی ، شناسنامه مدیر عامل و اعضاء هیئت مدیره .
- ۵- تصویر برابر اصل شده گواهینامه ثبت نام مودیان مالیاتی صادر شده از سازمان امور مالیاتی .
- ۶- تصویر برابر اصل شده گواهینامه تایید صلاحیت ایمنی پیمانکاران ، صادر شده از اداره کل تعاون ، کار و رفاه اجتماعی استان با موضوع فعالیت در زمینه های تعمیر و نگهداری ، امور تاسیساتی و خدمات عمومی که دارای اعتبار (به لحاظ زمانی) باشد .
- ۷- تصویر برابر اصل شده صورت های مالی حسابرسی شده در ۲ سال اخیر ، حسابرسی شده توسط اعضای جامعه حسابداران رسمی .
- ۸- گواهی امضاء صادر شده از دفتر اسناد رسمی برای فرد یا افرادی که طبق اساسنامه و آگهی آخرین تغییرات (چاپ شده در روزنامه رسمی) مجاز به امضاء اسناد تعهد آورد می باشند .

تذکرات مهم :

- ۱- متقاضیانی حق شرکت در مناقصه و دریافت اسناد مناقصه را خواهند داشت که حداقل امتیاز لازم در ارزیابی کیفی و نیز توانمندی بهداشتی ، ایمنی و زیست محیطی را در ارزیابی که توسط کمیته فنی و بازرگانی مناقصه گزار انجام خواهد شد کسب نمایند ، مضافاً اینکه حداقل امتیاز لازم جهت احراز توانایی های ذکر شده در مناقصه ۵۰٪ از ۱۰۰ می باشد و نیز برای حائزین شرایط ، دعوتنامه ای جهت دریافت اسناد مناقصه ارسال خواهد شد .
- ۲- از مناقصه گرانی که در فهرست شرکتهای ممنوع المعامله در سطح شرکتهای تابعه وزارت نفت می باشند تقاضا می گردد از شرکت در این ارزیابی کیفی خودداری نمایند زیرا در هر مرحله از مناقصه چنانچه این موضوع احراز گردد مناقصه گر از دور مناقصه حذف و ضمانتنامه شرکت در فرآیند ارجاع کار ارائه شده توسط مناقصه گر مذکور نیز بنبط مناقصه گزار ضبط خواهد شد .
- لازم به تأکید است متقاضیانی که اعلام آمادگی کتبی خود جهت حضور در این ارزیابی کیفی نیز مدارک درخواستی مناقصه گزار که در این آگهی درج گردیده از طرف مهلت تعیین شده (حداکثر ظرف مدت دو هفته پس از انتشار نوبت دوم این آگهی در روزنامه) ارائه نمایند حق شرکت در ارزیابی کیفی و نیز توانمندی بهداشتی ، ایمنی و زیست محیطی را نخواهند داشت .

روابط عمومی
شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی ایران
منطقه آذربایجان شرقی

تاریخ چاپ نوبت اول: ۱۳۹۶/۰۵/۱۱
تاریخ چاپ نوبت دوم: ۱۳۹۶/۰۵/۱۶

مرکز پاسخگویی و ارتباط با مشتریان (۲۴ ساعته): ۰۹۶۲۷

آگهی فراخوان عمومی ارزیابی کیفی پیمانکاران شماره فراخوان ۳-۹۶

نوبت اول

شرکت توزیع نیروی برق استان گلستان در نظر دارد از طریق فراخوان عمومی نسبت به شناسایی پیمانکاران واجد شرایط و دارای صلاحیت گروه ساختمان و دارای رتبه ۱ و ۲ و ۳ ساختمان به همراه تاسیسات توسط معاونت برنامه ریزی و نظارت راهبردی ریاست جمهوری احراز صلاحیت شده اند (ظرفیت کار، مبلغ مجاز) طی ضوابط برای اجرای پروژه عملیات « تکمیل و احداث ساختمان ستاد مرکزی شرکت توزیع نیروی برق استان گلستان » ارزیابی کیفی نمایندگان سوله ای کلیه شرکتی که دارای تخصص و تجربه کافی در این زمینه را دارند دعوت می شود با ارائه معرفی نامه معتبر و کپی برابر اصل رتبه پیمانکاری، اظهارنامه ارزیابی کیفی خود را به همراه مدارک امتیازآور جهت شرکت در فراخوان ارزیابی ارسال فرمایند.

۱- فروش اسناد فراخوان: متقاضیان می توانند ضمن واریز مبلغ ۳۰۰/۰۰۰ ریال بابت فراخوان فوق بحساب فراگیر ۹۴۷۵۴۰۰۶۲۱۹۵۰ نزد بانک صادرات شعبه شهید رضایو گرگان بنام شرکت توزیع نیروی برق استان گلستان، جهت دریافت اسناد فراخوان از تاریخ ۹۶/۵/۱۵ لغایت ۹۶/۵/۲۱ ساعت ۷/۳۰ الی ۱۵/۳۰ به غیر از ایام تعطیل و روزهای پنج شنبه به آدرس گرگان ، ابتدای جاده ای قلا، بعد از شرکت آب منطقه ای گلستان ساختمان شماره ۲ شرکت توزیع نیروی برق استان گلستان امور تدارکات و قراردادهای اطلاق شماره ۱۲ مراجعه نمایند.

۲- محل و مهلت تحویل اسناد ارزیابی : گرگان، خیابان ولیعصر عدالت ۲۳ طبقه اول دبیرخانه شرکت توزیع گلستان و مهلت آن تا ساعت ۱۱ روز چهارشنبه مورخ ۹۶/۶/۱ می باشد.

۳- سایر شرایط و الزامات :
الف - حداقل امتیاز قابل قبول ۷۰ می باشد.
ب- تکمیل کردن فرم پرسشنامه اطلاعاتی مربوط به ارزیابی کیفی پیمانکاران پیوست اسناد فراخوان الزامی است.
پ- مدارک مورد نیاز مانند تصویر اساسنامه، اظهارنامه ثبت شرکت، آگهی تأسیس و آخرین تغییرات منتشره در روزنامه رسمی کشور می بایست بهمراه فرم ارزیابی تکمیل شده، رزومه، سوابق کاری مرتبط با موضوع و سایر مستندات ضمن تایید بامهر شرکت و امضاء صاحبان مجاز جهت ارزیابی ارسال شود.
ت- پس از بررسی اسناد و مدارک واصله در چارچوب ضوابط و مقررات از شرکتهای واجد شرایط جهت شرکت در فراخوان دعوت بعمل خواهد آمد . بدیهی است ارائه مدارک فوق الذکر هیچگونه حقی را جهت متقاضیان برای شرکت در مناقصه ایجاد نخواهد کرد.
ث- شرکت توزیع نیروی برق استان گلستان می تواند تا یکسال آینده از نتایج این فراخوان جهت اجرای پروژه های مشابه استفاده نماید.
ج- شرکت توزیع نیروی برق استان گلستان در رد یا قبول هر یک یا تمام اسناد ارزیابی ارائه شده توسط شرکت کنندگان مختار است.
د- به مدارک و اسنادی که بعد از انقضای مدت مقرر در فراخوان واصل می شود مطلقاً ترتیب اثر داده نخواهد شد.
ه- ضمناً این آگهی از طریق شبکه اطلاع رسانی معاملات توانیر به نشانی www.Tavanir.org.ir و پایگاه ملی اطلاع رسانی مناقصات به نشانی <http://lets.mporg.ir> قابل دسترسی می باشد و جهت اطلاعات بیشتر با شماره تلفن ۰۱۷-۳۲۶۸۴۴۱۲ تماس و به شماره تلفن ۰۱۷-۳۲۶۲۷۴۳۰ فاکس نمایند.
و- سایر اطلاعات و جزئیات مربوطه در فرم ارزیابی مندرج است.

شماره آگهی ۶۸۳۲۱
تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۶/۵/۱۱
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۶/۵/۱۲

روابط عمومی شرکت توزیع نیروی برق استان گلستان

خبرنامه



امکان برداشت وجه نقد از خودپردازهای بانک ملی ایران بدون ملی کارت

بانک ملی ایران به منظور افزایش تنوع خدمات قابل ارائه به مشتریان و تکمیل سبد محصولات خود، امکان برداشت وجه نقد از خودپردازها، بدون ملی کارت را فراهم کرد. به گزارش روابط عمومی بانک ملی ایران، مشتریان می‌توانند با استفاده از این امکان، به افرادی که ملی کارت یا حتی حساب بانک‌های دیگر را نیز ندارند اجازه دهند که از طریق خودپردازهای بانک ملی ایران پول برداشت کنند. در این روش مشتری با انتخاب گزینه برداشت وجه و سپس گزینه «مجوز برداشت به شخص دیگر» کد ملی و مبلغ مورد نظر خود را وارد کند. پس از تایید کد ملی و مبلغ توسط مشتری دارنده ملی کارت، «شناسه ۱۲ رقمی» مجوز برداشت وجه در اختیار وی قرار گرفته و می‌تواند با ارسال «کد ملی و شناسه ۱۲ رقمی» به افراد دیگر، امکان برداشت مبلغ مورد نظر را حتی برای افراد فاقد حساب در شبکه بانکی نیز فراهم کند. شخص دارنده شناسه برداشت و کد ملی مشتری با مراجعه به دستگاه‌های خودپرداز بانک ملی ایران و انتخاب کلید ثبت (Enter) و ورود اطلاعات درخواستی، می‌تواند تا پایان همان روز مبلغ مورد نظر را برداشت کند. چنانچه از مجوز مذکور در همان روز استفاده نشود، وجه مورد نظر به حساب مشتری عودت داده می‌شود. لازم به ذکر است بانک ملی ایران برای حذف مراجعه حضوری مشتریان به خودپردازها به منظور اعطای شناسه برداشت بدون ملی کارت، در نظر دارد به زودی امکان انجام این عملیات را از طریق اپلیکیشن‌های موبایلی و سامانه‌های اینترنتی بانک نیز فراهم کند.

بازگشایی نماد بانک گردشگری تا پایان مردادماه

به گزارش روابط عمومی بانک گردشگری نماد معاملاتی این بانک «گردش» که در سال ۱۳۹۴ در ردیف سه نماد برتر بازار سرمایه از لحاظ سوددهی بود تا قبل از پایان مردادماه سال جاری بازگشایی خواهد شد. گفتنی است با نهایی شدن گزارش حسابرس برای سال مالی ۱۳۹۳/۹۳/۳ مجمع بانک نیز پس از اخذ مجوز از بانک مرکزی برگزار می‌شود. لازم به ذکر است صورت‌های مالی حسابرسی نشده برای دوره مالی شش ماهه بانک که تا پایان هفته جاری روی سایت کدال قرار خواهد گرفت، توانسته سود مناسبی را نسبت به دوره مشابه سال قبل محقق کند.

بررسی نقش بانک مرکزی در چالش موسسات مالی و اعتباری



موسسات مالی و اعتباری و صندوق‌های اعطای وام که با مجوز یا بدون مجوز بانک مرکزی در کشور فعالیت می‌کردند طی چند سال اخیر با بحران‌های مالی رویه‌رو شده‌اند که مشکلات و چالش‌های ناشی از آن دامنگیر سپرده‌گذاران، سیاستمداران و بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران شده است. به گزارش ایرنا، اعتراض صاحبان حساب این موسسات در ماه‌های اخیر انقدر بالا گرفته که شاید کمتر هفته‌ای باشد که خبری در خصوص جمع‌توانی کسانیکه برای دستیابی به سود بیشتر در این موسسات، سرمایه‌گذاری کرده‌اند، به گوش نرسد. حال این سوال مطرح است که در این میان چه کسی مسئول این وضعیت بحرانی موسسات مالی و اعتباری در سطح کشور است؟ تحلیلگران اقتصادی کشور در اینکه در بحران موسسات مالی و اعتباری و صندوق‌های تعاونی اعتبار، بانک مرکزی به‌عنوان نماینده حاکمیت یا مردم و سپرده‌گذاران کدام یک مقصود، اتفاق نظر ندارند. یک فاصل بخش خصوصی و تحلیلگر مسائل اقتصادی با اشاره به تجمع مستمر عده‌ای تحت عنوان مالباختگان این موسسه‌ها مقابل نهادهای رسمی گفت: مسئولان بانک مرکزی چهار سال است در کنار همه وظایفی که بر عهده

نرخ سکه و طلا

Table with 2 columns: عنوان (Title) and قیمت (تومان) (Price in Tomans). Rows include: مثقال طلا (50,925.00), هر گرم طلای ۱۸ عیار (117,560), سکه بهار آزادی (1,184,000), سکه طرح جدید (1,217,100), نیم سکه (634,500), ربع سکه (378,500), سکه گرمی (249,000).

نرخ ارز نقدی

Table with 2 columns: نوع ارز (Type of Currency) and قیمت (تومان) (Price in Tomans). Rows include: دلار آمریکا (3,818), یورو اروپا (4,568), پوند انگلیس (4,994), درهم امارات (1,046).

بانک‌نامه

نفس‌های آخر ۳ موسسه غیرمجاز

در حالی رئیس کل بانک مرکزی تاکید داشته که به‌زودی وضعیت سه تعاونی اعتباری غیرمجاز را مشخص و ساماندهی بازار غیرمتمسک پولی را تا مراحل آخر خپیش خواهد برد که ظاهراً تعاونی‌های البرز ایرانیان، افضل توس و آرمان (وحدت) سه موردی هستند که به‌زودی تعیین تکلیف می‌شوند. جدای از موسسه کاسپین، موسسه آرمان نیز که پیش‌تر شامل ۱۰ تعاونی بود و هشت تعاونی آن به موسسه کاسپین منتقل شده، از حاشیه‌سازان بازار است. اکنون دو تعاونی از آرمان تحت عنوان البرز ایرانیان و وحدت باقی مانده که در مورد البرز ایرانیان از سال گذشته تاکنون فعالیت‌های آن متوقف شده و سپرده‌گذاران این تعاونی حاضر با نام رسمی فعالیت می‌کنند، مدتی است که دچار مشکل شده و سپرده‌گذاران آن نیز عمدتاً در حال تجمع و اعتراض نسبت به وضعیت قرار دارند.

می‌داد که این موسسات غیرقانونی‌اند درحالی‌که اگر غیرقانونی‌اند باید جلوی فعالیت آنها گرفته می‌شد و در شان بسته می‌شد تا در چارچوب قانون قرار بگیرند. محمد رضا پورابراهیمی، رئیس کمیسیون اقتصادی هم پیش از این اعلام کرده بود: برای رفع مشکل مؤسسه کاسپین و نظایر این مؤسسه نیاز است بانک مرکزی به‌طور جدی ورود کند که البته بانک مرکزی اقداماتی انجام داده است اما کافی نیست.

حتی در خصوص ماهیت سهامداران این موسسات و صندوق‌ها هم اختلاف‌نظر وجود دارد. به‌طور مثال جلال‌پور در این خصوص معتقد است: نباید گمان کرد همه آنها یکی که این روزها تحت عنوان مالباختگان مؤسسه‌های مالی و اعتباری غیرمجاز دست به اعتراض می‌زنند گروه‌های فشار بازار پول هستند که با هدف امتیاز گرفتن از بانک مرکزی دست به تجمع زده‌اند. دکتر تحصیلی هم گفت: به مردمی که در این موسسات، سپرده‌گذاری کردند هم نمی‌توان اشکال گرفت چون نمی‌توان اشکال گرفت چون عاقل اقتصادی می‌گوید که اگر جایی سود اقتصادی بیشتری به‌نسبت سود پولت را همان‌جا سرمایه‌گذاری و سپرده‌گذاری کن. پس مردم به لحاظ اقتصادی و عقلانی کار درستی کرده‌اند.

وجود آمدند که باید مجوزهای لازم را می‌داشتند و قوانین و مقررات را در شکل‌گیری خود رعایت می‌کردند و بر کارشان نظارت می‌شد، مثلاً تضمین‌های قانونی را که باید در بانک مرکزی می‌داشتند تا بتوانند کارشان را انجام دهند اما بانک مرکزی در دوره‌ای که این موسسات و صندوق‌ها کار خودشان را آغاز کردند این کار را انجام نداد. این بوده که این صندوق‌ها و موسسات نادیده گرفته شدند یعنی اینها کار خود را می‌کردند و روز به روز فعالیت‌هایشان را زیاد می‌کردند و از آن طرف بانک مرکزی فقط اطلاعیه

فردوسی مشهد نظر دیگری در این باره ارائه داد و گفت: هر فعالیتی که در جامعه انجام می‌شود باید حتماً در حوزه یک وزارتخانه یا سازمان باشد و فعالیت‌ها هم نباید باشد که دو ارگان مربوط باشد که تداخل کار و فعالیت به وجود بیاید از این نظر موسسات مالی و اعتباری زیر نظر وزارت امور اقتصادی و دارایی و بانک مرکزی هستند. دکتر حسن تحصیلی با بیان اینکه وظیفه بانک مرکزی تدوین سیاست‌های پولی و ارزی و اجراء و نظارت بر حسن اجرای آنهاست، افزود: این صندوق‌ها ابتدا به صورت محدود در اداره‌ها، شرکت‌ها یا حتی مجموعه‌های خانوادگی به

دارند، مشغول ساماندهی صدها مؤسسه غیرمجاز هستند. محسن جلال‌پور افزود: سوءاستفاده از صیبری و معزوریت مدیران این نهاد در بازگویی حقایق این بحران موجب شده که نهادهای ناایستاد اکتون طلبکارانه علیه بانک مرکزی حاشیه‌سازی کنند و مالباختگان احتمالی را سر و سیاست‌گذار پولی بفرستند. تاکید کرد: بی‌تردید ناظر بازار پول در دوره‌های قبل تقصیراتی در این خصوص داشته است اما نباید اسیر تبلیغات دروغین و فشارهای نامرئی شد و به جای دادن نشانی مقصر اصلی، آدرس بانک مرکزی را به مردم زیان‌دیده داد. اما استاد اقتصاد دانشگاه

آگهی ابلاغ اخطار ماده ۱۰۱ آیین‌نامه اجرای مفاد اسناد رسمی. بدینوسیله به وراث مرحوم حیدر ملاحسنی که عبارتند از آقایان ابراهیم-حسین-علی-یوسف-خانم‌ها لیلیا-ام‌البنین-صغری-زهره همگی ملاحسنی فرزندان و خانم گل‌عنبر حسنی همسر متوفی به‌عنوان راهبیین پرونده کلاسه ۹۱۰۰۲۳۲ به نشانی تهران-شهرک دریا-خیابان صدف-کوچه ۲۵ متری ابلاغ می‌گردد. حساب درخواست بانک سپه بستانکار پرونده مذکور و طبق نظریه وارده به شماره ۱۴۸۰-۱۰/۲۱/۹۶ کارشناس رسمی دادگستری شش‌دانگ پلاک ثبتی شماره ۳۶/۳۶/۳/۵ واقع در بخش ۱۲ تهران متعلق به مورت شما به مبلغ چهار میلیارد و چهارصد هشتاد میلیون ریال (۴/۴۸۰/۰۰۰/۰۰۰) ریال) ارزیابی گردیده لذا چنانچه به مبلغ ارزیابی معترض می‌باشید می‌توانید اعتراض خود را ظرف مدت پنج روز از تاریخ انتشار آگهی اخطار به ضمیمه فیش بانکی دستمزد کارشناس تجدیدنظر به مبلغ نه میلیون ریال (۹/۰۰۰/۰۰۰) ریال) به دفتر این اداره تسلیم نمایید. ضمناً به اعتراضی که خارج از موعود و یا فاقد فیش بانکی دستمزد کارشناس تجدیدنظر باشد ترتیب اثر داده نخواهد شد. رئیس اداره اول اجرای اسناد رسمی-احمدبایان ۱۳۷۸۶

آگهی حصر وراثت. بانو فرجه شهرت فاضلی شوئی نام پدر عبدالهادی شهنشنامه ۷۳ صادره از شوش درخواستی بخولته صدور گواهی حصر وراثت تقدیم و توضیح داده که همسر مرحوم سعید شهرت لومئی شهنشنامه ۵۲۲ صادره احوال در تاریخ ۹۶/۰۲/۲۶ در احوال اقامتگاه دائمی خود فوت ور نه آن عبارتند از: ۱- منقضاتی فرجه فاضلی شوئی (همسر متوفی)-۲- مهدی لومئی ش ش ۱۶۸-۳- هادی لومئی ش ش ۲۷۸-۴- سلمان لومئی ش ش ۵۷۲-۵- امید لومئی ش ش ۱۵۳۵۷-۶- هدی لومئی ش ش ۱۳۲۳۸۸۸-۷- (همگی فرزندان متوفی)-۸- رشیده کمب ش ش ۵۲۲ (مادر متوفی) و لا غیر اینک با انجام تشریفات قانونی مراتب مزبور را در یک نوبت آگهی می‌نماید تا هر کس اعتراضی دارد یا وصیت نامه از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر آگهی ظرف یک ماه مه‌ادگاه تقدیم دارد والا گواهی صادر و هر وصیت نامه بجز سری و رسمی که بعد از این تاریخ ابراز شود از درجه اعتبار ساقط است. شورای حل اختلاف شهرستان کارون

رونوشت آگهی حصر وراثت. آقای حسن باغبان آقایی فرزند آقای اصغر آقایی شهنشنامه شماره ۷۷۰ در شرح دادخواست به کلاسه ۹۶/۳۳۳ ازین شورا درخواست گواهی حصر وراثت نموده وچنین توضیح داده که شادروان علی اصغر باغبان آقایی فرزند آقای اقباله شماره شهنشنامه ۴۵۹۰۵ در تاریخ ۹۶/۲/۱۷ اقامتگاه دائمی خود را برپرو زندگی گفته ور نه چنین فوت آن مرحوم حصر است به فرزندان ذکور عبارتند از: ۱- ملاحسین باغبان آقایی ش ش ۵۲۶۲۷-۲- سهراب آقایی ش ش ۷۷۰-۳- سهراب باغبان آقایی ش ش ۲۸۷-۴- سهراب آقایی ش ش ۲۵۲۰-۵- محمد باغبان آقایی ش ش ۱۵۹-۶- دخترمتوفی ۸- سعید باغبان آقایی ش ش ۷۲-۷- زینب باغبان آقایی ش ش ۳۸۶-۸- دخترمتوفی ۹- سعید باغبان آقایی ش ش ۲۲۲-۱۰- دخترمتوفی ۱۱- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۱۲- دخترمتوفی ۱۳- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۱۴- دخترمتوفی ۱۵- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۱۶- دخترمتوفی ۱۷- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۱۸- دخترمتوفی ۱۹- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۲۰- دخترمتوفی ۲۱- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۲۲- دخترمتوفی ۲۳- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۲۴- دخترمتوفی ۲۵- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۲۶- دخترمتوفی ۲۷- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۲۸- دخترمتوفی ۲۹- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۳۰- دخترمتوفی ۳۱- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۳۲- دخترمتوفی ۳۳- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۳۴- دخترمتوفی ۳۵- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۳۶- دخترمتوفی ۳۷- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۳۸- دخترمتوفی ۳۹- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۴۰- دخترمتوفی ۴۱- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۴۲- دخترمتوفی ۴۳- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۴۴- دخترمتوفی ۴۵- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۴۶- دخترمتوفی ۴۷- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۴۸- دخترمتوفی ۴۹- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۵۰- دخترمتوفی ۵۱- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۵۲- دخترمتوفی ۵۳- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۵۴- دخترمتوفی ۵۵- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۵۶- دخترمتوفی ۵۷- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۵۸- دخترمتوفی ۵۹- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۶۰- دخترمتوفی ۶۱- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۶۲- دخترمتوفی ۶۳- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۶۴- دخترمتوفی ۶۵- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۶۶- دخترمتوفی ۶۷- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۶۸- دخترمتوفی ۶۹- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۷۰- دخترمتوفی ۷۱- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۷۲- دخترمتوفی ۷۳- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۷۴- دخترمتوفی ۷۵- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۷۶- دخترمتوفی ۷۷- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۷۸- دخترمتوفی ۷۹- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۸۰- دخترمتوفی ۸۱- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۸۲- دخترمتوفی ۸۳- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۸۴- دخترمتوفی ۸۵- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۸۶- دخترمتوفی ۸۷- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۸۸- دخترمتوفی ۸۹- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۹۰- دخترمتوفی ۹۱- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۹۲- دخترمتوفی ۹۳- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۹۴- دخترمتوفی ۹۵- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۹۶- دخترمتوفی ۹۷- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۹۸- دخترمتوفی ۹۹- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۱۰۰- دخترمتوفی ۱۰۱- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۱۰۲- دخترمتوفی ۱۰۳- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۱۰۴- دخترمتوفی ۱۰۵- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۱۰۶- دخترمتوفی ۱۰۷- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۱۰۸- دخترمتوفی ۱۰۹- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۱۱۰- دخترمتوفی ۱۱۱- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۱۱۲- دخترمتوفی ۱۱۳- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۱۱۴- دخترمتوفی ۱۱۵- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۱۱۶- دخترمتوفی ۱۱۷- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۱۱۸- دخترمتوفی ۱۱۹- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۱۲۰- دخترمتوفی ۱۲۱- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۱۲۲- دخترمتوفی ۱۲۳- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۱۲۴- دخترمتوفی ۱۲۵- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۱۲۶- دخترمتوفی ۱۲۷- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۱۲۸- دخترمتوفی ۱۲۹- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۱۳۰- دخترمتوفی ۱۳۱- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۱۳۲- دخترمتوفی ۱۳۳- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۱۳۴- دخترمتوفی ۱۳۵- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۱۳۶- دخترمتوفی ۱۳۷- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۱۳۸- دخترمتوفی ۱۳۹- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۱۴۰- دخترمتوفی ۱۴۱- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۱۴۲- دخترمتوفی ۱۴۳- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۱۴۴- دخترمتوفی ۱۴۵- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۱۴۶- دخترمتوفی ۱۴۷- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۱۴۸- دخترمتوفی ۱۴۹- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۱۵۰- دخترمتوفی ۱۵۱- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۱۵۲- دخترمتوفی ۱۵۳- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۱۵۴- دخترمتوفی ۱۵۵- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۱۵۶- دخترمتوفی ۱۵۷- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۱۵۸- دخترمتوفی ۱۵۹- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۱۶۰- دخترمتوفی ۱۶۱- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۱۶۲- دخترمتوفی ۱۶۳- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۱۶۴- دخترمتوفی ۱۶۵- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۱۶۶- دخترمتوفی ۱۶۷- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۱۶۸- دخترمتوفی ۱۶۹- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۱۷۰- دخترمتوفی ۱۷۱- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۱۷۲- دخترمتوفی ۱۷۳- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۱۷۴- دخترمتوفی ۱۷۵- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۱۷۶- دخترمتوفی ۱۷۷- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۱۷۸- دخترمتوفی ۱۷۹- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۱۸۰- دخترمتوفی ۱۸۱- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۱۸۲- دخترمتوفی ۱۸۳- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۱۸۴- دخترمتوفی ۱۸۵- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۱۸۶- دخترمتوفی ۱۸۷- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۱۸۸- دخترمتوفی ۱۸۹- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۱۹۰- دخترمتوفی ۱۹۱- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۱۹۲- دخترمتوفی ۱۹۳- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۱۹۴- دخترمتوفی ۱۹۵- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۱۹۶- دخترمتوفی ۱۹۷- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۱۹۸- دخترمتوفی ۱۹۹- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۲۰۰- دخترمتوفی ۲۰۱- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۲۰۲- دخترمتوفی ۲۰۳- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۲۰۴- دخترمتوفی ۲۰۵- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۲۰۶- دخترمتوفی ۲۰۷- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۲۰۸- دخترمتوفی ۲۰۹- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۲۱۰- دخترمتوفی ۲۱۱- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۲۱۲- دخترمتوفی ۲۱۳- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۲۱۴- دخترمتوفی ۲۱۵- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۲۱۶- دخترمتوفی ۲۱۷- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۲۱۸- دخترمتوفی ۲۱۹- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۲۲۰- دخترمتوفی ۲۲۱- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۲۲۲- دخترمتوفی ۲۲۳- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۲۲۴- دخترمتوفی ۲۲۵- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۲۲۶- دخترمتوفی ۲۲۷- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۲۲۸- دخترمتوفی ۲۲۹- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۲۳۰- دخترمتوفی ۲۳۱- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۲۳۲- دخترمتوفی ۲۳۳- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۲۳۴- دخترمتوفی ۲۳۵- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۲۳۶- دخترمتوفی ۲۳۷- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۲۳۸- دخترمتوفی ۲۳۹- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۲۴۰- دخترمتوفی ۲۴۱- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۲۴۲- دخترمتوفی ۲۴۳- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۲۴۴- دخترمتوفی ۲۴۵- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۲۴۶- دخترمتوفی ۲۴۷- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۲۴۸- دخترمتوفی ۲۴۹- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۲۵۰- دخترمتوفی ۲۵۱- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۲۵۲- دخترمتوفی ۲۵۳- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۲۵۴- دخترمتوفی ۲۵۵- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۲۵۶- دخترمتوفی ۲۵۷- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۲۵۸- دخترمتوفی ۲۵۹- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۲۶۰- دخترمتوفی ۲۶۱- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۲۶۲- دخترمتوفی ۲۶۳- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۲۶۴- دخترمتوفی ۲۶۵- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۲۶۶- دخترمتوفی ۲۶۷- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۲۶۸- دخترمتوفی ۲۶۹- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۲۷۰- دخترمتوفی ۲۷۱- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۲۷۲- دخترمتوفی ۲۷۳- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۲۷۴- دخترمتوفی ۲۷۵- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۲۷۶- دخترمتوفی ۲۷۷- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۲۷۸- دخترمتوفی ۲۷۹- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۲۸۰- دخترمتوفی ۲۸۱- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۲۸۲- دخترمتوفی ۲۸۳- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۲۸۴- دخترمتوفی ۲۸۵- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۲۸۶- دخترمتوفی ۲۸۷- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۲۸۸- دخترمتوفی ۲۸۹- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۲۹۰- دخترمتوفی ۲۹۱- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۲۹۲- دخترمتوفی ۲۹۳- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۲۹۴- دخترمتوفی ۲۹۵- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۲۹۶- دخترمتوفی ۲۹۷- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۲۹۸- دخترمتوفی ۲۹۹- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۳۰۰- دخترمتوفی ۳۰۱- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۳۰۲- دخترمتوفی ۳۰۳- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۳۰۴- دخترمتوفی ۳۰۵- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۳۰۶- دخترمتوفی ۳۰۷- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۳۰۸- دخترمتوفی ۳۰۹- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۳۱۰- دخترمتوفی ۳۱۱- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۳۱۲- دخترمتوفی ۳۱۳- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۳۱۴- دخترمتوفی ۳۱۵- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۳۱۶- دخترمتوفی ۳۱۷- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۳۱۸- دخترمتوفی ۳۱۹- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۳۲۰- دخترمتوفی ۳۲۱- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۳۲۲- دخترمتوفی ۳۲۳- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۳۲۴- دخترمتوفی ۳۲۵- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۳۲۶- دخترمتوفی ۳۲۷- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۳۲۸- دخترمتوفی ۳۲۹- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۳۳۰- دخترمتوفی ۳۳۱- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۳۳۲- دخترمتوفی ۳۳۳- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۳۳۴- دخترمتوفی ۳۳۵- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۳۳۶- دخترمتوفی ۳۳۷- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۳۳۸- دخترمتوفی ۳۳۹- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۳۴۰- دخترمتوفی ۳۴۱- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۳۴۲- دخترمتوفی ۳۴۳- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۳۴۴- دخترمتوفی ۳۴۵- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۳۴۶- دخترمتوفی ۳۴۷- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۳۴۸- دخترمتوفی ۳۴۹- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۳۵۰- دخترمتوفی ۳۵۱- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۳۵۲- دخترمتوفی ۳۵۳- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۳۵۴- دخترمتوفی ۳۵۵- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۳۵۶- دخترمتوفی ۳۵۷- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۳۵۸- دخترمتوفی ۳۵۹- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۳۶۰- دخترمتوفی ۳۶۱- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۳۶۲- دخترمتوفی ۳۶۳- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۳۶۴- دخترمتوفی ۳۶۵- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۳۶۶- دخترمتوفی ۳۶۷- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۳۶۸- دخترمتوفی ۳۶۹- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۳۷۰- دخترمتوفی ۳۷۱- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۳۷۲- دخترمتوفی ۳۷۳- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۳۷۴- دخترمتوفی ۳۷۵- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۳۷۶- دخترمتوفی ۳۷۷- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۳۷۸- دخترمتوفی ۳۷۹- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۳۸۰- دخترمتوفی ۳۸۱- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۳۸۲- دخترمتوفی ۳۸۳- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۳۸۴- دخترمتوفی ۳۸۵- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۳۸۶- دخترمتوفی ۳۸۷- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۳۸۸- دخترمتوفی ۳۸۹- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۳۹۰- دخترمتوفی ۳۹۱- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۳۹۲- دخترمتوفی ۳۹۳- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۳۹۴- دخترمتوفی ۳۹۵- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۳۹۶- دخترمتوفی ۳۹۷- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۳۹۸- دخترمتوفی ۳۹۹- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۴۰۰- دخترمتوفی ۴۰۱- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۴۰۲- دخترمتوفی ۴۰۳- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۴۰۴- دخترمتوفی ۴۰۵- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۴۰۶- دخترمتوفی ۴۰۷- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۴۰۸- دخترمتوفی ۴۰۹- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۴۱۰- دخترمتوفی ۴۱۱- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۴۱۲- دخترمتوفی ۴۱۳- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۴۱۴- دخترمتوفی ۴۱۵- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۴۱۶- دخترمتوفی ۴۱۷- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۴۱۸- دخترمتوفی ۴۱۹- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۴۲۰- دخترمتوفی ۴۲۱- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۴۲۲- دخترمتوفی ۴۲۳- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۴۲۴- دخترمتوفی ۴۲۵- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۴۲۶- دخترمتوفی ۴۲۷- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۴۲۸- دخترمتوفی ۴۲۹- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۴۳۰- دخترمتوفی ۴۳۱- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۴۳۲- دخترمتوفی ۴۳۳- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۴۳۴- دخترمتوفی ۴۳۵- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۴۳۶- دخترمتوفی ۴۳۷- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۴۳۸- دخترمتوفی ۴۳۹- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۴۴۰- دخترمتوفی ۴۴۱- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۴۴۲- دخترمتوفی ۴۴۳- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۴۴۴- دخترمتوفی ۴۴۵- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۴۴۶- دخترمتوفی ۴۴۷- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۴۴۸- دخترمتوفی ۴۴۹- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۴۵۰- دخترمتوفی ۴۵۱- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۴۵۲- دخترمتوفی ۴۵۳- سعید باغبان آقایی ش ش ۵۷۰-۴۵۴- دخترمتوفی ۴۵۵- سعید باغبان آقایی ش ش



افزایش حجم معاملات فرابورس در چهار ماه نخست امسال

حجم معاملات فرابورس در چهار ماه نخست امسال نسبت به مدت مشابه پارسال ۱۰ درصد افزایش را نشان می‌دهد. از ابتدای امسال تاکنون تعداد ۳۲ میلیارد و ۴۷۷ میلیون ورقه بهادار در ۲ میلیون و ۵۷۴ هزار نوبت به ارزش ۱۲۹ هزار و ۲۸ میلیارد ریال طی ۷۸ روز معاملاتی در بازارهای فرابورس خریدوفروش شده است که به ترتیب از افزایش ۱۰ و اکت ۵ درصدی حجم و دفعات و رشد ۵ درصدی ارزش معاملات نسبت به مدت مشابه سال گذشته حکایت دارد. همچنین بازار اول فرابورس در چهار ماه نخست امسال تغییر مالکیت ۲ میلیارد و ۹۸۴ میلیون ورقه بهادار به ارزش ۶ هزار و ۴۷۸ میلیارد ریال و بازار دوم میدانه ۹ میلیارد و ۸۷۸ میلیون ورقه بهادار به ارزش ۲۸ هزار و ۷۲۲ میلیارد ریال را به خود دیدند که این ارقام به ترتیب بیانگر افت ۱۷ و ۱۱ درصدی حجم و ارزش معاملات در بازار اول و کاهش ۰۴ و ۱۵ درصدی حجم و ارزش معاملات بازار دوم در مقایسه با مدت مشابه سال ۹۵ است. در بازار ابزارهای مالی نیز در این مدت تعداد ۵۸ میلیون اوراق بدهی به ارزش ۵۷ هزار و ۶ میلیارد ریال معامله شده است که از افت ۱۶ و ۱۴ درصدی حجم و ارزش معاملات این بازار در چهارماه نخست امسال نسبت به مدت مشابه سال گذشته حکایت می‌کند. افزون بر این، بالغ بر ۲۹۷ میلیون صندوق سرمایه‌گذاری قابل معامله به ارزش ۳۵۴۴ میلیارد ریال و ۵ میلیون ورقه گواهی تسهیلات مسکن (تسه) به ارزش ۳۷۵۱ میلیارد ریال در این مدت در این بازار مورد معامله قرار گرفته است که نشان از افت ۵۲ و ۳۵ درصدی حجم و ارزش معاملات صندوق‌های سرمایه‌گذاری قابل معامله و رشد ۲۳ درصدی حجم و ۱۰ درصدی ارزش معاملات اوراق گواهی تسهیلات مسکن دارد.

بورس کالا

عرضه ۲۱ هزار تن قیر، لوب کات و عایق رطوبتی در تالار صادراتی

روز سه‌شنبه در تالار فرآورده‌های نفتی و پتروشیمی ۸۴ هزار و ۵۳۳ تن انواع مواد پلیمری، قیر، گوگرد، اسلاک واکس و لوب کات عرضه شد. تالار صادراتی بورس کالای ایران، روز سه‌شنبه ۱۰ مرداد ماه، میزان عرضه ۲۱ هزار و ۲۰۰ تن انواع قیر، لوب‌کات و عایق رطوبتی بود. در این روز ۲۰۰ تن ذرت دان‌های، ۳۰۰ تن روغن خام، ۲ هزار و ۷۲۵ تن شکر سفید، ۲۱۰ هزار تن گندم خوراکی، ۴ هزار تن گندم دوروم و ۱۰۰ تن جو دامی نیز در تالار محصولات کشاورزی دادوستد شد. افزون بر این ۲۰۲ هزار تن گندم خوراکی و ۱۶۲ تن جو دامی در قالب طرح قیمت تضمینی در این تالار به فروش رسید. فولاد مبارکه اصفهان نیز ۲۰۰ تن ورق قلع‌اندود را در تالار محصولات صنعتی و معدنی عرضه کرد.

بورس بین‌الملل

رشد قیمت مس در رینگ فلزات بورس لندن

خرید نقدی مس در بورس لندن با افزایش همراه و با نرخ ۶ هزار و ۳۴۶ دلار بر تن معامله شد. همچنین سفارش خرید مس برای سه ماهه آینده به مبلغ ۶ هزار و ۳۸۱ دلار معامله شد. در این بین، خریدوفروش نقدی آلومینیوم با قیمت یک هزار و ۹۰۳ دلار و یک هزار و ۹۰۴ دلار صورت گرفت. قلع با نرخ ۲۰ هزار و ۹۲۵ دلار خریداری و با نرخ ۲۰ هزار و ۹۳۰ دلار در هر تن فروخته شد. گزارش‌ها حاکی از آن است که خریدوفروش روی با نرخ ۲ هزار و ۸۰۱ دلار و ۲ هزار و ۸۰۲ دلار انجام شد. سرب هم در رینگ معاملاتی با نرخ ۲ هزار و ۳۱۰ دلار خریداری و ۲ هزار و ۳۱۲ دلار به فروش رسید.

شرکت‌ها و مجامع

پیشنهاد افزایش سرمایه ۳۵ درصدی «ورنا»

شرکت سرمایه‌گذاری گروه صنعتی رنا افزایش سرمایه ۲ هزار و ۱۰۰ میلیارد ریالی، معادل ۳۵ درصد از به جمع عمومی فوق‌العاده پیشنهاد داد. شرکت سرمایه‌گذاری گروه صنعتی رنا اعلام کرده است برنامه افزایش سرمایه از مبلغ ۶ هزار میلیارد ریال به ۸ هزار و ۱۰۰ میلیارد ریال دارد. براساس این گزارش، افزایش سرمایه «ورنا» از محل مطالبات حال شده سهامداران و آورده نقدی، سود انباشته به منظور اصلاح ساختار مالی که در تاریخ ۲۷ تیر ۹۶ به تصویب هیأت‌مدیره رسیده و جهت اظهارنظر به حسابرس و بازرسی قانونی ارسال شده، خواهد بود.

همزمان با برخورد شاخص کل به مقاومت نیمه کانال ۸۱ هزار واحد

بورس تهران وارد فاز استراحت شد



سیدمحمد صدرالغروی
sadrulgharavi@yahoo.com

شاخص‌های منتخب بورس تهران روز سه‌شنبه به‌طور دسته‌جمعی قرمز شدند. بر این اساس شاخص کل بورس اوراق بهادار تهران در پایان معاملات تحت تأثیر منفی نمادهای پالایش نفت بندرعباس، پالایش نفت اصفهان و خدمات انفورماتیک با افت ۰.۱۴ درصد معادل ۱۱۷ هم‌راه بود. بدین ترتیب معاملات سهام در نماد معاملاتی شرکت‌های پالایش نفت بندرعباس با ۴۲ واحد، کنسیرتانی ایران با ۳۴ واحد و پالایش نفت اصفهان با ۱۷ واحد کاهش تأثیر منفی را بر محاسبه شاخص کل بورس بر جای گذاشت. در مقابل، معاملات سهام در نماد معاملاتی شرکت‌های به‌پرداخت ملت با ۲۳ واحد، سرمایه‌گذاری توسعه معادن و فلزات با ۱۶ واحد و گروه صنعتی پاکشو با ۱۴ واحد افزایش بیشترین تأثیر مثبت را در برآورد این نماگر به دوش کشیدند.

اشباع قیمت‌ها در اکثر نمادها

روز سه‌شنبه بازار سهام بازاری کم‌حجم و متعادل بود که اکثر نمادها در آن پس از روزها روند صعودی به استراحت پرداختند. بر این اساس قیمت سهام اکثر شرکت‌ها همزمان با غلبه عرضه‌کنندگان اغلب حقیقی بر خریداران اغلب حقوقی به درجا زدن نماگر منتخب بورس منتهی شد. پیش‌بینی می‌شود حرکت بعدی نماگر بازار سهام مبتنی بر رسیدن خبرها و تحولات مثبت بیشتر در این حوزه است و استمرار این وضعیت می‌تواند موجبات ورود نقدینگی بیشتر و کوچ منابع از بازار پول به بازار سهام را موجب شود تا بتوان به ادامه وضعیت صعودی بازار امیدوار بود. شاخص کل برای طی و ادامه روند صعودی خود، نیاز به عبور با قدرت از سطح کانال ۸۱ هزار و ۵۰۰ واحدی دارد که مقاومتی ۸۱ هزار و ۵۰۰ واحدی دارد که هنوز به‌طور کامل و قطعی محقق نشده است ولی امکان شکستن این سطح مقاومتی و باز شدن راه آن برای فتح قله‌های رفیع‌تر وجود دارد، در غیراین صورت امکان برگشت بازار و ریزش آن تا سطوح پایین‌تر طی روزهای آتی ممکن خواهد بود. گرچه روز سه‌شنبه در بی اشباع قیمت‌ها در اکثر نمادها و گروه‌ها که با بازدهی مطلوب و قابل قبولی برای فعالان بازار سهام طی دو ماه اخیر همراه بوده است، استراحت نماگرهای بورسی آغاز شده است. البته رشد اخیر بازار بیش از همه مدیون افزایش بهای نفت و کامودیتی‌ها و کاهش ارزش برابری نرخ دلار در بازارهای جهانی بود.

با گروه‌های بازار سهام

روز سه‌شنبه در گروه رایانه، ۱۱ میلیون و ۹۷۹ هزار سهم به ارزش نزدیک به ۱۹ میلیون میلیارد تومان در ۷ هزار و ۱۵۸ نوبت مورد دادوستد قرار گرفت. همانطور که گفته شد در این گروه نماد به‌پرداخت ملت جزو شرکت‌هایی بود که تأثیر افزایش روی بازار داشت. این نماد که به تازگی وارد بورس تهران شده تا چهارم مردادماه برای شش روز متوالی توانست روزانه ۵۰ درصد رشد در قیمت پایانی داشته باشد اما در روزهای گذشته روند تغییر قیمت این سهم کاهش‌ی بود.

دریچه

ثبت ۹ میلیون و ۴۲۲ هزار کد سهامداری در بورس تهران

ایجاد شده در بورس به رقم بیش از ۹ میلیون و ۴۲۲ هزار کد برسد. همچنین در هفته‌ای که گذشت تعداد ۶۰۲۳ نفر با استفاده از اوراق حق تقدم تسهیلات مسکن در فرابورس ایران وارد فرآیند دریافت تسهیلات از بانک مسکن شدند که حجم این معاملات بیش از ۳۲۹ هزار برکه اوراق بود. گفتنی است

بورس تهران شبه آینده تعطیل است

در این روز هیچ فعالیتی نخواهد داشت. براساس این گزارش، با توجه به تعطیل شدن شبه آینده به‌دلیل برگزاری مراسم تحلیف رئیس‌جمهور، علاوه بر بورس تهران سایر بازارها از جمله فرابورس، بورس کالا و بورس انرژی نیز تعطیل هستند و معاملاتی در آنها انجام نخواهد شد، بنابراین یکشنبه ۱۵ مرداد نخستین

نگاه

گردش بازار سهام در سیکل صعودی

اتفاقات بنیادی در بازار در حال رخ دادن است که اثراتش ادامه‌دارتر از دفعات قبل خواهد بود. گزارش‌های سه‌ماهه، انصافاً گزارش‌های خوبی است و در مجموع به نظر می‌رسد گزارش تغییرات در بیشتر صنایع، مثبت بوده است. هم اتفاقات بنیادی و هم رشد قیمت‌های جهانی و از آن مهم‌تر تحولاتی که در چین مجدداً وضعیت سرمایه‌گذاری در بازارهای موزای رخ می‌دهد بازار را متاثر خواهد کرد. بعد از آن اتفاقی که در موسسات مالی اعتباری

و سیستم بازار پول افتاد، بخش عمده‌ای از سرمایه‌ها از موسسات مالی اعتباری و حتی بانک‌ها خارج شد؛ یعنی مجموعه‌ای از موسساتی هم که مجوز داشتند با این خروج منابع مواجه شدند. به هر حال بخشی از این منابع، منابع پریسک است که صرف دارایی‌های پریسک می‌شود؛ یعنی جذب بازار ارز و سکه و متعاقباً کامودیتی‌ها خواهد شد. بخشی از سرمایه‌ها و منابع مالی هم حتماً به بازار سرمایه می‌آید؛ ضمن اینکه از همین

آیفکس تا نزدیکی ارتفاع ۹۳۴ واحدی افزایش یافت

دهمین روز از مردادماه برای بازار فرابورس ایران با تداوم رشد شاخص کل و در نتیجه صعود آیفکس تا نزدیکی ارتفاع ۹۳۴ واحدی به پایان رسید. روز سه‌شنبه در مجموع بازارهای فرابورس معامله‌گران همچنین بیش از ۳۷۰ میلیون ورقه بهادار را در ۲۸ هزار دفعه معاملاتی به ارزش افزون بر یک‌هزار و ۵۱۱ میلیارد ریال دست به دست کردند. بازار فرابورس شاهد چندین بازگشایی و توقف نماد نیز بود. بر این اساس دو نماد معاملاتی مربوط به شرکت‌های ذوب‌آهن اصفهان و ریل‌پرداز سیر بازگشایی و در مقابل نماد شرکت بازگشایی و تولیدی مرجان کار متوقف شدند. همانطور که اشاره شد شاخص کل فرابورس نیز به روند صعودی خود ادامه داد که به این ترتیب این نماگر روز دوشنبه بیش از ۹ واحد و روز سه‌شنبه نزدیک به ۵ واحد رشد کرد، توانست خود را تا نزدیکی ارتفاع ۹۳۴ واحدی بالا ببرد. روند افزایشی خود بازگشت و توانست در قیمت آخرین معامله ۵ درصد رشد را تجربه کند و شاهد صف خرید باشد. اما در دیگر نمادهای این گروه روند رو به رشد چشمگیری دیده نمی‌شد و اکثریت سهم‌های گروه رایانه با روند رو به کاهش در قیمت پایانی روبه‌رو شدند، هر چند این رقم چندان چشمگیر نبود. در چهارمین روز معاملات این هفته در گروه فلزات اساسی بیش از ۷۳ میلیون سهم دادوستد شد که ارزش این حجم دادوستد به بیش از ۱۵ میلیارد تومان می‌رسید. در این گروه تعداد زیادی از سهم‌ها با روند رو به کاهش مواجه شدند و معدود نمادها هم روند رشد را تجربه کردند. در گروه خودرو نیز ۵۵ میلیون و ۲۰۰ هزار سهم به ارزش نزدیک به ۱۰ میلیارد تومان مورد دادوستد قرار گرفت. در این گروه نیز در نمادهای پر معامله روند دادوستد آرام بود و تعدادی از سهم‌های با حجم معامله بالا با روند کاهش‌ی در قیمت پایانی مواجه شدند، هرچند تعداد سهم‌هایی که اندکی رشد داشتند، کم نبود.

ولی روز سه‌شنبه بار دیگر این سهم به روند افزایشی خود بازگشت و توانست در قیمت آخرین معامله ۵ درصد رشد را تجربه کند و شاهد صف خرید باشد. اما در دیگر نمادهای این گروه روند رو به رشد چشمگیری دیده نمی‌شد و اکثریت سهم‌های گروه رایانه با روند رو به کاهش در قیمت پایانی روبه‌رو شدند، هر چند این رقم چندان چشمگیر نبود. در چهارمین روز معاملات این هفته در گروه فلزات اساسی بیش از ۷۳ میلیون سهم دادوستد شد که ارزش این حجم دادوستد به بیش از ۱۵ میلیارد تومان می‌رسید. در این گروه تعداد زیادی از سهم‌ها با روند رو به کاهش مواجه شدند و معدود نمادها هم روند رشد را تجربه کردند. در گروه خودرو نیز ۵۵ میلیون و ۲۰۰ هزار سهم به ارزش نزدیک به ۱۰ میلیارد تومان مورد دادوستد قرار گرفت. در این گروه نیز در نمادهای پر معامله روند دادوستد آرام بود و تعدادی از سهم‌های با حجم معامله بالا با روند کاهش‌ی در قیمت پایانی مواجه شدند، هرچند تعداد سهم‌هایی که اندکی رشد داشتند، کم نبود.



معاملات حق تقدم تسهیلات مسکن از سال ۸۹ در شرکت فرابورس ایران آغاز شده است که هم‌اکنون بیش از ۲۰ نماد حق تقدم تسهیلات مسکن در این شرکت معامله می‌شود. براساس بخشنامه بانک مسکن، نرخ سود تسهیلات خرید خانه، فروش اقساطی و جعاله تعمیر مسکن از ۱۸.۵ به

۱۷.۵ درصد کاهش یافته و مدت زمان بازپرداخت تعیین شده است. سقف فردی تسهیلات خرید از محل گواهی حق تقدم استفاده از تسهیلات مسکن در تهران ۶۰۰ میلیون ریال، در مراکز استان‌ها و شهرهای بالای ۲۰۰ هزار نفر ۵۰۰ میلیون ریال و سایر مناطق شهری ۴۰۰ میلیون ریال است.

تحلیف دوازدهمین دوره ریاست‌جمهوری و به‌منظور برگزاری مناسب و شایسته مراسم مذکور و ایجاد تسهیلات لازم در رفت‌وآمد هیات‌های خارجی و رفاه حال شهروندان تهرانی، کلیه دستگاه‌های دولتی و نهادهای عمومی (غیر از اورژانس و نهادهای امدادی) روز شنبه چهاردهم مرداد ۱۳۹۶ در شهر تهران تعطیل است.



الان بخشی از این منابع به سمت این بازار می‌آید. حوزه‌های صنعت و معدن و اقتصاد، دو حوزه‌ای است که کاملاً بر بازار تأثیر می‌گذارد و چون گمانه‌زنی‌هایی در خصوص تغییر گزینه‌های وزارت در این دو حوزه مطرح است، طبیعتاً بازار در این زمینه محتاط عمل می‌کند؛ با این حال من حس می‌کنم در مجموع برآیند این تغییرات برای بازار سرمایه در سال جاری مثبت است.

منبع: سنا

نماگر بازار سهام

بیشترین درصد افزایش

کاشی پارس در حالی عنوان نخست جدول بیشترین درصد افزایش را از آن خود کرد که معادن منگنز ایران در جایگاه دوم این گروه قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
کپارس	۶۸۵۰	۵
کمنگنز	۲۰۲۷۲	۴.۸۵
قشرین	۲۴۰۴۲۶	۴.۸۲
خاهن	۲۰۸۲۲	۴.۶۳
کترام	۳۰۵۴۴	۴.۴۵
پرداخت	۲۲۰۹۳۸	۴.۴۱
غشده	۲۰۷۱۰	۴.۳۱

بیشترین درصد کاهش

نیروکل صدر نشین جدول بیشترین درصد کاهش شد. داروسازی کوثر در رده دوم این گروه ایستاد. لیزینگ صنعت و معدن هم در میان سهم‌هایی با بیشترین کاهش قیمت جای گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
شکلر	۴۰۸۱۱	(۴.۳۷)
دکوثر	۱۰۷۵۹	(۴.۳۵)
ولصنم	۱۰۴۵۰	(۴.۲۹)
پاسا	۲۰۰۹۱	(۴.۰۸)
رتکو	۷۰۸۶۸	(۳.۴)
شغراس	۲۰۴۲۲	(۳.۳۶)
ویبیمه	۳۰۲۱۶	(۳.۱۹)

پر معامله ترین سهم

فولاد مبارکه اصفهان پر معامله‌ترین سهم بازار بورس شناخته شد. ملی صنایع مس ایران در رده دوم این گروه ایستاد. معدنی و صنعتی گل‌گهر هم در رده‌های بالا قرار گرفت.

نام	قیمت	تعداد دفعه
فولاد	۱۷۰۰	۳۵۰۳۳۴
فملی	۱۸۶۰	۲۰۰۷۸۵
کگل	۲۴۱۳	۱۴۰۲۵۰
شیلپی	۵۴۲	۱۲۰۶۴۱
خرامیا	۷۷۳	۱۰۰۸۳۵
خاهن	۲۸۲۲	۱۰۰۶۵۷
خپارس	۹۰۶	۹۰۵۳۷

بیشترین ارزش معامله

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

نام	قیمت	جمع معاملات
پرداخت	۲۲۹۳۸	۱۴۰۰۵۳
فولاد	۱۷۰۰	۶۰۰۰۶۷
فملی	۱۸۶۰	۳۸۰۶۶۹
کگل	۲۴۱۳	۳۴۰۳۸۷
پاکشو	۱۶۱۵۵	۳۰۰۴۹۶
خاهن	۲۸۲۲	۳۰۰۰۷۴
فیاهتر	۵۸۲۶	۲۵۰۰۶۹

بیشترین سهام معامله شده

به پرداخت ملت در حالی رتبه نخست جدول بیشترین سهام معامله شده را به دست آورد که فولاد مبارکه اصفهان بر این گروه دوم شد و آهنگری تراکتورسازی ایران در رتبه سوم قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	تعداد سهام معامله شده
پرداخت	۲۲۹۳۸	۶۱۱۶
فولاد	۱۷۰۰	۲۸۴۱
خاهن	۲۸۲۲	۱۰۱۹
فوال	۱۶۲۲	۹۴۲
فملی	۱۸۶۰	۹۴۲
کماسه	۴۷۳۹	۸۶۴
کترام	۳۵۴۴	۸۲۹

بالترین نسبت P/E

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

نام شرکت	قیمت	P/E
ددام	۵۷۱۳	۱۱۴۳
کسایا	۱۹۵۶	۹۷۸
خمصور	۲۴۱۳	۶۰۳
خکمک	۹۸۶	۴۹۳
خریخت	۱۱۸۱	۳۹۴
خلنت	۵۳۸۹	۳۸۵
قفتاب	۱۶۰۵	۳۲۱

کمترین نسبت P/E

روز گذشته سرمایه‌گذاری 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	۷۴۷	۱.۹۹
کگاز	۴۴۳۶	۲.۱۰
واعنبار	۱۳۲۸	۲.۴۶
پردیس	۱۰۹۲	۳.۲۷
ویانک	۱۷۷۰	۳.۴۱
ورنا	۱۰۴۲	۳.۴۷
ما	۱۶۶۶	۳.۶۹

نگاه دولت و وزارت ارتباطات به موضوع اینترنت، در آمدزایی است نه خدمات دهی

عضو کمیسیون حقوقی و قضایی مجلس شورای اسلامی با بیان اینکه مشکل اینترنت در کشور همچنان باقی است، گفت که متأسفانه نگاه دولت و وزارت ارتباطات به موضوع اینترنت در آمدزایی است نه خدمات دهی. محمدعلی پورمختار، نماینده بهار و کیبود اهنگ در مجلس شورای اسلامی در گفت‌وگو با بولتن نیوز با اشاره به تعرفه‌های جدیدی که به‌عنوان اینترنت بدون حجم توسط اپراتورها اعلام شده و اینکه این موضوع همان اینترنت حجمی اما به شکل دیگری است، گفت: متأسفانه دولت و وزارت ارتباطات، در زمینه اینترنت به جای خدمات‌دهی به مردم، به فکر درآمدزایی هستند و به نیازهای مردم و مشکلات موجود کمتر توجه می‌کنند. وی افزود: مسئولان از طرح‌هایی که ارائه می‌کنند، مشخص است بیشتر به درآمدزایی فکر می‌کنند. از جمله همراه اول که سهامدار آن دولت است و تا دیگر اپراتورها، همه به منفعت خود فکر می‌کنند و نگاه آنها یک طرفه است. عضو کمیسیون حقوقی و قضایی مجلس شورای اسلامی با تأکید بر اینکه این اپراتورها، درآمدزایی را هدف قرار دادند، افزود: از طرف دیگر، سطح نارضایتی از این اپراتورها بالاست. پورمختار عدم پاسخگویی مسئولان این اپراتورها به مردم را مورد اشاره قرار داد و افزود: علاوه بر همه اینها، قیمت‌ها همچنان بالاست و کیفیت پایین. وی با بیان اینکه هنوز این اپراتورها مشکل پیامکها را حل نکرده‌اند، تصریح کرد: که بسته‌های اینترنتی سریع و فوری تمام شود در این صورت اینترنت حجمی باشد یا سرعتی، فرقی ندارد. عضو کمیسیون حقوقی و قضایی مجلس شورای اسلامی تأکید کرد: آقایان می‌گویند اینترنت، به جای حجم فروشی براساس میزان سرعت فروخته شود که این مسئله هم به ضرر مشتریان خواهد بود. پورمختار با بیان اینکه در اینترنت پرسرعت، دقیقاً معلوم نمی‌شود که یک فرد چقدر می‌تواند دانلود کند، افزود: چون سرعت بالا می‌رود، حجم بیشتری از اینترنت دانلود می‌شود. همچنین قیمت‌ها افزایش می‌یابد که این به ضرر مردم خواهد بود. وی با بیان اینکه متأسفانه کیفیت اینترنت به‌خصوص وضعیت آنتن‌دهی بسیار پایین و نامناسب است، تصریح کرد: آقایان مدعی اینترنت فراگیر هستند و می‌گویند اینترنت فراگیر اما در واقع در بسیاری از جاهای کشور اینترنت ضعیف و صفر است. حتی در تهران در برخی از مناطق از جمله در منزل ما و اطراف ما، اینترنت با مشکل مواجه است.

سرویس‌های اتصال محور تا ۳۰ درصد تعرفه‌های فعلی را کاهش خواهد داد

معاون رگولاتوری از کاهش تعرفه ۳۰ درصدی با استفاده از سرویس‌های اتصال محور خبر داد. صادق عباسی شاکوه، معاون سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی با اشاره به اینکه برای گذر از سرویس‌های حجمی به سرویس‌های اتصال محور دو گام در نظر گرفته شده است، گفت: در گام دوم که ظرف چند ماه آینده اجرا می‌شود، عملاً محدودیت در استفاده از ترافیک داخلی برداشته می‌شود. وی درباره تعرفه‌های جدید اینترنت موسوم به تعرفه‌های اتصال محور که در کمیسیون تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی به تصویب رسیده است نیز اظهار داشت: برای گذر از سرویس‌های حجمی به سرویس‌های اتصال محور در بخش دسترسی ثابت دو گام در نظر گرفته شده است؛ تعرفه‌های اعلام شده قدم اول محسوب می‌شود. معاون بررسی‌های فنی و صدور پروانه سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی با اشاره به اینکه در همین گام، تعرفه‌های اعلام شده تا ۳۰ درصد نسبت به تعرفه‌های فعلی کاهش دارد، افزود: این تعرفه‌ها همچنین حداقل سرعت را برای دسترسی به شبکه ملی اطلاعات تعریف کرده که افزایش کیفیت را نیز به دنبال دارد.

عباسی با تأکید بر اینکه گام نهمی ظرف چندماه آینده با تنظیم تعرفه‌های انتقال داخلی و افزایش ظرفیت‌ها برداشته خواهد شد، اظهار کرد: در آن صورت ترافیک داخلی تا ۱۰ برابر هم قابل افزایش است تا هم از نظر قیمت کاهش داشته باشیم و هم در دسترسی به ترافیک داخلی عملاً محدودیت حجم برداشته شده باشد.

مدیرعامل هوآوی از برتری میت ۱۰ نسبت به آیفون‌های جدید می‌گوید

هوآوی قصد دارد پرچمدار جدید خود را با نام میت ۱۰ (Mate 10) عرضه کند. اکنون مدیرعامل این شرکت از قابلیت‌های فوق‌العاده این گوشی صحبت کرده و آن را رقیبی برای آیفون‌های سال جاری می‌داند. آقای ریچارد یسو، مدیرعامل بخش محصولات مصرفی هوآوی، در مصاحبه اخیر خود اعلام کرد: گوشی میت ۱۰ دارای نمایشگر تمام صفحه بوده و شاهد کمترین حاشیه در طرفین آن هستیم. البته این مسئله کاملاً قابل پیش‌بینی بود، زیرا بیشتر پرچمداران سال جاری چنین طراحی مشابهی را دارند.

دولت الکترونیک با پیامدهایی مانند ارائه خدمت در فضایی سالم که خدمات‌دهنده و خدمات گیرنده به سبب نبود ارتباط رو در رو یکدیگر را نمی‌شناسند، راهی برای ریشه‌کنی فساد در نظام اداری و افزایش شفافیت است.

به گزارش ایرنا، حسن روحانی از همان روزهای نخست فعالیت برای ریاست جمهوری دولت یازدهم یکی از مهم‌ترین برنامه‌های خود را شفاف‌سازی و مبارزه با فساد عنوان کرد. وی بیست و هفتم اردیبهشت ماه سال ۱۳۹۳ در مراسم گرامیداشت روز جهانی ارتباطات گفت: ما در دورانی قرار داریم که باید در فضایی مطمئن‌تر، کم‌هزینه‌تر و با صرف زمان کمتر، امکانات لازم را برای نسل جوان فراهم کنیم. دولت باید دولت الکترونیک باشد، برای این کار قدم‌های کوچکی برداشته شده است اما قدم‌های بلندتری پیش رو داریم. روحانی ادامه داد: ما در این زمینه در دنیا در رتبه یکصدم قرار داریم و باید به نقطه قابل قبولی برسیم. «باید با یک برنامه‌ریزی درست در وزارتخانه‌های‌مان یک نهضت دیجیتال انجام شود و اسناد و مدارک در چارچوب قوانین، دیجیتال شوند تا سرعت لازم برای خدمت‌رسانی به مردم مهیا شود. ما در سایه این فناوری می‌خواهیم اقتصاد دانش‌بنیان را در کشور گسترش دهیم و از این فناوری برای این اقتصاد استفاده کنیم.» وی تأکید کرد: دولت الکترونیک یکی از راه‌های مبارزه با فساد در کشور است.

شفاف سازی

استفاده از دولت الکترونیک یکی از

دولت الکترونیک؛ راه‌رهای نظام اداری از فساد



راه‌های تسهیل امور مردم، تجارت و سرمایه‌گذاری آسان و حذف مقررات زائد است. هرچه ارتباط مردم با کارگزاران و اداره‌ها کمتر شود، منافذ سوءاستفاده احتمالی کاهش می‌یابد. از این رو، شفاف‌شدن امور در فضای مجازی یکی از راه‌های مبارزه با فساد است.

پس از تأکید رئیس جمهوری بر الکترونیک کردن کارها با اقدام‌های وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات همراه شد، اما موانع پیش روی حرکت را کند کرد و همین‌کندی سبب شد رئیس جمهوری خواستار سرعت گرفتن کارها شود. نخستین روزهای سال ۱۳۹۵، رئیس جمهوری با حضور در مجموعه وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات دوباره بر ضرورت ایجاد دولت الکترونیک تأکید کرد و گفت: ایجاد دولت الکترونیک از راه‌های مبارزه با فساد است و باید فساد را از ریشه بخشکانیم.

روحانی اضافه کرد: یکی از راه‌های مبارزه با فساد، شفاف‌شدن امور در فضای مجازی است و بدین ترتیب

شده است. رضا باقری اصل موضوع دولت الکترونیک را ایجاد تحول، بازآفرینی، بازمهندسی، بهبود کارایی و اثربخشی نظام اداری ایران بیان کرد و ادامه داد: دولت الکترونیک در واقع راهکار میانبری برای ایجاد تحول در نظام اداری کشور است که در اصل ۴۴ قانون اساسی بر آن تأکید شده است.

باقری اصل یادآوری کرد: نظام اداری ایران براساس دو شاخص بودجه و نیروی انسانی تغییر نکرده است و افزایش سالانه هزینه‌های دولت و افزایش بدنه و نیروی انسانی نشان می‌دهد تاکنون برای تحول نظام اداری و کارآمدی آن اقدام مؤثری انجام نشده است. رئیس سازمان فناوری اطلاعات ایران نیز چندی پیش در همایش چارچوب معماری سازمانی ایران، استقرار دولت الکترونیک را راهی برای اصلاح ساختار قدیمی و از کار افتاده نظام اداری ایران عنوان کرد و گفت: توسعه ایران با نظام اداری کنونی که مبتنی بر ساختاری قدیمی و از کار افتاده است، پیچیدگی بسیار دارد.

نصرت‌الله جهانگرد اضافه کرد: استفاده از خدمات دولت الکترونیک می‌تواند افزون بر بازآفرینی این ساختار فرسوده، نظامی چابک، شفاف، سلامت و با کارایی بسیار بالا را برای کشور به همراه داشته باشد. رئیس سازمان فناوری اطلاعات، دولت الکترونیک را راهکار مناسبی برای رهایی از این ساختار قدیمی دانست که تسهیل‌گر ارائه خدمت نیز به شمار می‌رود.

مزیت‌های دولت الکترونیک

معاون دولت الکترونیک سازمان فناوری اطلاعات ایران چندی پیش در این باره به ایرنا، گفت: استفاده از فناوری‌های تازه ارتباطی و اطلاعاتی در دولت الکترونیک به‌ویژه اینترنت برای ارائه خدمت به شهروندان با کمترین هزینه و بیشترین رضایت پیش‌بینی

تسریع رسیدگی به پرونده‌ها با ابلاغ الکترونیک و پیامک

بشناسند و همچنین قوانین و مقرراتی در این حوزه وضع کنند که براساس طبیعت این کسب‌وکارها باشد و با آنها مانند کسب‌وکارهای فیزیکی برخورد نکنند. بر این اساس همانطور که پیش از این هم گفته شده، شبکه ملی اطلاعات با اینترنت ملی در واقع بستر و سخت‌افزاری است که با پایان یافتن آن باید به فکر تولید و تأمین داده یا نرم‌افزار برای آن باشیم. در اینجا در وهله اول وزارتخانه‌های مختلف باید نسبت به پیاده‌سازی اطلاعات و داده‌های سازمانی غیرمجرمانه خود بر بستر این شبکه اقدام کنند. اما گام بعدی و مهم‌تر مسئله تولید محتوا برای استفاده شهروندان به‌عنوان عمده‌ترین مصرف‌کنندگان این بستر اطلاعاتی و ارتباطاتی است چراکه اگر مشترکان اینترنت احساس کنند سایت‌ها و شبکه‌های داخلی نیاز آنها به «مصرف اطلاعات» را تأمین نمی‌کنند به سراغ استفاده از فرصت‌های خارجی

می‌روند و در نهایت کمتر می‌توان از ظرفیت این طرح عظیم ملی استفاده کرد.

بنابراین در راستای تکمیل شبکه ملی اطلاعات و اینکه قرار شده دستگاه‌ها و وزارتخانه‌ها به آن متصل و اطلاعات و خدمات خود را روی آن قرار دهند، جعفر رشادتی، رئیس مرکز ارتباطات مردمی قوه قضاییه در گفت‌وگو با ایسنا با اشاره به قانون آیین دادرسی کیفری سال ۱۳۹۲ قوه قضاییه در خصوص همکاری این نهاد در رشد و ارتقای شبکه ملی اطلاعات بیان کرد: قانون آیین دادرسی کیفری سال ۱۳۹۲ چند شبکه را با عنوان شبکه ملی، شبکه استانی و درگاه الکترونیک عدالت پیش‌بینی کرده است تا ارتباط قوه قضاییه با شبکه‌هایی که در کشور به صورت قانونی وجود دارند، برقرار شود. در این قانون پیش‌بینی شده است قوه قضاییه در صورت اجرای شبکه ملی اطلاعات در کشور بخشی از اطلاعات خود را در این سرور قرار دهد.

درباره نمایشگاه و صنعت نمایشگاهی



شهرام آخشامزاده
مدیرعامل و رئیس هیات‌مدیر شرکت طراحی ارم‌سازه

طبق تحقیقات بین‌المللی که انجام شده، از بین تمام ابزارهای بازاریابی، نمایشگاه در توسعه بازاریابی کارکرد بسیاری دارد. بسیاری از شرکت‌ها و ارگان‌ها در نمایشگاه حضور پیدا می‌کنند تا محصولات و دستاوردهای خود را تبلیغ کنند و این حضور در نمایشگاه گاهی اوقات حتی می‌تواند به عقد قرارداد نیز منجر شود. از این رو، حضور در نمایشگاه‌های داخلی و خارجی می‌تواند به توسعه روابط با مشتری و جست‌وجو برای یافتن شرکا و کارکنان و مطرح شدن برند یک شرکت، چه در زمینه خدمات و چه در زمینه فروش کالا کمک مؤثری کند، بنابراین نمایشگاه‌ها بازارهای آزمایشی برای محصولات جدید به وجود می‌آورند و از این رو به‌عنوان ابزار تحقیقات بازار نیز می‌توان از آن استفاده کرد.

از سوی دیگر، نمایشگاه‌های خارجی نیز می‌توانند به افزایش آگاهی مردم از شرکت‌ها و تحلیل وضعیت بازار و آماده‌سازی زمینه‌های لازم برای فروش محصولات و خدمات کمک شایانی کنند، همچنین در زمینه صادرات و شناسایی رقیب و در این دستاورد می‌توان یک هم‌پوشانی در بخش تبلیغات، روابط عمومی، تحقیق بازار، توسعه بازار و در نهایت جذب مشتری انجام داد. در رابطه با نمایشگاه الکامپ باید گفت که IT و فناوری و اطلاع‌رسانی از پررونق‌ترین بین‌بینی‌ها و مشاغل روز دنیاست، چنانکه موبایلی که اینک در جیب من و شماسیت یا تبلتی که در کیف من و شماسیت به بزرگ‌ترین آفیس، منبع تحقیق، جست‌وجو، اطلاع‌رسانی و در نهایت فروش تبدیل شده و به همین دلیل IT می‌تواند عملاً نقش بسیار مؤثری در توسعه بازار داشته باشد. شرکت «طراحان ارم‌سازه» بیش از ۱۵ سال است که در زمینه طراحی و اجرای غرفه‌های نمایشگاهی و همچنین دکوراسیون داخلی فعالیت حرفه‌ای داشته است. این شرکت در سال ۸۱ فعالیت خود را شروع کرد و با داشتن گریدها و ساخت بالغ بر ۲۰ هزار مترمربع در سال، سهم زیادی از صنعت نمایشگاهی در زمینه ساخت‌وساز را چه در داخل و چه در خارج از کشور به عهده دارد.

تخصص اصلی شرکت «ارم‌سازه» در طراحی و ساخت غرفه‌های خاص و منحصربه‌فرد نمایشگاهی است و با توجه به تجربه‌ای که اینجانب در برگزاری و طراحی سالن‌ها و غرفه‌های نمایشگاهی به‌عنوان مدیرعامل این شرکت دارم، باید ادعا کنم که این صنعت هنوز نوپاست و هنوز جای رشد بسیار زیادی دارد. خوشبختانه امسال در نمایشگاه «الکامپ» در آستانه شروع به کار دولت دوازدهم، «سازمان فناوری اطلاعات» بر آن شد تا سالیانی را به‌عنوان سالن دولت الکترونیک و انجام و مشارکت یکپارچه تمامی دستگاه‌ها و نهادها و وزارتخانه‌هایی که در زمینه دولت الکترونیک فعالیت دارند، اختصاص دهد. به بیان دیگر، نزدیک به ۲۲ ارگان و نهاد و وزارتخانه در این نمایشگاه گرد هم آمدند و شرکت «ارم‌سازه» این افتخار را داشت که در چهار روز ۶ هزار مترمربع غرفه‌سازی با کیفیت مطلوب و استانداردهای جهانی در سالن ۳۸ B نمایشگاه بین‌المللی تهران انجام دهد و خدا را شکر می‌کنم که در این راستا به حفظ آبرو و شایسته‌سالاری و ارتقای کیفی و کمی این نمایشگاه کمک کردیم، به نحوی که کلیه دستگاه‌ها و نهادها و وزارتخانه‌ها رضایت خود را به‌صورت مکتوب اعلام کردند و این اتفاق سه سال پیاپی در نمایشگاه «تلکامپ» در مجموعه «گروه مخابرات ایران» نیز اتفاق افتاده بود؛ در واقع، باعث مباحثات شرکت «ارم‌سازه» است که سه سال پیاپی نزدیک به ۳۵۰۰ متر سالن نمایشگاه بین‌المللی را زیر پوشش غرفه‌سازی گرفت؛ بیش از ۱۷۰ نفر پرسنل در چهار روز نفس‌گیر گرد هم آمدند و سازه VIP دو طبقه به‌صورت مدور و تم برج میلاد ساخته شد و از معماری ایرانی و اسلامی بهره گرفتیم و تمام غرفه را به رنگ بنفش دولت یازدهم درآوردیم و خدا را شکریم که در این راستا توانستیم قدم بسیار کوچکی در راستای اهداف دولت الکترونیک برداریم.

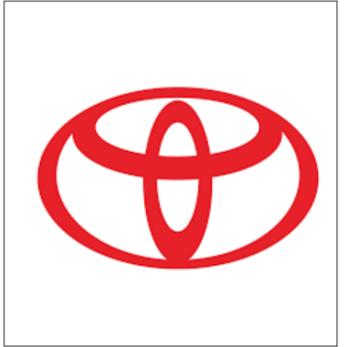
به هر حال، پیش از این نیز شرکت «ارم‌سازه» در نمایشگاه‌های بین‌المللی به کمک وزارتخانه‌ها رفته بود و باعث افتخار این شرکت است که نمایشگاه کتاب فرانکفورت و نمایشگاه‌های متعددی در آلمان، فرانسه و ایتالیا به شرکت‌ها و ارگان‌های ایرانی سرویس داده است. همچنین شرکت «ارم‌سازه» با داشتن پارتنر آلمانی به اسم «دیما» (DIMAH) توانسته که در زمینه غرفه‌سازی بین‌المللی نیز فعال باشد، چنانچه امسال در نمایشگاه اینوست (INVEST) در اشتوتگارت، این شرکت کار غرفه‌سازی «هلدینگ ساختمانی صندوق بازنشستگی کشوری» را انجام داد که با استقبال بی‌شائبه‌ای روبه‌رو شد.

فناوری خلاق



تصاویر زنده گوشی تاشوی سامسونگ در سال ۲۰۱۷ منتشر شد.

بازی گل یا پوچ ایرتویا در ایران



ثبت سفارش خودرو همچنان بسته است. دولت دلپیش را ساماندهی سیستم و رفع برخی از مشکلات عنوان کرده است، اما شنیده‌ها حاکی از آن است که مدیران دهبالا در صدد آن هستند که بازم تغییراتی در نحوه واردات خودرو اعمال کنند. به گزارش ایسکانیوز؛ دولت یازدهم از ابتدای روی کار آمدنش، حساسیت عجیبی نسبت به بازار خودروهای وارداتی از خود نشان می‌داد. ابتدا داستان با محدود کردن واردات خودرو تنها برای شرکت‌های نماینده آغاز شد. سپس طبق دستورالعمل‌هایی قرار شد این نمایندگان نامه رسمی از شرکت طرف قرارداد خود ارائه کنند که رابطه فی‌مابین به‌صورت مستقیم و بدون واسطه است، اما در این میان هنوز برخی از ابهامات وجود دارد که ایسکانیوز توسط برخی منابع به آنها دسترسی پیدا کرده است.

سابقه حضور تویوتا در ایران به اوایل دهه ۵۰ شمسی برمی‌گردد. نخستین همکاری ژاپنی‌ها با طرف ایرانی در قالب شرکتی به اسم «ایرتویا» شکل گرفت. بعد از انقلاب و در جریان جنگ تحمیلی، حضور شاسی‌بلندها و پیکاپ‌های تویوتا در ایران به‌خوبی مشهود بود. بعد از جنگ نیز ژاپنی‌ها همچنان از بستر مناسبی که برای‌شان فراهم شده بود، نهایت استفاده را می‌بردند. شاخص‌ترین خودروی این برند مطرح در ایران، لندکروز بود که در کلاس SUV و وانت خریدوفروش می‌شد. اعتماد نسبت به خودروهای این شرکت یکی از دلایل محبوبیت آن به حساب می‌آید. تقریباً کمتر پیش می‌آمد که یک تویوتا صاحبی را به‌دلیل نقص فاحش فنی در طیاران بگذارد. طبق سیاست‌های دولت وقت در ابتدای دهه ۸۰، واردات خودرو ممنوع شد. با روی کار آمدن دولت جدید، این ممنوعیت برطرف و موج جدید خودروهای خارجی به کشور سرازیر شد. کمبری به‌عنوان یکی از پرفروش‌ترین سدان‌های تویوتا، حدوداً از سال ۲۰۰۴ میلادی پا به بازار ایران گذاشت که البته اقبال خیره‌کننده‌ای نیز از آن شد. نام ایرتویا به‌عنوان نماینده تویوتا در ایران در خلال این سال‌ها همیشه سر زبان‌ها بود، شرکتی که کارشناسان آن را دارای یکی از مدرن‌ترین ساختارهای مدیریتی می‌دانستند. سیستم فروش و خدمات پس از فروش این مجموعه محلی از اعراب را برای انتقال باقی نمی‌گذاشت. سال ۲۰۱۲ بود که هیجده‌جانبی جهانی علیه برنامه هسته‌ای ایران شکل گرفت. غرب به سرکردگی آمریکا موجی از ایران‌هراسی را ایجاد کرد که به موجب آن لیست بلندبالایی از شرکت‌های ریز و درشت خارجی بنا به همراهی با این تحریم‌ها، مجبور به خداحافظی با بازار ایران شدند. شاید درنداک‌ترین خداحافظی از سوی پژوی فرانسه و در اوج بحران صنعت خودروسازی بود؛ اتفاقی که همه منتظر بودند تا ببینند دولت‌های بعدی چگونه آن را تلافی می‌کنند.

واردات مشارکتی خودرو کلید خورد

هر چند واردات خودرو از سوی واردکنندگان متفرقه و غیررسمی بیش از شش ماه است که متوقف مانده، اما حضور این دست از واردکنندگان به مدد واردکنندگان رسمی چندی است که رویه‌ای معمول به خود گرفته است، تا جایی که هم‌اکنون واردکنندگان رسمی قراردادهایی مبنی بر فروش ثبت‌سفارش تنظیم کردند. به گزارش «عصر خودرو»، برخی اخبار حکایت از آن دارد که نمایندگی‌های رسمی بعد از گذشت شش ماه از بسته شدن سایت ثبت‌سفارش و در شرایطی که مدت‌زمان اعتبار ترخیص خودروهای شرکت‌های متفرقه به اتمام رسیده است، قراردادهای فروش ثبت‌سفارش را تدوین کرده‌اند و در حال مذاکره با شرکت‌های واردکننده متفرقه برای فروش ثبت‌سفارش محصولات خود هستند. بر این اساس ثبت‌سفارش فروشی در اوایل دهه ۹۰ به‌دنبال ممنوعیت فعالیت شرکت‌های متفرقه صورت گرفت؛ حال آنکه یکی از تفاوت‌های اساسی این موضوع با گذشته، آن است که در حال حاضر تصمیم دولت برای عدم فعالیت شرکت‌های متفرقه طبق مقررات و دستورالعمل وزارت صنعت، معدن و تجارت است؛ به این ترتیب به‌نظر می‌رسد که واردکنندگان رسمی با آگاهی از اینکه سایت ثبت‌سفارش برای شرکت‌های متفرقه کاملاً متوقف شده است فروش ثبت‌سفارش محصولات خود را در قالب عناوینی چون «قرارداد مشارکت» و «قرارداد پیش‌فروش» به شرکت‌های متفرقه ارائه کرده‌اند.

راهکار جهانی انتقال فناوری در خودروسازی



صنعت خودروی کشورمان با توجه به عقب‌ماندگی تکنولوژیکی که در محصولات تولیدی وجود دارد، مسیرهای زیادی را برای انتقال و کسب فناوری طی کرده است. به گزارش پرشین خودرو، برخی از این مسیرها از طریق جوینت‌ونچر با خودروسازان خارجی طی شده و برخی دیگر از طریق افزایش داخلی‌سازی در محصولات تولیدی خودروسازی‌های کشور. بر این اساس اگر چه مسیرهای پیچیده‌اش در نهایت به ارتقای مطلوب تکنولوژی در شرکت‌های خودروساز ختم نشده، اما کارشناسان مسیر سوئی را در این زمینه پیشنهاد می‌کنند و آن تصاحب شرکت‌های دارای فناوری در حوزه‌های موردنیاز است. در این روش پیشنهادی می‌توان با خرید شرکت دارای فناوری، بدون برداشتن گام‌های پیچیده اقدام به تصاحب فناوری کرد و از دستاوردها و دارایی‌های شرکت در پیشبرد نیازهای فناوری بهره جست. به‌طور مشخص در این روش، انتقال و کسب فناوری به‌واسطه تملک (یا سهامداری) شرکت‌های صاحب تکنولوژی است؛ به‌نحوی که از این راه، دانش فنی روز به نوعی به‌طور اتوماتیک (به شرکت‌های در حال توسعه) منتقل می‌شود. پیشنهاد یادشده در شرایطی به‌عنوان الگویی جهانی مطرح است که به اعتقاد بسیاری از کارشناسان و دست‌اندرکاران خودرو، قراردادهای جوینت‌ونچر یا همکاری مشترک که صنعت خودروی ایران یکبار از آن تجربه کرده، نتوانست به انتقال و کسب فناوری در شرکت‌های خودروساز کمی کند، از این رو طرح مذکور (خرید شرکت‌های

طراح) می‌تواند به‌عنوان گزینه جدی و تجربی‌های جهانی برای پیشرفت تکنولوژیک شرکت‌های خودروساز کشورمان به‌کار گرفته شود. اما به اعتقاد بسیاری از کارشناسان یکی از نکات مهم در مسئله فناوری این است که پس از یک دوره بلوغ، فناوری مربوطه به سمت زوال حرکت می‌کند، بنابراین باید دو نکته کلیدی را در نظر گرفت؛ اول اینکه باید مرحله کسب فناوری قبل از اتمام دوره بلوغ و شروع زوال صورت پذیرد. در درجه دوم نیز توسعه فناوری در یک شرکت باید با زوال فناوری قبلی شروع شده باشد.

افزایش استانداردهای خودرویی، مهم‌ترین چالش خودروسازان است؟

افزوده صنعت خودرو از تولید ناخالص داخلی در سال ۱۴۰۰ اشاره و روی صنعت خودرو برای این افزایش حساب شده است. طبق هدف‌گذاری صورت‌گرفته در این سند در سال ۱۴۰۰ سهم ارزش افزوده صنعت خودرو از تولید ناخالص داخلی باید به ۳۵ درصد افزایش یابد. با توجه به رشد فروش و رونق در سال گذشته و همچنین افزایش تولید و فروش در ماه‌های ابتدایی سال جاری، شاهد سهم ۳۳ درصدی صنعت خودرو از تولید ناخالص داخلی در سال ۹۶ بوده‌ایم، بنابراین می‌توان گفت صنعت خودرو می‌تواند سهم خود را بیشتر از این هم افزایش دهد و یکه‌تاز کل صنعت کشور باشد. البته برای ثبات در این راه خودروسازان باید شرایط تولید و کیفیت محصولات‌شان را افزایش دهند، به سمت استفاده از آخرین تکنولوژی‌ها بروند و همچنین بتوانند هزینه‌های تولید خود را کاهش دهند. تولید خودروهای جدید، باکیفیت و همچنین افزایش استانداردها که موجب

تازه‌های خودرو



سایون، نخستین خودروی خورشیدی جهان.

با این حساب، خودروسازان به مرور و با بهره‌گیری از شرکت صاحب فناوری، فاصله خود را با دانش فنی روز کاهش داده و به سطح اول تکنولوژی می‌رسانند. گذشته از این، خودروسازان به‌تدریج با درگیر کردن نیروی انسانی خود (به‌واسطه مالکیت یا سهامداری شرکت‌های صاحب فناوری) امکان آموزش آنها را خواهند داشت.

نکته بسیار مهم دیگر اما اینجاست که در روش خرید سهام یا مالکیت شرکت‌های صاحب فناوری، عملاً سکان آنها به دست خریداران (شرکت‌های خودروساز) خواهد افتاد. اهمیت این موضوع از آن جهت است که شرکت‌های خودروساز در حال توسعه، معمولاً مجبورند طبق منویات شرکت‌های صاحب تکنولوژی حرکت کرده و به نوعی دست و پای‌شان بسته است. در واقع خودروسازان چون از فناوری مورد نیاز برخوردار نیستند، چاره‌ای جز تبعیت (از شرکت‌های صاحب تکنولوژی) ندارند. این موضوع سبب می‌شود شرکت‌های صاحب فناوری، در راستای تامین منافع اقتصادی خود حرکت کنند و این موضوع طبعاً به نفع خودروسازانی که می‌خواهند از آنها، دانش فنی و تکنولوژی ارتزاق کنند، نخواهد بود. با در نظر گرفتن این موضوع، یکی از ویژگی‌های مثبت روش «کسب فناوری از مسیر مالکیت یا سهامداری شرکت‌های صاحب تکنولوژی»، اطمینان از فعالیت انجام‌شده است، زیرا در این روش، مالکیت شرکت‌های به اصطلاح فناوری، در اختیار خودروسازان قرار گرفته و شرکت‌های مورد نظر تحت فرمان آنها حرکت خواهند کرد.

افزایش قیمت خودروها خواهند شد از اصلی‌ترین چالش‌های خودروسازان برای حفظ وضعیت فعلی است. خودروسازان در سال گذشته رشد تولید ۴۰ درصدی داشتند و در سه ماه ابتدایی امسال نیز رشدی معادل ۱۵ درصد را تجربه کردند، بنابراین ضروری است برای سال آینده و با توجه به افزایش میزان استانداردها، به فکر محصولات جایگزین و بالا بردن سطح کیفی خودروهای خود باشند. از این نظر می‌توان انتظار داشت که سال آینده سال پرچالش برای صنعت خودروی کشور به لحاظ افزایش استانداردهای خودرویی باشد. در همین زمینه حمید گرمابی، عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی با بیان اینکه صنعت خودرو به‌عنوان اولین صنعت بزرگ کشور بعد از پتروشیمی است، به روزنامه «دنیای خودرو» می‌گوید: «تاثیرگذاری این صنعت در رکود و رونق می‌تواند بسیار زیاد باشد. اگر روندی که از سال گذشته در این صنعت آغاز شده است،

قیمت خودروهای سایپا نباید افزایش پیدا کند

عضو کمیسیون صنایع مجلس از ارائه گزارش بهبود کیفی خودرو هر شش ماه از سوی خودروسازان به مجلس خبر داد.

نادر قاضی‌پور، عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی در گفت‌وگو با تسنیم، با اشاره به افزایش قیمت برخی از محصولات سایپا، اظهار داشت: افزایش قیمت برخی محصولات سایپا یا چراغ سبز شورای رقابت بوده، زیرا در بحث قیمت‌گذاری محصولات خودروسازان، تنها شورای رقابت است که وظیفه اعمال نظر دارد. وی افزود: البته وظیفه نظارت بر کیفیت خودروها برعهده کمیسیون صنایع و معادن است و در همین راستا قانونی را در مجلس به تصویب رساندیم که در بازه‌های شش ماهه گزارشی از کیفیت خودروهای تولیدی از سوی خودروسازان به مجلس تقدیم شود.

عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس با اشاره به اینکه قیمت خودرو نباید افزایش یابد، تصریح کرد: خودروسازان باید تلاش کنند با کاهش هزینه‌های اضافی، قیمت تمام‌شده محصولات‌شان را برای مصرف‌کننده کاهش یا دست‌کم ثابت نگه دارند، البته یکی دیگر از دلایل افزایش قیمت خودرو که مستقیماً در قیمت تمام‌شده آن تاثیر می‌گذارد، ۹ درصد مالیات بر ارزش افزوده است که پرداخت آن برعهده خریداران خودرو گذاشته شده که باید از سوی سیاست‌گذاران اقتصادی فکری به حال این موضوع و هزینه‌ای که به مردم تحمیل شده صورت گیرد.

پرونده پلاک‌های قدیمی خودروها امسال بسته می‌شود

صدور پلاک ملی برای مناطق آزاد

جانشین رئیس پلیس راهور ناجا در آیین رونمایی از طرح ملی پلاک جدید وسایل نقلیه مناطق آزاد کشور گفت: پرونده پلاک‌های قدیمی خودروها امسال بسته می‌شود.

سردار موسی‌امیری در حاشیه آیین رونمایی از طرح ملی پلاک جدید وسایل نقلیه مناطق آزاد کشور که در منطقه آزاد قشم برگزار شد با اشاره به اینکه طرح پلاک‌های ملی از سال ۸۳ در کشور کلید خورد، اظهار کرد: به مرور پلاک‌های مختلفی تحت عنوان پلاک ملی وارد سامانه یکپارچه شماره‌گذاری شدند که از آن جمله می‌توان به پلاک کشاورزی، جانپازان، تشریفات، ناجا، اعزام به تعمیرگاه، خودروهای کلاسیک، خودروهای گذر موقت، سیاسی و دیپلماتیک و... اشاره کرد. وی با اشاره به ابلاغ ستاد کل نیروهای مسلح در خصوص پلاک‌های نظامی گفت: بر این اساس تا پایان شهریورماه تمامی خودروهای نیروهای مسلح باید پلاک ملی شوند. به گزارش «عصر خودرو» به نقل از میزان، جانشین رئیس پلیس راهور ناجا با اشاره به اینکه بدین ترتیب تنها پلاک باقیمانده که هنوز ملی نشده، پلاک مناطق آزاد تجاری است، افزود: هفت منطقه آزاد قشم، کیش، چابهار، اروند، انزلی، ارس و ماکو در کشور وجود دارد که طی دو سال گذشته مراحل طراحی و مقدمات پلاک ملی آنها با هماهنگی دبیرخانه مناطق آزاد کشور آغاز و تولید این پلاک‌ها نیز انجام شد. از سوی دیگر سامانه جامع آن نیز در حال تکمیل و بهره‌برداری است. وی افزود: روز گذشته در قشم هم پلاک‌های همه مناطق آزاد رونمایی و هم پلاک منطقه آزاد قشم نصب شد و مابقی مناطق آزاد نیز به مرور زمان پلاک‌های ملی را تحویل می‌گیرند و با این مرحله پایانی، در کشور هیچ خودرویی بدون پلاک ملی و زیرمجموعه سامانه جامع شماره‌گذاری نخواهیم داشت.

پیش‌فروش اوپل موکا آغاز شد

شرکت سایپا موتور به‌عنوان نماینده اوپل در ایران، فروش نخستین محصول این خودروساز خوشنام آلمانی با نام اوپل موکا را با قیمت پایه ۱۴۸ میلیون و ۹۰۰ هزار تومان آغاز کرد. دو روز پیش خبر ورود محصولات شرکت خودروسازی اوپل آلمان از طریق شرکت سایپا موتور منتشر شد. حالا در کمتر از ۴۸ ساعت از اعلام این خبر، نخستین بخشنامه فروش خودروی اوپل موکا (Mokka)، به‌عنوان یک خودروی کراس‌اور زیبا که توجه علاقه‌مندان به این کلاس خودرو را جلب خواهد کرد، منتشر شده است. اوپل موکا که به‌عنوان خط‌شکن حضور این شرکت خوشنام آلمانی در ایران به شمار خواهد آمد؛ خودرویی در کلاس شاسی‌بلندهای کوچک و دارای طراحی جسورانه‌ای است. چراغ‌های جلوی این خودرو به همراه جلوپنجره مشبک افقی باله‌ای شکل و دو ردیف چراغ‌های LED به‌عنوان چراغ‌های روز، نمایی زیبا به این خودرو داده است. روی کاپوت موکا، خطوط سه‌گانه منحنی‌شکل زیبایی طراحی شده است که تا ستون‌های بدنه خودرو، این خطوط امتداد دارند. سیستم پایداری موکا بسیار هوشمند عمل می‌کند، به‌نحوی که در شرایط رانندگی در جاده‌های خشک، کنترل تغییر مسیر خودرو برعهده محور جلو خواهد بود، اما در شرایط جوی نامناسب و بارانی، سیستم چهارچرخ محرک این خودرو به‌صورت اتوماتیک فعال و باعث پایداری هرچه بیشتر این خودرو می‌شود.

برگزاری نخستین رویداد کار آفرینی

دانشگاه شریف

نخستین کنفرانس کارآفرینی با هدف بررسی الزامات دانشگاه کارآفرین و نقش دانشجویان و اساتید در توسعه کارآفرینی به همت مرکز کارآفرینی دانشگاه صنعتی شریف برگزار می‌شود. به گزارش گروه اقتصادی آنآ این کنفرانس محلی برای تبادل نظرات و آرا و بررسی الزامات دانشگاه کارآفرین و توسعه نقش دانشجویان و اساتید در تحقق این مهم است. همچنین توسعه و ترویج فرهنگ کارآفرینی در میان دانشجویان و اساتید، توانمندسازی دانشجویان و ارتقای مهارت‌ها و قابلیت‌های کارآفرینانه آنها، نحوه استفاده و تعامل با بخش خصوصی در جهت توسعه کسب‌وکارهای دانش‌بنیان و بررسی الگوها و مدل‌های بین‌المللی در ارتباط با توسعه نوآوری و کارآفرینی از مهم‌ترین اهداف این کنفرانس است.



نگاه

کسب‌وکارهای خلاق دانشگاهی محیط جامعه را به سمت کار آفرینی متحول می‌کنند

سورنا ستاری در بازدیدی از مرکز نوآوری دانشگاه الزهراء(س)، دانشجویان خلاق و نوآور را زمینه‌ساز تحول فرهنگی دانشگاه‌ها دانست و گفت: تا توجه به ظرفیت بسیار بالای نیروی انسانی خلاق و تحصیلکرده، می‌توان انتظار داشت در آینده‌ای نزدیک نه‌تنها دانشگاه‌های ما، بلکه فضای جامعه به واسطه کسب و کارهای نوآور دستخوش تحولی ساختاری شود.

وی با بیان این‌که جوانان موجب تغییر و تحول جدی فرهنگی و ساختاری شده و توانسته‌اند کسب و کارهای سنتی را تغییر دهند، افزود: هر جا جوانان پای کار آمده‌اند زمینه تحول و تغییرات کسب و کارهای پیشین را ایجاد کردند و موجب تحولات اساسی از جمله تحولات فرهنگی شده‌اند و این موضوع، خاصیت نگرش استراتژی است.

ستاری، به حمایت از شرکت‌های خلاق و نوآور در رویکرد جدید معاونت علمی و فناوری اشره کرد و گفت: یک سری از شرکت‌ها، خلاقیت و نوآوری را مبنای خود قرار داده‌اند و با اینکه پیچیدگی شرکت‌های بزرگ را ندارند، اما زمینه بسیار مساعدی برای ایجاد اشتغال و کسب درآمد دارند. بسیاری از شرکت‌های دانشگاهی از جنس همین شرکت‌ها هستند و بر همین اساس حمایت از این شرکت‌ها را در دستور کار داریم.

وی ادامه داد: در کنار فرهنگ‌سازی و ترویج این‌ زیست‌بوم کارآفرینی، حمایت از شرکت خلاق و نوآور در دستور کار است.

دانشگاه‌ها زمینه‌ساز ایجاد تحول اجتماعی هستند
رئیس بنیاد ملی نخبگان همچنین در جمع رؤسای دانشکده‌ها، معاونان و اعضای هیات‌رئیسه دانشگاه‌الزهراء(س)، مهم‌ترین رسالت دانشگاه‌ها را پیشرفت جامعه به کمک نوآوری فراغ‌التحصیلان دانست و گفت: رسالت دانشگاه‌ها‌ما تربیت نیروی انسانی خلاق و کارآمدی بوده است که بتواند از مسیر کارآفرینی، بدون اتکای به دولت و درآمدهای نفتی ارزش افزوده ایجاد کند.

رئیس ستاد توسعه فناوری‌های نرم و هویت‌ساز، دانشگاه الزهراء(س) را یکی از ظرفیت‌های شکوفایی بانوان در عرصه کارآفرینی مبتنی بر فناوری‌های نرم برشمرد و گفت: این دانشگاه می‌تواند در کارآفرینی و اشتغال زنان بسیار اثرگذار و کمک‌کننده باشد.

باز شدن فضای نگرش استارت‌اپی در دل دانشگاه‌ها
سناری، با تأکید بر اینکه دانشگاه‌ها باید یک حرکت اجتماعی را شکل دهند و در گام نخست باید فرهنگ تکیه به پول دولتی درآمد نفتی و اشتغال دولتی را اصلاح کنند، گفت: شکل‌گیری شرکت‌های اسپین آف دانشگاهی، می‌تواند با ایجاد یک درآمد پایدار زمینه رشد و توسعه دانشگاه و هیوات کرشن در مسیر نوآوری را فراهم کند.

رئیس ستاد توسعه فرهنگ علم، فناوری و اقتصاد دانش‌بنیان، به رشد فرهنگ کسب و کارهای نوآور نسبت به سال‌های پیشین اشاره کرد و افزود: این فرهنگ اکنون در دانشگاه‌ها‌های خود را گشوده است و دانشجویا مشاهده نمونه‌های موفق کسب و کارهایی که از دل دانشگاه برآمدند و درآمد میلیاردی کسب کردند، انگیزه لازم برای پای گذاشتن در این مسیر را خواهد یافت.

معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری، نقطه مقابل نگرش استارت‌آپی را رویکرد دولتی به موضوع پژوهش و اشتغال عنوان کرد و

رتبه‌بندی بنگاه‌ها و شفافیت اطلاعات، متاع نایاب در بازار سرمایه

مسئله رتبه‌بندی بنگاه‌های اقتصادی و شرکت‌ها و افشای اطلاعات واقعی آنها در بازار یکی از مسائل ضروری امروز بازار مالی ایران محسوب می‌شود، به‌گونه‌ای که‌با رتبه‌بندی و شفافیت صحیح تا حدودی ذی‌نفعان از متضرر شدن فاصله

پیدا می‌کنند و به تبع آن اقتصاد مقاومتی که لزمه تحقق آن شفافیت است، شکل می‌گیرد.
به گزارش هروزمند، این ضرورت مهم اکنون در حوزه بازار سرمایه و شرکت‌های بورسی بیش از پیش احساس می‌شود، به‌گونه‌ای که به عقیده کارشناسان، یکی از مهم‌ترین دفعه‌ها و مطالبات همه سرمایه‌گذاران اشراق به درصد خطریذری و ساختار مالی بنگاه‌های اقتصادی است و می‌توان گفت یکی از راه‌های دستیابی به این مسئله مهم، تحقق رتبه‌بندی بنگاه‌های اقتصادی است.
رتبه‌بندی این مرتب را دارد که سرمایه‌گذاران براساس معیار سبز شرکت، به سرمایه‌گذاری اقدام می‌کنند و به گفتار دیگر سرمایه‌گذاران با رتبه‌بندی و شفافیت حاصل خواهند کرد که موجب اطمینان سرمایه‌گذاران است از طرف دیگر هرچه شفافیت اطلاعات بنگاه‌های اقتصادی افزایش و درجه شفافیت‌های آنها زیاد امکان تأمین مالی آنها با سهولت بیشتری فراهم می‌شود.



کسب‌وکار امروز



براساس برنامه اشتغال فراگیر که اولین تریماه از سوی اسحاق چهلگیرمی،

مدون اول رئیس‌جمهور و رئیس ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی به کلیه دستگاه‌های اجرایی با هدف ایجاد اشتغال برای ۹۷۰ هزار نفر در سال ۹۶

ایلاغ شد، قرار است بخشی از این اشتغال با اجرای طرح توسعه کسب‌وکار و اشتغال پایدار (تکابو) در استان‌ها ایجاد شود که در همین راستا بانک مرکزی موظف شد نسبت به تعیین سهمیه تسهیلات بانکی مورد نیاز به میزان ۲۰۰ هزار میلیارد ریال برای اجرای این طرح اقدام کند.

به گزارش مهر، به همین منظور بانک مرکزی روز گذشته مصوبه تعیین سهمیه تسهیلات بانکی ۲۰۰ هزار میلیارد ریالی را برای اجرا به وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی ایلاغ کرد. براساس طرح تکابو، رسته فعالیت‌تهات اشتغال‌ای متخصب در هر استان توسط تمام دستگاه‌های اجرایی با محوریت وزارت کار در مرحله شناسایی است که این ظرفیت‌های اشتغال برای تمام استان‌ها تقریباً شناسایی شده و تنها ظرفیت‌های اشتغال مربوط به یک دستگاه اجرایی باقی مانده که به‌زودی

همایش کسب‌وکار آنلاین در دانشگاه آزاد اسلامی کرج برگزار شد

همایش کسب‌وکار آنلاین (کارستان) با همکاری اداره‌کل ارتباطات و فناوری اطلاعات استان البرز و باشگاه کارآفرینی سمک به‌منظور توانمندسازی کسب‌وکارهای نوپا در استان و با حضور علاقه‌مندان و صاحبان این سالن منتخب به‌عنوان ظرفیت‌های اشتغال تعیین و تسهیلات مصوب صرفا به طرح‌های منتخب در استان پرداخت شد.

پس از نهایی شدن رسته فعالیت‌های در مسیر مناسب‌سازی قرار خواهد داد، اما اکنون شرکت‌ها تسهیلات طرح تکابو آغاز می‌شود، به نحوی که متقاضیان ارتباطی کسب‌وکار به شرطی که قصد فعالیت در ظرفیت‌های شناسایی شده اشتغال استان مربوطه را داشته باشند از طریق کارگزار توسعه اشتغال با کارگروه اشتغال استان در این راستا تأکید کرد، وی ابراز امیدواری کرد: با حمایت‌های انجام‌شده از طرف این اداره‌کل و فراهمی اسناد زیرساخت‌های لازم جهت

برخ‌بازپرداخت این تسهیلات مانند سایر تسهیلات نظام بانکی ۱۸درصد است که آردصد این سود به‌عنوان ارائه سود تسهیلات از سوی دولت و ۱۶درصد آن از سوی متقاضی پرداخت می‌شود.

ممنوعیت صادرات میوه و تره‌بار بدون شناسنامه

رئیس سازمان توسعه تجارت ایران گفت: به منظور اصلاح و استانداردسازی بسته‌بندی میوه و تره‌بار صادراتی، به‌زودی صادرات میوه و تره‌بار بدون شناسنامه استانداردشده ممنوع می‌شود.
به گزارش روابط عمومی سازمان توسعه تجارت ایران، مجتبی خسروناج، ریاست کل سازمان توسعه تجارت ایران، با اشاره به نگرانی گمرکات از عدم تحقق رعایت مشخصات بسته‌بندی انواع میوه و تره‌بار صادراتی در سال گذشته اظهار داشت: با توافق امروز صادرکنندگان در این خصوص، از این پس میوه و تره‌بار صادراتی با مشخصات ویژه و یکسان در بسته‌بندی صادر خواهد شد. وی با اشاره به اهمیت همکاری و هم‌افزایی دستگاه‌های مرتبط با صادرات میوه و تره‌بار خاطرنشان کرد: دغدغه اصلی ما تدوین برنامه‌های راهبردی کوتاه‌مدت و بلندمدت به منظور رفع موانع و توسعه صادرات محصولات میوه و تره‌بار است.

درپچه

کار آفرینان موفق از هوش تجربی برخوردار هستند

افزود: تغییر جزئی از کارآفرینی است و نمی‌توان سطح مشخصی برای آن مشخص کرد چراکه فضای کنونی کسب‌وکار به‌طور پیوسته در حال تغییر و رو به پیشرفت است و همواره باید در حال پیشرفت بود.

او عامل موفقیت برخی از کارآفرینان را توجه به تحقیق بازار و توسعه فعالیت‌ها در راستای نیاز مشتری دانست و افزود: شناسایی صحیح و توجه به خواسته‌های مشتری موضوع پیچیده‌ای است که امروزه شرکت‌های بزرگ با راهاندازی بخشی مجزا درصدد شناسایی صحیح نیازهای بازار هستند.
راکبی تشریح کرد: کارآفرینان برتر به آنچه وجود دارد توجه می‌کنند و آنچه را که به آن توجه نشده می‌یابند، آنها از کنجکاری، مشاهده و دقت فراوانی برخوردارند و در این بین به دنبال راه‌اندازی واحد تحقیق و توسعه (R&D) و استفاده از داده‌ها و اطلاعات آنها هستند به عبارتی کمال‌گرایی در استراتژی‌ها بعد از راهاندازی بخش (R&D) آغاز می‌شود.

این مشاور کارآفرینی ابراز داشت: تحقیقات متعدد میدانی نشان داده است که یک رابطه مثبت و مستقیم بین تحقیق و توسعه با بهره‌وری استراتژی‌ها برخوردارند، اما این رابطه مثبت در شرکت‌ها با فناوری پیشرفته به مراتب قوی‌تر از شرکت‌هایی با فناوری پایین است.
با این حال ملاحظات نشان از آن دارد که راه‌اندازی واحد تحقیق و توسعه در هر استراتژی، تأثیرات بااهمیت راهبردی و پیشگانه‌ای در آن داشته است. او با بیان اینکه کارآفرینان موفق نباید انتظار موفقیت کلی شبه داشته باشند، افزود: موفقیت همواره از مسیر یادگیری می‌گذرد، اما متأسفانه اغلب مدیران دارای شکست‌ها و تجربیات تلخ درس بگیرند، هرچه بهتر بتوان تفصیل اطلاعات را از شیوه‌های نظیر کتاب، مقالات، میریان و دیگر منابع آموزشی برطرف کرد در کسب‌وکار نیز می‌توان راکبی با بیان اینکه اگر در کارآفرینی پیشرفت نکند پسرقت خواهید کرد، کمتر اشتباه داشت.

جمع‌بندی گزارش نظارتی اجرای قوانین مربوط به محیط کسب‌وکار

تولید و سرمایه‌گذاری، قانونگذار را یاداشته که برای انجام آنها، نهادی مستقل در کنار نهاد شورای گفت‌وگو تأسیس کند.
به بیان دیگر، کمیته ماده ۱۴ انجام «شناسایی قوانین، مقررات و بخشنامه‌های مغل تولید و سرمایه‌گذاری»، تهیه گزارش‌هایی توسط اتاق اصناف و نهادهای همکار و ارائه آن به کمیته مربوط است. این کارپروه، مستلزم پژوهش‌های روشمند و قابل اتکاست که بتواند براساس شاخص‌ها و معیارهای مبتنی بر اصول قانونگذاری، قوانین و مقررات محفل و دسترس و باکیار و شناسایی کرد و در گام بعد، برای اصلاح یا حذف آنها تدبیری اندیشید. در حال حاضر، این شناسایی کاری زمین ماده و البته دشوار و زیانمند برنامه دقیق است و با توجه به گزارش عملکرد منتشر شده هم می‌توان گفت کمیته ماده ۱۴ به نحوی در حال انجام کارهایی است که طریق قانون بر عهده شورای گفت‌وگو دولت و بخش خصوصی است. به عبارت دیگر، وظایف کمیته ماده ۱۴ مندرج در بند ب ماده ۱۲ قانون احکام برنامه های توسعه کشور تهیه و تدارک مفاد لازم برای تصمیم‌گیری در شورای گفت‌وگو و دیگر نهادهای مربوط است و وظایفی از جنس تعامل دولت و بخش خصوصی، در زمره وظایف شورای گفت‌وگو دولت و بخش خصوصی است. توجه به احکام قانونی بانگتر آن است که کمیته ماده ۱۴، نهادی زیرمجموعه شورای گفت‌وگو و به عبارت روشن‌تر، نهادی برای انجام کارپروه خاصی از کارپروه‌های کلی شورای گفت‌وگو است. به نظر می‌رسد اهمیت دشواری و حساسیت کارپروه «شناسایی قوانین، مقررات و بخشنامه‌های مغل

افزایش ۱۸۰درصدی در آمد عملیاتی سونی

چندی قبل سونی چندین‌تیز گزارش مالی خود برای سه ماهه منتهی اموز ۲۰۱۰ ژوئن را منتشر کرد و انطور که از جزئیات آن برمی‌آید شرکت ژاپنی ظاهراً از موفقیت‌های خود خارج شده در ماه ژوئن ۲۰۱۰ این رقم به‌شمار ۰٫۴×۵میلیون دستگاه رزوه شده در ماه ژوئن است.

با وجود آنکه فروش این واحد تقریباً درصددافزایش را نشان می‌دهد سونی گزارش داده که درآمد عملیاتی آن از ۳۹۶ میلیون دلار سه ۱۵۹ میلیون دلار ۲۸۱٫۴درصدی‌اش به رقم ۵۶۴ میلیون دلار رسیده است. سونی همچنین گفت: شرکت مورد تیزول درصددیافت ۱۰(۱۱/۱)۰ویپرکرد فعلی نهادهای سه‌گانه و پلی‌استیشن ۳ تا پایان سال مالی ۲۰۱۷ به رقم ۷۸ میلیون دستگاه برسد.

واحد ارتباطات موبایل سونی هم که درآمد عملیاتی آن با افزایش سری آکسپریا را تولید می‌کند همچنان سه روند نزولی خود ادامه داده هرچند عملکرد آن به بدی قابل تیزول و تنها ۲۰۵صفت داشته است.

درآمد عملیاتی این واحد اما بالا گزارش شده و این نشان می‌دهد که تلاش‌های سونی برای ایجاد تغییرات ساختاری در بخش موبایل در حال تری‌بخشی هستند.

چندی قبل سونی چندین‌تیز گزارش مالی خود برای سه ماهه منتهی اموز ۲۰۱۰ ژوئن را منتشر کرد و انطور که از جزئیات آن برمی‌آید شرکت ژاپنی ظاهراً از موفقیت‌های خود خارج شده است.

طبق آنکه گزارش سود عملیاتی سونی در این سال گذشته رشدی ۵۰۵(۱۸۰درصدی را تجربه کرده است و درآمد خالص آن را رشد ۲۸۱٫۴درصدی‌اش به رقم ۵۶۴ میلیون دلار رسیده است. سونی همچنین گفت: شرکت مورد تیزول درصددیافت ۱۰(۱۱/۱)۰ویپرکرد فعلی نهادهای سه‌گانه و پلی‌استیشن ۳ تا پایان سال مالی ۲۰۱۷ به رقم ۷۸ میلیون دستگاه برسد.

واحد ارتباطات موبایل سونی هم که درآمد عملیاتی آن با افزایش سری آکسپریا را تولید می‌کند همچنان سه روند نزولی خود ادامه داده هرچند عملکرد آن به بدی قابل تیزول و تنها ۲۰۵صفت داشته است.

درآمد عملیاتی این واحد اما بالا گزارش شده و این نشان می‌دهد که تلاش‌های سونی برای ایجاد تغییرات ساختاری در بخش موبایل در حال تری‌بخشی هستند.

چندی قبل سونی چندین‌تیز گزارش مالی خود برای سه ماهه منتهی اموز ۲۰۱۰ ژوئن را منتشر کرد و انطور که از جزئیات آن برمی‌آید شرکت ژاپنی ظاهراً از موفقیت‌های خود خارج شده در ماه ژوئن ۲۰۱۰ این رقم به‌شمار ۰٫۴×۵میلیون دستگاه رزوه شده در ماه ژوئن است.

با وجود آنکه فروش این واحد تقریباً درصددافزایش را نشان می‌دهد سونی گزارش داده که درآمد عملیاتی آن از ۳۹۶ میلیون دلار سه ۱۵۹ میلیون دلار ۲۸۱٫۴درصدی‌اش به رقم ۵۶۴ میلیون دلار رسیده است. سونی همچنین گفت: شرکت مورد تیزول درصددیافت ۱۰(۱۱/۱)۰ویپرکرد فعلی نهادهای سه‌گانه و پلی‌استیشن ۳ تا پایان سال مالی ۲۰۱۷ به رقم ۷۸ میلیون دستگاه برسد.

واحد ارتباطات موبایل سونی هم که درآمد عملیاتی آن با افزایش سری آکسپریا را تولید می‌کند همچنان سه روند نزولی خود ادامه داده هرچند عملکرد آن به بدی قابل تیزول و تنها ۲۰۵صفت داشته است.

درآمد عملیاتی این واحد اما بالا گزارش شده و این نشان می‌دهد که تلاش‌های سونی برای ایجاد تغییرات ساختاری در بخش موبایل در حال تری‌بخشی هستند.



تصمیم‌گیری برای استفاده از آژانس تبلیغات

برای استفاده از خدمات آژانس تبلیغات لازم نیست بودجه چند میلیارد تومانی داشته باشید، یک آژانس تبلیغات خوب علاوه بر خدماتی که به سازمان‌های بزرگ ارائه می‌دهد، متناسب با بودجه و نیاز تبلیغاتی شرکت شما نیز رفتار خواهد کرد. اگر به به‌کارگیری یک آژانس تبلیغاتی در کسب‌وکار تان فکر می‌کنید مطالعه ادامه این مطلب برای تان سودمند خواهد بود. گزارش هورموند را در این زمینه بخوانید.

بودجه تبلیغ شما چشمگیر است: اگر بودجه تبلیغات شما به میزان چشمگیری افزایش یافته زمان آن رسیده است که از آژانس تبلیغاتی استفاده کنید که پروژه‌های تبلیغاتی شما را سامان دهد. از خود بپرسید: آیا در حال حاضر به بهترین وجه از بودجه تبلیغات خود استفاده می‌کنید؟ اگر دچار تردید شده و در انتخاب رسانه مناسب تبلی می‌بینید بهتر است به استفاده از خدمات گروهی از افراد حرفه‌ای فکر کنید. **نیاز به بهره‌مندی از تجربیات یک خریدار حرفه‌ای رسانه دارید:** اگر خریدار رسانه سختکوش و مطلع باشید، از پولی که برای تبلیغ کنار گذاشته‌اید بهترین استفاده را می‌کنند و کاری به میزان این پول ندارد. این شخص خیلی کارساز است چراکه تمام تلفن‌های نمایندگان فروش رسانه را جواب می‌دهد، در تمام جلسات شرکت می‌کند و بسته به موقعیت و شرایط، به آرامی یا با خشونت به نمایندگانی که به دنبال فروش فضا یا زمان تبلیغ به شما هستند می‌گوید نه. اگر یک دلیل موجه برای استفاده از آژانس تبلیغاتی وجود داشته باشد، آن وجود مسئول خرید است. مسئول خرید رسانه حرفه‌ای، هنگام خرید جانب انصاف را رعایت می‌کند اما سستی نشان نمی‌دهد. او قبل از اینکه پول بی‌زبان شما را دست روزنامه، مجله یا کانال بدهد، با آنها بر سر درست بودن سبک آگهی و پخش به‌موقع آن اتمام‌حجت می‌کند و میزان محبوبیت یا تیراژ آن رسانه و مخاطبانش را می‌سنجد. مسئول خرید رسانه به دقت فاکتورهای خرید را بررسی کرده تا مطمئن شود هر چیزی که خریداری شده دریافت شده است.

نیاز به خلاقیت بیشتر: اگر از خلق ایده‌های نو خسته شده‌اید، دیگر زمانی برای اندیشیدن و عمل کردن به ایده‌های جدید ندارید، ترجیح می‌دهید زمان خود را به کارتان اختصاص داده و مایلید در پشت صحنه گروهی از افراد حرفه‌ای باشید که ایده‌هایی نو و ابتکاری می‌دهند. آژانس تبلیغاتی بهترین مکان برای پیدا کردن چنین افرادی است. از مدیر خلاقیت‌های هنری گرفته تا نویسندگان و هنرمندان هر کس حد اکثر تلاش خود را می‌کند. گروهی از بهترین متخصصان حرفه‌ای استخدام شده‌اند که هدفی مشترک دارند: رونق بخشیدن به کار و حرفه شما. همچنین همکاری با شما برای جلب رضایت‌تان.

مراحل تولید تبلیغ شما را گیج کرده: وقتی جزئیات مراحل تولید و پخش آگهی شما را گیج و عصبی کرده، باید کم‌کم به فکر این باشید که کار را به افراد متخصص تفویض کنید. موقعی که وقت، انرژی یا علاقه‌ای برای نوشتن و تولید آگهی بازرگانی ندارید، وقتی خلق و طراحی آگهی به کاری سخت و طاقت‌فرسا تبدیل شده، زمان آن رسیده که به آغاز همکاری با یک آژانس تبلیغاتی فکر کنید.

وقتی کارهای دفتری مشکل‌ساز شده: اگر رسیدگی به فاکتورهای خرید از رسانه‌های مختلف تبدیل به کار شاق و طاقت‌فرسایی شده، شاید بدانند نباید که با روشی ساده این مسئولیت را به فردی متخصص انتقال دهید که تمام روز در حال پیگیری باشد. اگر از اطلاعات درون فاکتورها سر در نمی‌آورید و توان پیگیری اجرای آنها مطابق فاکتور را ندارید، اگر پرداخت فاکتورها آنقدر به تاخیر می‌افتد که در نهایت خود رسانه با شما تماس می‌گیرد بهتر است از یک آژانس تبلیغات استفاده کنید. پرداخت ۱۵ درصد کارمزد به رفع تمام این مشکلات می‌آورد.

نمایندگان فروش تبلیغات رسانه وقت‌شمارای می‌گیرند: از سر باز کردن نمایندگان فروش تبلیغات رسانه بهترین دلیل برای بستن قرارداد با آژانس‌های تبلیغاتی است. البته نمایندگان فروش لزوماً افراد دردرساز نیستند و از بهترین همکاران ما هستند، اما به هر حال با این روش شما از جلسات متعدد و تماس‌های تلفنی طولانی و پیگیری‌های غیرضروری رهایی می‌یابید و کار را به کاردان می‌سپارید. **ترجیح می‌دهید تمرکز تان بر حرفه خودتان باشد:** شما باید وقت محدود و بازرش تان را صرف حرفه خود کنید. بعید است آنقدر انرژی داشته باشید که برای کارهای تبلیغاتی هم صرف کنید. وقتی با یک آژانس تبلیغات قرارداد می‌بندید، می‌توانید دودستی به کار خود بچسبید و درگیر سایر مسائل نشوید. علاوه بر این با استفاده از شرکت تبلیغاتی می‌توانید تبلیغ بهتری نیز خلق کنید چراکه گروهی از افراد متخصص این کار از نویسندگان تبلیغات گرفته تا طراحان و کارگردانان تبلیغات تمام تلاش خود را در این پروژه انجام خواهند داد.

به‌کارگیری آژانس تبلیغات چندان هم گران نیست: فرمول محاسبه بسیار ساده است. از دیرباز براساس سنت شرکت‌های تبلیغاتی ۱۵ درصد کارمزد از مشتریان‌شان دریافت کرده‌اند و در حال حاضر نیز این عدد تغییر نکرده است. این شرکت‌های تبلیغاتی معادل همین درصد یا قدری بیشتر (براساس رسانه بین ۱۵ الی ۲۵ درصد) از صاحبان رسانه تخفیف خواهند گرفت. بدیهی است اگر شما مستقیماً از رسانه اقدام به خرید کنید، تخفیفی در کار نخواهد بود و در نتیجه استفاده از آژانس تبلیغاتی در عمل هیچ هزینه‌ای برای شما نداشته است.

لزوم استفاده از تبلیغات محتوا محور



یک کار نهایی شده به شما تحویل دهند؟ برای انتخاب نویسنده، به سراغ کسانی بروید که در حیطه کاری شما نیز دانش و معلومات کافی دارند. این افراد می‌توانند محصول شما را از زوایای جدیدی بررسی و توجه مخاطبان را جلب کنند.

نکته آخر اینکه فراموش نکنید امتحان این راه جدید به جای روش تبلیغات مرسوم و هزینه بر قدیمی، ریسک زیادی به همراه ندارد. پس از همین امروز دست به کار شوید. محتواهای اینچینی منتشر کنید. اگر موفق شوید اعتماد مخاطبان را جلب کنید، مشتریان وفاداری در طول زمان پرورش خواهید داد.

۳- هزینه‌های جانبی کمتر
با در نظر گرفتن استانداردها و پروتکل‌های مناسب برای انتشار محتوا، شما می‌توانید از نویسندگان جوان بسیاری که مستعد رشد و شگوفایی هستند، استفاده کنید. بررسی‌ها و تجارب نشان می‌دهد اگر شما بتوانید مسیر درست را برای نویسندگان خود مشخص کنید، نویسندگان جوان بسیار خلاق‌تر و باانگیزه‌تر از نویسندگان میانسال و باتجربه هستند. این نویسندگان همچنین می‌توانند با روحیه مثبت و خلاقیت کار دارند، فضای کاری شرکت شما را در جهت مثبت تغییر دهند.

اما یادتان نرود برای پرداخت چند تومان کمتر، به سراغ هر نویسنده‌ای نروید. نویسندگان جوانی که درد شما می‌خورند که انگیزه کافی برای کار و پیشرفت داشته باشند، تیمی از این نویسندگان تهیه کرده و آنها را تحت نظر نویسنده باتجربه‌ای قرار دهید تا بتوانید در آن واحد هم از خلاقیت هم از تجربه در کار خود استفاده کنید.

استفاده از محتواهای مرتبط و شخصی به برندها اجازه می‌دهد از فرصت‌های منحصر به فردی که برای آنها پیش می‌آید استفاده کنند. تبلیغات محتوا محور سبب می‌شود مشتریان شما هنگامی که با دیگران در مورد محصولات تان صحبت می‌کنند، صرفاً تبلیغ شما را نکنند، بلکه اطلاعات جالب و مرتبطی از شما در اختیار دیگران قرار دهند. انتشار محتوا سبب می‌شود مشتریان و مخاطبان شما را شناخته و پس از شناخت، به شما اعتماد کنند.

تغییرات مطابقت داده و همواره به دنبال جدیدترین تکنولوژی با بستر ارتباطی باشد. با این حال، باوجود اینکه تبلیغات زیاد و پرداخت هزینه‌های گزاف برای تبلیغات در رسانه‌ها صرفاً سبب موفقیت یک برند یا فروش بالای یک محصول نیست، هنوز هم شرکت‌ها و برندهای بسیاری هستند که اصرار دارند از این استراتژی برای موفقیت در بازار رقابت استفاده کنند.

امروزه دنیای تبلیغات تغییر کرده است و اگر چه تبلیغات آنلاین سهم زیادی دارد، شرکت‌ها و برندها نباید از تأثیرات تبلیغات محتوا محور غافل شوند. بر خلاف گذشته، دیگر پرداخت هزینه در رسانه‌ها برای انجام تبلیغات نمی‌تواند توجه مشتریان را جلب کند و برندها و شرکت‌ها اگر می‌خواهند در دنیای رقابت پیروز باشند، باید به دنبال روش‌ها و استراتژی‌های جدید باشند. تبلیغات محتوا محور یکی از این روش‌هاست. در ادامه مطلب که توسط سایت [ibazaryabi](#) به نقل از سایت [Hubspot](#) ارائه شده است به این موضوع می‌پردازیم.

۳ دلیل که شما را مجاب می‌کند روی تبلیغات محتوا محور سرمایه‌گذاری کنید امروزه ارزش‌ها از سمت سرمایه‌گذاری و صرف هزینه در

رسانه‌های عمومی به سمت تبلیغات محتوا محور و مرتبط در رسانه مخصوص هر برند تغییر یافته است، اما بسیاری از شرکت‌ها و برندها هنوز با این تغییر کنار نیامده یا اهمیت آن در موفقیت را نادیده می‌گیرند.

همانند تبلیغات در رسانه‌های عمومی با صرف هزینه، تبلیغات در رسانه مخصوص یک برند و ایجاد محتواهای مرتبط نیز استراتژی‌های خاص خود را دارد تا بتواند روی مخاطب تأثیر گذار باشد، اما فراموش نکنید اگر شما بتوانید نیازها و سلاقی مشتریان خود را به خوبی بشناسید، سپس به تولید محتوا بپردازید و اعتماد و توجه آنها را جلب کنید، رقابت را در دست گرفته‌اید و می‌توانید در انتظار موفقیت باشید. اگر هنوز هم نسبت به تبلیغات محتوا محور دچار شک و تردید هستید، سه دلیل مهم زیر را حتما مرور کنید.

۱- رهبری منسجم تر
تبلیغات محتوا محور به شما این امکان را

تبلیغات خلاق



آگهی سونی - این تبلیغات خلاقانه که برای شرکت سونی طراحی شده، با انباشته کردن سی‌دی‌ها به جای واحدهای ذخیره‌سازی میکرو، قابلیت‌های درایو USB را نشان می‌دهد. در این آگهی به شکل هوشمندانه‌ای نشان داده می‌شود که چرا و چگونه فناوری‌های جدید، فناوری‌های قدیمی را منسوخ می‌کنند.

ایستگاه تبلیغات



چه چیزی باعث می‌شود تبلیغات مؤثر واقع شود؟

از هر ۱۰۰۰ محصول جدید، فقط یک محصول به‌طور دائم بازار فروش پیدا می‌کند. چنین شانس خیلی سخت به دست می‌آید، اما همیشه به خاطر داشته باشید که اکثر کالاها در وهله اول بد هستند و اگر کالای شما نیاز مشتری را برآورده کند و در عین حال تبلیغات شما نیز مؤثر باشد، شانس شما به‌طور چشمگیری افزایش خواهد یافت. بنابراین چه چیزی باعث مؤثر بودن تبلیغات می‌شود؟

تبلیغات مؤثر عبارتند از:

- **ابتکاری:** پیام تبلیغات را به شیوه‌ای کاملاً جدید و ابتکاری ارائه دهید.

- **تند و کوبنده:** عنوان تبلیغات، متن آگهی یا تصاویر باید به قدری گیرا و جذاب باشند که خوانندگان یا شنوندگان را در جای خود میخکوب کند.

- **به یاد ماندنی:** تبلیغات باید طوری باشد که هر زمان مشتری‌ها به محصولات و خدمات مشابه فکر می‌کنند، محصول شما را به یاد آورند.

- **واضح و روشن:** پیام تبلیغاتی باید دقیق و روشن باشد طوری که همه به راحتی آن را درک کنند.

- **روشنگر:** تبلیغات باید در مورد کالای شما به مردم اطلاعات دهد و در عین حال دلایل مهمی برای خرید این کالا را ارائه کند.

تبلیغات مؤثر باعث فروش کالا می‌شود، البته کالایی که به وعده‌های تبلیغاتی عمل کند. در ضمن تبلیغات مؤثر باعث فروش کالاهای بد هم می‌شود ولی فقط برای یک مرتبه.

مارک‌های جا افتاده‌ای که اغلب مردم هر روز استفاده می‌کنند درست همانی هستند که در تبلیغات وعده داده شده است. در حقیقت این محصولات چنان به وعده‌های پرشور تبلیغاتی عمل می‌کنند که پس از مدتی چنین کالاهایی جزو لاینفک زندگی روزمره میلیون‌ها نفر از مردم می‌شوند، یعنی هر گاه به نوشابه‌ها، ماشین و... فکر کنید، چنین مارک‌هایی به ذهن تان می‌آید. همانند داغی که گاوچران‌ها بر گاوهای خود می‌زنند، اثری که این محصولات بر روان شما و میلیون‌ها مشتری دیگر به جا می‌گذارد نیز هرگز از بین نمی‌رود.

هنگام ساختن تبلیغات برای محصول یا خدمات خود نکات زیر را به خاطر بسپارید.

- هرگز وعده‌ای ندهید که نتوانید به آن عمل کنید. اگر چه تبلیغات ممکن است در وهله اول مشتریان زیادی را جلب کند، اگر به وعده‌های این تبلیغات عمل نشود در درازمدت مشتریان پراکنده می‌شوند.

- بهترین خصوصیات آنچه را که می‌خواهید بفروشید تعیین کنید و سپس تبلیغات را حول و حوش همین خصوصیات بپیروزانید. فکر کنید ببینید چه خصوصیات موجب تمایز محصول شما در این رقابت می‌شود و سپس تمام حواس خود را متوجه همین خصوصیات کنید.

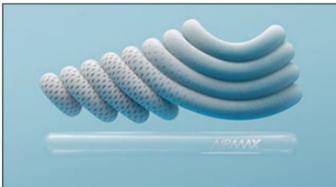
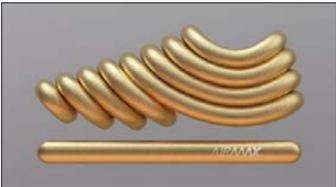
- سعی کنید پیام تبلیغاتی به یاد ماندنی‌ای برای محصول خود خلق کنید. باید کاری کنید مردم زمانی که نیاز به محصولات و خدمات مشابه پیدا می‌کنند، کالاها یا خدمات حرفه‌ای شما را به یاد آورند.

شیر طلایی کن برای کمپین تبلیغاتی ایرمکس نایک

استودیوی طراحی و متحرک‌سازی **ManvsMachine** و نایک با همکاری هم موفق به دریافت شیر طلایی برای کمپین تبلیغاتی خود در جشنواره کن امسال شده‌اند.

به گزارش ام بی‌ای نیوز تبلیغ Nike Air Max: The Art of Negative Space یک حرکت آزمایشی هوشمندانه و استعاری است. ظاهر متحرک و پاستیل گونه این تبلیغ سعی دارد با بازی با هوا و فضای منفی، راحتی و حمایتگری ایرمکس ۲۰۱۷ را به هنگام دویدن نشان دهد.

این استودیو برنده شدن خود را با فرستادن عکس یک ایرمکس طلایی گرافیکی روی صفحه اینستاگرام خود جشن گرفته است.



دیجیتال مارکتینگ و افزایش مشتری

سجاد رحیمی مدیسه
مشاور و مدرس بازاریابی و فروش

دیجیتال مارکتینگ چیست و چگونه به ما در افزایش فروش کمک می‌کند؟ آیا این افزایش فروش سریع رخ می‌دهد؟

ابتدا به ذکر دو مثال عینی در کسب‌وکارها پرداخته و سپس به این پرسش پاسخ می‌دهم.

نمونه اول: شرکت فعال در حوزه محصولات دانش‌بنیان

مدیرعامل شرکتی با سه سال سابقه کار، برای افزایش مشتری تقاضای جلسه مشاوره و بررسی فرآیندهایش را داشت.

بخشی از اطلاعاتی که این مدیر در تلفن همراه برای ما فرستاد به این شرح بود:

«... در سازمان ما واحدی به نام بازاریابی است که مهم‌ترین بخش کار است و بنده شخصاً آن را هدایت می‌کنم. تعداد پرسنل بازاریابی و فروش ما دو نفر هستند که به همراه خود مجموعه‌ای نفر هستیم؛ ولی مؤثرترین این مجموعه خود هستیم! تاکنون محصولاتمان را به صورت فیس توفیس (رودرو و حضور) به مشتریان فروخته و می‌فروشیم. در واقع استراتژی ما این است که یک برند را به مشتری معرفی کنیم.

برای بازاریابی سال پیش برنامه بازاریابی را خودمان تدوین کردیم تا با به کارگیری فردی با عنوان تخصصی شبیه شما و بازاریاب‌های باتجربه و حرفه‌ای وسیع‌تر در بازار وارد شویم و در این مورد ۱۵ درصد از سود خالص شرکت جهت این کار هزینه شود. ما می‌خواستیم در سراسر ایران، بازاریابان ما با مشتریانمان ارتباط مستقیم و دائم داشته باشند. انتظار ما از مشاور این بود که در صورت توفیق، مشاور و سساختار به‌طور پروژه‌ای، یعنی به‌طور مستقیم هدایت تیم بازاریابی ما را بر عهده بگیرند. هدف اصلی سالانه ما فروش بالای ۵۰۰ میلیون و هدف اصلی ماهانه، فروش نزدیک به ۵۰ میلیون تومان بود. ما فروش خوبی نداشتیم، اما هر چه بوده، بیشتر افزایش کیفی محصول بود. اصلی‌ترین هدف ما در زمانی که گذشت، بازاریابی و معرفی محصولاتمان و بازاریابی و فروش آنها بود، اما متأسفانه نتیجه نگرفتیم...»

نمونه دوم: شرکت تولید و پخش کننده فرآورده‌های گوشتی سوسیس و کالباس

«سلام... کارمان تولید سوسیس و کالباس خانگی است. تقریباً ۳۰ مشتری ثابت داریم و قصد توسعه فعالیت خود را داریم. لازم به ذکر است محصولات ما از گوشت مرغ درجه یک بدون هیچ پوست یا استخوانی تولید می‌شود و از بهترین ادویه‌های عطاری که هر کدام دارای کلی خواص دارویی هستند، استفاده می‌شود. از اسانس و مواد نگهدارنده به دلیل سرطان‌زا بودن در محصولات استفاده نمی‌کنیم، چون به‌شدت سلامتی مشتری و کیفیت محصول برای‌مان مهم است. مدت نگهداری محصولات یک ماه در فریزر و دو روز در یخچال است.

به‌عنوان مثال، سوسیس‌های ما صد گرمی هستند و کیلویی ۴۰ هزار تومان به فروش می‌رسند. ما احتیاج به دو یا سه ویزیتور داریم که روزی پنج کیلو برای ما بفروشند و ماهانه حقوق یک میلیون و ۵۰۰ هزار تومان دریافت کنند. در صورت فروش بیشتر، تشویق دریافت می‌کنند و حتی کمک هزینه سفر و... به آنها داده می‌شود؛ اگر ما را در این امر یاری کنید و چندویزیتور به ما معرفی فرمایید، ممنون می‌شویم. درضمن کسب‌وکار ما در اصفهان است.»

تجربه کاربردی

دو کسب‌وکاری که در بالا اشاره شد، مثال‌های عینی از مجموعه‌هایی در بازار اقتصادی کشورمان هستند که به دنبال راهکارهای فروش موفق بودند. در جلسات مشاوره و آموزش‌هایی که به این دو سازمان داشتیم، متوجه شدیم هر دو شرکت در درک عملی مفهوم بازاریابی مشکل دارند. روش‌های افزایش فروش اینترنتی، یکی از ابزارهایی بود که برای این دو مجموعه به کار بردیم و به‌طور مشخص از یک استراتژی بهره بردیم؛ دیجیتال مارکتینگ.

دیجیتال مارکتینگ از روش‌های نوین فروش است که کسب‌وکارها به منظور رونق فعالیت یا توسعه بازاریابی خود از آن کمک می‌گیرند، اما در مقام یک مدیرعامل، سراغ چه بخشی از دیجیتال مارکتینگ باید برویم و چگونه از آن استفاده کنیم که کمترین هزینه و بیشترین اثربخشی را داشته باشد؟

آموزش دیجیتال مارکتینگ؟

مطالعه مقاله دیجیتال مارکتینگ؟

آشنایی با اصول دیجیتال مارکتینگ؟

مراجعه به یک شرکت دیجیتال مارکتینگ؟

در پاسخ این سوال و پرسش اول این مطلب، تنها باید گفت دیجیتال مارکتینگ جزو راهکارهای عملی افزایش فروش برای ما محسوب می‌شود که قبل از آن، به تحلیل و شناخت درست از سیستم و فرآیندهای اجرایی رسیده باشیم، در غیر این صورت سرمایه‌گذاری در هر یک از اجزای این ابزار همانند کمپین‌های اینترنتی، طراحی سایت، سئو بیشتر یک هزینه خواهد بود تا سرمایه‌گذاری. پس مراقب باشید خطای معمول شرکت‌ها در مراجعه صرف به آژانس‌ها و مجموعه‌های ارائه‌دهنده این خدمات را انجام ندهید. سرعت نتیجه‌گیری کاملاً به تخصص متخصص همراه شما در مدیریت کارها بستگی دارد.

ارتباط با نویسنده: madiseh@elenoon.ir

هزینه‌های اجتماعی بازاریابی اینترنتی بد



این روزها همه بازاریابان به اهمیت استفاده از استراتژی‌های بازاریابی اینترنتی پی برده‌اند و می‌دانند که برای رشد سریع باید از آن استفاده کنند، اما در کنار رشد شخصی باید به مسائل اجتماعی نیز توجه شود. در این مقاله که به نقل از سایت ibazaryabi.com شده است به بررسی اشتباهات یا مزایای بازاریابی اینترنتی که نقش مستقیمی بر جامعه دارند، از دیدگاه نویسنده کتاب Disrupted می‌پردازیم.

نگاه به استراتژی‌های بازاریابی

اینترنتی از دیدگاه مشتری
اگر تا به حال نام کتاب Disrupted را شنیده باشید، شاید بدانید این کتاب تجارب نویسنده آن در مورد روند کاری استارت‌آپ‌ها و براساس سابقه کاری وی در بخش بازاریابی اینترنتی شرکت HubSpot است و می‌تواند شما را به خوبی از عواقب بازاریابی نامناسب اینترنتی آگاه کند. در این کتاب، نویسنده شما را متقاعد می‌سازد که امر فروش و بازاریابی بیش از هر کار دیگری به خلایق و نوآوری نیاز دارد.

اما در قسمت‌هایی از این کتاب، نویسنده به نقش و تأثیر اینترنت می‌پردازد. قسمت‌هایی که او تجارب خود را در مورد ویلاگ نویسی بیان می‌کند و سپس در مورد اهمیت محتوای منتشر شده صحبت می‌کند. یا از سوی دیگر در مورد حساب کاربری بازاریابان آنلاین خود که می‌توانند در یک فرآیند اتوماتیک به ارسال پیام به مشتری و ارتباط با او مشغول شوند تا از این طریق توجه و علاقه مشتریان را به محصول خود جذب کنند.

استانداردهایی که امروزه در دنیای بازاریابی و فروش تعریف شده است، اشتراکات زیادی با کتاب Disrupted دارد. در دنیای امروز که بازاریابی دهان به دهان و مشتریان راضی نقش مهمی در موفقیت و شکست یک برند در دنیای تجارت ایفا می‌کنند، رهبری نسل‌ها و مشتریان حرف اول را می‌زند؛ منظور از رهبری نسل‌ها و مردم این است که بتوانید جوری مردم را تحت تأثیر قرار دهید که آنها تمایل داشته باشند به ایمیل‌ها و پیام‌های شخصی شما توجه کرده و در مورد خرید محصولاتتان فکر کنند. به عبارت دیگر، وقتی بازاریابی‌ها دهان به دهان باشد، موفقیت یک برند را فقط و فقط دو عامل مشخص

می‌کند؛ میزان فروش و وفاداری مشتریان. در واقع امروزه تنها هدف یک شرکت نباید این باشد که یک مشتری را راضی کند تا پس از بازدید از محصولش آن را خریداری کند، بلکه باید جوری توجه مشتری را جلب کند که او دیگر به خرید این محصول از هیچ شرکت و برند دیگری فکر نکند.

مستقل از نوع کسب‌وکار شما، بازاریابی اینترنتی و به‌طور خاص بازاریابی از طریق شبکه‌های اجتماعی و رسانه‌های ارتباطی جمع‌آوری کنید تا بتوانید شما دارد. برای موفقیت در این حوزه چند مرحله لازم و ضروری است؛ مرحله اول اینکه شما بتوانید محتوای جذاب و بسیار زیادی جمع‌آوری کنید تا بتوانید مشتریان را به صفحات خود جذب کنید. در قدم بعد، باید این محتواها را در قالب تبلیغات جذاب در اختیار مشتری قرار دهید. در قدم آخر باید بتوانید مشتریان را به فالوورهای خود تبدیل کنید تا هم بتوانید آنها را در محتوایی که در آینده به اشتراک می‌گذارید سهم سازید هم از آنها کمک بگیرید تا پست‌های شما را لایک کرده و آن را با دیگران نیز به اشتراک بگذارند.

اما آیا تا به حال از دید مشتریان خود به بازاریابی از طریق شبکه‌های اجتماعی و اینترنت نگاه کرده‌اید؟ مسلماً دریافت ایمیل‌های مکرر از سوی یک برند برای مشتری جذاب نیست؛ در واقع این توان گفت صندوق ورودی ایمیل بسیاری از مشتریان معلوم است از

ایمیل‌های باز نشده و خوانده، در مورد پست‌های تبلیغاتی فیس‌بوک و اینستاگرام نیز وضع به همین منوال است.

اینترنت؛ یک شمشیر دولبه برای کسب‌وکارها

حقیقت امر این است که استفاده از اینترنت برای بازاریابی و تبلیغات یک شمشیر دولبه است و به ازای بازاریابی نامناسب اینترنتی، شما موقعیت‌های زیادی را از دست خواهید داد. امروزه از طریق اینترنت، هر برند جذاب‌ترین بستر برقراری ارتباط در قرن اخیر را در اختیار دارد؛ بستری که نه تنها می‌تواند مزایای جمع‌آوری کنید تا بتوانید شما دارد. برای موفقیت در این حوزه چند مرحله لازم و ضروری است؛ مرحله اول اینکه شما بتوانید محتوای جذاب و بسیار زیادی جمع‌آوری کنید تا بتوانید مشتریان را به صفحات خود جذب کنید. در قدم بعد، باید این محتواها را در قالب تبلیغات جذاب در اختیار مشتری قرار دهید. در قدم آخر باید بتوانید مشتریان را به فالوورهای خود تبدیل کنید تا هم بتوانید آنها را در محتوایی که در آینده به اشتراک می‌گذارید سهم سازید هم از آنها کمک بگیرید تا پست‌های شما را لایک کرده و آن را با دیگران نیز به اشتراک بگذارند.

اما آیا تا به حال از دید مشتریان خود به بازاریابی از طریق شبکه‌های اجتماعی و اینترنت نگاه کرده‌اید؟ مسلماً دریافت ایمیل‌های مکرر از سوی یک برند برای مشتری جذاب نیست؛ در واقع این توان گفت صندوق ورودی ایمیل بسیاری از مشتریان معلوم است از

با این حال، امروزه بیشتر شرکت‌هایی که محتواهای ارزشمند منتشر می‌کنند، شرکت‌های جدید رسانه‌ای هستند که از این طریق می‌خواهند به جذب مخاطب بپردازند و ارزش‌های شرکت خود را به دیگران معرفی کنند؛ حتی اگر این کار از نظر افزایش میزان فروش برای آنها سودی نداشته باشد.

حال به سراغ روی دیگر قضیه می‌رویم. شما یک مشتری هستید که از طریق تبلیغی که در اینترنت با آن مواجه شده‌اید، به سایت یک شرکت رفته‌اید. آیا تمام موضوع همین است؟ مسلماً خیر. این تنها قدم اول است که یک برند بتواند از طریق تبلیغات مشتری را به سایت خود هدایت کند. قدم بعد این است که بتوانید در حدی توجه مشتری را جلب کنید که وی حاضر شود یا صفحه شرکت شما را دنبال کند یا اطلاعاتی نظیر ایمیل خود را با شما به اشتراک بگذارد تا بتوانید این ارتباط را با او حفظ کنید. اگر مشتری صرفاً نیم‌نگاهی به سایت شما انداخته و سپس بدون خرید محصول یا اظهار تمایل برای برقراری ارتباط با شما صفحه را ترک کند، موفقیتی کسب نکرده‌اید.

در نهایت از همه مهم‌تر اینکه به این موضوع فکر کنید که شاید هر برند از تعداد کاربرانی که از شما مجبور باشید برای محتواهای خود هزینه پرداخت کنید در واقع تا زمانی که بازاریابان از پرداخت هزینه برای انتشار محتواهای مفید طفره می‌روند، نمی‌توان به این حجم از مطالب بی‌کیفیت در اینترنت ایراد گرفت.

محتوای باکیفیت هزینه دارد و این هزینه را باید شما مستقیماً یا غیرمستقیم بپردازید. برای اینکه این محتواها تأثیرگذار داشته باشید تنها کافی است در انتشار محتوا سلیقه مخاطب را در نظر گرفته و صرفاً از کپی‌کردن محتوا بپرهیزید.

برای اینکه از اینترنت به‌عنوان یک ابزار قدرتمند استفاده کنید، این سوال را از خودتان بپرسید؛ چگونه تلاش‌های ما در زمینه بازاریابی اینترنتی می‌تواند اینترنت را به بستری بهتر و نه‌تنه تبدیل کند؟ تولید محتواهایی که به مشتری تأثیر یک برند استفاده کنیم، بدون شک نقطه شروع است. قدم بعد استفاده از متخصصان بازاریابی اینترنتی برای تأثیرگذاری بیشتر است. فراموش نکنید اینترنت شمشیر دولبه است، پس در انتخاب استراتژی‌های مناسب بازاریابی اینترنتی دقت کنید.

باشگاه مشتریان

چگونگی انقضای امتیازها در برنامه‌های وفاداری (قسمت دوم)

علیرضا جعفری
مشاور برنامه‌های وفاداری

در بخش اول این یادداشت به چگونگی انقضای امتیازات در برنامه وفاداری اشاره کردیم. در این مطلب قصد داریم به انواع انقضای امتیاز در برنامه‌های وفاداری بپردازیم. در این قسمت به دو مدل محبوب برای انقضای امتیازها اشاره خواهیم کرد.

۱- انقضای سخت

این نوع از انقضا به یک جدول زمانبندی اشاره دارد که امتیازها براساس یک تاریخ مشخص در تقویم کاری شرکت، از میان خواهند رفت. معمولاً این تاریخ در اول ژانویه (برای برنامه‌های خارج از ایران) یا اول فروردین (برنامه‌های شرکت‌های ایرانی) تنظیم می‌شود. استفاده از این روش بسیار ساده است. شرکت شما قانون مشخصی برای برنامه خود خواهد داشت؛ امتیازهای مشتریان در تاریخ مشخصی، بدون استثنا از میان خواهند رفت و غیرمعتبر خواهند شد. این روش، به دلیل سادگی‌اش یکی از راه‌های مرسوم میان شرکت‌ها برای انتخاب تاریخ انقضای امتیازهاست اما به نظر من همین سادگی، بسیاری از مزیت‌های برنامه را محدود می‌کند. مشتریان شما در صورتی که بدانند امتیازهای آنها در عرض یک سال از بین خواهد رفت، انگیزه خود را برای به‌دست آوردن امتیازهای بیشتر و صداالبته پاداش‌های بهتر، از دست می‌دهند. این مدل از انقضا تنها این امکان را به شما می‌دهد که در سال، یک مرتبه از ایمیل یادآوری استفاده کنید و به مشتریان خود گوشزد کنید که از امتیازهای خود تا پایان سال جاری استفاده کنند. به این ترتیب در اواخر سال با خیال عظیمی شلوغی‌های بی‌مورد در فروشگاه‌های خود روبه‌رو می‌شوید.

۲- انقضای در گردش

در این مدل از انقضا، حذف شدن امتیازها متغیر بوده و به فعالیت‌های مشتریان بستگی دارد. در این مدل، شما یک بازه زمانی مشخص می‌کنید (که معمولاً بین شش ماه تا یک سال متغیر است) و مشخص می‌کنید که اگر در این محدوده زمانی مشتری، دوباره به فروشگاه شما مراجعه کرد و خریدی انجام داد (یعنی فعالیت داشت) امتیازهای کسب شده محفوظ می‌مانند و مشتری مانند گذشته می‌تواند از آنها برای دریافت هدیه و پاداش استفاده کند اما اگر در این فاصله فعالیتی نداشت، امتیازها از بین خواهند رفت. این مدل از انقضا با حضور و مشارکت مشتریان معنی می‌یابد. در این مدل، دست شما برای ایجاد انگیزه بیشتر در مشتریان، باز است. به این دلیل که مشتریان، امتیازهای خود را در آینده‌ای نزدیک از بین رفته نمی‌بینند و با مراجعات مجدد خود می‌توانند آن امتیازها را برای به دست آیدهای بزرگ‌تر حفظ کنند. استفاده از این مدل، به شما این امکان را می‌دهد تا فعالیت‌های بازاریابی بیشتری داشته باشید. علاوه بر آن، تمامی امتیازهای مشتریان در تاریخ مشخصی از بین نمی‌روند و شما در اواخر سال یا از حاد‌های بی‌مورد روبه‌رو نمی‌شوید. مدل انقضای در گردش، بهترین مدلی است که مراجعات مشتریان و فراوانی فروش شرکت را بالا می‌برد.

پیشنهاد‌های ویژه

ما مدل دوم، یعنی تاریخ انقضای متغیر را می‌پسندیم. دلیل ما برای این انتخاب، مزایایی است که در بالا برشمردیم. در این روش هیچ مشتری‌ای از شرکت شما ناامید نمی‌شود و به جمع‌آوری امتیازهای بیشتر و به دست آوردن پاداش‌های ارزشمندتر، امیدوار می‌شود و این یعنی وفاداری. یک وفاداری واقعی!

امتیازها قبل از چه زمانی باید منقضی شوند؟

حتماً شما تاکنون متوجه شده‌اید که انقضا برای امتیازهای برنامه‌های وفاداری لازم است. حال با توجه به این شرایط، سوالی که ذهن همه شما را به خود مشغول کرده، این است که «شرکت ما از چه مبنایی برای انقضای امتیازها استفاده کند؟» ما برای این سوال دو پاسخ داریم. جواب کوتاه: یک سال.

اگر شما به دنبال یک راه ساده برای انتخاب مدت انقضای امتیازهای خود هستید، پاسخ ما به شما یک سال است. دقت داشته باشید منظور ما از یک سال تحمیل روش انقضای سخت نیست. شما می‌توانید این تاریخ را برای هرکدام از دو مدل انتخابی خود، استفاده کنید.

جواب طولانی: بستگی دارد!

اگر شما مانند ما باشید و بخواهید برای یافتن جواب این سوال کمی دقیق‌تر شوید، باید به دنبال جواب طولانی باشید. در هر صورت شما به دنبال یافتن ایده‌آل‌ترین حالت برای انتخاب زمان انقضای امتیازها هستید، تا هم به مشتریان شما فشاری نیاید و باتجربه‌ها مانند هم شرکت شما زیر بار هزینه‌های اضافی نرود. زمانی که شما از متوسط دوره خرید مشتریان خود با خبر باشید، به راحتی می‌توانید محدوده زمانی خود برای انقضای امتیازها را مشخص کنید. شما می‌توانید به روش‌های پیچیده‌تری چون به دست آوردن دو انحراف استاندارد از میانگین یا two standard deviations به تاریخ دلخواه خود برسید یا در روش ساده‌تر با اضافه کردن شش ماه به زمان بین خرید مشتریان، محدوده انقضای امتیازها را در برنامه وفاداری خود مشخص کنید. با استفاده از این روش، چرخه فروش شما به جای تنظیم شدن بر یک سال، متناسب با کسب‌وکار و به صورت کاملاً منظم و دقیق، در زمان واقعی‌اش محاسبه می‌شود. ممکن است شما فروشنده دستگاه چمن زن باشید؛ دستگاهی که به صورت استاندارد هر ۵ تا ۱۰ سال توسط مشتری باز خرید می‌شود. در این شرایط انتخاب دوره یک ساله برای انقضای امتیازها، چندان منطقی و علاقه‌نا به نظر نمی‌رسد! از محاسبات نرسید. دست به کار شوید و فعالیت‌های خود را آگاهانه پیش ببرید. ارتباط با نویسنده: me@alirezajafari.com



به مؤسسات خیریه کمک کنید - شما می‌توانید درصد مشخصی از فروش خود را به یک سازمان خاص اهدا کنید. این کار باعث می‌شود که مشتریان احساس کنند با خرید از شما در حال کمک به یک سازمان خیریه هستند.

بازاریابی خلاق

کار تابل



استار تاپ‌ها باید از چه سرمایه‌گذارانی پرهیز کنند

تأمین سرمایه یکی از مهم‌ترین مراحل شروع کسب‌وکار است و انتخاب سرمایه‌گذار نامناسب، می‌تواند یک استار تاپ را کاملاً از مسیر اصلی منحرف کند. به گزارش زومیت به نقل از iMC، هنگامی که می‌خواهید برای استار تاپ خود سرمایه‌گذاران بالقوه را جست‌وجو کنید، احتمالاً با موارد ناخوشایندی هم برخورد خواهید کرد. آنها به راحتی برنامه‌های شما را به هم می‌ریزند و شاید هیچ‌کس به آنها نگوید چقدر به شرکت‌های کوچک آسیب می‌زند. برعکس، ممکن است با سرمایه‌گذاران فوق‌العاده‌ای روبه‌رو شوید که پاسخگو و مفید هستند. آنها از شما سوالاتی می‌پرسند که متعجب می‌شوید، چرا که با خودتان و شرکت‌تان روبه‌رو می‌شوید. آنها وقت شما را هدر نمی‌دهند و سعی نمی‌کنند با سرمایه‌گذاری خود به دنبال سهم بردن به شیوه‌های غریب، از مالکیت شرکت شما باشند.

در چنین شرایطی، وقتی شما نمی‌دانید سرمایه‌گذار چه هدف و رویکردی دارد، چقدر می‌تواند به شما کمک کند یا زبان برساند، چطور می‌توانید تصمیم درستی اتخاذ کنید؟ در مرحله جمع‌آوری سرمایه، اغلب مؤسسان شرکت در تشخیص سرمایه‌گذار خوب و بد، به مشکل برمی‌خورند. به یاد داشته باشید شما می‌خواهید سال‌ها با این افراد کار کنید. همه ما شنیده‌ایم که برخی شرکات‌ها چقدر فرسایشی هستند. سرمایه‌گذاران نامناسب می‌توانند به شما پشیمانی و رنج زیادی تحمیل کنند. ولی خبر خوب این است که اگر خوب توجه کنید، برخی علائم خطر را می‌توانید ببینید.

درخواست اطلاعات بیش از حد

بدیهی است که سرمایه‌گذاران باید کسب‌وکار شما را بشناسند. اما اغلب اوقات کسب‌وکار شما، علم پرتاب موشک نیست!

می‌توان با اطمینان گفت کسب‌وکار شما به سرعت قابل درک است. مهم نیست که در چه زمینه‌ای کار می‌کنید؛ اگر سرمایه‌گذار از شما درباره فرمول مورد استفاده در ردیف ۱۸، ستون ۶ صفحه ۵ برنامه درآمد شرکت‌تان در پنج سال آینده سوال کند، او را ترک کنید. به‌استثنای وقتی که شرکت شما در حال رشد سریع باشد (موقعی که اعداد و ارقام مهم می‌شوند)، از سرمایه‌گذارانی که بیش از هر چیزی بر مدل اقتصادی شما تمرکز می‌کنند، درخواست سرمایه‌نکنید. آنها هیچ ایده‌ای در مورد تصمیم خود ندارند. اگر تفاهم‌نامه‌ای که برای شما ارسال می‌کنند، فهرستی بسیار طولانی و مفصل از شرایط و انتظارات است، از همان اول قید آنها را بزنید.

آنها به قرارهای اولیه خود پایبند نیستند

بدترین سرمایه‌گذاران، آنهایی هستند که با شما وارد گفت‌وگو می‌شوند، چندین بار با شما قرار ملاقات می‌گذارند، با تیم شما وقت می‌گذرانند، حتی شما را به هیجان می‌آورند و بعد ناگهان، کاملاً ناپدید می‌شوند. آنها بسیار بی‌مسئولیت و بی‌توجه هستند و شما باید مدام دنبال‌شان بگردید. آنها بدون اینکه به شما اعلام کنند که منصرف شده‌اند، به شما پشت می‌کنند. این نوع سرمایه‌گذاران به شما می‌گویند تفاهم‌نامه به‌زودی به دست‌تان می‌رسد و این «به‌زودی‌ها» همچنان ادامه دارد. با این افراد کار نکنید، اگر بعد از چند دیدار باید دنبال آنها بگردید تا بپیدایشان کنید، یا اگر با وجود نمایش‌های هیجان‌انگیزشان وقت شما را بی‌هدف هدر می‌دهند، راه خود را جدا کنید و به یاد داشته باشید که به مؤسسان استار تاپ‌های دیگر هم توصیه کنید از این افراد دوری کنند.

آنها احساس فوریت نمی‌کنند

به طریق مشابه، از سرمایه‌گذارانی که پس از گذشت مدتی هیچ حرکتی مبنی بر قرارداد رسمی با شما نشان نمی‌دهند اجتناب کنید. این افراد هم بی‌مسئولیت هستند، به شما وعده‌هایی برای مدت‌زمانی نامعلوم می‌دهند یا به شما می‌گویند، بیشتر صبر کنید. شما این اشتباه را مرتکب نشوید. آنها را از فهرست خود خط بزنید. بگذارید یک استثنا قائل شویم. این سرمایه‌گذاران لزوماً بد نیستند. فقط شما نباید با آنها کار کنید. گاهی اوقات آنها واقعاً مشغول و گرفتارند یا شاید تیمی کوچک با منابعی محدود هستند که تا چند ماه دیگر نمی‌توانند به شما کمک کنند.

آنها از شما انتظار دارند به حرف‌شان گوش بدهید، ولی خودشان به شما توجهی ندارند. سرمایه‌گذاران بد، توجهی به نقاط قوت و برنامه‌های تجاری شما ندارند. در عوض ایده‌های فراوان و مختلف به شما پیشنهاد می‌کنند و انتظار دارند با این ایده‌ها کسب‌وکار خود را پیش ببرید.

البته ما به سرمایه‌گذاری احتیاج داریم که ما را به تفکر وادارد. کسی که دیدگاهی قوی داشته باشد و ما را به چالش بکشد و چشم‌اندازهای جدیدی به ما پیشنهاد دهد. ولی هنگامی که یک سرمایه‌گذار ایده‌های بسیار مختلفی برای پیشبرد امور با شما در میان می‌گذارد، مشخصاً به برنامه‌های شما توجهی ندارد یا اصلاً آنها را درک نکرده است. شما به پشتیبانی چنین سرمایه‌گذاری نیاز ندارید.

آنها برای نوآوری شما ارزشی قائل نیستند

اگر با یک تیم سرمایه‌گذاری برخورد کردید که ظاهر خوبی دارد، اما همیشه در مسیر مشابهی حرکت کرده است و پروفایل سرمایه‌گذاری یکنواخت و بدون تنوعی دارد، آن را به‌عنوان زنگ خطر در نظر بگیرید.

همچنین از سرمایه‌گذارانی که خودشان دستی در دنیای کسب‌وکار ندارند پرهیز کنید. ظاهر خوب سرمایه‌گذاران نباید شما را فریب دهد. به دنبال افرادی باشید که خودشان هم قبلاً کار اجرایی داشته‌اند و دنیای واقعی کسب‌وکار را می‌شناسند.



ضرورت نوآوری در کسب‌وکار

محسوب شود. در واقع شما در بهترین شرایط تنها یک کپی از طرح اصلی هستید. به همین خاطر لازم است همواره به فکر یافتن برنامه و طرحی باشید که برای بازار هدف تازگی و جذابیت بالایی داشته باشد.

هر یک از ما دارای شغلی هستیم و تلاش می‌کنیم تا در آن پیشرفت کنیم، کارمند، دانشجو، دانش‌آموز، کارگر، معلم، پزشک، استاد و... همه و همه در تلاشیم تا در حرفه خود پیشرفت کنیم، حال فرض می‌کنیم شما یک طراح پارچه هستید، سال‌های زیادی درس خوانده و مطالعه کرده‌اید و سختی‌های زیادی در این راه کشیده‌اید تا مهارت لازم برای طراحی به دست آورید، پس از چند سال تلاش طرحی زیبا و منحصر به فرد ایجاد کرده‌اید و قصد دارید با فروش آن کسب درآمد کنید، برای این منظور با شرکت‌های نساجی قرارداد بسته و طرح‌تان را به فروش می‌رسانید، اگر همه‌چیز به خوبی پیش برود شما نتیجه سال‌ها زحمت و تلاش‌تان را می‌بینید و بالاخره به درآمد می‌رسید! اما این یک روی سکه است،

فرض کنید تمام مراحل را طی کرده و طرح خودتان را آماده ساخته‌اید، در میانه راه شخصی طرح‌تان را دزدیده و آن را به نام خودش ثبت می‌کند، حاصل سال‌ها تلاش و دسترنج شما به راحتی دزدیده می‌شود و دیگر نمی‌توانید درآمدی داشته باشید، چون شخص دیگری فکر و ایده شما را دزدیده و آن را به نام خودش ثبت کرده یا شاید به رایگان در اختیار

هم از آن استفاده کند نخواهد توانست به مانند شما موفقیت کسب کند و این اقدام وی لطمه‌ای به شما وارد نخواهد ساخت.

برای مثال می‌توان به خبرگزاری‌ها اشاره کرد که هر یک سعی می‌کنند اخبار را زودتر از سایرین منتشر کنند. علت انجام این امر نیز این است که هنگامی که خبر برای نخستین‌بار توسط آنان به‌کار گرفته شود، دیگر مهم نیست که چند ساعت بعد توسط خبرگزاری دیگری به نمایش در بیاید.

اگرچه تعاریف این دو متفاوت هستند با این حال کاملاً مرتبط با یکدیگرند. به همین خاطر لازم است از هر دو آن در راستای موفقیت، استفاده کنید. این نکته را هرگز فراموش نکنید که افراد در بیشتر مواقع تحت تاثیر چیزهای جدید قرار می‌گیرند.

سازمان و گروه خلاق به رهبری خلاق نیاز دارد که در ایجاد و نگهداری فرهنگ داخلی و ترغیب و به وجود آمدن انگیزه برای رفتار خلاق سازمان و برای رفتار خلاق افراد کوشا باشد

سایرین قرار داده است. بدون شک این اتفاق امری ناخوشایند است و باعث می‌شود تلاش‌های شما به نفع فرد دیگری به کار گرفته شود. به همین خاطر لازم است تا همواره از ایده خود، تا زمان اجرایی شدن محافظت کنید. در واقع بعد از پیاده‌سازی آن برای خود دیگر اگر شرکتی

سایرین قرار داده است. بدون شک این اتفاق امری ناخوشایند است و باعث می‌شود تلاش‌های شما به نفع فرد دیگری به کار گرفته شود. به همین خاطر لازم است تا همواره از ایده خود، تا زمان اجرایی شدن محافظت کنید. در واقع بعد از پیاده‌سازی آن برای خود دیگر اگر شرکتی

توصیه‌های کاربردی - اگر کارآفرینی هستید، نوآوری در مدل کسب‌وکار‌تان آسان‌تر از شرکت‌های بزرگ است. در واقع یک مدل کسب‌وکار نوآورانه بهترین سلاح شما در مقابل شرکت‌های بزرگ موجود است. نوآوری فنی ممکن است به شما تا ۶ تا ۱۸ ماه مزیت رقابتی بدهد.

خلاقیت اشاره به قدرت ایجاد اندیشه‌های نو دارد و نوآوری به معنای کاربردی ساختن آن افکار تازه و نو است. اگرچه تعاریف این دو متفاوت هستند با این حال کاملاً مرتبط با یکدیگرند. به همین خاطر لازم است از هر دو آن در راستای موفقیت، استفاده کنید. این نکته را هرگز فراموش نکنید که افراد در بیشتر مواقع تحت تاثیر چیزهای جدید قرار می‌گیرند.

سازمان و گروه خلاق به رهبری خلاق نیاز دارد که در ایجاد و نگهداری فرهنگ داخلی و ترغیب و به وجود آمدن انگیزه برای رفتار خلاق سازمان و برای رفتار خلاق افراد کوشا باشد

مدل‌های قدیمی و راهکارهای گذشته پاسخگوی چالش‌های امروز نیستند، به همین خاطر لازم است در تمامی موارد نوآوری داشته باشید.

ارتباط



محیط کاری جذاب ایجاد کنید

مترجم: امیرآل علی

سازمانی را تصور کنید که در آن آدم‌ها عاشق محل کارشان هستند. تمام روز آرام و راحت و بدون استرس کار می‌کنند و همین امر باعث بهره‌وری و کارایی بیشتر آنها هم می‌شود. چطور چنین چیزی ممکن است؟ وقتی شما در آرامش کار کنید مغزتان میزان بیشتری اکسیژن و اندورفین تولید کرده و خون بهتر در رگ‌های مغزتان به حرکت درمی‌آید، که همین امر باعث می‌شود شما بهتر و خلاقانه‌تر فکر کنید. خنده آدم‌ها را به هم نزدیک‌تر می‌کند. آدم‌ها با کارکنانی که شاد و سرزنده هستند احساس نزدیکی بیشتری می‌کنند، دوست دارند بیشتر سر کار مانده و در نتیجه میزان کار، فعالیت و خلاقیت آنها و به همان میزان سود شرکت هم بالا می‌رود. در ادامه به معرفی راهکارهایی در این رابطه می‌پردازیم.

۱- برای بهبود عادات غذایی کارکنان از معماری انتخاب بهره بگیرید

تا به حال به نحوه چینش اجناس در سوپرمارکت‌ها و فروشگاه‌ها دقت کرده‌اید؟ دقت کرده‌اید که چرا اینبات‌ها و دیگر خوراکی‌های جذاب معمولاً کنار پیشخوان صندوق و در ارتفاعی که کودکان بتوانند ببینند قرار داده می‌شوند؟ هر جنسی که به راحتی قابل مشاهده است و به خوبی در فضای فروشگاه به نمایش گذاشته شده اتفاقی در آنجا قرار نگرفته؛ شرکت‌های تولیدکننده بابت این مکان‌ها پول اضافی پرداخت کرده‌اند. راز این نوع چینش در «معماری انتخاب» نهفته است؛ اصطلاحی که برای اشاره به شیوه‌های مختلف قرار دادن گزینه‌های متعدد در اختیار مصرف‌کننده به کار برده می‌شود؛ این شیوه‌ها بر نحوه تصمیم‌گیری مصرف‌کننده اثر می‌گذارند. شرکت‌ها نیز با کاهش میزان مواجهه کارکنان با تغذیه نامناسب در محل کار، از این استراتژی استفاده می‌کنند. علاوه بر این می‌توان با در دسترس قرار دادن تغذیه سالم در ظروف شفاف شیشه‌ای یا حتی بشقاب‌های رنگی، به شکلی غیرمستقیم به ترویج عادات سالم غذایی در میان کارکنان پرداخت.

۲- سلامتی را به یک سرگرمی گروهی بدل کنید

اثرگذاری اجتماعی روی اتخاذ رفتار و نگرشی که در فرد شکل می‌گیرد اثری مثبت دارد. راه‌های زیادی برای بهره‌گیری از این موضوع در محل کار وجود دارد، مثل ایجاد رقابت در جهت تشویق کارکنان به پیاده‌روی بیشتر و برنامه‌های ورزشی و تفریحی گروهی مثل فوتبال. اگر فضای لازم را در اختیار دارید، در حیاط شرکت فضای سبز درست کنید. پژوهش‌ها نشان می‌دهند اگر انسان در پرورش گیاهان و موادغذایی گیاهی دست داشته باشد، احتمال گرایش به موادغذایی سالم و طبیعی نیز افزایش می‌یابد.

شرکت‌های گوگل و فیس‌بوک به شاداب بودن معروف است و این به خاطر بالا بردن روحیه کارمندان و پرسنل شرکت است. اگر یک چیز باشد که اکثریت قریب به اتفاق کارکنان در موردش هم فکر باشند، آن چیزی نیست جز اینکه محیط‌های کاری امروز، از لحاظ سلامت جسمی و روحی افراد مشغول در آنها، در وضعیت مطلوبی قرار ندارند. بدون شک این امر از اهمیت بسیار بالایی برخوردار است، به همین خاطر باید مورد توجه مدیران شرکت‌ها قرار گیرد.

توصیه‌های حرفه‌ای از مدیران موفق

- این باور که حرفه‌ای بودن معادل جدی بودن است را دور بریزید. طنز و شوخی را وارد محیط کارتان کنید.

- اجازه بدهید مشتری‌هایتان بدانند که محیط کاری شما چقدر شاداب است. مثلاً برنامه‌های شاد برای‌شان تدارک ببینید یا مطالب و عکس‌های بامزه بفرستید. شاد بودن روابط شما و مشتری را محکم‌تر می‌کند.

- کارمندان را تشویق کنید که به سبک خودشان شادی را به محل کار بیاورند. مثلاً یک متخصص بهبودی در ایالت میشیگان همیشه قبل از عمل جراحی برای بیمارها آواز می‌خواند تا ذهن بیمار برای انجام عمل آرام‌تر شود. این متخصص به‌واسطه همین کار ساده شهرت کسب کرده و خیلی‌ها تقاضا دادند که برای عمل جراحی‌شان توسط او بهبودی شوند.

- بهترین مثال برای این مطلب همان شرکت گوگل است؛ شرکتی که همه ما حداقل یک‌بار عکس‌ها و ویدئوهای کارکنانش را در محیط کار دیده‌ایم و احتمالاً هم حسرت خورده‌ایم! گوگل از هیچ کاری برای ایجاد نشاط در محیط کار دریغ نمی‌کند و نتیجه کارش را هم همه ما دیده‌ایم. به‌جای آنکه درباره موفقیت کاری گوگل صحبت کنیم اجازه بدهید خیلی کوتاه درباره نظر کارکنان آن درباره این شرکت حرف بزنیم. در یک وب‌سایت نظرسنجی معتبر، از ۱۹۰۰ نظری که توسط این کارکنان داده شده، گوگل از مجموع پنج ستاره، ۴۰۱ ستاره گرفته و «لری پیج» مدیرعامل شرکت با ۹۵ درصد محبوبیت در بین کارمندانش آمار کم‌سابقه‌ای را از خود به‌جا گذاشته است.

کسب‌وکار خلاق

برنامه‌ریزی مالی - امروزه دغدغه آدم‌ها این است که چگونه حساب‌های مالی‌شان را مدیریت کنند و پول‌شان را در مسیر درستی قرار دهند. اگر شما با پول میانه خوبی دارید و می‌دانید چگونه و کجا باید آن را به‌کار گرفت، پس این کسب و کار مناسب شماست. نقش شما در این‌جا این است که آینده مطمئنی را برای مشتری‌تان ترسیم و تضمین کنید. پس اگر از عهده این کار برمی‌آیید و می‌توانید اعتماد مشتری‌تان را جلب کنید و پولش را به کار بیندازید دست به‌کار شوید.

اخبار

نشست مشترک جایگاهداران و شرکت های صاحب نشان (برند) در شرکت نفت منطقه گلستان

گرگان - **خبرنگار فرصت امروز** - در راستای تبیین سیاستهای راهبردی اجرای طرح برند و آگاهی بیشتر مالکان و متصدیان مجاری عرضه از مزایای استفاده از این طرح، نشست مشترک جایگاهداران و مدیران شرکتهای صاحب نشان(برند) در شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه گلستان برگزار شدبه گزارش روابط عمومی شرکت نفت گلستان، مدیر منطقه در این نشست گفت:با برند سازی جایگاهها شاهد افزایش کمی و کیفی خدمات عمومی، کاهش تخلفات مجاری عرضه و بهبود نظام توزیع سوخت خواهیم بود.امیر بنی کریمی اظهار داشت:با اجرای طرح برند پخش نظارتی دولت در حوزه توزیع سوخت افزایش و نقش اجرایی آن کاهش می یابد و این یعنی عمل به اصل ۴۴ قانون اساسی که به کاهش تصدی گری دولت اشاره صریح داردوی ادامه داد: نگاه دولت در این طرح این است که سهم سود ناشی از فعالیت توزیع فرآورده های نفتی به جایگاهداران برسد و هر برندی با ارتقای کیفیت و خدمات، می تواند سود بیشتری از این بازار نصیب خود کند که در کنار این مسئله شاهد افزایش رضایتمندی مردم و بهبود خدمات دهی هم خواهیم بود.در ادامه این نشست، نمایندگان و مالکین مجاری عرضه سوخت به نقاط قوت و ضعف، ایهامات و نگرانیهای خود نسبت به اجرای این طرح اشاره نمودند که در خصوص مسائل مطرح شده توسط مسئولین منطقه و مدیران شرکتهای صاحب برند توضیحات لازم داده شد.

افتتاح همراه سرا در مرکز آموزشی درمانی شفا دانشگاه علوم پزشکی کرمان

کرمان - **خبرنگار فرصت امروز** - ساختمان همراه سرا ی بیمار امروز ۹ مرداد ماه در مرکز آموزشی درمانی شفا افتتاح شد.مدیر بیمارستان شفا در این رابطه گفت:این همراه سرا توسط خیر محترم آقای آقا مولایی با ۲۰۰ متر مربع زیر بنا و هزینه کرد ۲۲۰میلیون تومان احداث شده است. دکتر محمد حسین مصدق افزود:این همراه سرا دارای شش اتاق است و هر یک از اتاق ها به سیستم های گرمایش و سرمایش مناسب حمام و سرویس بهداشتی مجهز هستند. وی ادامه داد:در این همراه سرا آشپزخانه‌ای هم با دارا بودن تمام امکانات در نظر گرفته شده است. به گفته وی همراه سرا ی علی انیاطלב در روز ۸۲ روز ساخته شده است و در محدوده خود بیمارستان قرار دارد. بیمارستان شفا دارای ۳۸۷ تخت است که در بیشترین مواقع ۲۷۰ تخت آن فعال است و بیماران از جنوب شرق کشور به این بیمارستان برای درمان و بستری مراجعه می کنند. همیش ۱۰۰ یا ۱۵ تا درصد از ظرفیت تخت های فعال بیمارستان به بیماران تعلق دارد که نیازمند همراه سرا هستند.

برگزاری شورای راهداری و حمل و نقل جاده ای در استان ایلام

ایلام - **هدی منصوری** - جلسه شورای راهداری و حمل و نقل جاده ای باحضور مدیرکل، معاونین و روسای ادارات تابع در محل اداره کل استان برگزار شد. در این جلسه مهندس دلخواه مدیرکل راهداری و حمل و نقل استان اظهار داشت: زیربنای اصلی اقتصاد و توسعه بعد از نیروی انسانی که محور و اساس توسعه محسوب می شود حمل و نقل، راه، و نگهداری از راه ها است. وی گفت: اگر تلاش کنیم جاده های مناسبی داشته باشیم و نواقص را هم برطرف شود، نت تنها در حوزه ماموریت خود نقش آفرین بدهد بلکه در سایر حوزه ها نیز موثر خواهد بود. وی گفت: یکی از کارهای کل کل امروز انجام می شود اما باید با دقت و سرعت بیشتر صورت گیرد ششامیلی ناسب آسفالت پذیر جاده ها است. وی اضافه کرد: شناسایی از اصلاح نقاط دارای تصادف جاده ها یکی از ضرورتها اساسی حوزه راهداری است. وی خاطر نشان کرد: اگر همه آبراه ها، پل ها و ابنیه مختلف هم اکنون مورد بازبینی و بررسی قرار گرفته و در صورت لزوم لابیرویی در آن ها صورت گیرد از خسارت های فراروانی پیشگیری خواهد شدوی با اشاره به این که عدم وجود علامت جاده ای در بسیاری از مواقع عامل تصادف و واژگونی خودروها می شود، اظهار داشت: اگر علامت با دقت و به درستی نصب شود، خط کشی به موقع صورت گیرد و مهم تر از همه از ابزارهای نوین مانند نصب دوربین در جاده ها استفاده شود از بروز تصادفات زیادی جلوگیری خواهد شدوی ادامه داد: وجود دوربین های کنترل در مسیرهای جاده ای وتلپوهایی که به رانندگان تذکر می دهد باعث می شود افراد متوجه شوند کنترل صورت می گیرد و این خود یکی از عوامل کاهش تصادفات خواهد بود.وی خواستار توجه راهداران به ترمیم به موقع آسفالت های جاده ها شد و تاکید کرد: مدیریت جاده ها به صورت عام و خاص و به موقع عمل کردن وظیفه اصلی راهداران است و از شما که در زمان استراحت مردم و در سرما و گرما در طول جاده ها تلاش می کنید تشکر می کنم.گفتنی است در این جلسه روسای ادارات شهرستان ها گزارشی از عملکرد حوزه استحفاظی خود ارائه کردند.

مدیر کل آموزش فنی و حرفه ای استان یوشهر:

۲۵ هزار نفر آموزش‌های مهارتی را در استان یوشهر فرا می گیرند

یوشهر - **خبرنگار فرصت امروز** - مدیر کل آموزش فنی و حرفه ای یوشهر در جمع خبرنگاران با تبریک و گرامیبادش هفتمه ملی مهارت به تفه مهرات در اشتغال پرداخت و اظهار داشت: در سال جاری ۳ میلیون و ۵۰۰ هزار نفر - ساعت آموزش در ۱۵ مرکز آموزش دولتی و تیم های سیار روستایی،بادگان هانزندان و کارگاه های جوار دانشگاه و صنوف به علاقه مندان به فراگیری مهارت ارایه می شود. به گزارش روابط عمومی اداره کل آموزش فنی و حرفه ای استان یوشهر، عبدالرسول کارزویی با بیان اینکه تنها راه حل مشکلات بیکاری در جامعه مهارت‌آموزی است که اکنون این آموزش‌ها به صورت رایگان به متقاضیان عرضه می شود، گفت: در این مراکز ۹۰ کارگاه آموزشی با تجهیزات کامل در بیش از ۲۷۰ حرفه به مراجعه کنندگان آموزش می دهند.وی به تدوین ۲۷۰ حرفه مهارت‌آموزی در استان یوشهر پرداخت و افزود: بر اساس نظریات اشتغال مناطق مختلف استان یوشهر حرفه‌های فنی تدوین و آموزش داده می‌شود که تاکنون افزون بر ۲۷۰ حرفه مهارتی تدوین شده است. کارزویی نقش مهارت آموزی را در توسعه اشتغال و توسعه اقتصادی هر منطقه بی بدیل دانست و افزود: با توجه به ظرفیت های استان یوشهر در حوزه نفت، گاز، پتروشیمی و نیروگاه اتمی در سال جاری ۱۲۵۰ نفر بر اساس نیاز نیروگاه اتمی آموزش های مهارتی را در مراکز یازده گانه آموزش فنی و حرفه ای استان فرا خواهند گرفت. وی با اشاره به اجرای طرح‌های مهارت‌آموزی در عرصه صنعت هسته‌ای و نیروگاه اتمی افزود: براساس تفاهنامه منعقد شده آموزش مهارتی نیروهای مورد نیاز نیروگاه اتمی یوشهر در ۹ کارگاه و مرکز آغاز شده که در مرحله نخست در ۱۲ حرفه تک‌بخش و ۲۵۰ نفر آموزش‌های مهارتی فرا می‌گیرند.مدیر کل آموزش فنی و حرفه ای یوشهر خاطر نشان کرد: براساس انعقاد تفاهنامه اداره کل آموزش فنی و حرفه‌ای استان یوشهر با سازمان منطقه ویژه اقتصادی پارس جنوبی،۳ هزار نفر در مدت سه سال آموزش‌های مهارتی فرا می‌گیرند.

آغاز فاز نخست عملیات روکش آسفالت محور اسلام به خلخال

رشت - **مهناز نویری** - مهندس ناظر، کل مدیر کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان گیلان از آغاز اجرای فاز نخست عملیات روکش آسفالت محور اسلام به خلخال به طول ۱۷کیلومتر خبر داد. مدیر کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان گفت: سپری شدن عمر مفید رویه آسفالتی محور فوق‌الذکر در حدفاصل کیلومتر ۱۸ تا ۳۵ و نیز خرابی های ناشی از برقرربی و نمک پاشی و یخبندان عمده ترین دلایل آغاز اجرای این پروژه بوده است. این مقام مسئول سپس افزود: هزینه اجرای فاز نخست این پروژه حدود ۴۰ میلیارد ریال بوده که از محل اعتبارات ملی و استانی تامین شده است و در صددیم دولت سالجاری این پروژه به اتمام برسد. مهندس ناظر کار در ادامه خاطر نشان نمود: در صورت تامین اعتبار لازم تا پایان سالجاری نسبت به روکش آسفالت مابقی محور مذکور نیز اقدام خواهد گردید.وی افزود: محور اسلام به خلخال مسیری توریستی -گردشگری با جاذبه های بکر و طبیعی به طول ۷۰ کیلومتر بوده و به عنوان راه ارتباطی استان گیلان به استان اردبیل محسوب می شود که ۴۷ کیلومتر از مسیر مذکور در حوزه استحفاظی شهرستان تالش قرار دارد.

محمد شعبانی مدیر پیشین حراست شهرداری الوند جای خود را به مصطفی طاهر خانی داد

قزوین - **خبرنگار فرصت امروز** - لطفی شهردارالوند در سخنان کوتاهی ضمن مهم شمردن ریاضه حراست، از توجه و عنایت ویژه مدیر کل حراست استانداری و راهنمایی های موثر ایسپان در حل و فصل مسائل مربوط به شهرداری، از خدمات آقای شعبانی قدرانی کرده و برای مصطفی طاهرخانی مدیر جدید حراست شهرداری در اجرای قوانین و مقررات اداری آرزوی توفیق کرد. پرویزی مدیر کل حراست استانداری قزوین در جلسه معارفه و تودیع مدیران حراست شهرداری گفت: توانایی لطفی شهردار الوند این شهر را به ترک این کارگاه بزرگ عمرانی تبدیل کرده است. وی با ابراز تشکر از اقدامات آقای شعبانی در طول دوره تصدی حراست شهرداری در حکمی آقای مصطفی طاهر خانی را به عنوان مدیر حراست شهرداری الوند معرفی کرد.

جر ثقیل سقفی ۲۲۰ تنی نیروگاه دزد بازسازی و بهینه سازی شد

اهواز - **خبرنگار فرصت امروز** - پروژه بازسازی و بهینه سازی جرثقیل سقفی ۲۲۰ تنی نیروگاه دزد، پس از حدود ۲ ماه کار مستمر به اتمام رسید. "سعید زرفعی نسب" مدیرعامل شرکت تولید و بهره برداری سد و نیروگاه دزد با اعلام این خبر گفت: این پروژه در راستای پروژه بهینه سازی نیروگاه دزد با هماهنگی معاونت توسعه و بهره برداری سازمان آب و برق خوزستان و شرکت تولید و بهره برداری سد و نیروگاه دزد انجام شد و نظارت این پروژه به صورت مشترک توسط معاونت فنی و مهندسی نیروگاه دزد و شرکت مشاور انجام شد. وی افزود: انجام کلیه بازرسی های مکانیکی و الکتریکی از اجزای اصلی، تعویض و سرویس قطعات الکتریکی مانند کنتاکتورها و موتورهای الکتریکی، تعویض سیم بکسل های جرثقیل پس از تست کشش و تأییدیه های مورد نیاز، تعویض روغن گریکس ها، بازسازی و تعویض فیتینگ ریل ها، تست های غیرمخرب روی قطعات اصلی مانند قرقره ها و درها،مها و پل های جرثقیل بر اساس استاندارد (ASME-AC-۹B) از جمله اقدامات انجام گرفته در این پروژه است. همچنین موارد نقص و ترک های موجود بر اساس WPS مشورچه و استاندارد ASME اجرا شد. وی با ابراز تشکر از اقدامات آقای شعبانی در طول دوره تصدی جرثقیل ۲۵ تن کمکی نیز از دیگر برنامه های پروژه بازسازی و بهینه سازی جرثقیل سقفی ۲۲۰ تنی نیروگاه دزد،

چاه آب جدید مسکن شهر صفادشت به بهره برداری رسید

شهرستان ملارد - **مژگان علیقارداشی** - چاه شماره ۴ تپه باستانی مسکن مهر صفادشت پس از تجهیز وارد مدار بهره برداری شد. مدیر پیشین امور آبفای شهر صفادشت گفت: به منظور تامین آب شرب ساکنین فاز ۳ و ۴ مسکن مهر شهر صفادشت یک حلقه چاه آب در منطقه تپه باستانی این شهر حفر، تجهیز و وارد مدار بهره برداری شد. حسین شاه بیگی با اعلام این خبر افزود: همزمان با حفر و تجهیز چاه اجرای ۷۰۰ متر لوله خط انتقال با لوله ۱۶۰ میلیمتری اجرا شده است. وی با بیان این که آب شرب چاه جدید پس از استحصال از طریق خط انتقال اجرا شده به مخزن ۲ هزار متر مکعبی هدایت خواهد شد عنوان کرد: با بهره برداری از این چاه ۱۵ لیتر در ثانیه به ظرفیت تولید آب آشامیدنی شهرستان افزوده می شود.

تودیع و معارفه فرمانده منطقه خلیج فارس

بندرعباس - **خبرنگار فرصت امروز** - در مراسمی با حضور حاج حسین حیدری فرمانده پایگاه حوزه مقاومت بسیج شرکت خطوط لوله و مخابرات نفت ایران و سرمنگ درویشی جانشین فرمانده سپاه بندرعباس و فرمانده پایگاه بسیج ادارات شهرستان بندرعباس ، فرمانده پایگاه بسیج منطقه خلیج فارس منصوب شد. در اینتاری این مراسم مدیرمنطقه خلیج فارس ضمن ابراز خرسندی از حضور فرمانده محترم پایگاه مقاومت بسیج شرکت خطوط لوله و مخابرات نفت ایران و همچنین جانشین فرمانده سپاه شهرستان بندرعباس و سایر مدعوین در مرکزمنطقه خلیج فارس اظهار داشت : بدلیل حضور حضور بسیاری از پیشکسوتان بسیجی در منطقه ، انتخاب فرمانده بسیج منطقه کل دشواری است. علیرضاطاهر ضمن تقدیر و تشکر از زحمات ارزشمنند آقای میلداسلجوقی و برای فرمانده جدید آقای خلیل رنجبر آرزوی موفقیت نمود. در ادامه این مراسم حاج حسین حیدری به تشریح ماموریت و اهداف بسیج مناطق شرکت پرداخت و طی بیانات مبسوطی چشم انداز اهداف بسیج در ستاد شرکت و مناطق و راه نیل به این اهداف را برشمرد.

مراسم تودیع و معارفه مدیر امور آبفای شهر صفادشت برگزار شد

شهرستان ملارد - **مژگان علیقارداشی** - در این مراسم که با حضور معاونت، مالی و پشتیبانی، بهره برداری و مدیر دفتر روابط عمومی شرکت آب و فاضلاب شهرها و شهرکهای غرب استان برگزار شد، ضمن تقدیر از زحمات حسین شاه بیگی، طی حکمی از سوی مدیرعامل شرکت محمد براتی به عنوان سرپرست امور آبفای شهر صفادشت معرفی شد.

معاون اقتصادی استاندار خبر داد

سه‌میه آذربایجان شرقی از تسهیلات رونق تولید در سال جاری ۸۸۰ میلیارد تومان است



تعداد تسهیلات رتبه ۵، از نظر مبلغ تسهیلات رتبه ۳ و از نظر بودجه تخصیصی رتبه ۴ را کسب کرد.معاون هماهنگی

با اقدام مناسب دولت تدبیر و امید

افت فشار گاز واحدهای تولیدی و صنعتی مازندران برطرف شد



سوخت جایگزین فسیلی استفاده می کردند، می توانند به‌طور کامل از ایسن سوخت طبیعی بهره‌مند شوند. موسوی تصریح کرد: استفاده از

مدیر نظارت بر بهداشت آبفای کشور در بندرعباس

آب شرب بندرعباس از سلامت کامل برخوردار است



در تمام تلاش ما برای ارتقاء این تاسیسات و بهتر شدن فرایند هاست تا در سال های آتی شاهد طعم و بوی آب به این شکل نباشیم. وی افزود: در

با حضور استاندار خوزستان انجام شد

آغاز عملیات اجرای پارک موزه برق تمبی در مسجدسلیمان

اهواز - **خبرنگار فرصت امروز** - با حضور دکتر شریعتی استاندار خوزستان ، آیین کلنگ زنی و آغاز عملیات اجرایی پارک موزه نفت تمبی در مسجدسلیمان برگزار شد . علاوه بر استاندار خوزستان ، علی عسکر ظاهری نماینده مردم در مجلس شورای اسلامی - علیرضا گهورنی فرماندار مسجدسلیمان - قیادناصری مدیرعامل شرکت بهره برداری نفت و گاز، مسجدسلیمان و اعضای هیات مدیره این شرکت - بخش دران کرمان، عنصر و گلگیر - مدیران و روسای دوایر دولتی شهرستان در این آیین حضور داشتند . مدیرعامل شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان طسی خورشیدی گوتاه در این مراسم معرفی پروژه پارک موزه نفت تمبی گفت : این پروژه یکی از اجزای اصلی موزه گنجینه نفت در

معاون عمرانی استاندار آذربایجان شرقی:

استفاده از انرژی‌های پاک و تجدیدپذیر باید نهادینه شود



نقشی در نیروگاه‌ها جلوگیری شده و علاوه بر کاهش مصرف برق تولیدی نیروگاه‌ها، الودگی هوا هم کم می شود. مهندس پورمهدی

داودی نژاد در جلسه هماهنگی برای افتتاح خط انتقال گاز دامغان - نکا:

با افتتاح این طرح ملی، پایداری انتقال گاز و گرمای زمستان را تضمین می کنیم



مجلسی طرح و پیمانکار در آن حضور داشتند همه موارد مربوط به افتتاح این پروژه بزرگ ملی بررسی گشت.ت عوامل اجرایی اعم از

مدیر کل امور بانوان و خانواده استانداری خبر داد

حمایت از زنان کار آفرین آذربایجان شرقی در قالب خوشه‌های صنعتی



خاطر نشان کرد: برنامه های ملی تمام واز تخانه ها در حوزه زنان را بررسی می کنیم تا برنامه های خود در حوزه زنان را در تبریز برگزار کنند در ادامه

تبریز - اسد فلاح - معاون هماهنگی امور اقتصادی

استاندار آذربایجان شرقی گفت: در سال جاری ۸۸۰ میلیارد تومان تسهیلات از محل طرح رونق تولید سهمیه برای استان منظور شده است. به گزارش خبرنگار ما در تبریز، مهندس علی نواداد در جلسه هماهنگی با مدیران بانک‌ها و مدیران دستگاه‌های اجرایی در خصوص طرح رونق تولید، اظهار داشت: در مجموع یک‌هزار و ۳۲۰ میلیارد تومان سهمیه به دو طرح رونق تولید و نوسازی ایصال شده است که از این میان ۸۸۰ میلیارد تومان مربوط به طرح رونق تولید و ۴۴۰ میلیارد تومان مربوط به طرح نوسازی می باشد. وی در ادامه تصریح کرد: سال گذشته آذربایجان شرقی در کشور از نظر

ساری - دهقان - مدیرعامل شرکت شهرک‌های صنعتی مازندران

گفت: با اجرای خط انتقال گاز دامغان-کیاسر به ساری، پایداری گاز واحدهای تولیدی و صنعتی تثبیت شد. به گزارش خبرنگار مازندران، سید مصطفی موسوی گفت: استان‌های شمالی با توجه به فرارگرفتن در آخرین نقطه گازسانی خطوط از جنوب ایران، به‌ضاً به دلیل واردات گاز از ترکمنستان با مشکلات عدیده‌ای در خصوص قطع گاز در فصل زمستان مواجه می‌شدند که با اقدام مناسب دولت تدبیر و امید در خصوص ایجاد خط انتقال گاز سسلویه به دامغان، کیاسر و ساری، این مشکل برطرف شد. مدیرعامل شرکت شهرک‌های صنعتی مازندران افزود: زمستان امسال، نهایتاً پایداری گاز در استان تضمین می‌شود بلکه واحدهای تولیدی و صنعتی مازندران که در زمان افت فشار، از

امور اقتصادی استاندار افزود: همیشه با این دیدگاه که نباید دقت فدای سرعت شود پیش رفته و با همین روال نیز ادامه خواهیم داد؛ از این رو امسال نیز با بانک‌ها در حال تعامل بیشتری خواهیم بود تا مشکلات واحدهای دارای مشکل حل شده و چرخه اقتصادی استان رونق یابد. مهندس نواداد با تأکید بر اینکه اعطای وام با عنوان طرح رونق تولید در راستای عمل به منویات مقام معظم رهبری در قالب شعار سال است، گفت: قطع یقین اقتصاد مقاومتی موله‌ای نیست که فقط در یک سال به آن عمل کنیم بلکه هر سال باید الگوی عمل کشور قرار گیرد ولی این آمار و میزان تسهیلات برای‌سال‌جاری‌است.

سوخت طبیعی در واحدهای تولیدی، علاوه بر کاهش هزینه‌ها، در جلوگیری از تخریب زیست‌محیطی نیز مؤثر است.وی بیان داشت: خط انتقال گاز دامغان - کیاسر به ساری، با انجام ۱۷۰ کیلومتر لوله‌گذاری به قطر ۴۴ اینچ و با ظرفیت تأمین گاز به حجم ۴۰ میلیون مترمکعب، هزینه پایداری در استان اجرانشده است. مدیرعامل شرکت شهرک‌های صنعتی مازندران، اجرای پروژه را گامی بلند برای پایان دغدغه‌های کاهش فشار گاز استان‌های شمالی دانست و اظهار داشت: با بهره‌برداری از این پروژه بزرگ، دیگر نیازی به واردات گاز از ترکمنستان نیست. موسوی ادامه داد: طی تردید اجرای بموقع و مناسب این خط انتقال گاز موجب توسعه بخش تولید و صنعت در استان، به‌ویژه صنایع مرتبط و وابسته به سوخت گاز خواهد شد.

سد استقلال نیز باید از نفاقی که آب دارای کیفیت بهتری است، برداشت انجام شود تا با مشکل طعم و بوی آب مواجه نشویم. «واقفی» تأکید کرد: در هر جا که از آب سد برداشت می شود، مسئله طعم و بوی آب وجود دارد، اما این مشکل فصولی بوده و با تلاش همکاران ما در آبفای هرمزگان و آب منطقه ای به زودی به حداقل ممکن کاهش پیدا خواهد کرد. لازم به ذکر است، مدیر نظارت بر بهداشت آبفای کشور که به منظور بررسی وضعیت کیفی آب بندرعباس به هرمزگان سفر کرده بود، از تصفیه خانه آب بندرعباس، مخازن، شبکه آب‌شرب و آزمایشگاه کنترل کیفیت آب و فاضلاب بندرعباس بازدید کرد. وی همچنین نشستی با حضور نماینده وزارت بهداشت، شرکت های آب و فاضلاب و آب منطقه‌ای استان جهت بررسی این موضوع داشت.

برای خانواده‌ها و هم علاقه‌مندان به تاریخچه صنعت نفت ایجاد شود. وی همچنین از احداث سایر اجزای پارک موزه نفت شامل موزه چشمه های نفتی سی برنج - موزه چاه شماره یک و موزه پالایشگاه ی بیان خبر داد و گفت: پروژه چاه شماره یک در حال سیر مراحل اداری است و بزودی عملیات اجرایی آن آغاز می شود. لازم به ذکر است پروژه موزه گنجینه نفت در مسجدسلیمان یکی از پروژه های مهمی است که توسط مدیریت موزه های صنعت نفت در ابتدای دولت یازدهم تعریف و تصویب شده و در زمره پروژه های مهمی می رود که بتواند با به سرانجام رسیدن نقش موثر و اثربخشی در تحولات اجتماعی و اقتصادی این شهرستان ایفا نماید.

مناسی در ایجاد فضاهای تفریحی با استفاده از جذابیت های صنعتی هم برای خانواده‌ها و هم علاقه‌مندان به تاریخچه صنعت نفت ایجاد شود. وی همچنین از احداث سایر اجزای پارک موزه نفت شامل موزه چشمه های نفتی سی برنج - موزه چاه شماره یک و موزه پالایشگاه ی بیان خبر داد و گفت: پروژه چاه شماره یک در حال سیر مراحل اداری است و بزودی عملیات اجرایی آن آغاز می شود. لازم به ذکر است پروژه موزه گنجینه نفت در مسجدسلیمان یکی از پروژه های مهمی است که توسط مدیریت موزه های صنعت نفت در ابتدای دولت یازدهم تعریف و تصویب شده و در زمره پروژه های مهمی می شمار می رود که بتواند با به سرانجام رسیدن نقش موثر و اثربخشی در تحولات اجتماعی و اقتصادی این شهرستان ایفا نماید.

گفت: باید با استفاده از جوانان متخصص و تحصیل کرده و با تولید و بازاریابی مناسب، فرهنگ استفاده از انرژی‌های پاک را در استان گسترش دهیم و مدیریت ارشد استان آماده همکاری و پشتیبانی لازم در این خصوص می‌باشد. وی بیان کرد: اهمیت این پروژه باعث شد که به اتفاق مدیران دستگاه‌های مربوطه در این مراسم حاضر شوم و امیدوارم با کمک مردم و استفاده از این انرژی پاک، استفاده از سوخت‌های سبکی و به دنبال آن آلودگی‌های زیست‌محیطی کاهش یابد. شایان ذکر است یک واحد نیروگاه تولید برق خورشیدی (فتوولتائیک) متصل به شبکه سراسری برق با قدرت ۳ کیلو وات برای اولین بار توسط بخش خصوصی در تبریز به بهره‌برداری رسید.

گفت: باید با استفاده از جوانان متخصص و تحصیل کرده و با تولید و بازاریابی مناسب، فرهنگ استفاده از انرژی‌های پاک را در استان گسترش دهیم و مدیریت ارشد استان آماده همکاری و پشتیبانی لازم در این خصوص می‌باشد. وی بیان کرد: اهمیت این پروژه باعث شد که به اتفاق مدیران دستگاه‌های مربوطه در این مراسم حاضر شوم و امیدوارم با کمک مردم و استفاده از این انرژی پاک، استفاده از سوخت‌های سبکی و به دنبال آن آلودگی‌های زیست‌محیطی کاهش یابد. شایان ذکر است یک واحد نیروگاه تولید برق خورشیدی (فتوولتائیک) متصل به شبکه سراسری برق با قدرت ۳ کیلو وات برای اولین بار توسط بخش خصوصی در تبریز به بهره‌برداری رسید.

گفت: باید با استفاده از جوانان متخصص و تحصیل کرده و با تولید و بازاریابی مناسب، فرهنگ استفاده از انرژی‌های پاک را در استان گسترش دهیم و مدیریت ارشد استان آماده همکاری و پشتیبانی لازم در این خصوص می‌باشد. وی بیان کرد: اهمیت این پروژه باعث شد که به اتفاق مدیران دستگاه‌های مربوطه در این مراسم حاضر شوم و امیدوارم با کمک مردم و استفاده از این انرژی پاک، استفاده از سوخت‌های سبکی و به دنبال آن آلودگی‌های زیست‌محیطی کاهش یابد. شایان ذکر است یک واحد نیروگاه تولید برق خورشیدی (فتوولتائیک) متصل به شبکه سراسری برق با قدرت ۳ کیلو وات برای اولین بار توسط بخش خصوصی در تبریز به بهره‌برداری رسید.

گفت: باید با استفاده از جوانان متخصص و تحصیل کرده و با تولید و بازاریابی مناسب، فرهنگ استفاده از انرژی‌های پاک را در استان گسترش دهیم و مدیریت ارشد استان آماده همکاری و پشتیبانی لازم در این خصوص می‌باشد. وی بیان کرد: اهمیت این پروژه باعث شد که به اتفاق مدیران دستگاه‌های مربوطه در این مراسم حاضر شوم و امیدوارم با کمک مردم و استفاده از این انرژی پاک، استفاده از سوخت‌های سبکی و به دنبال آن آلودگی‌های زیست‌محیطی کاهش یابد. شایان ذکر است یک واحد نیروگاه تولید برق خورشیدی (فتوولتائیک) متصل به شبکه سراسری برق با قدرت ۳ کیلو وات برای اولین بار توسط بخش خصوصی در تبریز به بهره‌برداری رسید.

پژوهشی و فناوری در اهداف مهم شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی

استانیسان ضمن قدرانی از تلاش همکاران خود در کمیته پژوهش منطقه خاطر نشان کرد: امیدواریم این تفاهم نامه در مسیر اجرایی خود نتایج مطلوبی برای طرفین به‌همراه داشته باشد.

امیر بنی کریمی- مدیر منطقه گلستان در اینمذا این تفاهم نامه ضمن اعلام این خبر هدف از انعقاد تفاهم نامه را گسترش همکاری‌های دوجانبه و جایزه گیری از ظرفیتهای متقابل دانست.وی تاکید کرد:کمک به توسعه روز افزون از طریق افزایش سطح تعاملات با مراکز علمی،

مجلسی طرح و پیمانکار در آن حضور داشتند همه موارد مربوط به افتتاح این پروژه بزرگ ملی بررسی گشت.ت عوامل اجرایی اعم از

مدیر کل امور بانوان و خانواده استانداری خبر داد

خاطر نشان کرد: برنامه های ملی تمام واز تخانه ها در حوزه زنان را بررسی می کنیم تا برنامه های خود در حوزه زنان را در تبریز برگزار کنند در ادامه

مدیر کل امور بانوان و خانواده استانداری خبر داد



هفت روش برای آنکه خلاقیت خود را ارتقا ببخشیم

امیرشرفی

خلاقیت همواره یکی از اساسی‌ترین نیازهای استراتژیک کسب و کار است. در این بین خلاقیت برای بازاریابی و فروش اهمیت ویژه‌ای دارد و باید آن را تقویت کنیم.

بین استفاده خلاقانه از فروش و بازاریابی و استفاده از خلاقیت برای فروش و بازاریابی یک تفاوت بزرگ و ویژه وجود دارد. اکثراً افراد به این فکر می‌کنند که چطور می‌توانند از کانال‌های بازاریابی موجود، یک کار به‌گونه‌ای متفاوت انجام دهند. اما اگر واقعاً بخواهیم متفاوت باشیم، باید ابتدا از خلاقیت خودمان استفاده کنیم و بعد از آن کانال‌های بازاریابی را مدنظر قرار دهیم.

کانال‌های بازاریابی

خلاقیت، انرژی و الهام لازم را برای توان بخشیدن به کسب و کار ما فراهم کرده و به آن برای مقابله با رقبا قدرت می‌دهد. اگر این مطلب را می‌خوانیم و احساس می‌کنیم مدتی است ایده و خلاقیت یا نشانه‌های آن را در زندگی و کار خود احساس نکرده‌ایم، شاید دلیلش این باشد که بیش از حد بر کار خودمان تمرکز کرده‌ایم و از توجه به خودمان غافلیم. کم بودن ارتباط با تفکرات خلاقانه می‌تواند کسب و کار ما را در دام بزرگی گرفتار کند. اما چگونه دوباره این تفکر خلاقانه را شکوفا کنیم؟

۱- با یک کودک صحبت کنیم

کودکان سرشار از تخیلات هستند و به اندازه کافی کنجکاوی و دانش برای کنار هم قرار دادن ایده‌هایشان و ساختن یک دنیای سرگرم‌کننده دارند. به آنها گوش کنیم و ببینیم دنیا را چگونه نگاه می‌کنند. با آنها حرف بزنیم و در رنگ آمیزی کتاب‌ها و نقاشی‌هایشان با آنها همراه شویم. نظر کودکان را درباره مسائل کوچک و بزرگ بپرسیم و با آنها بحث کنیم.

۲- چیزی بسازیم

کارآفرینان بسیاری هستند که جنبه هنری یا میل به ساختن یک چیز جدید داشته‌اند و در آن موفق بودند. عمل ساختن یک چیز نو، بازاری خلاقیت در عمل است. هر چیزی که دوست داریم، بسازیم. یک تابلو برای نقاشی، یک طرح جدید، یک عکس یا یک مجسمه با گل فقط یک پروژه هنری را آغاز کنیم. اما پیشنهاد این است که چیزی را شروع کنیم که بتوانیم در چند روز آن را به پایان برسانیم. چرا؟ زیرا چنین کارهایی که بیشتر با هدف پویا کردن ایده و خلاقیت شروع می‌شوند، نباید ما را از دنبال کردن پروژه‌های کاری و روتین زندگی بازدارند.

۳- به یک مکان جدید و ناشناخته برویم

حتی اگر نمی‌توانیم مرخصی بگیریم، به رفتن به موزه‌ها، پارک‌ها و مقاصد اینچنینی فکر کنیم. هدف این است که یک تجربه تازه و غریب داشته باشیم. این به ما کمک می‌کند واکنش خود به محرک‌های جدید را شناسایی کنیم.

۴- کاری که ما را می‌ترساند انجام دهیم

لازم نیست برای محقق کردن این قسمت از هواپیمای بیرون بپریم، البته اگر امکانش را داریم. دریغ نکنیم. وقتی این یک کار را انجام دادیم می‌توانیم ۱۰۰ درصد انرژی خود را متمرکز کنیم. ما به خودمان افتخار خواهیم کرد و سپس با توجه کردن به یک موضوع، راهی تازه برای خلاقانه پیوند آن پیدا خواهیم کرد.

۵- از لوازم الکترونیکی فاصله بگیریم

همه گاهی به یک مرخصی از لوازم الکترونیکی احتیاج دارند؛ مرخصی از نوعی که ما را از میز کارمان جدا و دور کند. تلفن همراه خود را در خانه بگذاریم و برای قدم زدن بیرون برویم. سپس به محیط اطراف خود توجه کنیم. بدین ترتیب با غبارن تماس چشمی برقرار کرده و فرصت پیدا می‌کنیم به فروشگاه‌ها سری بزنیم و ویتترین آنها را تماشا کنیم یا حتی در یک رستوران محلی غذایی بخوریم.

۶- موسیقی گوش دهیم

به یک موسیقی که دوست داریم، گوش دهیم. حرکت دادن بدن همراه با این موسیقی نیز به تفکرات خلاقانه متصل خواهد شد. آزاد شدن خلاقیت با نشستن روی میز و تماشای تلویزیون میسر نخواهد شد.

۷- مکالمات تصادفی را با دیگران شروع کنیم

یکی از جذابیت‌های فضاهای کاری مشترک این است که می‌توانیم با همکاران خود در تعامل بیشتر باشیم و همین موضوع امکان مکالمه بیشتر برایمان به وجود خواهد آورد. اگر از آن دسته افرادی هستیم که معمولاً هدفون به گوش می‌زنند و کار می‌کنند، وقتش رسیده است که آن را از گوش خود دربیابیم و چند کلام با دیگران هم‌صحبت شویم.

حرف آخر

یک دفترچه همراه خود داشته باشیم تا بتوانیم ایده‌هایی که هر لحظه به ذهن‌مان می‌رسد، یادداشت کنیم. بیشتر ایده‌های خلاقانه زمانی به ذهن‌مان می‌رسد که در حالت آرامش و آسودگی قرار داریم یا مثلاً وقتی باتری تلفن هوشمند ما تمام شده است و هیچ یک از اپلیکیشن‌های یادداشت‌برداری در دسترس نیستند. از این دست دفترچه‌ها در چند جای مختلف نگهداری کنیم؛ زیر تخت، داخل ماشین، در محل کار یا کیف‌هایی که عموماً با خودمان حمل می‌کنیم. سپس خواهیم توانست در زمان مناسب وقت بگذاریم و آنها را دوباره بررسی و بازبینی کنیم و با همکاران و مشتریان خود به اشتراک بگذاریم. از ابزار ایده‌های خود نپرسیم و مطمئن باشیم به نتایج جالبی دست خواهیم یافت.

فرصت امروز
روزنامه مدیریتی-اقتصادی

صاحب امتیاز: 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: ۰۲۱۲۲۲۲۲۲-۰۲۱۲۱۲۲۲۲

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

WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

سایت: WWW.FORSATNET.IR

ایمیل: INFO@FORSATNET.IR

چهارشنبه ۱۱ مرداد ۱۳۹۶ | شماره ۸۴۶ | صفحه ۱۶

گوگل توسعه اپلیکیشن‌های بهینه برای هند را سرعت می‌دهد



می‌سازند و آنها را برای کاربران هند بهینه‌سازی می‌کنند. باید اضافه کنیم که گوگل در این طرح به‌طور مشخص به دنبال نوآوری، حداقل مصرف دیتا، مصرف بهینه باتری، سفارشی‌سازی برای نوع ارتباط اینترنتی کاربران، وضعیت‌های آفلاین مفید، سازگاری دستگاه با اپلیکیشن‌ها، کاهش حجم اپ‌ها و پشتیبانی بومی‌سازی شده است.

برای بازار این کشور بهینه‌سازی شده‌اند امتحان و در نهایت نیز چنانچه بخت با آنها یار باشد محصولاتشان را در بخش ویژه‌ای از اپ‌استور گوگل در هند به کاربران عرضه کنند.

«ساخته شده برای هند» طرحی است برای کشف و مطرح کردن توسعه‌دهندگان که اپلیکیشن‌های باکیفیت

گوگل در جریان نخستین نشست عالی خود در هند که Google Play App نامیده می‌شد از آغاز به کار طرحی موسوم به Made for India یا «ساخته شده برای هند» خبر داد.

به گزارش دیجیاتو، در این طرح توسعه‌دهندگان هندی می‌توانند شانس خود در ساخت اپ‌هایی را که مشخصاً

برای مطالعه ۷۵۱ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

کلینیک کسب و کار

پرسش: فارغ‌التحصیل رشته مهندسی عمران از دانشگاه آزاد هستم. چند ماهی در یک کارگاه ساختمانی کار می‌کردم. الان یک‌سال و نیم است که بیکارم. شما چه پیشنهادی دارید؟

فعالیت شخصی در ساخت و ساز

پاسخ کارشناس: پیشنهاد ما این است که برای خودتان فعالیت کنید. ساده‌ترین شیوه برای کارآفرینی و کسب درآمد ارتباط با استادکاران ساختمانی است. یعنی میان بازار عرضه و تقاضا یک ارتباط برقرار کنید.

باوجود رکود در بازار مسکن همچنان شاهد

ساخت‌وساز در شهرهای بزرگ و به خصوص تهران هستیم. این شرکت‌های ساختمانی یا سازندگان نیاز به استادکار حرفه‌ای دارند و شما می‌توانید با راه‌اندازی یک دفتر بهترین استادکاران را به این افراد و شرکت‌ها معرفی و درصدی از قرارداد را دریافت کنید. این کار چند حسن دارد؛ اولاً برای استادکاران کارایی می‌کنید. دوم اینکه با توجه به اشراف بر مسائل ساختمانی و شناخت توانایی افراد

نوشتارو

قانون شبیه شدن یا شبیه بودن

باشد. می‌توانید با باورها، علایق، تیم محبوب‌شان یا اطلاعات مورد پسندشان همگام شوید (اگر مطلب قبل را خوانده باشید قانون راه‌حل‌های متفاوت تأکید من بر این بود که هرچه دامنه رفتاری شما وسیع‌تر باشد، مشتری بیشتر با شماست).

به یک مثال توجه کنید؛ دوستان اطراف شما (دوستان خیلی نزدیک) چقدر به شما شبیه هستند؟ این مثال بهترین راه معرفی این قانون است. ما با کسانی دوست می‌شویم و بدون منفعت‌طلبی دوست‌شان داریم که با تقریب ۲۰- درصد اختلاف شبیه ما هستند. ما

برای کسانی وقت می‌گذاریم که شبیه ما هستند و این مهم است که مشتری شما احساس کند شما شبیه او هستید و نه اینکه از فضا آمدید. بهترین راه برای ایجاد دوستی شباهت است.

به مثال دوم توجه کنید؛ شما در یک جلسه خواستگاری هستید، ناخودآگاه به‌دنبال شباهت‌ها هستید تا بتوانید در دل طرف مقابل جا باز کنید و شروع کنید رابطه را رقم بزنید، از رنگ مورد علاقه تا فصل‌ها را می‌پرسید و خودتان را شبیه او وانمود می‌کنید. چون این بهترین راه برای شروع رابط است.



معرفی استار تاپ



سامانه ثبت هدایای آنلاین ازدواج

نام شرکت: زولا (Zola)

سرمایه‌گذاری سرمایه‌گذار خطرپذیر: ۴۰۸۵ میلیون دلار

چه کاری می‌کنند؟ یک شبکه عظیم از پیک موتوری‌ها که هر آنچه در محدوده آمریکایی لاتین سفارش داده شود را به سرعت به مقصد می‌رساند.

چرا قرار است کارش بگیرد؟ رسم جذابی در کشورهای توسعه‌یافته به راه افتاده که برای کادوی عروسی دیگر لازم نیست افراد سرگیجه بگیرند. سنت قدیمی‌تر این کشورها در تحویل گرفتن فهرست کالاهای پیشنهادی و اساسی مورد نظر عروس و داماد، حال آنلاین شده است.



آرایشگاه

شناخت بیشتر، خدمت بهتر

پارسا امیری

کارشناس فروش



تازه به این محله آمده بودیم و آرش پسر کوچک اصرار داشت که موهاشو تو همین آرایشگاه سر کوچه کوتاه کنه. هر چقدر گفتمت خوب چرا اینجا؟ چیزی نگفتمت فقط اصرار داشت که بابا تو رو خدا بریم آرایشگاه امید. من هم قبول کردم و زنگ زدم به آرایشگاه و برای روز جمعه ساعت ۱۱ صبح نوبت گرفتم.

آرایشگاه تقریباً بزرگی بود و غیر از امید دو تا از همکارانش هم اصلاح می‌کردند. به محض ورود، آقا امید صاحب آرایشگاه با ما دست داد و خیرمقدم گفت. هنوز یک ربعی به نوبت ما باقی مونده بود. من با چشم‌مهم همه جا رو با دقت نگاه می‌کردم. گویا آرایشگاه کمی متفاوت بود. عکس‌های بچه‌ها با مدل موهای مختلف روی یک طرف دیوار بود. در طرف دیگر دیوار ویترونی از لوازم مختلف آرایشگاهی دیده می‌شد.

چند تا ژورنال جدید روی میز بود و آرایشگرها لباس بسیار تمیز و شیکي بر تن داشتند و بوی معطری در فضای آرایشگاه پیچیده بود. هنوز چند دقیقه‌ای به ساعت ۱۱ مونده بود که آقا امید به طرف ما اومد و گفت من در خدمت شما هستم. آرش با خوشحالی بلند شد و روی صندلی نشست. امید نگاهی به من و آرش و گفت: شما دستور بفرمایید چه مدلی موی آرش جون رو اصلاح کنیم. آرش که متوجه موضوع شده بود، بلافاصله گفت: این یکی، این یکی و عکس دوستش پارسا رو نشون می‌داد که روی دیوار بود. دقایقی نگذشته بود که موهای آرش به زیبایی هر چه تمام‌تر اصلاح شد و آقا امید به طرف من اومد و گفت: اگر اجازه بفرمایید من یک عکس از آقا آرش بگیرم و روی شاسی بکشم و توی آرایشگاه نصب کنم. آرش درحالی‌که دستامو به طرف پایین می‌کشید به آرامی گفت: بگو باشه بابا بگو. با لبخند گفتمت. شما لطف می‌فرمایید. داشتم با خودم فکر می‌کردم که چه کار جالبی می‌کنند و چرا آرش اصرار داشت به این آرایشگاه بیاد. هنوز تو این فکرها بودم که یک بسته خوشگل کادو شده به دستم رسید و آقا امید گفت: این هدیه ما به آرشه به خاطر اینکه نخستین باره به آرایشگاه ما اومده. تشکر کردم و در حال خداحافظی بودم که یک برگ پرسشنامه به من داد و گفت: آقای امیری اگر دوست دارید و مایل هستید این پرسشنامه را پر کنید. نگاهی به پرسشنامه کردم و دیدم کلی اطلاعات شناسنامه‌ای من و بچه‌ها و سال ازدواج

اینکه هر چند وقت یک بار آرایشگاه می‌رم و دوست دارم آرایشگاه من چه شکلی باشه و چه انتظاراتی از یک آرایشگر دارم در این پرسشنامه است. لبخندی زدم و در دل به این جوان باهوش و زرنگ آفرین گفتمت. روی صندلی نشستیم. همین‌طور که در حال جواب دادن به پرسشنامه بودم، گفتمت: ببخشید شما برای چی این پرسشنامه را از مشتریان می‌گیرید؟ آقا امید دستي بر موهای پر پشت و شنواری کشیده‌اش کشید و گفت: ما هر چقدر مشتری را بیشتر بشناسیم می‌تونیم خدمات بهتری بدیم. در واقع سعی می‌کنیم انتظارات مشتری را تا جایی که می‌تونیم برآورده کنیم.

مثلاً ما با این پرسشنامه متوجه می‌شویم که شما هر دو هفته موهاونو اصلاح می‌کنید یا هر ماه تا از طریق تلگرام شما را برای اصلاح دعوت کنیم. یا اینکه با دوستن سالگرد ازدواج شما متوجه می‌شویم که طبعاً شما چند روز قبیل از سالگرد ازدواج مایلید موهاونو مرتب و اصلاح کنید. به شما زنگ می‌زنیم و یک نوبت اصلاح برای شما تعیین می‌کنیم. یا با اطلاع از شغل شما می‌تونیم به شما پیشنهاد بدیم. من که خیلی شگفت زده بودم گفتمت چه پیشنهادی؟ آقا امید چیچی رو روی میز گذاشت و گفت: شغل شریف شما چیه؟ با تعجب گفتمت من؟! گفت: بله، بله شما؟ گفتمت: من مدیر دبستان خدادوست هستم. بلافاصله گفت: چه خوب. مثلاً من می‌تونم به شما پیشنهاد بدهم که موهای بچه‌های مدرسه را صبح‌ها به صورت نیم بها اصلاح کنم. هرکس از طرف شما یک نامه بیاره می‌تونه ۵۰ درصد تخفیف بگیره. بلند بلند خندیدم و بلند شدم و صورت آقا امید را بوسیدم و گفتمت: من با این همه سال کار و تجربه آدمی به هوشمندی و بالیاتی شما ندیدم. شما واقعاً یک کاسب حرفه‌ای مدرن هستید. درحالی‌که پرسشنامه را با آقا امید می‌دادم، دست در دست آرش از آرایشگاه بیرون آمدم و به آرش آفرین گفتمت که باعث آشنایی من با این آرایشگر حرفه‌ای شد.