

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی



واردات خودرو منوط به تصویب «طرح ساماندهی» در هیأت دولت شد

«سایت ثبت سفارش واردات خودرو تا زمان تصویب طرح ساماندهی واردات خودرو در هیأت دولت غیرفعال خواهد ماند». رئیس سازمان توسعه تجارت در حالی به اعلام این خبر پرداخت که بیش از یک‌ماه از بسته شدن سایت ثبت سفارش واردات خودرو می‌گذرد...

رئیس‌جمهور در دفاع از گزینه‌های پیشنهادی دولت دوازدهم چه گفت؟

کارنامه وزیران اقتصادی روی میز مجلس

رئیس‌جمهوری روز گذشته با حضور در صحن علنی مجلس شورای اسلامی به معرفی و دفاع از ۱۷ وزیر پیشنهادی کابینه دوازدهم پرداخت. در گزارش حاضر، نگاهی می‌کنیم به آنچه حسن روحانی در دفاع از وزیران اقتصادی کابینه‌اش گفته است. رئیس‌جمهور در دفاع از وزیر پیشنهادی وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات با تقدیر از محمود واعظی، وزیر پیشین این وزارتخانه در دولت یازدهم گفت: برای این وزارتخانه برای نخستین بار جوانگرایی را تجربه می‌کنیم. همواره یکی از آرزوهای من در دولت یازدهم موضوع جوانگرایی بوده و به همه وزرا توصیه کرده‌ام و کتاب نیز در این دولت به آنها ابلاغ خواهیم کرد که تمام وزرا باید در سمت‌های بالا از جوانان و ...

در بررسی سیاست دولت دوازدهم در بخش مسکن مطرح شد

بازار مسکن سیگنال گرانی ارسال نمی‌کند

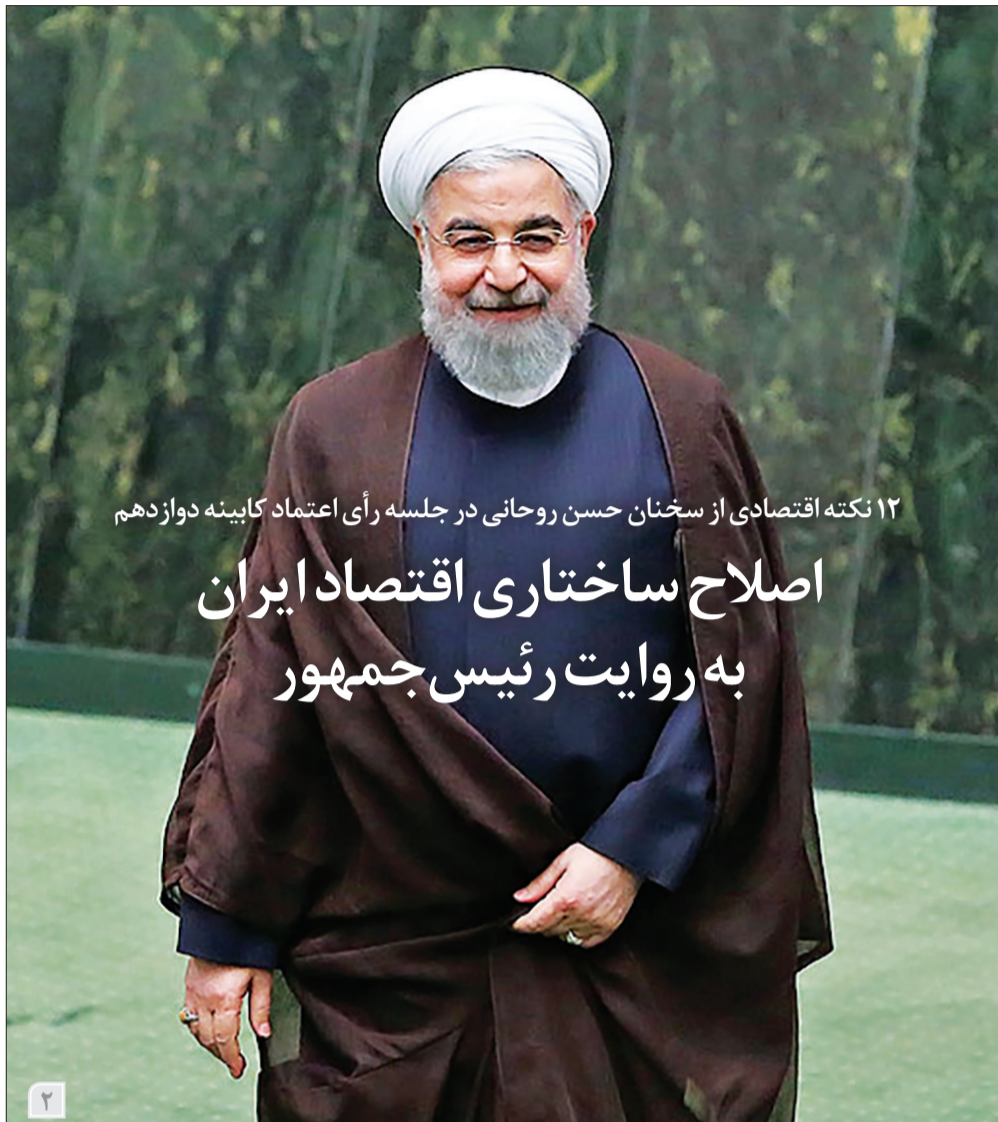
مدیریت و کسب و کار



بوگاتی
الکتریکی می‌شود

- چگونه کار آفرینی را به کودکان آموزش دهیم؟
- صادرات از مسیر تبلیغات می‌گذرد
- عادت جالب کار آفرینان جهانی
- آیا کسب و کارتان در نسل بعدی زنده باقی می‌ماند؟
- از منظر عموم خارج شوید
- بازاریابی استراتژیک در تولید

۸ تا ۱۶



۱۲ نکته اقتصادی از سخنان حسن روحانی در جلسه رأی اعتماد کابینه دوازدهم

اصلاح ساختاری اقتصاد ایران به روایت رئیس‌جمهور

یادداشت

۳ امیدواری بخش خصوصی به وزرای اقتصادی

سیدحامد واحدی
عضو هیأت‌رئیس اتاق تهران

۱. دو نکته در مورد وزرای پیشنهادی در دولت دوم روحانی مطرح است. نکته اول سابقه اجرایی و توان مدیریتی افراد و نکته دوم هماهنگی آنها در پیشبرد اهداف اقتصادی دولت است. به نظر می‌رسد رئیس‌جمهور منتخب ملت ایران تلاش کرده تا در دومین دولت خود یعنی دولت دوازدهم وزرای قوی‌تری را به مجلس شورای اسلامی معرفی کند. هرچند نسبت به برخی گزینه‌ها انتقاداتی وجود دارد، اما مهم‌تر از افراد میزان هماهنگی بین آنهاست که امیدواریم در دولت آینده روحانی این...

کابینه اقتصادی دولت دوازدهم پشتیبان صادرات باشد

محمد لاهوتی
رئیس کنفدراسیون صادرات ایران

کابینه اقتصادی دولت دوازدهم نیازمند هماهنگی بیشتری نسبت به دولت یازدهم است و باید در پایان دولت دوازدهم به...

بایلاک

تحويل ۵ روزه

وام بدون بهره

ضيافت مجلل

Innovation that excites

فروش تابستانی نیسان

۸۹۰۹

	نمایندگی‌های استانی	شعب تهران																										
<p>جهان نوین آریا نماینده رسمی نیسان در ایران</p>	<p>بیمه بدنه رایگان</p> <p>تسهیلات تا ۱۲۴,۰۰۰,۰۰۰ تومان</p> <p>گارانتی رسمی نیسان</p>	<p>نیاوران</p> <p>آجودانیه</p> <p>برج میلاد</p> <p>ایرانشهر</p> <p>میرزای شیرازی</p> <p>دماوند</p>																										
	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td>البرز</td> <td>۰۲۶-۳۲۵۵۹۹۸۱-۵</td> <td>آذربایجان</td> <td>۰۴۱-۳۳۲۴۳۴۵۴</td> </tr> <tr> <td>گرگان</td> <td>۰۱۷-۳۲۱۷۴۹۵۵-۶</td> <td>شرقی</td> <td>۰۴۱-۳۳۳۲۷۵۷۸</td> </tr> <tr> <td>یزد</td> <td>۰۳۵-۳۸۲۸۷۲۴۳</td> <td>هرمزگان</td> <td>۰۷۶-۳۳۷۵۶۰۹۶</td> </tr> <tr> <td>خراسان جنوبی</td> <td>۰۵۱-۳۸۵۸۲۳۳۲</td> <td>اصفهان</td> <td>۰۳۱-۳۶۲۸۲۲۷۳</td> </tr> <tr> <td>کرمان</td> <td>۰۳۴-۳۶۸۶</td> <td>مازندران</td> <td>۰۱۱-۳۲۳۳۴۰۷۹</td> </tr> <tr> <td>اردبیل</td> <td>۰۴۵-۳۳۸۲۱۵۵۱-۲</td> <td>فارس</td> <td>۰۷۱-۳۸۴۳۲۲۲۲</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td>سمنان</td> <td>۰۲۳-۳۳۳۰۰۰۱</td> </tr> </table>	البرز	۰۲۶-۳۲۵۵۹۹۸۱-۵	آذربایجان	۰۴۱-۳۳۲۴۳۴۵۴	گرگان	۰۱۷-۳۲۱۷۴۹۵۵-۶	شرقی	۰۴۱-۳۳۳۲۷۵۷۸	یزد	۰۳۵-۳۸۲۸۷۲۴۳	هرمزگان	۰۷۶-۳۳۷۵۶۰۹۶	خراسان جنوبی	۰۵۱-۳۸۵۸۲۳۳۲	اصفهان	۰۳۱-۳۶۲۸۲۲۷۳	کرمان	۰۳۴-۳۶۸۶	مازندران	۰۱۱-۳۲۳۳۴۰۷۹	اردبیل	۰۴۵-۳۳۸۲۱۵۵۱-۲	فارس	۰۷۱-۳۸۴۳۲۲۲۲			سمنان
البرز	۰۲۶-۳۲۵۵۹۹۸۱-۵	آذربایجان	۰۴۱-۳۳۲۴۳۴۵۴																									
گرگان	۰۱۷-۳۲۱۷۴۹۵۵-۶	شرقی	۰۴۱-۳۳۳۲۷۵۷۸																									
یزد	۰۳۵-۳۸۲۸۷۲۴۳	هرمزگان	۰۷۶-۳۳۷۵۶۰۹۶																									
خراسان جنوبی	۰۵۱-۳۸۵۸۲۳۳۲	اصفهان	۰۳۱-۳۶۲۸۲۲۷۳																									
کرمان	۰۳۴-۳۶۸۶	مازندران	۰۱۱-۳۲۳۳۴۰۷۹																									
اردبیل	۰۴۵-۳۳۸۲۱۵۵۱-۲	فارس	۰۷۱-۳۸۴۳۲۲۲۲																									
		سمنان	۰۲۳-۳۳۳۰۰۰۱																									

یادداشت

۳ امیدواری بخش خصوصی
به وزرای اقتصادی



سیدحامدواحدی
عضو هیات‌رئیسۀ اتاق تهران

۱. دو نکته در مورد وزرای پیشنهادی در دولت دوم روحانی مطرح است. نکته اول سابقه اجرایی و توان مدیریتی افراد و نکته دوم هماهنگی آنها در پیشبرد اهداف اقتصادی دولت است. به نظر می‌رسد رئیس‌جمهور منتخب ملت ایران تلاش کرده تا در دومین دولت خود یعنی دولت دوازدهم وزرای قوی‌تری را به مجلس شورای اسلامی معرفی کند. هرچند نسبت به برخی گزینه‌ها انتقاداتی وجود دارد، اما مهم‌تر از افراد میزان هماهنگی بین آنهاست که امیدواریم در دولت آینده روحانی این مهم برآورده شود.

۲. وزیر پیشنهادی اقتصاد، مسعود کرپاسیان مدیری عملگر است. او در هر زمانی که فعالیت کرده اثرگذار بوده است. تسهیل‌سازی امور یکی از ویژگی‌های اوست به‌ویژه در مورد فعالیت‌های بخش خصوصی. محمد شریعتمداری، وزیر پیشنهادی صنعت، معدن و تجارت هم نگاه ویژه به بخش خصوصی دارد و فکر می‌کند کم طرح مطالبات بخش خصوصی و حرف‌های فعالان اقتصادی با شریعتمداری بی‌مانع و راحت است. امیدواریم با حضور این دو وزیر پیشنهادی به‌عنوان سکاداران وزارت اقتصاد و صنعت در دولت آینده بسیاری از مشکلات اقتصادی بخش خصوصی و دولتی حل‌وفصل شود.

۳. تأمین منابع مالی برای بخش خصوصی از جدی‌ترین خواسته‌های این بخش از وزیر آینده اقتصاد است. امیدواریم وزیر اقتصاد دولت دوازدهم صرفاً به فاینانس پروژه‌های دولتی فکر نکند و دولت‌گرانشود. بازار سرمایه اولویت دوم است. بازار سرمایه در اقتصاد تمام کشورها نقش مهمی ایفا می‌کند. بازار سرمایه ایران مدیران محافظه‌کاری دارد، در حالی که در هیچ کشوری از جهان اینطور نیست. بازار سرمایه به مدیران شجاع، آگاه به کار و دانشمند نیاز دارد که این بازار را تکان بدهد. امیدواریم در زمان بازنگری در انتصابیات جدید در وزارتخانه‌های اقتصادی به این مهم توجه شود. رفع موانع تولید و قوانین دست و پاگیر، حمایت واقعی از تولید به‌ویژه SMEها که درباره آن حرف زیاد زده شده اما عمل نشده است، تنظیم بازار به روش بازگاتی و منظم بدون تقابل با صنعت از دیگر موارد مورد نظر بخش خصوصی است.

۳ نکته درباره استراتژی

توسعه صنعتی



مهدی پورقاسبی
رئیس کمیسیون صنعت اتاق تهران

۱. استراتژی توسعه صنعتی نیاز امروز صنعت است. در برنامه وزیر پیشنهادی صنعت به‌صراحت به استراتژی توسعه صنعتی پرداخته نشده است، اما به‌طور جانی به این استراتژی اشاره شده و این اشاره را می‌توان اینطور تفسیر کرد که ایشان نسبت به تدوین و اجرای چنین برنامه‌های مدون شده در مرحله بعدی باید منتظر واکنش مجلس شورای اسلامی به این برنامه بود و اینکه پس از آغاز دوره وزارت، وزیر جدید در وزارت صنعت چقدر نسبت به استراتژی توسعه صنعتی اهتمام دارد. وزیر می‌تواند در نشست‌های تعاملی به سوالات بزرگ و مهم بخش خصوصی در این زمینه پاسخ دهد. به‌طور کلی، رویکرد وزیر پیشنهادی صنعت را نسبت به رویکرد وزیر سابق بهتر از گذشته می‌بینیم و فکر می‌کنیم توجه ایشان به کار صنعت بیشتر است. به چهار سال گذشته افتخار داریم و رضایت اهل صنعت جلب نشده است، اما نسبت به چهار سال آینده امیدواریم.

۲. برای تدوین استراتژی صنعتی باید در مرحله اول آسیب‌شناسی کنیم و ببینیم گیر صنعت کجاست. هر بخش صنعت هم مشکلات خاص خودش را دارد و نمی‌توان یک حکم کلی برای تمام واحدهای صنعتی صادر کرد. از سوی دیگر آزادسازی اقتصادی شرط اصلی و اولیه توسعه صنعتی است. آزادسازی اقتصادی به معنی رقابتی شدن نرخ بهره و ارز است. تعدیل مالیات و پاره پاره در فضای رقابتی ممکن است. در ایران شرایط رقابت فراهم نیست. اگر بخش خصوصی بخواهد یک هتل بسازد، باید مراحل طولانی را برای دریافت مجوز طی کند و پس از اینکه هتل را ساخت مالیات بدهد، اما نهادهای عمومی نه در مرحله دریافت مجوز مشکلی دارند و نه مالیاتی می‌پردازند. فضای کسب‌وکار در کشور باید تغییر کند و رقابتی شدن فضا مهم‌ترین نکته است. بدون آزادسازی اقتصادی، هیچ استراتژی توسعه صنعتی در ایران راه به‌جایی نمی‌برد.

۳. آینده اقتصادی ایران چقدر برای سرمایه‌گذاران قابل ترسیم است؟ سرمایه‌گذار باید بداند که ظرفیت پنج سال آینده عوامل اثرگذار بر کسب‌وکار او چه شرایطی دارند. قابل پیش‌بینی بودن اقتصاد نکته مهم در جذب سرمایه‌گذاری است. بهره‌وری در بخش‌های مختلف صنعت پایین است. عموم صنایع از جمله صنایع بزرگی مثل پتروشیمی، خودرو، فولاد و پالایشگاه علاوه بر بهره‌وری پایین از عدم تناسب نیروی انسانی و ظرفیت تولید رنج می‌برند. در صنایع بزرگ توجه به بهره‌وری به معنی افزایش اثرگذاری فعالیت نیروی انسانی هم هست. در یک برنامه جدی باید به این مسئله مهم پرداخت. من فکر می‌کنم بخش خصوصی از نظر بهره‌وری بیشتر در شیوه‌های مدیریتی مشکل دارد و باید روی دانش مدیریت کار کرد.

۱۲ نکته اقتصادی از سخنان حسن روحانی در جلسه رأی اعتماد کابینه دوازدهم

اصلاح ساختاری اقتصاد ایران به روایت رئیس‌جمهور



«آزادی، آرامش، امنیت و پیشرفت» کلیدواژه‌های رئیس‌جمهوری در نخستین جلسه رأی اعتماد کابینه دوازدهم در مجلس شورای اسلامی بود. حسن روحانی روز گذشته در بهارستان، «آزادی، آرامش، امنیت و پیشرفت» را محور برنامه‌های دولت خود در چهار سال آینده معرفی کرد و با اشاره به چالش‌ها و چشم‌اندازهای اقتصاد ایران، گریزی به مسائل روز کشور زد و از وزرای پیشنهادی‌اش دفاع کرد. گزارش «فرصت امروز» از سخنان رئیس‌جمهوری در نخستین جلسه رأی اعتماد کابینه دوازدهم را در ادامه می‌خوانید.

«راهی که امروز آغاز می‌کنیم، شروع یک همکاری چهارساله خواهد بود. دولت عزم دارد که در چهار سال آینده به اصلاح ساختارها پرداخته و در این مسیر به کمک مجلس و قوه قضاییه نیاز دارد. دولت دوازدهم برای هماهنگی هرچه بیشتر سیاست‌های اقتصادی به فرآیند تصمیم‌گیری، اقدام و نظارت سامانی نو خواهد داد و با چابک‌سازی و شفاف‌سازی دستگاه‌های دولتی، زمینه همکاری و رقابت مردم را فراهم می‌سازد.

«کشور ما امروز با مشکلاتی از قبیل بودجه دولت، نظام بانکی، صندوق‌های بازنشستگی، آب و محیط‌زیست مواجه است. عدم توجه به این مسائل می‌تواند دستاوردهای بزرگ نظام جمهوری اسلامی ایران را در عرصه‌های گوناگون با آسیب مواجه کند. اثبات مشکلات ذکر شده ما را به این جمع‌بندی رسانده است که تغییر در شیوه اداره اقتصاد کشور یک الزام است. البته انتخاب مسیر درست اصلاحات اقتصادی، نیازمند این است که به چرایی پایداری مشکلات اقتصادی توجه کنیم.

«دولت دوازدهم حداقل به دو دلیل، چاره‌ای ندارد جز آنکه تغییرات بنیادی در شیوه اداره منابع کشور را به‌عنوان مهم‌ترین اولویت در دستور کار خود قرار دهد. نخست اینکه میزان دارایی‌های طبیعی کشور، امکان اداره مسرفانه به شیوه گذشته را نمی‌دهد و دوم اینکه منبع به ظاهر شفا بخش همیشگی یعنی درآمدهای نفتی، حداقل تا چند سال پیش‌رو به میزانی نخواهد بود که بتواند نقش مسکن قبلی خود را ایفا کند.

«اجرای موفق اصلاحات اقتصادی منوط به حمایت

دوازدهم، تأمین مالی بنگاه‌های بزرگ از نظام بانکی به بازار سرمایه منتقل خواهد شد تا نظام بانکی بتواند خدمات گسترده‌تری برای تأمین مالی بنگاه‌های کوچک و متوسط فراهم کند. اصلاحات اساسی در بودجه دولت، صندوق‌های بازنشستگی، نظام بانکی، فضای کسب‌وکار و نظام بنگاهداری، از جمله محورهای اصلی برنامه اصلاحات ساختاری دولت است و انتظار می‌رود که با انجام آن، کشور در مسیر پیشرفت پایدار قرار گیرد.

«با این واقعیت مواجهیم که درآمدهای بالاتر از ۱۰۰ میلیارد دلار در سال‌های نیمه دوم دهه ۸۰ فعلاً تا چند سال دیگر در دسترس نخواهد بود. پس نخستین نکته‌ای که باید مدنظر قرار دهیم این است که باید فضای جامعه را متناسب با درآمدهای کمتر از ۵۰ میلیارد دلار و نفت بازتنظیم کنیم. ما نمی‌توانیم سرنوشت مردم در حوزه‌های مهمی از جمله امنیت، آموزش، بهداشت و تأمین اجتماعی را به بازار پر تلاطم جهانی نفت گره بزنیم.

«دولت دوازدهم مقابله ریشه‌ای و همه‌جانبه با فساد را لازمه قطعی تحقق پیشرفت و عدالت اجتماعی می‌داند. همه دستگاه‌ها مکلفند که برنامه‌های مشخص برای مقابله با فساد و به‌ویژه کاهش احتمال وقوع فساد در روندهای تصمیم‌سازی و اجرا داشته باشند. در این زمینه نیازمند شفاف‌سازی و ارتقای رویه‌های سلامت اداری در همه ارکان نظام و همکاری سایر قوا هستیم.

«دولت با اولویت‌گذاری نسبت به استان‌های محروم و استان‌های با نرخ بیکاری بالاتر از متوسط، طرح کارورزی را به اجرا می‌گذارد تا با کاهش هزینه‌های آموزش نیروی کار، انگیزه بنگاه‌ها را برای جذب فارغ‌التحصیلان دانشگاهی افزایش دهد. دولت همچنین به منظور کاهش هزینه‌های بنگاه‌های اقتصادی در کارگیری نیروی کار جوان، طرح معافیت بیمه‌ای سهم کارفرما را برای شغل اولی‌های طرح کارورزی، اجرایی خواهد کرد.

«ما دو گزینه بیشتر پیش‌رو نداریم؛ یا با تدبیر اصلاحات اقتصادی را به اجرا درآوریم یا با تشدید مشکلات و پس از پرداخت هزینه فراوان، به‌صورت منفعلانه به مهار دشواری‌ها و بحران‌های ناشی از نپرداختن درست به مسائل تن‌دهیم. دولت یازدهم در راستای راه‌نخت، با سخت‌کوشی و تلاش فراوان و با دستیابی به ثبات و آرامش اقتصادی و گسترش مناسبات سیاسی و اقتصادی با جهان توانسته است زمینه را برای پرداختن به اصلاح ساختاری اقتصاد ایران فراهم کند.

و پشتیبانی مردم است. گاهی ابعاد مسائل اقتصادی و بیم دولت‌ها از واکنش‌های اجتماعی سبب شده است تا دولت‌ها در انجام اصلاحات اقتصادی تعلل کرده و با به تعویق انداختن اصلاحات، هزینه‌های بیشتری را به نسل آینده تحمیل کنند.

«عدم تعادل در بودجه از مهم‌ترین چالش‌های اقتصادی است و برنامه اقتصادی دولت دوازدهم، تحقق سیاست‌های اقتصاد مقاومتی، یعنی دستیابی به یک اقتصاد درون‌زا و برون‌گرا است. داستان تکراری در اقتصاد ما آن است که هرگاه قیمت نفت افزایش پیدا می‌کند، مخارج دولت هم افزایش می‌یابد اما وقتی قیمت نفت با کاهش مواجه می‌شود دولت نمی‌تواند مخارج خود را به همان میزان کم کند و همین سبب کسری بودجه و تورم در کشور شده است. برای رفع این عدم تعادل، باید اتکای درآمدهای دولت به منابع پایدار افزایش یابد؛ از این رو ما در پی انجام اصلاحات در نظام مالیاتی کشور هستیم.

در دولت دوازدهم ما به سمت یک نظام جامع مالیات بر درآمد حرکت می‌کنیم و تمرکز سیاست‌های مالیاتی به جای افزایش در نرخ مالیات، بر افزایش پوشش مالیاتی قرار می‌گیرد.

«انجام اصلاحات محدود به بودجه دولت نمی‌شود

و ترجمه و نوشتن کتاب هم موفق بوده است. رشته تحصیلی وی نیز برنامه‌ریزی و مدیریت است.

روحانی با اشاره به اینکه یکی از موفقیت‌های کرپاسیان ساماندهی گمرک بوده است، ادامه داد: گمرک خیلی مشکل داشت، اما با تلاش‌های کرپاسیان سامانه الکترونیکی در گمرک فعال شد، درآمد گمرک افزایش یافت و با فساد مبارزه شد.

او همچنین درباره خواسته‌هایش از وزیر اقتصاد گفت: مبارزه قاطع با پولشویی و اجرای همه مقررات و آیین‌نامه‌های مقابله با پولشویی، مقابله با فسادهای سازمان یافته، اصلاح نظام بانکی، رفع مقررات زائد برای کسب‌وکار، انضباط مالی، اصلاح نظام مالیاتی و برقراری عدالت مالیاتی، سالم‌سازی مسیر خصوصی‌سازی، برقراری دولت الکترونیک و حل مشکلات بیمه را از وزیر آینده اقتصاد می‌خواهم.

وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی: علی ربیعی

رئیس‌جمهور همچنین در دفاع از وزیر پیشنهادی تعاون، کار و رفاه اجتماعی که در دوره یازدهم نیز حضور داشته است، گفت: آنهایی که سختی ندیده‌اند حس نمی‌کنند مضیقه چیست؛ وزیر تعاون طعم مضیقه را در زندگی چشیده است و خودش کارگر بوده است. ربیعی در زمینه سیستم رفاه اجتماعی برنامه و فکر خوبی داشته که باید آن را ادامه دهد. ربیعی باید در زمینه سازمان بهزیستی مسیر را ادامه دهد. او طرح‌های خوبی در زمینه اشتغال مثل طرح کارورزی دارد که باید آن را ادامه دهد.

روحانی با بیان اینکه وزیر تعاون باید با وزارت بهداشت تعامل کرده و مشکل صندوق‌های بازنشستگی را رفع کند، ادامه داد: در زمینه حل مشکل بیمه‌ها، شستا، صندوق‌های بازنشستگی و رابطه وزارت تعاون و بهداشت با ربیعی مذاکراتی داشته‌ام که این مسائل باید پیگیری شود.

وزیر امور اقتصادی و دارایی: مسعود کرپاسیان

رئیس‌جمهور در دفاع از مسعود کرپاسیان، گزینه معرفی شده برای وزارت اقتصاد با اشاره به اینکه کرپاسیان سابقه طولانی در مدیریت رده‌های بالای اقتصادی کشور دارد، گفت: وی در زمینه علم و دانش

وزیر صنعت، معدن و تجارت: محمد شریعتمداری

در ادامه جلسه رأی اعتماد و دفاع رئیس‌جمهور از وزراء، نوبت به وزارت صنعت، معدن و تجارت وزیر پیشنهادی این وزارتخانه رسید. رئیس‌جمهور در این باره گفت: انتظار داریم تا وزیر معرفی شده صنعت، معدن و تجارت با سه معاون قبلی خود بتواند به پیسود فضای کسب‌وکار و مبارزه جدی با فساد بپردازد.

روحانی با تشکر از محمدرضا نعمت‌زاده، وزیر پیشین این وزارتخانه گفت: شاید اینکه برخی به آقای نعمت‌زاده می‌گویند پدر علم صنعت نادرست نباشد. درست است که ایشان شیخ‌الوزاری ما در دولت یازدهم بودند، اما همیشه در تلاش و سفر برای پیشبرد امور بودند. ایشان برای صنعت ما تلاش زیادی کرده‌اند. ساخت خودرو در ایران با مشارکت خارجی، فناوری روز و با سرمایه‌گذاری خود خارجی‌ها از ابتکارات خود ایشان بود. الان ما همان خودرویی را تولید می‌کنیم که هم‌زمان در فرانسه و اروپا تولید و استفاده می‌شود. الان ۴۰ درصد از تولیدات خودروهای ایرانی به خارج از کشور صادر می‌شود.

رئیس‌جمهور با اشاره به دلایل معرفی شریعتمداری به‌عنوان وزیر آتی صنعت، معدن و تجارت گفت: محمد شریعتمداری که امروز برای قبول کردن این مسئولیت معرفی شده است جزو مدیران برتر است. در دولت قبل، معاون اجرایی رئیس‌جمهور بوده است. امیدواریم ایشان با سه معاون قوی خود در حوزه‌های مورد نیاز بتواند فعال باشد و ما شاهد موفقیت‌شان باشیم. بهبود فضای سازوکار، افزایش صادرات، مبارزه جدی با فساد، شفاف‌سازی، انتقال فناوری، دنبال کردن سیاست‌های صنعتی و حمایت از تولیدات محصولات معدنی از جمله سیاست‌های ماست که انتظار داریم ایشان دنبال کنند.

وزیر راه و شهرسازی: عباس آخوندی

سپس نوبت به دفاع از وزیر پیشنهادی

رئیس‌جمهور در دفاع از گزینه‌های پیشنهادی دولت دوازدهم چه گفت؟

کارنامه وزیران اقتصادی روی میز مجلس

راه و شهرسازی رسید، روحانی درباره وزیر پیشنهادی‌اش گفت: آقای آخوندی در دولت یازدهم وزیر فعالی بودند. در دولت دوازدهم مهم‌ترین چیزی که از ایشان می‌خواهیم توجه به بخش مسکن است که به نظر من با همکاری بخش خصوصی و پرداختن به بافت فرسوده، می‌توان این مسئله را حل کرد. من با رها به ایشان گفته‌ام که معضل مسکن از طریق پرداختن به بافت فرسوده قابل حل است.

وزیر نفت: بیژن نامدار زنگنه

بیژن نامدار زنگنه گزینه بعدی بود که حسن روحانی به دفاع از او پرداخت. رئیس‌جمهوری درباره وزیر پیشنهادی نفت، گفت: آقای زنگنه در وزارت نفت کارهای بزرگی انجام دادند. اقداماتی که در میادین مشترک در این چهار سال انجام دادیم بسیار بزرگ بود. ما توانستیم در تولید گاز و پارس جنوبی گاز به خودکفایی برسیم و تقریباً گاز به همه روستاها رسیده است. قوی که آقای زنگنه داده و باید به آن عمل کند، اتصال لوله نفت به جزیره جاسک است تا صادرات نفت به خلیج فارس محدود نشود.

او ادامه داد: از ایشان می‌خواهم به توصیه‌های رهبری عمل کند و به حفظ سهم بازار ایران در جهان که بسیار مهم است ادامه دهد. نوسازی صنعت نفت باید در دستور کار قرار گیرد و از هدررفت سرمایه جلوگیری شود و همکاری بهتری با وزارت نیرو داشته باشد.

وزیر نیرو: حبیب‌الله بیطرف

آخرین وزیر اقتصادی کابینه که رئیس‌جمهور به دفاع از او پرداخت، حبیب‌الله بیطرف وزیر پیشنهادی نیرو بود، روحانی گفت: مهندس چیت‌چیان کارهای بسیار عظیمی را در چهار سال گذشته انجام دادند. ایشان ۳۷ سد را در دوره وزارت خود افتتاح کردند. آقای بیطرف هم سال‌هاست که در این زمینه کار کرده و با مسائل به خوبی آشناست. او باید در زمینه تأمین آب و برق و انتقال آن، اقدامات بیشتری انجام دهد و به مسئله حق آب‌های دریاچه‌ها و تالاب‌ها اهمیت بیشتری دهد.

یادداشت



کابینه اقتصادی دولت دوازدهم پشتیبان صادرات باشد



محمدلاهورتی
رئیس کنفدراسیون صادرات ایران

کابینه اقتصادی دولت دوازدهم نیازمند هماهنگی بیشتری نسبت به دولت یازدهم است و باید در پایان دولت دوازدهم به انتظار تحول اساسی در حوزه‌های تولیدات صادرات‌گرا بود زیرا وزرای انتخابی به این نکته واقف هستند که قیمت تمام‌شده باعث حذف برند ایرانی از چرخه رقابت‌پذیری در بازارهای جهانی خارج شده است. از سوی دیگر رکود اقتصادی تبدیل به یک جاده طولانی برای بنگاهداران اقتصادی شده و وزرای اقتصادی کابینه جدید باید مسیری ایمن را طراحی کنند تا بنگاهداران با حمایت دولت در این راستا گام برداشته و به انتهای جاده رکود و به ابتدای رونق تولیدات صادرات‌گرا برسند. شرایط صادرات به گونه‌ای رقم خورده که مشکلات حاشیه‌ای قیمت تمام‌شده کالای ملی را به صورت غیرمنطقی افزایش داده و اگر مدیریت قاطع بر سر این عوامل قرار بگیرد نتیجه آن مطمئناً کاهش قیمت تمام‌شده کالاهای ایرانی است؛ نرخ حمل‌ونقل، نرخ ارز، نرخ بالای تسهیلات، نبود روابط بانک‌های ایرانی با بانک‌های خارجی و بوروکراسی‌های داخلی موضوع نیز اشاره کرد که صادرکنندگان برای بهبود در برطرف ساختن آن ناتوان باشند. هدفگذاری صادرات در دولت یازدهم، رشد بالای ۲۰ درصد را نشانده گرفته بود اما در انتهای همین دولت، این آمار از سطح ۵۵٫۵ درصد بیشتر نشد و دلیل آن عدم حمایت از صادرکنندگان است؛ باید به این موضوع نیز اشاره کرد که صادرکنندگان برای بهبود شرایط خود چشم به مشوق‌های صادراتی دارند اما این مشوق‌ها به صورت هدفمند و به‌روز پرداخت نمی‌شود. تعرفه‌بندی و اصلاح تعرفه‌گذاری‌ها باید در راستای کاهش میزان قاچاق به کشور باشد اما ایجاد محدودیت یا ممنوعیت در حوزه تجارت به بهانه تنظیم بازار اصلاً بهانه قابل قبولی نیست.

منبع: آنا

گمرک



دستاوردهای گمرک الکترونیک در حوزه خدمات اینترنتی

گمرک ایران در طول سال‌های اخیر اقداماتی انجام داد که یکی از مهم‌ترین آنها الکترونیک شدن گمرک بود که دستاوردهایی در این حوزه به همراه داشته است. در پی راه‌اندازی خدمات الکترونیک گمرک، بخش عمده‌ای از خدمات گمرکی به صورت اینترنتی انجام می‌شود که بر این اساس خدمت‌گیرندگان می‌توانند به صورت ۲۴ ساعته تشریفات گمرکی کالاهای صادراتی، ترانزیتی و وارداتی را بدون مراجعه حضوری انجام و کالای خود را به گمرک اظهار کنند. به گزارش ایسنا، این خدمات با هدف حذف مراجعات حضوری، احترام به حقوق شهروندی، تسهیل تجارت و حذف کاغذ از فرآیند تشریفات گمرکی، اینترنتی و ۲۴ ساعته شده که پیش از الکترونیک شدن گمرک امکان ارائه این خدمات وجود نداشته است. هم‌اکنون خدمات صادرات، واردات و ترانزیت در گمرک ایران الکترونیک شده و خدمت‌گیرندگان می‌توانند فقط با یکبار مراجعه حضوری به نزدیک‌ترین گمرک محل و دریافت کد کاربری، تشریفات گمرکی کالاهای صادراتی، وارداتی و ترانزیتی را از طریق سایت گمرک ایران و لینک پنجره واحد تجارت فرامرزی اینترنتی انجام دهند. همچنین بخش‌های مهم دیگری از خدمات گمرک به صورت اینترنتی در دسترس تمامی شهروندان قرار گرفته که از طریق این بخش‌ها افراد می‌توانند از قیمت واقعی و مارک و کشور سازنده تمامی کالاهای وارداتی با خبر شوند و کالای مشابه اصلی (یا تقلبی) و گران نخرند. گمرک الکترونیک شرایطی فراهم کرده تا با برقراری ارتباط با تاجر بزرگ کشور به راحتی انجام شده و تولیدکنندگان، کالای خود را به راحتی صادر کنند. هم‌اکنون با سامانه بازار و بهبود فضای کسب‌وکار می‌توان این خدمات را دریافت کرد. امکان استعلام پروانه گمرکی برای مطمئن شدن خریداران کالا از اینکه آن کالا از مبادی گمرکی وارد شده یا قاچاق است، از طریق این آدرس اینترنتی فراهم شده و در دسترس همگان قرار گرفته است. سامانه ارزش برای مشاهده لحظه به لحظه ارزش کالاهای وارداتی و همچنین تغییرات ارزش در جهت امنیت تجارت و شفافیت ایجاد شده است. اینکه چه کالاهایی هر روز در حال وارد شدن به کشور هستند، از طریق این آدرس اینترنتی فراهم شده است. با کمک سامانه پاسخگویی به شکایات می‌توان هر گونه انتقاد به روند انجام تشریفات گمرکی و تریخیص کالا را الکترونیک ثبت و پیگیری کرد. با گمرک الکترونیک می‌توان تمام مکاتبات را با گمرکات ایران در سرتاسر کشور از طریق پورتال رسمی گمرک بدون نیاز به مراجعه حضوری انجام داد و از طریق سایت گمرک ایران مکاتبات خود را پیگیری کرد و در جریان آخرین اقدامات قرار گرفت.

در بررسی سیاست دولت دوازدهم در بخش مسکن مطرح شد
بازار مسکن سیگنال گرانی ارسال نمی‌کند



کرد: دولت می‌تواند با اطلاع رسانی‌های به موقع اجازه ایجاد انتظارات تورمی را ندهد. در حال حاضر هیچ دلیلی برای افزایش قیمت در بخش مسکن وجود ندارد و نباید انتظار رشد تورم در بازار مسکن را داشت و به تبع آن مسکن نمی‌تواند عاملی برای افزایش نرخ تورم عمومی باشد. وی با تأکید بر اینکه هیچ سیگنالی از گرانی در بازار مسکن مشاهده نمی‌شود، ادامه داد: دولت می‌تواند با شناسایی نیازها در بازار مسکن، متناسب با تقاضای مصرفی الگوی ساخت‌وساز را به انبوه سازان توصیه کند تا عرضه تقاضای مصرف را پوشش دهد.

متناسب با نرخ تورمی عمومی حرکت می‌کند و نمی‌تواند عامل افزایش تورم عمومی باشد.

نسخه وزیر راه و شهرسازی برای مسکن

نسخه عباس آخوندی، وزیر راه و شهرسازی دولت یازدهم و تیم مشاوران و معاونان وی برای بخش مسکن، خانه‌دار کردن مردم از طریق پس‌انداز و اخذ تسهیلات ارزان قیمت بوده که این فرمول دولت اجازه رشد تورم را نداد. حال اینکه گفته می‌شود اگر عباس آخوندی در سمت مدیریت وزارت راه و شهرسازی دولت یازدهم ایفا شود، مهم‌ترین سیاست وی در بخش مسکن ارتقای سقف تسهیلات و کاهش سود وام‌های خرید مسکن است. طبق آن چیزی که به صورت رسمی از سوی وزارت راه و شهرسازی اعلام شده است؛ سیاست دولت دوازدهم حمایت از افزایش رقم و کاهش نرخ سود تسهیلات مسکن خواهد بود. سیاست کلان این وزارتخانه حمایت از نرخ پایین بهره، افزایش رقم و طولانی شدن مدت بازپرداخت تسهیلات مسکن است. شرط تحقق این سیاست وزارت شهرسازی این است که نظام بانکی بتواند خود را از درایی‌های تورمی است. برادران شرکا تأکید

اقتصادی در گفت‌وگو با گروه پژوهش و تحلیل خبری ایرنا درباره وضعیت بازار مسکن اظهار داشت: در ادبیات اقتصادی دو عامل می‌تواند علت اصلی افزایش قیمت‌ها باشد؛ اول اینکه زمانی قیمت‌ها افزایش می‌یابد که هزینه‌های تولید به هر دلیلی افزایش یابد و عامل دوم این است که تقاضا در بازار بیشتر از عرضه باشد. وی ادامه داد: آمارهای رسمی از بازار مسکن نشان‌دهنده این است که در حال حاضر ۲٫۵ میلیون واحد مسکونی خالی از سکنه در سراسر کشور وجود دارد که این واحدها متقاضی ندارند، بنابراین در نگاه اول می‌بینیم که بیشتر از تقاضا در بازار مسکن، عرضه وجود دارد. اما موضوع اصلی این است که بخشی از این خانه‌های خالی واحدهای لوکس هستند که در بازار متقاضی ندارند. این آمار نشان می‌دهد که سیاست‌گذاری‌ها در بخش مسکن در دولت‌های گذشته اشتباه بوده است. این کارشناس اقتصادی در پاسخ به این سوال که آیا رونق بازار مسکن می‌تواند عامل افزایش نرخ تورم شود، گفت: بازار مسکن ظرفیت افزایش قیمت‌ها را ندارد، اما موضوعی که باعث می‌شود تورم در این بخش افزایش یابد، انتظارات تورمی است. برادران شرکا تأکید

حمل‌ونقل ریلی

تأثیر سرمایه‌گذاری خارجی بر صنعت حمل‌ونقل ریلی کشور

همايون اسدي

عضو انجمن شرکت‌های حمل‌ونقل ریلی

با سرمایه‌گذاری خارجی در بخش حمل‌ونقل ریلی، کمبود نقدینگی در شرکت‌های دست‌اندرکار این بخش جبران می‌شود به خصوص در پارس واگن توانمندی‌های فنی و منابع انسانی که هم‌اکنون به دلیل کمبود بودجه در رکود مانده است، شکوفا خواهد شد. تولید واگن‌های جدید و خرید لکوموتیوهای پیشرفته تأثیر زیادی در توسعه حمل‌ونقل ریلی خواهد داشت، به شرطی که امکان خرید آنها برای بخش خصوصی حمل‌ونقل ریلی فراهم شود. یعنی واگن با شرایط عادلانه به صورت لیزینگ در اختیار شرکت‌های حمل‌ونقل قرار گیرد تا با ارائه خدمات کیفی و کمی عالی در حمل‌ونقل مسافر و بار بتوانیم این صنعت را رونق و توسعه دهیم. دولت‌ها معمولاً از حمل‌ونقل ریلی حمایت کرده‌اند، اما در عمل به دلیل پایین بودن تعرفه‌های حمل بار و مسافر در ناوگان‌های جاده‌ای از حمل‌ونقل جاده‌ای حمایت شده است. رقابت بین جاده و ریل به دلیل افزایش هزینه‌ها و قیمت تمام‌شده واگن‌ها (خرید، تعمیر و نگهداری و خدمات) در حوزه حمل‌ونقل ریلی ایجاد شده است. اگر دولت در این بخش بسته‌های حمایتی مناسب ارائه کند و هزینه‌های ریلی کاهش یابد، می‌توانیم با حمل‌ونقل جاده‌ای به خوبی رقابت کنیم و سهم حمل‌ونقل ریلی را از ۱۰ درصد کل حمل‌ونقل در سال ۹۵ افزایش دهیم و به هدف ۳۰ درصد نزدیک شویم. به نظر می‌رسد این قرارداد تأثیر منفی زیادی بر شرکت‌های دیگر واگن‌سازی داخلی نداشته باشد، اما در مجموع برای رشد و توسعه واگن‌سازی و ایجاد رقابت بین تولیدکنندگان، ارائه بسته‌های حمایتی از سوی دولت جهت جبران کمبود نقدینگی به‌عنوان یک راهکار باید مورد توجه قرار گیرد تا زمینه برای سرمایه‌گذاران خارجی در بخش خصوصی حمل‌ونقل ریلی فراهم شود. بهینه‌سازی قطارها و به روزآوری ناوگان حمل‌ونقل ریلی احتیاج به سرمایه زیادی دارد. تأثیر منفی این قرارداد زمانی خواهد بود که از محصولات و خدمات دیگر تولیدکنندگان واگن داخلی حمایت نشود.

منبع: تین نیوز

باید حمل‌ونقل را از جاده به ریل انتقال دهیم



وزیر پیشنهادی راه و شهرسازی تأکید کرد: باید برای کاهش مصرف انرژی، کاهش آلودگی هوا، کاهش ترافیک و افزایش ایمنی، حمل‌ونقل در کشور را از جاده به ریل منتقل کنیم. عباس آخوندی در جلسه کمیسیون برنامه و محاسبات مجلس با بیان اینکه چند برنامه محوری در نظر گرفته شده که باید برای آن اقدامات ملی انجام دهیم، حمل‌ونقل و شهرسازی را به‌عنوان دو موضوع مهم در این برنامه یادآور شد و گفت: برنامه ما این است که حمل‌ونقل را از جاده به ریل انتقال دهیم به‌گونه‌ای که به جایی برسیم که استفاده از حمل‌ونقل ریلی وارد زندگی مردم شود، به‌طوری که نخستین انتخاب آنها پس از خروج از منزل انتخاب حمل‌ونقل ریلی به جای حمل‌ونقل خودروبی باشد که این اتفاق بسیار دشوار است. آخوندی افزود: باید سفرهای طولانی و تکرار شونده را از خودرو به ریل منتقل کرده و استفاده از جاده را تنها برای سفرهایی کوتاه و غیرتکرار شونده بگذاریم که این مهم نیازمند تغییر در مدل حمل‌ونقل در کشور است که در این زمینه مقدمات آن را فراهم کرده و این طرح را در دو شورای عالی شهرسازی و ترابری به تصویب رسانده‌ایم.

باید پشت هر اسکله ریل وجود داشته باشد
آخوندی تصریح کرد: باید به جایی برسیم که پشت هر اسکله در بنادر نیز

توانتخاب می‌کنی...

حجم و قیمت و سرعت ارتباطات تو
آسیاتک، اپراتور برتر ارتباطات ثابت کشور



آسیاتک
اینترنِت یک، آسیاتک
asiatech.ir
۱۵۴۴

دارای مجوز FCP به شماره ۱۶-۹۴-۱۰۰ از سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی

خبرنامه



بانک پاسارگاد برای دهمین سال متوالی از نفرات برتر آزمون سراسری تقدیر می‌کند

بانک پاسارگاد برای دهمین سال متوالی، از نفرات برتر آزمون سراسری سال ۱۳۹۶ تقدیر به عمل خواهد آورد. به گزارش روابط عمومی بانک پاسارگاد، خسرو رفیعی مشاور مدیرعامل و مدیر روابط عمومی این بانک، ضمن اعلام این خبر گفت: بانک پاسارگاد به منظور ارج نهادن به تلاش و شایستگی نفرات برتر آزمون سراسری، برای دهمین سال متوالی، از این عزیزان تقدیر خواهد کرد. این بانک این اقدام را از سال ۱۳۸۷ آغاز کرده است و هم‌اکنون برترین‌های کنکور سراسری سال‌های گذشته در مقاطع بالاتر نیز تحت حمایت بانک پاسارگاد هستند.

وی افزود: بانک پاسارگاد به نفرات اول، دوم و سوم ۵ گروه آزمایشی سهام بانک پاسارگاد را اهداء خواهد کرد. همچنین تا هر مقطعی که در داخل کشور ادامه تحصیل دهند، مبلغی به‌طور ماهانه به حساب این عزیزان واریز خواهد شد.

مدیر روابط عمومی بانک پاسارگاد ضمن اشاره به هدف بانک پاسارگاد از این اقدام خاطرنشان کرد: بانک پاسارگاد در راستای ایفای مسئولیت‌های اجتماعی خود، بر خود لازم می‌داند با حمایت و تقدیر از نخبگان کشور، زمینه را برای کاهش دغدغه‌های این عزیزان و ارتقای سطح علمی و تجربی ایشان، آماده کند تا بتوانیم از وجود این سرمایه‌های ارزشمند برای پیشرفت و آبادانی کشورمان بهره‌مند شویم.

امکان برداشت وجه بدون کارت از خودپردازهای بانک آینده فراهم شد

بانک آینده به‌منظور پاسخ‌گویی به نیاز مردم، افزایش دسترسی سریع هموطنان به خدمات بانکی و تسهیل امور مشتریان، خدمت جدید برداشت وجه بدون کارت از طریق دستگاه‌های خودپرداز را فراهم کرده است.

به گزارش روابط عمومی بانک آینده، بر این اساس در مرحله نخست، شخصی که قصد دادن مجوز برداشت وجه به شخص دیگر را دارد، ضمن همراهِ داشتن کارت خود، به دستگاه خودپرداز بانک آینده مراجعه و نسبت به انتخاب «تراکنش برداشت وجه» و پس از آن، انتخاب تراکنش «مجوز برداشت به شخصی دیگر» اقدام می‌کند؛ سپس دارنده کارت پس از وارد کردن کد ملی خود و تعیین مبلغ مورد نظر، کد ۱۳ رقمی تحت عنوان «کد برداشت» را از دستگاه خودپرداز دریافت می‌کند. این کد باید به‌ذی‌نفع تراکنش یعنی «متقاضی دریافت وجه بدون کارت»، اعلام شود.

در مرحله بعدی، متقاضی دریافت وجه بدون کارت، باید تا قبل از عملیات نقل و انتقال دست‌های تراکنش‌ها (Batch) شبانه به یکی از خودپردازهای بانک آینده مراجعه و بدون وارد کردن کارت و صرفاً با زدن دکمه «آیید» وارد منوی تراکنش‌های بدون کارت شده و از طریق گزینه «دریافت وجه» با وارد کردن کد برداشت ۱۳ رقمی، کد ملی دارنده کارت و تعیین مبلغ، وجه را به‌صورت کلی یا مرحله‌ای دریافت کند. همچنین چنانچه مشتری در مهلت اعتبار کد ۱۳ رقمی، نسبت به دریافت وجه اقدام نکند، وجه مذکور در روز آتی به حساب مبدأ، عودت خواهد شد.

جزئیات طرح ویژه بانک مرکزی درباره کنترل چک

چگونه صحت چک‌های بانکی را کنترل کنیم؟



از سوی بانک‌ها به صورت مجزا وجود داشت، اکنون در شرایطی چک صادر می‌شود که صلاحیت فرد احراز شده و هر چک بارکد منحصر به فرد خود را خواهد داشت که در هر لحظه از زمان صدور تا وصول، قابلیت پیگیری دارد.

این مقام مسئول در بانک مرکزی خاطر نشان کرد: حتی گیرنده چک قبل از پذیرش آن، می‌تواند با ارسال شماره منحصر به فرد (شماره شناسه اعلام) به سامانه استعلامات بانک مرکزی که روی هر برگ چک درج شده، مشخصات فرد دارنده دسته چک را مشاهده کند؛ به این معنا که با ارسال این شماره از طریق ارسال پیامک، تماس تلفنی گویا یا پورتال بانک مرکزی می‌توان هم مشخصات دارنده دسته چک را دید و شائبه چک سرقتی، مفقودی یا دارای امضای جعلی را از بین برد.

مدیرکل ریالی و نشر بانک مرکزی ادامه داد: حتی پذیرنده چک می‌تواند پیش از پذیرش نهایی، با ارسال این شماره، سابقه مختصری از عملکرد فرد در خصوص چک برگشتی را مشاهده کرده و عملاً با این کار، فروشنده کالا و خدمت، از مشخصات فرد مطلع شده و مدارک احراز هویت فرد را مشاهده کند تا مطمئن شود که چک متعلق به فرد ارائه‌دهنده است و بنابراین ریسک مبادله کاهش یابد.

وی افزود: در حال حاضر شش بانک کشور به سامانه صیاد که مرتبط با صدور چک است پیوسته‌اند و براساس کارگروهی که در بانک مرکزی شکل گرفته و ابلاغیه صادره، مقرر است تا پانزدهم شهریورماه امسال، این طرح در تمامی بانک‌های کشور عملیاتی شود. رحیمی با ارائه توضیحاتی در خصوص چک و مشکلات چک برگشتی خاطرنشان کرد: تعریفی که از چک در قانون وجود دارد، صرف‌نظر از مسائل حقوقی، نوشته‌ای است که به موجب آن، تمام یا امکان شخصی‌سازی و صدور دسته چک

مدیرکل ریالی و نشر بانک مرکزی گفت به‌زودی گیرنده چک می‌تواند با ارسال شماره منحصر به فرد هر برگه، به سامانه استعلامات بانک مرکزی، مشخصات و سابقه چک برگشتی دارنده دسته چک را کنترل کند.

مسعود رحیمی در گفت‌وگو با مهر از اقدام جدید بانک مرکزی برای ساماندهی صدور چک‌های بی‌محل و یکپارچه‌سازی ظاهر چک‌های بانکی خبر داد و گفت: بانک مرکزی به منظور افزایش امنیت چک و جلوگیری از صدور چک‌های بلامحل، طرحی را به شورای پول و اعتبار ارائه داده که مصوب هم شده است؛ براساس آن، در مرحله اول شش بانک کشور آن را اجرایی می‌کنند. مدیرکل ریالی و نشر بانک مرکزی افزود: در این طرح، مشخصات ظاهری چک، ابعاد، محتوا و موارد نوشتاری یکپارچه شده و وجه تمایز تمامی چک‌های موجود در نظام بانکی، تنها لوگوی بانک‌ها است که آن هم با ابعاد مشخص و استاندارد، از هم متمایز می‌شوند.

وی تصریح کرد: این امر باعث می‌شود ضریب ارتباط نیروی انسانی کمتر شده و یک‌سری ضرایب امنیتی برهه‌های چک شامل طراحی، امنیت، استفاده از کاغذ و مرکب امنیتی متناسب با استانداردهای روز دنیا لحاظ شده و یک‌سری فیچرهایی که قبلاً فقط روی اسکناس و ایران چک داشتیم، در مورد چک‌های بانکی و دسته چک نیز رعایت شود. رحیمی گفت: نکته مهم، بررسی صلاحیت و اهلیت متقاضی دسته چک به صورت کامل و جامع است؛ به خصوص اینکه بررسی صلاحیت به صورت متناوب و متمرکز انجام شده و سابقه عملکردی افراد نیز مورد توجه قرار می‌گیرد؛ در این میان فرآیند صدور دسته چک به نحوی است که برخلاف گذشته که امکان شخصی‌سازی و صدور دسته چک

بخشی از وجوهی که فرد نزد بانک دارد، می‌تواند برداشت شده یا به دیگری واگذار شود؛ بر این اساس همانطور که مشخص است، محور این تعریف بدهی است که فرد داشته و با صدور چک می‌خواهد آن را بپردازد، ولی اگر موجودی کافی برای نقد کردن آن وجود نداشته باشد، چک بلامحل محاسبه شده و برگشت می‌خورد، بنابراین دریافت‌کننده چک و ذی‌نفع آن، با مراجعه به بانک چک را برگشت می‌زند.

مدیرکل ریالی و نشر بانک مرکزی با بیان اینکه موضوع چک برگشتی قدمتی به اندازه عمر صدور چک و حضورش در مرادفات تجاری دارد، تصریح کرد: بر این اساس به‌رغم ضوابط بانک مرکزی و شبکه بانکی و نیز مراکز تقنینی و قانونگذاری، چک برگشتی چهار تا پنج دهه است که در اقتصاد ایران حضور دارد و به خصوص در ۱۰ سال اخیر، تعداد آن بسیار رشد کرده است؛ به همین دلیل نظام بانکی و مراکز قانونگذاری، مجموعه اقداماتی را در حوزه‌های مقرراتی انجام داده که عمدتاً نتوانسته جلوی صدور چک برگشتی را بگیرد و متأسفانه اقدامات آنها پایدار و مؤثر نبوده است.

رحیمی گفت: ریشه مشکلات و معضلات چک را در چهار عنوان می‌تواند خلاصه کرد که نخستین و مهم‌ترین آنها، معضل ناکافی بودن اعتبارسنجی متقاضی دسته چک است که به‌رغم وضع مقررات و ابلاغ و الزام بانک‌ها نسبت به اخذ استعلام، متأسفانه وضعیت کارکردی دسته چک اگرچه از فرم چک برگشتی فاصله گرفته ولی به دلیل اینکه فرآیند صدور دسته چک در بانک، یک چک بلامحل محاسبه شده و برگشت می‌خورد، بنابراین دریافت‌کننده چک و ذی‌نفع آن، با مراجعه به بانک چک را برگشت می‌زند.

مدیرکل ریالی و نشر بانک مرکزی با بیان اینکه موضوع چک برگشتی قدمتی به اندازه عمر صدور چک و حضورش در مرادفات تجاری دارد، تصریح کرد: بر این اساس به‌رغم ضوابط بانک مرکزی و شبکه بانکی و نیز مراکز تقنینی و قانونگذاری، چک برگشتی چهار تا پنج دهه است که در اقتصاد ایران حضور دارد و به خصوص در ۱۰ سال اخیر، تعداد آن بسیار رشد کرده است؛ به همین دلیل نظام بانکی و مراکز قانونگذاری، مجموعه اقداماتی را در حوزه‌های مقرراتی انجام داده که عمدتاً نتوانسته جلوی صدور چک برگشتی را بگیرد و متأسفانه اقدامات آنها پایدار و مؤثر نبوده است.

رحیمی گفت: ریشه مشکلات و معضلات چک را در چهار عنوان می‌تواند خلاصه کرد که نخستین و مهم‌ترین آنها، معضل ناکافی بودن اعتبارسنجی متقاضی دسته چک است که به‌رغم وضع مقررات و ابلاغ و الزام بانک‌ها نسبت به اخذ استعلام، متأسفانه وضعیت کارکردی دسته چک اگرچه از فرم چک برگشتی فاصله گرفته ولی به دلیل اینکه فرآیند صدور دسته چک در بانک، یک چک بلامحل محاسبه شده و برگشت می‌خورد، بنابراین دریافت‌کننده چک و ذی‌نفع آن، با مراجعه به بانک چک را برگشت می‌زند.

نرخنامه



نرخ سکه و طلا

عنوان	قیمت (تومان)	نوسان
مثقال طلا	۵۱۰,۹۰۰	▼
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۱۷,۹۵۰	▼
سکه بهار آزادی	۱,۱۸۲,۰۰۰	▼
سکه طرح جدید	۱,۲۱۳,۳۰۰	▼
نیم سکه	۶۳۱,۰۰۰	▼
ربع سکه	۳۷۰,۰۰۰	▼
سکه گرمی	۲۴۹,۰۰۰	▼

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت (تومان)	نوسان
دلار آمریکا	۳,۸۱۶	▲
یورو اروپا	۴,۵۶۰	
پوند انگلیس	۴,۹۴۰	
درهم امارات	۱,۰۴۴	

بانکنامه



راهبردهای رئیس‌جمهور برای نظام بانکی

آنگونه که رئیس‌جمهور در جلسه دفاع از کابینه پیشنهادی گفته است، براساس برنامه دولت برای نظام بانکی، تامین مالی بنگاه‌های بزرگ از دستور کار بانک‌ها خارج شده و به بازار سرمایه منتقل می‌شود. حسن روحانی روز گذشته برای دفاع از کابینه پیشنهادی به مجلس شورای اسلامی رفت و با تشریح برنامه‌های خود برای دولت دوازدهم، بخشی از راهبردهای اقتصادی تیم خود را نیز تشریح کرد. بر اساس گفته‌های رئیس‌جمهور، اصلاح نظام بانکی از جمله مواردی است که باید به فوریت در دستور کار قرار گیرد و بنابراین، دولت برای این بخش برنامه‌های مفصل تدارک دیده که دامنه آن از اصلاح ترانزاکشن بانک‌ها، افزایش سرمایه نظام بانکی، اصلاح نرخ سود بانکی تا برداشتن بار تامین مالی دوش نظام بانکی و انتقال آن به بازار سرمایه کشیده شده است. آنگونه که رئیس‌جمهور گفته است، بازار سرمایه باید تامین مالی اصلی بنگاه‌های بزرگ اقتصادی را به دوش کشد و در عین حال، نظام بانکی مسئولیتی در برابر تامین کسری بودجه دولت، شهرداری‌ها و نهادهای عمومی نداشته باشد؛ به گفته او، رتبه‌بندی نظام بانکی شامل بانک‌ها و موسسات اعتباری در دستور کار قرار دارد.

رئیس‌جمهوری روز گذشته درباره راهبردهای دولت دوازدهم در نظام بانکی گفت: انجام اصلاحات معطوف به بودجه دولت نیست، بلکه ترانزاکشن بانک‌های کشور نیازمند این اصلاحات است.

آگهی تمدید مناقصه عمومی



مناقصه گذار: شرکت توزیع نیروی برق خوزستان

موضوع:

شماره مناقصه	موضوع مناقصه	سپرده شرکت در مناقصه (ریال)
۹۶/۲۲	تمدید و اصلاحیه مناقصه خرید ۶ دستگاه بالا بر بوم عایق	۸۹۴/۰۰۰/۰۰۰

محل دریافت اسناد مناقصه:

الف: اهواز امانیه خیابان شهید منصفی شرکت توزیع نیروی برق خوزستان طبقه دوم اتاق ۲۰۲ امور تدارکات و انبارها تلفن تماس جهت دریافت اطلاعات ۰۶۱-۳۳۳۳۴۰۳۹

توزیع نیروی برق خوزستان www.kepdc.co.ir، سایت شرکت توانیر www.tavanir.org.ir یا پایگاه ملی اطلاع رسانی <http://iets.mporg.ir> نیز قابل برداشت می‌باشد.

تاریخ تحویل پاکت های مناقصه: تا ساعت ۱۴ روز یکشنبه ۹۶/۵/۲۹

محل تحویل پاکت های مناقصه: اهواز امانیه خیابان شهید منصفی شرکت توزیع نیروی برق خوزستان طبقه اول اتاق ۱۰۷

تاریخ گشایش پاکت های مناقصه: روز سه شنبه مورخ ۹۶/۵/۳۱ ساعت ۱۴

مبلغ خرید اسناد مناقصه ۱/۰۰۰/۰۰۰ ریال واریز به حساب سپهر شماره ۰۱۰۴۹۷۸۲۰۰۰۰۷

نزد بانک صادرات اهواز شعبه دز

به پیشنهاد های فاقد امضاء مخدوش و پیشنهادهای که بعد از انقضاء مدت مقرر واصل شود مطلقاً ترتیب اثر داده نخواهد شد.

فراخوان مناقصه عمومی یک مرحله ای استفاده از پساب تصفیه خانه فاضلاب شهرک صنعتی کنگاور



شرکت شهرکهای صنعتی کرمانشاه در نظر دارد مناقصه عمومی (استفاده از پساب تصفیه خانه فاضلاب شهرک صنعتی کنگاور) به شماره (۲۰۰۹۶۱۱۱۵۰۰۰۰۸) را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت برگزار نماید. کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد مناقصه تا ارائه پیشنهاد مناقصه گران و بازگشایی پاکت ها از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setad.ir انجام خواهد شد و لازم است مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی، مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند.

تاریخ انتشار مناقصه در سامانه تاریخ ۹۶/۰۵/۲۳ می‌باشد. مهلت زمانی دریافت اسناد مناقصه از سایت: ساعت ۱۴ روز دو شنبه تاریخ ۹۶/۰۶/۰۱ تا ۹۶/۰۶/۰۱ ساعت ۱۴ مهلت زمانی ارائه پیشنهاد: ساعت ۱۴ روز شنبه تاریخ ۹۶/۰۶/۱۱ زمان بازگشایی پاکت ها: ساعت ۱۰ روز یکشنبه تاریخ ۹۶/۰۶/۱۲ اطلاعات تماس دستگاه مناقصه گزار جهت دریافت اطلاعات بیشتر در خصوص اسناد مناقصه و ارائه پاکت الف آدرس: سه راه ۲۲ بهمن ابتدای بلوار نوبهار شرکت شهرکهای صنعتی کرمانشاه و تلفن: ۰۸۳۳۲۴۶۱۰۰ (داخلی ۲۰۴) اطلاعات تماس سامانه ستاد جهت انجام مراحل عضویت در سامانه: مرکز تماس ۴۱۹۳۴-۰۲۱ دفتر ثبت نام: ۲۱۸۸۹۶۹۷۳۷ و ۲۱۸۸۹۶۹۷۳۷-۰۲۱

شرح پروژه	محل اجرا	حجم پروژه	مدت اجراء	مبلغ برآورد (ریال)	رتبه مورد نیاز
استفاده از پساب تصفیه خانه شهرک کنگاور	شهرک صنعتی کنگاور	حدوداً ۱- لوله پلی اتیلن ۱۵۰ الی ۷۵ میلی متر ۱۸۰۰ متر طول ۲- لوله پلی اتیلن ۱۶ تا ۱۲ میلی متر ۱۰/۰۰۰ متر طول ۳- نصب پمپ و الکترو موتور دو دستگاه	۶ ماه شمسی	۱/۶۶۶/۰۹۳/۷۵۰	۵ ب

به دنبال کاهش مالیات معاملات بازار سرمایه هستیم

رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار از تعامل با سازمان امور مالیاتی برای کاهش سه‌سهم بازار سرمایه از مالیات خیر داد و عنوان کرد که به دنبال کاهش مالیات معاملات در بازار سرمایه هستیم. شاپور محمدی گفت: سازمان امور مالیاتی برای لغو مالیات معاملات زیان‌ده چراج سبز نشان داده است و به رونق قریب‌الوقوع بازار سرمایه امیدواریم. محمدی عنوان کرد: سازمان بورس معتقد است مالیاتی که از سهامداران اخذ می‌شود زیاد است و باید میزان آن کاهش پیدا کند. محمدی با بیان اینکه سازمان بورس و اوراق بهادار با جدیت به دنبال کاهش نرخ مالیاتی در معاملات سهام است، گفت: قرار است مالیات، فقط به معاملات سودده تعلق گیرد و افرادی که در خرید سهام ضرر کرده باشند، به‌زودی از مالیات معاف شوند. سخنگوی سازمان بورس با تأکید بر اینکه این سازمان در تعامل با سازمان امور مالیاتی به دنبال حذف مالیات از سهام‌زبان‌ده است، افزود: زمانی که مالیات را از زیان حذف کنیم تنها بخش سود مشمول آن می‌شود و میزان آن در مجموع کاهش خواهد داشت. وی افزود: معتقدیم نرخ مالیات باید براساس تجربیات جهانی و براساس عرف بازارهای سرمایه در دنیا اخذ شود و براساس این رویکرد میزان فعلی (نیم درصد) نیز باید کاهش پیدا کند.

بورس کالا

عرضه ۱۱۰ هزار تن سنگ آهن دانه‌بندی در تالار صادراتی

روز سه‌شنبه، ۴۲ هزار و ۲۵۰ تن قیر، لوب کات و عایق رطوبتی در تالار صادراتی بورس کالای ایران عرضه شد. تالار صادراتی بورس کالای ایران روز سه‌شنبه ۲۴ مرداد ماه میزان عرضه ۱۱۰ هزار تن سنگ آهن دانه‌بندی مجتمع سنگ آهن فلات مرکزی ایران بود. این گزارش حاکی است یک هزار و ۳۰۰ تن شمش هزار پوندی، ۲۰ تن شمش خالص و ۲۰ تن شمش الیاز آلومینیوم، ۳ هزار تن شمش بلوم و ۶۰۰ تن مس کاتد در تالار محصولات صنعتی و معدنی عرضه شد. تالار محصولات کشاورزی بورس کالای ایران در این روز شاهد عرضه ۶ هزار تن گندم، ۶۷ هزار و ۷۵۰ تن گندم خوراکی، ۲۷۵ تن جو دامی، ۱۵۰ تن ذرت دانهای، ۳۰۰ تن روغن خام و یک هزار و ۷۲۵ تن و شکر سفید بود. افزون بر این، ۲۰۳ تن جو دامی و ۸۲ هزار و ۷۷۴ تن گندم خوراکی نیز در قالب طرح قیمت تضمینی در این تالار عرضه شد. تالار فرآورده‌های نفتی و پتروشیمی نیز در این روز میزان عرضه ۱۳۴ هزار تن قیر، بنزن، و کیوم باتوم و مواد پلیمری بود. بازار فرعی بورس کالای ایران نیز عرضه ۳۰۰ تن ورق گرم ضخامت ۲ از کشور روسیه را تجربه کرد.

بورس انرژی

عرضه‌های مختلف پالایشگاهی در رینگ بین‌الملل بازار فیزیکی

در بازار فیزیکی بورس انرژی ایران کالاهای آیزوریسایکل پالایش نفت اصفهان، سوخت کوره سبک و برش سنگین پتروشیمی تبریز و متانول پتروشیمی زاگرس در رینگ داخلی معامله شد. همچنین حلال ۴۰۲ پالایش نفت اصفهان و نفتای سنگین پالایش نفت لاران در رینگ بین‌الملل عرضه شدند. حجم کل معاملات صورت‌گرفته معادل ۵۰۰۸ تن و به ارزش بیش از ۵۴ میلیارد و ۴۰۸ میلیون ریال است. در تابلوی سلف موازی استاندارد برای قراردادهای با سررسید یک‌ساله و بیشتر به بازار مشتقه بورس انرژی ایران، در نماد ستاره ۹۶۱، ۳۰ هزار قرارداد با ارزشی بالغ بر ۱۶ میلیارد و ۷۵۹ میلیون ریال معامله شد. همچنین بازار برق بورس انرژی ایران شاهد معامله ۵ میلیون و ۹۵۶ هزار قرارداد معادل ۷۹ میلیون و ۴۳۱ هزار کیلووات ساعت به ارزش ۲۹ میلیارد و ۷۸۶ میلیون ریال بود.

بورس بین‌الملل

کاهش نسبی فلز سرخ در رینگ بورس لندن

خرید نقدی مس در بورس لندن با کاهش نسبی همراه شد و با نرخ ۶ هزار و ۳۵۰ دلار بر تن معامله شد. طی معاملات بازار فلزات بورس لندن، فروش نقدی مس با کاهش روبه‌رو شد و به ۶ هزار و ۳۵۱ دلار رسید. همچنین سفارش خرید مس برای سه ماه آینده به مبلغ ۶ هزار و ۳۸۲ دلار معامله شد. در این بین، خریدوفروش نقدی آلومینیوم با قیمت ۲ هزار و ۲۹۵ دلار و ۲ هزار و ۳۰ دلار صورت گرفت. قلع با نرخ ۲۰ هزار و ۵۰۰ دلار خریداری شد و به نرخ ۲۰ هزار و ۵۲۵ دلار در هر تن فروخته شد. گزارش‌ها حاکی از آن است که خریدوفروش روی با نرخ ۲ هزار و ۸۹۰ دلار و ۲ هزار و ۸۹۱ دلار انجام شد. سرب هم در رینگ معاملاتی با نرخ ۲ هزار و ۳۱۶ دلار خریداری و ۲ هزار و ۳۱۷ دلار فروخته شد.

مدیران و فعالان بازار سهام در حمایت از وزرای پیشنهادی اقتصاد و صنعت بیانیه صادر کردند

بورس تهران مثبت شد



سیدمحمدصدرالغروی
sadrlogharavi@yahoo.com

نسبت به روز دوشنبه چندان تفاوتی نداشت. ارزش معاملات فرابورس ایران به رقم ۱۰۳ میلیارد تومان رسید و حجم معاملات رقم ۳۸۵ میلیون سهم و اوراق مالی را تجربه کرد. نمادهای پالایش نفت شیراز، تولید برق عسلویه مینا و پتروشیمی مارون بیشترین تأثیر مثبت و نمادهای پتروشیمی زاگرس، شرکت آهن و فولاد ارفع و آتیه داده پرداز بیشترین تأثیر منفی را بر نماگر فرابورس ایران بر جای گذاشتند. در پایان معاملات روز سه‌شنبه شاخص کل فرابورس در رقم ۹۱۸ واحدی قرار گرفت.

صعود شاخص کل به مدد نفتی‌ها
بازار سهام روز سه‌شنبه هر چند از گرما و رونق هفته‌های پیشین فاصله داشت اما به مدد شرکت‌های پتروشیمی و نفتی توانست خود را از خطر سقوط و از دست دادن کانال مهم ۸۱ هزار واحدی برهاند و روند مثبتی را آغاز کند. هر چند هنوز نگرانی‌ها از برگشت رو به پایین شاخص کل و روند اصلاحی آن وجود دارد، ولی ورود

فاکتورهای چون نرخ کامودیتی‌ها و نفت و همچنین ترکیب هیأت دولت دوازدهم، می‌تواند اوضاع را به کلی تغییر دهد و باعث رونق هر چه بیشتر بورس تهران شود. همزمان با این فعل و انفعالات تعدادی از مدیران و فعالان بازار سهام از کرباسیان و شرعتمداری حمایت و بیانیه‌ای صادر کردند. در این بیانیه آمده است: بازار سرمایه کشور؛ اگرچه این بازار پویاتر از سایر قسمت‌ها بوده، اما همچنان سهم اندکی از تأمین مالی بنگاه‌ها را برعهده دارد. حل بسیاری از مشکلات اقتصاد ایران نیز در بستر یک بازار سرمایه پویا و فعال آسان‌تر خواهد بود. نویسندگان این نامه امیدوارند که وزرای مانند جناب آقای دکتر مسعود کرباسیان و جناب آقای محمد شرعتمداری که سال‌ها تجربه عملی در بخش‌های مختلف اقتصاد ایران دارند و به‌خوبی با برخی از گره‌های توسعه آشنا هستند، بتوانند نقشه راه مناسبی برای بازگشایی مسیر حرکت اقتصاد ایران طرح‌ریزی کنند و با هماهنگی سایر نهادها آن را به اجرا درآورند.

در این گروه‌های بازار سهام چهارمین روز معاملات بورس اوراق بهادار در این هفته شاهد حجم معاملات بالاتری نسبت به روز گذشته بود. در گروه فلزات اساسی ۱۰۰ میلیون سهم به ارزش بیش از ۱۷ میلیارد تومان در ۷۶۳۶ نوبت مورد معامله قرار گرفت. در این گروه اکثر نمادها کمتر از ۲ درصد به سمت بالا یا پایین نوسان قیمت را تجربه کردند. اما در گروه حمل‌ونقل و انبارداری به جز یک نماد بقیه یک‌دست با روند کاهشی در قیمت پایانی مواجه بودند، هر چند این کاهش قیمت عموماً از ۲ درصد فراتر نمی‌رفت.

در این گروه ۵ میلیون سهم به ارزش یک میلیارد و ۶۰۰ میلیون تومان مورد دادوستد قرار گرفت. همچنین در گروه خودرو نیز ۸۵ میلیون سهم به ارزش ۱۵ میلیارد تومان در ۷۹۴۹ نوبت مورد معامله شد.

شرط تاثیرپذیری بازار سرمایه از کاهش نرخ سود بانکی

برگزاری مجامع از ترکیب سهامداری شرکت‌ها خارج و پس از بازگشایی دوباره نمود، اقدام به خرید سهام کنند. از سوی دیگر براساس گزارشات ارائه شده، برخی شرکت‌ها با زیان مواجه می‌شوند که این عامل نیز موجب می‌شود سهامداران در فصل مجامع با احتیاط بیشتری اقدام به خریدوفروش سهام کنند که این امر نیز باعث می‌شود در فصل مجامع به صورت سنتی شاهد کاهش حجم و ارزش معاملات در بازار باشیم. بنابراین پایان فصل مجامع فرصتی را فراهم می‌کند تا سرمایه‌گذاران دوباره اقدام به ورود به بازار و خریدوفروش سهام کنند و از این نظر رشد شاخص بورس و حجم معاملات در تیرماه دور از انتظار نیست. به دلیل جذاب نبودن بورس در شرایط کنونی بعد به نظر می‌رسد با کاهش نرخ سود بانکی نقدینگی از سمت بانک‌ها به سوی تالار شیشه‌ای روانه شود و از این نظر نباید توقع رونق معاملات بازار سهام در پی کاهش نرخ سود بانکی را داشت. با وجود این، نکته قابل توجه در خصوص تأثیرپذیری بازار سرمایه از کاهش نرخ سود بانکی این است که اگر نرخ تسهیلات اعطایی به صنایع و بنگاه‌ها نیز

برود به بازار و خریدوفروش سهام کنند و از این نظر رشد شاخص بورس و حجم معاملات در تیرماه دور از انتظار نیست. به دلیل جذاب نبودن بورس در شرایط کنونی بعد به نظر می‌رسد با کاهش نرخ سود بانکی نقدینگی از سمت بانک‌ها به سوی تالار شیشه‌ای روانه شود و از این نظر نباید توقع رونق معاملات بازار سهام در پی کاهش نرخ سود بانکی را داشت. با وجود این، نکته قابل توجه در خصوص تأثیرپذیری بازار سرمایه از کاهش نرخ سود بانکی این است که اگر نرخ تسهیلات اعطایی به صنایع و بنگاه‌ها نیز

منبع: ایبنا

دریافت مالیات ۲۵ درصدی از سهام شایعه است و تکذیب می‌شود

مدیر نظارت بر بورس‌های سازمان بورس: گروه‌ها و کانال‌ها درمورد دریافت ۲۵ درصد مالیات از سهامدارانی که سود کسب می‌کنند، منتشر شده، اشتباه محض است و قویاً تکذیب می‌شود. محسن خدابخش، مدیر نظارت بر بورس‌های سازمان بورس و اوراق بهادار با بیان مطلب فوق به سننا، گفت: هدف سازمان اساساً مخالف این شایعات است. سازمان به دنبال این است افرادی که در معاملات ضرر می‌کنند معاف از پرداخت مالیات باشند. وی با بیان اینکه از ۱۵۵ درصد هزینه معاملات سهام، نیم درصد آن متعلق به مالیات مقطوع نقل و انتقال سهام است، اظهار داشت:

نماگر بازار سهام

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

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
فایرا	۸۸۶	۱۶۸.۴۸
شعلاب	۳.۷۳۶	۴.۹۴
خموتور	۶۵۰۲	۴.۹۲
غشفا	۵۶۷۰	۴.۹
خزر	۸۵۰	۴.۸۱
شنتفت	۴.۴۰۷	۴.۷۸
پترول	۱.۲۲۸	۴.۷۸

بیشترین درصد کاهش سپمان مازندران صدرنشین جدول بیشترین درصد کاهش شد. صنایع جوشکاب یزد در رده دوم این گروه ایستاد. تولیدی کاشی تکسرام هم در میان سهم‌هایی با بیشترین کاهش قیمت جای گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
سمازن	۴.۳۳۵	(۷.۸۶)
بکاب	۱۴.۸۹۴	(۴.۹۹)
کنرام	۲.۷۸۱	(۴.۹۹)
شکر	۴.۴۷۳	(۴.۹۷)
قلرست	۶.۷۶۹	(۴.۵۵)
کهمدا	۷.۹۳۱	(۴.۳۳)
پتایر	۳.۹۹۶	(۴.۱)

پرمعامله‌ترین سهم گروه پتروشیمی سرمایه‌گذاری ایرانیان پرمعامله‌ترین سهم بازار بورس شناخته شد آلومینیوم ایران در رده دوم این گروه ایستاد. فولاد مبارکه اصفهان هم در رده‌های بالاتر قرار گرفت.

نام	قیمت	تعداد دفعه
پترول	۱۲۲۸	۵۵.۳۶۰
فایرا	۸۸۶	۳۹.۹۹۹
فولاد	۱۷۷۸	۲۶.۰۹۰
خاهن	۳۶۶۸	۱۸.۷۰۳
شاراک	۲۱۵۳	۱۸.۳۵۴
کمنگنز	۲۴۵۴	۱۶.۰۶۳
فنوال	۱۶۲۹	۱۵.۶۲۱

بیشترین ارزش معامله جایگاه نخست بیشترین ارزش معامله (آهنگری تراکتورسازی ایران به خود اختصاص داد. گروه پتروشیمی سرمایه‌گذاری ایرانیان رتبه دوم را به دست آورد. فولاد مبارکه اصفهان هم در بالای جدول بیشترین ارزش معاملات قرار گرفت.

نام	قیمت	جمع معاملات
خاهن	۳۶۶۸	۶۸.۹۵۵
پترول	۱۲۲۸	۶۷.۸۷۴
فولاد	۱۷۷۸	۴۶.۳۸۴
شاراک	۲۱۵۳	۳۹.۵۱۹
کمنگنز	۲۴۵۴	۳۹.۴۲۱
فایرا	۸۸۶	۳۵.۴۵۷
کگل	۲۴۰۷	۳۳.۹۰۵

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

نام شرکت	قیمت	تعداد سهام معامله شده
فولاد	۱۷۷۸	۳۴۹۵
خاهن	۳۶۶۸	۲۱۰۱
پترول	۱۲۲۸	۱۷۵۹
کمنگنز	۲۴۵۴	۱۷۱۷
فایرا	۸۸۶	۱۴۰۹
فنوال	۱۶۲۹	۱۳۲۴
ویبمه	۳۸۶۸	۱۲۲۰

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

نام شرکت	قیمت	P/E
ددام	۵۱۰۷	۱۰۲۱
کسایا	۱۷۴۴	۸۷۲
خمجور	۲۲۴۹	۵۶۲
خکمک	۹۱۲	۴۵۶
خریخت	۱۱۳۸	۳۷۹
خلنت	۴۵۶۲	۳۲۶
قنات	۱۶۰۷	۳۲۱

کمترین نسبت P/E روز گذشته سرمایه‌گذاری خورزمی در صدر جدول کمترین نسبت P/E ایستاد. شیشه و گلز جایگاه دوم این گروه را از آن خود کرد.

نام شرکت	قیمت	P/E
وخلارزم	۷۲۲	۱.۹۳
کگلز	۴۳۲۶	۲۰.۵
واعتبار	۱۴۰۴	۲.۶۰
پردیس	۱۰۹۸	۳.۲۹
ویانک	۱۷۳۴	۳.۳۲
ورنا	۱۰۲۱	۳.۴۰
ما	۱۶۱۰	۳.۵۷

شرط ایران برای پیام‌رسان‌های خارجی

دبیر شورای عالی فضای مجازی یا بیان اینکه ما شرط گذاشتیم هر شرکت پیام‌رسانی که می‌خواهد در ایران فعالیت کند، باید نماینده رسمی مستقر داشته باشد، گفت: اپراتورهای ما حدود ۵۰۰۰ میلیارد تومان در سال به دولت مالیات می‌دهند، اما تلگرام هنوز خود را در ایران ثبت نکرده است و نماینده رسمی در ایران ندارد. بنابراین با توجه مسائل اقتصادی نمی‌توان امکان ارائه خدماتی را به آن داد که اپراتورها در داخل با پرداخت مالیات ارائه می‌کنند.

ابوالحسن فیروزآبادی در گفت‌وگو با ایسنا، درباره علت مسدود شدن تماس صوتی تلگرام اظهار کرد: فیلتر تماس صوتی تلگرام بیشتر به دلیل ملاحظات اپراتورها بود، زیرا کسب‌وکار اپراتورها را دچار مشکل می‌کرد. در حال حاضر هم بحث اپراتورها مطرح است و تماس صوتی تلگرام برای موبایل مسدود است، در حالی که این قابلیت برای ارتباطات پهن باند ثابت باز است.

وی در پاسخ به اینکه با وجود قابلیت تماس صوتی و حتی تصویری برای سایر پیام‌رسان‌ها، چرا مسدودیت تنها برای تلگرام اعمال شده است، گفت: تلگرام ویژگی فراگیری بیشتری را نسبت به آنها دارد و تقریباً همه شهروندان کشور را تحت پوشش قرار داده و جمعیت فعال در فضای مجازی همه عضو تلگرام هستند، بنابراین وقتی قابلیت در آن برقرار باشد که در اقتصاد ملی با حجم بالا، تاثیر زیادی دارد، نمی‌توان نسبت به آن بی‌تفاوت بود.

فیروزآبادی ادامه داد: در حال حاضر تجارت صوتی در کشور نزدیک به ۱۴ هزار میلیارد تومان است. البته قرار ما بر ممنوعیت صوت در تلگرام نبوده است، اما این اقدامی است که اپراتورها درخواست داده و تصمیم بر آن شد تا فعلاً از آن جلوگیری شود، بنابراین زمانی که اپراتورها به دلیل مسائل اقتصادی به این کار اقدام کردند، ما هم با آنها مخالفتی نکردیم.

وی با بیان اینکه در اکثر کشورهای دنیا قابلیت تماس از روی شبکه‌های پیام‌رسان فراگیر می‌بندند، تصریح کرد: این مسدودیت به این علت است که اقتصاد اپراتورها را به شدت تحت تاثیر قرار می‌دهد. در حال حاضر کشورهای حاشیه خلیج فارس که پهنای باند ۲۰ مگابیت و ۵۰ مگابیت بر ثانیه در اختیار شهروندان‌شان قرار می‌دهند، مانند امارات و عربستان سعودی نیز این قابلیت‌ها بسته شده و در بعضی کشورهای اروپا نیز به همین نحو است.

راه‌اندازی نخستین سامانه پیشخوان تلویزیونی در صدا و سیما

نخستین سامانه پیشخوان تلویزیونی در معاونت امور استان‌های صدا و سیما طراحی و اجرایی شد. این سامانه دارای بخش‌های مختلفی است و مخاطب می‌تواند در مدت زمان کوتاهی اطلاعات مختلفی را دریافت کند. از دیگر ویژگی‌های این سامانه بخش‌های مختلف و نوع طراحی آن است. به جهت آشنایی بیشتر با این سامانه با حمزه شاعی، طراح و برنامه‌نویس وب و دستگاه‌های هوشمند که این سامانه را طراحی کرده است به گفت‌وگو نشستیم.

این سامانه را چگونه طراحی کردید؟
 ابتدا سامانه‌های سازمان‌ها و شرکت‌های مختلف را مورد بررسی قرار دادیم تا مشکلات آنها را نداشته باشیم و همچنین سامانه براساس نیازهای اصلی مخاطبان ما که کارکنان و مهمانان معاونت امور استان‌ها هستند طراحی شود. بر این اساس پس از نیازسنجی بخش‌های آن را مشخص کردیم.

این سامانه شامل چه بخش‌هایی است؟

سامانه نمایشی اطلاع‌رسانی از طریق مانیتورهای پیشخوان شامل بخش‌هایی همچون: نمایش روز، تاریخ، ساعت و اوقات شرعی، پیشخوان شامل تصویر صفحه اول مطبوعات کثیرالانتشار، خبرستان؛ نگاهی به اخبار سایت معاونت امور استان‌های صدا و سیما، کشتکول؛ نکته‌ها، داستان‌ها و حکایت‌های جذاب، همراه با شما؛ پیام تبریک، تسلیت و... ویزور؛ گالری تصاویر فعالیت‌های شبکه‌های استانی و معاونت امور استان‌ها، بداییم تا بمانیم؛ نکات بهداشتی و سلامت، خواص گیاهان و میوه‌ها، وقایع اتفاقیه؛ اعلام مناسبت‌های شمس، قمری، میلادی، نام‌رسان؛ نمایش اطلاعیه‌ها و نامه‌های اداری و همچنین زیرنویس که جملاتی از بزرگان به صورت زیرنویس روی سامانه نمایش داده می‌شود از مهم‌ترین بخش‌های این سامانه به شمار می‌رود.

برای بارگذاری اطلاعات از چه امکاتی استفاده کرده‌اید که کاربر بتواند به راحتی با این سامانه کار کند؟
 درج مطلب، جست‌وجوی مطالب، تعیین بازه زمانی نمایش، ارسال تصاویر و اسلاید از مهم‌ترین بخش‌هایی است که کاربر به راحتی می‌تواند با استفاده از آن اطلاعات مورد نظر را در این سامانه بارگذاری کند. در بخش تعیین بازه زمانی، تلاش شده تا هر کدام از بخش‌های مورد نظر با تعیین بازه زمانی فرصت کافی را به مخاطبان جهت تماشا و مطالعه بخش‌های مختلف داده شود. همچنین چرخش هوشمند بخش‌های مختلف نیز با استفاده از تعیین بازه زمانی باعث پویایی سامانه و ارائه اطلاعات مختلف شده است.

بوروکراسی ایرانی زیر سنگ محک دولت الکترونیکی



کار ساز» شده است.

کشور ایران با منبع عظیم نفتی از خوش‌شانس‌ترین کشورها در حوزه درآمدزایی بوده است. فروش این منبع خدادادی و ورود مستقیم پول حاصل از آن به چرخه اقتصاد داخلی باعث شده تا برخی مشاغل غیرمولد یا شبه‌خدماتی همچون امور اداری بیش از نیاز واقعی، گسترش یابند. این روند علاوه بر افزایش هزینه فرصت در اقتصاد کشور می‌تواند موجب کند شدن رشد اقتصادی کشور در بلندمدت نیز بشود. دستگاه عریض و طویل بوروکراسی ایرانی البته با ورود فناوری‌های نوین اطلاعاتی و ارتباطاتی به نظر می‌رسد بیشتر از گذشته غیرضروری بودن خود را نشان می‌دهد.

در این راستا حسن روحانی در اوایل دولت اول خود در سال ۱۳۹۳ با امضا و ابلاغ مصوبه‌ای به دستگاه‌های اجرایی در خصوص آموزش مردم و فرهنگ‌سازی در مورد استفاده از خدمات دولت الکترونیک دستور داد تا با همکاری صداوسیما، مطبوعات و رسانه‌های مجازی در این

راستا اقدام کنند. وی همچنین در سال ۱۳۹۶ و در جریان مناظرات انتخاباتی از راه‌اندازی شبکه ملی اطلاعات و تحقق دولت الکترونیک به‌عنوان ابزارهای ایجاد شفافیت اقتصادی و عملکردی در کشور نام برده بود.

معاون اول دولت یازدهم هم اردیبهشت‌ماه سال ۱۳۹۶ طی ابلاغیه‌ای به تمام وزارتخانه‌ها و دستگاه‌های دولتی، چهار پروژه اولویت‌دار دولت را اعلام کرد که اصلاح نظام اداری و استقرار دولت الکترونیک یکی از آنها بود و از اهداف اجرای آن بهبود اقتصاد کشور و تسریع روند خدمت‌رسانی به مردم اعلام شده بود.

اما محمود واعظی - وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات - که قبلاً مهم‌ترین درخواستش از دولت خود را اجرای طرح دولت الکترونیک اعلام کرده و گفته بود تمام زیرساخت‌های اجرایی دولت الکترونیک فراهم است، اوایل مرداد امسال (۱۳۹۶) فاز اول پروژه دولت الکترونیک را افتتاح کرد تا به وعده خود

قدم زدن در جاده ICT روحیه جوان و جنگنده می‌خواهد

اضافه کرد: محمدجواد آذری جهرمی هم مدیر و هم مهندسی کارآزموده است؛ به علاوه اینکه جوان هم است. برای قدم زدن در جاده ارتباطات و فناوری اطلاعات یک روحیه جوان و جنگنده لازم است تا بتواند تغییرات لازم را در این حوزه اعمال کند. دیگر با مدیریت سنتی نمی‌توان وزارت ارتباطات را اداره کرد، امری که اگر تغییر یابد، می‌توان به استفاده از آئی تی در زیرساخت‌های ارتباطاتی امیدوار بود. وی با اشاره به سابقه اجرایی جهرمی در وزارت ارتباطات به‌عنوان معاون وزیر و مدیرعامل شرکت ارتباطات زیرساخت، اظهار کرد: اینکه کسی از خود مجموعه وزارت به‌عنوان وزیر انتخاب شود، به دلیل آشنایی با مسائل این حوزه می‌تواند بسیار موفق‌تر از کسی عمل کند که از بیرون به این وزارت تحمیل می‌شود. اینکه کسی می‌گوید من همکارم و هم صدای شما هستم و در عمل هم آن را ثابت کرده است، باعث امیدواری فعالان صنف حوزه آئی تی است. یابادی‌نیا با اشاره به سابقه فعالیت آذری جهرمی در حوزه زیرساخت‌های فنی و امنیتی نیز بیان کرد:

زمانی که می‌خواهیم مباحث امنیت شبکه را به دانشجویان توضیح بدهیم، می‌گوییم که نهایت علم فناوری اطلاعات در تمامی شاخه‌های آئی تی، حوزه امنیت است. فعالیت ایشان در حوزه فنی و امنیتی نه تنها ضعف نیست، بلکه نقطه قوت ایشان است.

عضو هیات‌مدیره سازمان نظام صنفی رایانه‌ای کشور، تاکید کرد: با توجه به شناختی که از وزیر پیشنهادی وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات دارم، ایشان اعتقاد راسخ دارد که فضای مجازی باید هر چه بیشتر گسترده شود تا اهل علم و فن بتوانند مخاطرات آن کنترل شود. یابادی‌نیا در پایان به محدودیت‌های مقرراتی حوزه آئی تی نیز اشاره و ابراز امیدواری کرد که با حضور جهرمی این محدودیت‌ها برطرف و همچنین ضمن مشاوره با کارشناسان و فعالان حوزه آئی تی و به‌کارگیری دانش، تخصص و تجربه آنان از افراد فعال در حوزه آئی تی حمایت بیشتری شود تا شاهد رشد هر چه بیشتر فضای آئی تی در کشور باشیم.

تصمیم‌گیری فیلتر تلگرام در سطح سران ۳ قوه است

رئیس مرکز رسانه‌های دیجیتال وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی درباره عدم برخورد با برخی کانال‌های معاند در کشور گفت دارند بستر کسی است که باید در این خصوص اقدام کند، البته ممکن است برداشت‌های دارند بستر با ما تفاوت داشته باشد، اما اینکه تلگرام باید سیاست‌های ما را رعایت کند امری غیرقابل تغییر است.

سیدمرتضی موسویان در گفت‌وگو با فارس، درباره تعداد کانال‌های ثبت‌شده تلگرام و صفحات اینستاگرام گفت: تاکنون بیش از ۱۲ هزار و ۵۰۰ کانال تلگرامی در مرکز رسانه‌های دیجیتال وزارت ارشاد ثبت شده که درصد قابل توجهی از این کانال‌ها بیش از ۵ هزار دنبال‌کننده دارد، ضمن آنکه بیش از ۶۰ درصد کانال‌های دارای بالای ۵ هزار دنبال‌کننده در کشور ثبت‌شده هستند. وی درباره ثبت صفحات اینستاگرامی افزود: این صفحات به‌اضافه دیگر صفحات شبکه‌های اجتماعی بیش از ۱۷۰۰ صفحه است.

پلیس فتا و وزارت اطلاعات مسئول برخورد با تخلفات اخلاقی و امنیتی

رئیس مرکز فناوری اطلاعات و رسانه‌های دیجیتال وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی درباره آخرین مهلت ثبت کانال‌های تلگرامی و صفحات اینستاگرامی تصریح کرد: تاریخ و مهلتی برای ثبت کانال‌های تلگرامی و صفحات اینستاگرامی در نظر گرفته نشده است و تاریخ منظر برای مرکز رسانه‌های دیجیتال وزارت ارشاد برای آغاز این روند فقط جهت فراهم کردن بستر ثبت کانال‌های تلگرامی و صفحات اینستاگرامی بوده که عملاً در حال حاضر تاریخ و مهلت ثبت‌نام برداشته شده و هر کس می‌تواند با هر تعداد دنبال‌کننده این ثبت‌نام را انجام دهد. موسویان خاطرنشان کرد: پیگیری تخلفات صورت‌گرفته در کانال‌های تلگرامی و صفحات اینستاگرامی و سایت‌های دارای لوگوی شامد و بدون آن فارغ از وجود نامه اعتراض و شکایت مرکز فناوری اطلاعات و رسانه‌های دیجیتال وزارت ارشاد با عدم وجود این نامه برعهده پلیس فتا است که به لحاظ اخلاقی موظف به پیگیری آن است، ضمن اینکه وزارت اطلاعات هم تخلفات امنیتی را رصد می‌کند.

پورتال وب و نسخه جدید اندروید «ایرانسل من» ارائه شد

پورتال وب «ایرانسل من» امکان کنترل و مدیریت حساب ایرانیسل را برای کاربران رایانه‌های شخصی از طریق مرورگر وب امکان‌پذیر کرده است. همچنین ایرانسل نسخه جدید اندروید این اپلیکیشن با رابط کاربری بهبود یافته و دسترسی آسان و سریع‌تر به منوهای پرکاربرد را در اختیار مشترکان خود قرار داده است. به گزارش روابط عمومی ایرانسل، با استفاده از ایرانسل من، مشترکان ایرانیسل می‌توانند به راحتی شارژ و بسته اینترنتی خریداری کنند و میزان مصرف اینترنت، هزینه‌های تماس و پیامک‌های خود را مدیریت کنند. این اپلیکیشن همچنین امکان مدیریت مصرف، خرید و پرداخت حساب ایرانیسل را برای کاربران فراهم کرده است. مشترکان سیم‌کارت دائمی ایرانسل (آی‌سیم) نیز با استفاده از «ایرانسل من» می‌توانند به راحتی قبض‌های دوره‌ای را پرداخت و حساب ایرانیسل خود را مدیریت کنند. برخی دیگر از ویژگی‌های ایرانسل من، شامل نمایش اطلاعات حساب، باقیمانده حد اعتبار، موجودی، بدهی، کارکرد و مبلغ قابل پرداخت، نمایش باقیمانده بسته اینترنت، مدیریت حساب چندکاربره، نمایش طرح تعرفه فعلی و امکان تغییر آن، مشاهده آمیزات ایرانیسل و تبدیل آنها به مکالمه یا پیامک، نمایش و فعال‌سازی طرح‌های تشویقی براساس نوع سرویس و حساب و نیز مشاهده فهرست سرویس‌های ارزش افزوده و امکان عضویت و لغو عضویت در آنها اشاره کرد. مشترکان ایرانیسل می‌توانند برای ورود به پورتال وب «ایرانسل من» به نشانی my.irancell.ir مراجعه کنند. همچنین دریافت آخرین نسخه اپلیکیشن اندروید ایرانسل من از طریق وب‌سایت ایرانسل به نشانی irancell.it/ و myirancell و نیز فروشگاه‌های اپلیکیشن اندرویدی Google Play Store و کافه بازار امکان‌پذیر است. نسخه جدید iOS اپلیکیشن «ایرانسل من» نیز به‌زودی در دسترس کاربران قرار می‌گیرد.

عرضه گوشی آیفون ۸ به تعداد محدود

مینگ چی کو که یکی از آنالیزورهای شرکت اپل است، اعلام کرده گوشی آیفون ۸ هنگام عرضه به تعداد محدود در اختیار کاربران قرار خواهد گرفت. به گزارش خبرنگار باشگاه خبرنگاران جوان، آنالیزور شرکت اپل، مینگ چی کو به موکلین خودش اعلام کرده است که دهمین نسل از گوشی‌های هوشمند شرکت اپل طبق برنامه‌ریزی قبلی در ماه سپتامبر امسال رونمایی خواهد شد. وی ذکر کرده است که گوشی آیفون ۸ در رنگ‌های مشکی، طلایی و نقره‌ای، در دسترس خواهد بود. این منبع همچنین گزارش داده است که در نخستین ماه رونمایی و عرضه آیفون ۸، تعداد محدودی از آن در دسترس کاربران قرار خواهد گرفت. این تعداد احتمالاً بین ۲ تا ۴ میلیون نسخه خواهد بود. تعداد ۲ تا ۴ میلیون نسخه آن هم در ابتدای عرضه آیفون مشخصاً تعداد محدودی است و این در حالی است که شرکت اپل قصد دارد تا پایان سال ۲۰۱۷ تعداد ۴۵ تا ۵۰ میلیون نسخه از گوشی آیفون ۸ خود عرضه کند. گفتنی است گوشی آیفون ۸ دارای یک صفحه نمایش هوشمند به اندازه ۵.۱۵ اینچ دارد و رزولوشن آن ۱۱۲۵ در ۲۲۳۶ است.



Sirius B کامپیوتر جیبی ارزان قیمت و قدرتمند

پورشه چهلمین سالگرد تولد
۹۲۸ را جشن می‌گیرد

شرکت پورشه امسال چهلمین سالگرد تولد نخستین مدل ۹۲۸ خود را پیش رو دارد و برای گرامیداشت این موضوع، جشن‌های بزرگی در گرن پری Oldtimer تدارک دیده است. این گرن پری یکی از خاص‌ترین وقایع خودرویی آلمان است که طی چند روز آینده قرار است در پیست نوربورگ رینگ برگزار شود.

به گزارش خبرخودرو، اگرچه ۹۲۸ به اندازه ۹۱۱ خودرویی نمادین نیست، ولی با این حال هنوز هم میان هواداران پورشه یک مدل افسانه‌ای محسوب می‌شود.

این خودرو آخرین مدل لوکس گرن تورر کمپانی تا قبل از رونمایی پانامرا بود و روز به روز به محبوبیت آن بین علاقه‌مندان دنیای خودرو و کلکسیونرها افزوده می‌شود.

این مدل در سال ۱۹۷۷ رونمایی شد و با وجود موتور ۸ سیلندر خورجینی خود که در قسمت جلوی خودرو نصب شده بود و نیروی مورد نیاز محور عقب را تامین می‌کرد، گل سرسید مدل‌های ترنس اکسل پورشه محسوب می‌شد. آن موتور از نظر حجم طی تقریباً دو دهه تولید از ۴.۵ لیتر مدل اولیه تا ۵.۴ لیتر که در سال ۱۹۹۵ ارائه شده بود همواره در حال رشد بوده است.

موتور مذکور نخستین موتور هشت سیلندر خورجینی پورشه بود؛ موتوری که راه را برای هشت سیلندرهایی که امروزه روی مدل‌هایی مانند پانامرا، کاین و ۹۱۸ اسپایدر می‌بینید هموار کرد. زمانی که ۱۸ سال پس از آغاز تولید عمر این خودرو به پایان رسید، پورشه بیش از ۶۰ هزار دستگاه از آن فروخته بود که سهم اعظم این عدد متعلق به ۹۲۸ اورجینال و باقی به ترتیب به S4 و S1/S2 تعلق داشت.

هوندا سیویک تیپ R مدل ۲۰۱۷
در اندونزی رونمایی شد

هوندا Prospect موتور در نمایشگاه خودروی اندونزی ۲۰۱۷ از هوندا سیویک تیپ R 2017 جدید رونمایی کرد.

به گزارش خبرخودرو، پیش‌فروش این هاج‌بک جدید اکنون در تمام نمایندگی‌های هوندا انجام می‌شود. قیمت این خودرو از ۷۴۶۲۵ دلار شروع می‌شود.

سیویک تیپ R یکی از قدرتمندترین و سریع‌ترین هاج‌بک‌های EWD در دنیا است. این خودرو توانسته Nordschleife را در مدت ۷ دقیقه و ۴۳.۸ ثانیه پشت سر بگذارد. نیروی این خودرو از موتور ۲.۰ لیتری VTEC TURBO چهار سیلندر بنزینی با قدرت ۳۱۰ اسب بخار و گشتاور ۴۰۰ نیوتون متر تامین می‌شود. تنها گزینه گیربکس برای این خودرو دستی شش سرعته است. شتاب صفر تا صد این خودرو ۵.۷ ثانیه و بیشینه سرعت آن ۲۷۲ کیلومتر بر ساعت است.

هوندا سیویک تیپ R حدود ۱۶ کیلوگرم سبک‌تر از مدل قبلی خود و ۷ کیلوگرم سبک‌تر از هاج بک هوندا سیویک ۲۰۱۷ است. این خودرو دارای طول ۴۵۵۷ میلی‌متر، عرض ۲۰۸۷ میلی‌متر با آینه‌ها، ارتفاع ۱۴۳۴ میلی‌متر و فاصله بین دو محور ۲۷۰۰ میلی‌متر است.

صادرات خودرو ۳۶ میلیون
دلاری شد

صادرات خودروی ایرانی در سال ۹۵ بیش از ۳۶ میلیون دلار ارزآوری به همراه داشت و عراق نخستین مقصد خودروهای صادراتی ایران بود. به گزارش ایسکانیوز، براساس آمار گمرک در سال گذشته ۳۶.۶ میلیون دلار خودروی سواری به بازارهای هدف صادراتی صادر شد.

براساس این گزارش عراق نخستین مقصد خودروهای صادراتی ایران بود که ۲۹ میلیون دلار خودرو در سال ۹۵ به این کشور صادر شد. این در حالی است که میزان صادرات خودرو به این کشور در سال ۹۴ نزدیک به ۱۴.۸ میلیون دلار بود. این گزارش می‌افزاید: الجزایر دومین مقصد صادرات خودروهای ایرانی بود که صادرات به این کشور ۲.۲ میلیون دلار ارزآوری به همراه داشت. این در حالی است که در سال ۹۴ تنها ۰.۸ میلیون دلار خودرو به این کشور صادر شد.

سوریه سومین مقصد خودروهای صادراتی ایران در سال گذشته بود که صادرات به این کشور ۱.۶ میلیون دلار ارزآوری به همراه داشت و در حالی صادرات خودرو به سوریه در سال ۹۵ افزایش یافت که در سال ۹۴ تنها ۰.۰۳ میلیون دلار خودرو به این کشور صادر شد.

براساس گزارش ایسکانیوز، لبنان و ترکمنستان از دیگر مقصد خودروهای صادراتی ایران در سال گذشته بودند که ۱.۳ میلیون دلار خودرو به لبنان و یک میلیون دلار خودرو به ترکمنستان صادر شد.

واردات خودرو منوط به تصویب «طرح ساماندهی»
در هیأت دولت شد

«سایت ثبت سفارش واردات خودرو تا زمان تصویب طرح ساماندهی واردات خودرو در هیأت دولت غیرفعال خواهد ماند.»

رئیس سازمان توسعه تجارت روز گذشته در حالی به اعلام این خبر پرداخت که بیش از یک‌ماه از بسته شدن سایت ثبت‌سفارش واردات خودرو می‌گذرد.

مجتبی خسروتاج، رئیس سازمان توسعه تجارت در حاشیه مراسم اتاق بازرگانی تهران که به‌منظور اعلام برنامه‌های وزرای پیشنهادی وزارت صنعت و اقتصاد برگزار شد در پاسخ به سوال «دنیای اقتصاد» در مورد مدت‌زمان توقف سایت ثبت‌سفارش خودرو عنوان کرد: تا زمان ابلاغ «دستورالعمل و ضوابط واردات خودرو و نحوه همکاری با شرکت‌های خودروساز خارجی»

ثبت‌سفارش واردات خودرو متوقف خواهد ماند.

وی در ادامه عنوان کرد که سازمان توسعه و تجارت به‌عنوان متولی سیستم ثبت‌سفارش واردات خودرو در حال حاضر منتظر ابلاغ چارچوب‌های جدید واردات خودرو است؛ چراکه این دستورالعمل جدید مشخص می‌کند چه کسانی امکان واردات خودرو را خواهند داشت.

به گزارش پدال نیوز، طرح پیشنهادی وزارت صنعت، معدن و تجارت اواخر پاییز سال گذشته به هیأت دولت ارسال شده؛ این طرح که واردات خودرو

را منوط به تولید خودروسازان خارجی در ایران می‌کند، به‌دلیل برخی ابهامات از سوی هیأت دولت به بخش‌های تخصصی چون شورای اقتصاد، ستاد تنظیم بازار و کمیسیون زیربنایی دولت ارسال شد تا مراحل تصویب آن براساس نظرات کارشناسی صورت بگیرد.

کمیسیون زیربنایی دولت به‌عنوان آخرین مرجع بررسی این طرح با حذف بند صادراتی (که واردکنندگان را ملزم به صادرات خودروهای داخلی می‌کرد) در تاریخ ۱۹ تیرماه سال جاری آن را به هیأت دولت ارسال کرد که از آن تاریخ هنوز اخباری مبنی بر تصویب یا رد آن

منتشر نشده است. در شرایطی مسئولان وزارت صنعت، معدن و تجارت دولت یازدهم فعال‌سازی سایت ثبت‌سفارش را با طرح یادشده در هیأت دولت گره زده‌اند که افزایش واردات خودرو در چهار ماه ابتدایی سال جاری بی‌سابقه بوده است. در همین زمینه حدود یک‌ماه پیش علی‌آبادی، رئیس دفتر مقررات صادرات و واردات علت بسته شدن ثبت‌سفارش را انتقال داده‌ها و به‌روزرسانی سایت عنوان کرده بود، این در شرایطی است که مجتبی خسروتاج با تأکید بر اینکه مشکل ثبت‌سفارش واردات

خودرو ربطی به انتقال داده‌ها ندارد، می‌گوید: از آنجا که قصد داریم طبق دستورالعمل جدید واردات خودرو در راستای شفاف شدن ورود خودروهای خارجی به کشور حرکت کنیم، ثبت‌سفارش برای واردکنندگان خودرو غیرفعال شده است، بر این اساس هر زمان بخشنامه در دولت تصویب شد اجازه واردات خودرو را خواهیم داد.

اظهارات خسروتاج در شرایطی است که روز گذشته آخرین جلسه هیأت دولت برگزار شد و مشخص نیست که وزیر صنعت، معدن و تجارت دولت دوازدهم چه سیاستی در روند واردات خودرو به کشور در

پیش بگیرد. آنگونه که مجتبی خسروتاج می‌گوید در دستورالعمل جدید بحث نمایندگی رسمی شرکت‌ها، استفاده از ظرفیت تولید داخل، مشخص بودن واردکنندگان خودرو و تعهداتی که واردکنندگان دارند، قید شده است.

طرح پیشنهادی وزارت صنعت با عنوان «دستورالعمل و ضوابط واردات خودرو و نحوه همکاری با شرکت‌های خودروساز خارجی» دارای چهار بند بود که ضمن منوط کردن واردات به تولید، صادرات را نیز در دستور کار واردکنندگان قرار می‌داد؛ با وجود این در اصلاحات صورت گرفته از سوی کمیسیون امور زیربنایی بند صادراتی از دستورالعمل حذف شد. در بند اول این دستورالعمل آمده است که «کلیه واردکنندگان خودروی سواری ضمن رعایت آیین‌نامه ضوابط فنی واردات جدید واردات خودرو در راستای اصلاحات بعدی، موظف به داشتن امکانات و تاسیسات ارائه خدمات پس از فروش هستند.

همچنین کلیه واردکنندگان موظف به دریافت گواهی فعالیت نمایندگی رسمی از تولیدکنندگان اصلی یا نمایندگان منطقه‌ای و رعایت مفاد آیین‌نامه اجرایی قانون حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان خودرو (۱۳۸۱/۷۴۱) تا ۵۱۶۸۱ هـ مورخ ۱۳۹۵/۱/۲۸ مصوب هیأت محترم وزیران) هستند.»

تا پایان سال ۹۷ داخلی‌سازی ۲۰۰۸ به بیش از ۴۰ درصد می‌رسد

وی با اشاره به فعالیت حدود ۱۲۰۰ قطعه‌ساز در کشور یادآور شد: در صورتی که مشکلات و موانع تولید و سرمایه‌گذاری خواهند برد در حالی که این مسئله نیازمند تقویت بدنه قطعه‌سازی کشور است.

وی با تأکید بر اینکه امکانات بالقوه قطعه‌سازی کشور اجازه داخلی‌سازی بیش از شرایط کنونی را نمی‌دهد، افزود: متأسفانه قطعه‌سازان کشور طی سال‌های گذشته درونگرا بودند و سخت‌افزار، ماشین‌آلات و نیروی انسانی را صرفاً برای داخلی‌سازی خودروهای داخلی به کار گرفتند.

وی تصریح کرد: تا زمانی که صنعت خودروسازی و قطعه‌سازی به‌روزرسانی نشود، نمی‌توانیم حضور موثری در بازارهای جهانی داشته باشیم.

رضایی تأکید کرد: به هر میزان درصد ساخت داخل افزایش یابد، مسلماً قطعه‌سازان از مشوق‌های خودروسازان بیشتر بهره خواهند برد در حالی که این مسئله نیازمند تقویت بدنه قطعه‌سازی کشور است.

وی با تأکید بر اینکه امکانات بالقوه قطعه‌سازی کشور اجازه داخلی‌سازی بیش از شرایط کنونی را نمی‌دهد، افزود: متأسفانه قطعه‌سازان کشور طی سال‌های گذشته درونگرا بودند و سخت‌افزار، ماشین‌آلات و نیروی انسانی را صرفاً برای داخلی‌سازی خودروهای داخلی به کار گرفتند.

رئیس انجمن قطعه‌سازان در ادامه با اشاره به حضور پررنگ رنو در ایران، گفت: خوشبختانه داخلی‌سازی محصولات جدید رنو با همان ۴۰ درصد آغاز می‌شود.

رئیس انجمن قطعه‌سازان گفت در جریان قرارداد همکاری با پژو تاکنون بیش از ۱۰۰ قرارداد با قطعه‌سازان منعقد شده است تا امکانات تولید قطعات خودروهای جدید در کشور فراهم شود.

رضا رضایی اظهار داشت: البته اغلب این قراردادها در قالب پیش‌قرارداد است، اما شرکت ایکاپ به‌شدت در حال پیگیری است که چه زمانی نمونه‌ها از سوی قطعه‌سازان داخلی تحویل و قطعات تولید انبوه شوند. وی همچنین با توجه به زمان مورد نیاز برای آماده‌سازی قالب‌ها برای تولید قطعات جدید اظهار داشت: تا پایان سال ۹۷ به بالای ۴۰ درصد داخلی‌سازی در تولید محصول پژو ۲۰۰۸ دست خواهیم یافت.

وی گفت: البته استارت تولید پژو ۲۰۰۸

تاریخ تولید قطعات خودروهای جدید در ایران، گفت: خوشبختانه داخلی‌سازی محصولات جدید رنو با همان ۴۰ درصد آغاز می‌شود.

تازه‌های خودرو



وانت رم با گشتاور ۱۲۶۰ نیوتن متر، معرفی شد.

واردات خودرو همچنان ادامه دارد

در حالی که با اقدام اخیر وزارت صنعت، معدن و تجارت در توقف ثبت سفارش جدید برای واردات خودرو برخی واردکنندگان با هدف فشار بر این وزارتخانه از توقف واردات و افزایش قیمت خودروهای وارداتی سخن می‌گویند، قائم‌مقام این وزارتخانه به این فضا سازی‌ها واکنش نشان داده و تأکید کرد که واردات خودرو همچنان ادامه داشته و با توجه به افزایش شدید واردات، قیمت خودروهای وارداتی نه افزایش بلکه باید کاهش یابد.

در سه ماهه نخست امسال واردات خودرو رشد بیش از ۳۰ درصدی داشت. رشد شدید واردات خودرو موجب شد تا وزارت صنعت، معدن و تجارت با هدف ساماندهی واردات خودرو، ثبت سفارش جدید برای واردات این محصولات را تا زمان تصویب نهایی طرح «ساماندهی واردات خودرو» در هیأت دولت، متوقف کند. هرچند واردات خودرو براساس ثبت سفارش‌های پیشین همچنان ادامه دارد.

به دنبال این اقدام وزارت صنعت، معدن و تجارت اما برخی واردکنندگان خودرو به دلیل به خطر افتادن منافعشان به تکاپو افتاده و تلاش کردند به این وزارتخانه فشار بیاورند تا ثبت سفارش جدید برای واردات خودرو را از سر بگیرد، به همین دلیل در گفت‌وگوهایی عنوان کردند که به دلیل توقف ثبت سفارش، واردات خودرو متوقف شده و این موضوع باعث کاهش عرضه و به دنبال آن افزایش قیمت‌ها در بازار شده و خواهد شد.

به گزارش پرسین خودرو، جوسازی واردکنندگان خودرو برای ملتیب نشان دادن بازار خودروهای وارداتی و مطرح کردن احتمال افزایش قیمت‌ها به دلیل توقف واردات موجب شد قائم‌مقام وزیر صنعت، معدن و تجارت شخصاً وارد عمل شده و با رد ادعاهای واردکنندگان خودرو تأکید کند که از یک سو واردات خودرو از محل ثبت سفارش‌های پیشین همچنان ادامه داشته و متوقف نشده است و از سوی دیگر با توجه به افزایش قابل توجه واردات، قیمت خودروهای وارداتی نه افزایش بلکه باید کاهش یابد.

مجتبی خسروتاج در این زمینه اظهار کرد: «با ثبت سفارشات اواخر سال گذشته و چهار ماه ابتدایی سال جاری، حداقل تا شش ماه آینده از محل این ثبت سفارشات واردات خودرو به کشور در جریان هست و خواهد بود.»

وی ادامه داد: «توقف ثبت سفارش جدید واردات خودرو به معنی توقف واردات نیست... آنچه در حال حاضر وارد می‌شود ناشی از ثبت سفارش اواخر سال گذشته و چهار ماهه اول سال جاری است و تا دی ماه سال جاری نیز فرصت ورود آن وجود دارد.»

قائم‌مقام وزیر صنعت، معدن و تجارت در امور تجارت تأکید کرد: «خبرداران خودرو آگاه باشند که محدودیتی در واردات خودرو از محل ثبت سفارشات قبلی وجود ندارد و آنچه در چهار ماهه اول امسال ثبت سفارش شده به مراتب بالاتر از ثبت سفارش دوره مشابه سال قبل است که در صورت واردات در شش ماه آتی، می‌تواند منجر به کاهش قیمت‌ها شود زیرا عرضه نسبت به دوره مشابه سال گذشته نیز افزایش یافته است.»

قرارداد همکاری قطعه‌سازان با
برندهای خودرویی نهایی شد

عضو هیات مدیره انجمن قطعه‌سازان خودرو گفت: میان قطعه‌سازان و شرکت‌های خارجی قراردادهایی منعقد شده است که روند داخلی‌سازی خودروهای جدید با مطلق قرارداد اولیه ۴۰ درصدی فراهم می‌کند. محمدرضا نجفی‌منش، عضو هیات‌مدیره انجمن قطعه‌سازان خودرو در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری - تحلیلی «شهر فردا» درباره داخلی‌سازی خودروهای جدید افزود: هرچند هنوز برخی از خودروسازان خارجی حاضر به سرمایه‌گذاری در ایران نیستند و بر موضع قبلی خود پافشاری می‌کنند، اما قراردادهایی با شرکت‌های رنو، فولکس واگن و هیوندا منعقد شده است.

نجفی‌منش تأکید کرد: متأسفانه قطعه‌سازان در جریان مذاکرات و قراردادهای وزارت صنعت با خودروسازان خارجی نیستند و هنوز از محتوای آن با خبر نشدند، لذا نمی‌توان با قطعیت درباره روند داخلی‌سازی سخن گفت. عضو هیات‌مدیره انجمن قطعه‌سازان تأکید کرد: با وجود گذشت سال‌ها از تولید تندر، هنوز سهم قطعه‌سازان از داخلی‌سازی این خودرو به ۶۰ درصد نرسیده است.

وی افزود: طبق نص صریح قانون وزارت صنعت، ساخت داخل خودروهای خارجی در پسابرجام، باید در عرض یک سال به ۴۰ درصد برسد و این‌گونه نیست که در همان شروع کار، خودروها با این حجم از ساخت داخل تولید شوند.

نجفی‌منش با اشاره به کم و کیف قرارداد قطعه‌سازان با برندها گفت: رنو قرار است با سرمایه‌گذاری در قالب‌سازی با قطعه‌سازان ایرانی مشارکت کند، این در حالی است که چنین ساز و کاری با ترکیه که تعاملات همکاری سال‌هاست برقرار است، صورت نگرفته است. وی ادامه داد: از سوی دیگر فولکس‌واگن هم در حال ارزیابی قطعه‌سازان ایرانی است تا از میان ۱۰ قطعه‌ساز معرفی شده با تعدادی به پای قرارداد بنشیند. این قطعه‌ساز خاطر نشان کرد: استفاده از ظرفیت داخلی برای خودروسازی آغاز شده و انتظار می‌رود روند داخلی‌سازی هرچند به صورت تدریجی اما تا پایان سال ۹۰ درصد برسد.

ارتباط

۳ قاعده در انجام فعالیت روابط عمومی



روابط عمومی (Public Relation) یا به اختصار PR مفهوم گسترده‌ای است که شاید نتوان آن را در یک جمله تعریف کرد. خلاصه‌ترین شکل تعریف روابط عمومی، مدیریت جریان اطلاعات دوسویه میان سازمان و افکار عمومی است. به عبارت ساده‌تر روابط عمومی نوعی اطلاع‌رسانی در مورد محصول یا خدمات یک کسب‌وکار به افکار عمومی با قابلیت سنجش ارزیابی تأثیرگذاری آن است. آنچه در روابط عمومی بسیار مهم است و باید مورد توجه قرار گیرد این است که در روابط عمومی، رابطه ایجاد شده باید دوسویه باشد و بتوان بازخوردهای حاصل را ارزیابی و مورد سنجش قرار داد.

به گزارش هورموند، روابط عمومی بخشی از یک سازمان است که وظیفه دارد افکار عمومی را در مورد صنعت سازمان خود رصد کرده و با بهره جستن از فرصت‌های مناسب و تعامل دائمی با رسانه‌ها، روی افکار عمومی در مورد محصولات و خدمات سازمان خود تأثیر بگذارد. روابط عمومی ابزاری است برای خلق یک برند جدید. کاری که امروز روابط عمومی برای خلق یک برند جدید می‌تواند انجام دهد، تبلیغات یا از انجام آن عاجز است یا با هزینه‌ای به مراتب بیشتر می‌تواند انجام دهد. البته فراموش نکنیم که هر کدام از این دو رسالت خود را بر عهده دارند. روابط عمومی باید برند جدید را خلق کند و تبلیغات پس از آن به ثبات و دوام آن برند کمک خواهد کرد. با توجه به افزایش پیام‌های تبلیغاتی و معمولاً یک‌سویه بودن این پیام‌ها در حال حاضر، روابط عمومی با استفاده از خلق پیام‌های جذاب، متفاوت، باورپذیرتر برای عموم و پیام‌های غیرمستقیم، بسیار کارآمدتر و کم‌هزینه‌تر از تبلیغات می‌تواند محصول یا خدمتی جدید را در افکار مخاطبان جا دهد.

سه قاعده‌ای که باید در انجام فعالیت روابط عمومی خود در نظر داشته باشیم عبارتند از: پیامی متفاوت و خلاق ایجاد کنیم: عامه مردم در حال غرق شدن در انبوه پیام‌های تبلیغاتی و اطلاعاتی هستند که همه روزه به سمت آنها سرازیر می‌شوند. پیام ما باید قابلیت این را داشته باشد که از میان این همه از اطلاعات سر بیرون بیاید و مورد توجه قرار گیرد.

استراتژی روابط عمومی ما باید در نهایت منجر به افزایش درآمد کسب‌وکار ما شود: درگیران صورت وقت و هزینه خود را تلف کرده‌ایم.

ایده ابتکاری شما باید شهرت را برای سازمان شما به همراه بیاورد: این شهرت و تعامل مداوم با رسانه‌ها برای تقویت و حفظ این موقعیت مهم‌ترین قاعده در انجام فعالیت روابط عمومی محسوب می‌شود.

آنچه باید در انتهای این مقاله به آن توجه کنید این است که امروزه یک برنامه استراتژیک بازاریابی که ابزار روابط عمومی در آن نقشی نداشته باشد یا از کمترین امکانات آن بهره‌برداری کند، قطعاً مؤثرترین برنامه بازاریابی نخواهد بود. در این برنامه بازاریابی، بودجه بسیار زیادی صرف شده و بی‌شک به اندازه هزینه انجام شده مؤثر نخواهد بود.



صادرات از مسیر تبلیغات می‌گذرد



بر مبنای اصل «پارتو»، اولویت‌بندی هدف‌ها و انگیزه‌های صادراتی از طریق ارتباط با صادرکنندگان.

بررسی و ارزیابی عوامل و شیوه‌های مختلف ارتباط با بازارها یا بازاریابی، با توجه به نوع محصول، نوع بازار، مخاطبان و رقبا و انتظارات، هدف‌ها و امکانات صادرکنندگان. اختصاص بودجه‌ای مناسب برای تبلیغات اصولی.

شناسخت منابع، محدودیت‌ها، امکانات و تسهیلات تبلیغات در کشورهای خارجی. تبلیغات عمومی برای ایجاد تقاضای اولیه برای گروه کالاها و خدمات صادراتی ایران.

تبلیغات برای ایجاد تقاضای ثانویه یا تقاضا برای کالاهای خاص.

تبلیغات گروهی برای صادرات ایران، در رشته‌های مختلف.

تبلیغات مقایسه‌ای، به ویژه برای محصولات سنتی و فرش ایران که بازارهای خود را از دست داده‌اند.

خصوصی‌سازی فعالیت‌های بازاریابی و تبلیغات و واگذاری این گونه فعالیت‌ها از مرکز توسعه صادرات، به سازمان‌های حرفه‌ای و نظارت بر کار آنها.

ایجاد تشکیل حرفه‌ای در زمینه فعالیت‌های بازاریابی برای صادرات ایران یا ایجاد تشکلهای تحقیقاتی-تبلیغاتی تخصصی، برای شناسایی بازارها و شناساندن کالاها و خدمات صادراتی ایران به دنیا.

ایجاد زمینه‌های همکاری و مشارکت بین تشکلهای تبلیغاتی-تحقیقاتی ایران با مراکز خارج از کشور، به منظور توسعه تبلیغات صادرات ایران و فعالیت‌های بین‌المللی.

درخواست از وزارت فرهنگ و آموزش عالی برای آموزش تحقیقات بازاریابی، تبلیغات و سایر عوامل بازاریابی، به صورت جامع و کاربردی، در رده‌های مختلف دانشگاهی در رشته‌های مدیریت، ارتباطات و دیگر رشته‌های مرتبط علوم انسانی و پرورش نیروهای انسانی کارآمد برای آینده.

تقسیم‌بندی کالاها و خدمات صادراتی، با توجه به ویژگی‌ها، جایگاه آنها در بازار هدف، مرحله منحنی عمر کالا یا خدمت، مزیت‌ها و امکان تداوم آنها.

تقسیم‌بندی بازارهای هدف و مخاطبان

با این گونه بازارها شکل گیرد. علاوه بر توجه به تبلیغات برای صادرات غیر نفتی، انجام تبلیغات اصولی برای نفت، با شیوه‌های مناسب ضروری است. این همایش، فرصت مناسبی است برای توجه کردن به ضرورت این نوع تبلیغات که اگر براساس برنامه‌ریزی دقیق صورت گیرد، نتایج مثبتی در برخواهد داشت.

در گذشته، تبلیغات در زمینه صادرات، بر بنیانی سست استوار بود. هیجان، شتاب و سراسیمگی صادراتی و صادرات اجباری و اضطراری، باعث شده بود تا هر کس به هر دلیل، هر نوع کالایی را به هر بازار و با هر شیوه‌ای صادر کند. گروه‌های غیرحرفه‌ای از پایه‌های تبلیغات، یعنی آگاه کردن، معرفی و ایجاد تصور، به بدترین شکل و روش استفاده کرده‌اند.

سازمان‌های تبلیغاتی، علاوه بر شناخت کالاها و خدمات صادراتی، باید صادرکنندگان کشور را نیز بشناسند. علاقه، توانایی و آمادگی صادرکنندگان برای صادرات دائمی، همراه با درک ضرورت و اهمیت تبلیغات مناسب، زمینه خوبی برای همکاری فراهم می‌آورد. تا زمانی که زبان و درک مشترکی بین سازمان تبلیغاتی و مدیران و تصمیم‌گیرندگان اصلی سازمان‌های صادراتی به وجود نیاید، تبلیغات اصولی کم‌رنگ خواهد بود.

با توجه به اهمیت و نقش عوامل گوناگون بازاریابی در صادرات و برای نتیجه‌گیری بهتر از این عوامل، پیشنهاد می‌شود کمیته‌ای متشکل از دست‌اندرکاران امور صادرات و تبلیغات و کارشناسان توانمند و علاقه‌مند تشکیل شود تا ضمن تنظیم و تدوین راهبرد بازاریابی و تبلیغات برای صادرات، مشاوره‌های لازم برای انجام هر یک از عوامل آمیزه بازاریابی را به سازمان‌های مربوط ارائه دهد و از هرگونه فعالیت‌های تبلیغاتی غیرحرفه‌ای برای صادرات جلوگیری کند.

راهبرد تبلیغات برای صادرات باید با راهبردهای توسعه صادرات کشور متناسب باشد. به عنوان مثال، اگر راهبرد گزینش بازارهای صادراتی ایران، مبتنی بر انتخاب بازارهای همسایه یا فعالیت در بازارهای معدود و به صورت متمرکز باشد، لازم است تبلیغات نیز با توجه به همین هدف و مرتبط

در بازارهای هدف و عوامل محیطی اثرگذار بر تبلیغات در کشورهای مختلف (به ویژه عوامل فرهنگی، اجتماعی، اقتصادی و قانونی) آگاهی داشته باشند. علاوه بر این، سازمان‌های تبلیغاتی، نیازمند شناخت موقعیت و شرایط کالاها و خدمات صادراتی ایران، به ویژه کالا یا خدمتی هستند که تبلیغ آن را به عهده گرفته‌اند.

در گذشته، تبلیغات در زمینه صادرات، بر بنیانی سست استوار بود. هیجان، شتاب و سراسیمگی صادراتی و صادرات اجباری و اضطراری، باعث شده بود تا هر کس به هر دلیل، هر نوع کالایی را به هر بازار و با هر شیوه‌ای صادر کند. گروه‌های غیرحرفه‌ای از پایه‌های تبلیغات، یعنی آگاه کردن، معرفی و ایجاد تصور، به بدترین شکل و روش استفاده کرده‌اند.

سازمان‌های تبلیغاتی، علاوه بر شناخت کالاها و خدمات صادراتی، باید صادرکنندگان کشور را نیز بشناسند. علاقه، توانایی و آمادگی صادرکنندگان برای صادرات دائمی، همراه با درک ضرورت و اهمیت تبلیغات مناسب، زمینه خوبی برای همکاری فراهم می‌آورد. تا زمانی که زبان و درک مشترکی بین سازمان تبلیغاتی و مدیران و تصمیم‌گیرندگان اصلی سازمان‌های صادراتی به وجود نیاید، تبلیغات اصولی کم‌رنگ خواهد بود.

با توجه به اهمیت و نقش عوامل گوناگون بازاریابی در صادرات و برای نتیجه‌گیری بهتر از این عوامل، پیشنهاد می‌شود کمیته‌ای متشکل از دست‌اندرکاران امور صادرات و تبلیغات و کارشناسان توانمند و علاقه‌مند تشکیل شود تا ضمن تنظیم و تدوین راهبرد بازاریابی و تبلیغات برای صادرات، مشاوره‌های لازم برای انجام هر یک از عوامل آمیزه بازاریابی را به سازمان‌های مربوط ارائه دهد و از هرگونه فعالیت‌های تبلیغاتی غیرحرفه‌ای برای صادرات جلوگیری کند.

راهبرد تبلیغات برای صادرات باید با راهبردهای توسعه صادرات کشور متناسب باشد. به عنوان مثال، اگر راهبرد گزینش بازارهای صادراتی ایران، مبتنی بر انتخاب بازارهای همسایه یا فعالیت در بازارهای معدود و به صورت متمرکز باشد، لازم است تبلیغات نیز با توجه به همین هدف و مرتبط



مجتبی پیرزاد
دکترای مدیریت گرایش بازاریابی

کشور ایران به‌طور قطع برای دستیابی به توسعه پایدار نیازمند آن است که صادرات غیرنفتی خود را گسترش دهد و در مبادلات جهانی جایگاه خود را بالا ببرد. اما گذشته از عوامل تکنولوژیکی و تمرکز بر افزایش کیفیت محصولات و لزوم مشارکت با برندهای جهانی، در خصوص بازاریابی و تبلیغات نیز باید فعالیت‌های گسترده‌ای صورت گیرد.

در مقاله حاضر به تبیین این موضوع مهم می‌پردازیم. صادرات با انواع عوامل محیطی، مشتریان و رقبایی سروکار دارد که متفاوت با بازار داخلی هستند. به همین دلیل، صادرات و تبلیغات آن، نیازمند مدیریت و روش‌هایی متناسب با بازارهای هدف و مخاطبان آنهاست.

«تبلیغات فرامرزی»، نیازمند «تحقیقات فرامرزی» است. شناخت بر مبنای تحقیق، شناختی هدفمند، علمی و سیستمی است که می‌تواند زیربنای تبلیغات مناسب باشد. پیشنهاد می‌شود شناخت بازار خارجی، شرایط محیطی مشتریان و رقبا، در حدی متناسب با میزان و موقعیت صادرات ایران صورت گیرد.

هر اندازه حوزه فعالیت صادرات کشور افزایش یابد، ضرورت و اهمیت تحقیق و تبلیغ نیز بیشتر خواهد شد، به همین دلیل پیشنهاد می‌شود سازمان‌های حرفه‌ای تبلیغاتی و تحقیقات بازاریابی، دامنه فعالیت خود را گسترش دهند تا به‌عنوان عوامل اصلی توسعه صادرات، مطرح شوند.

سازمان‌های تبلیغاتی فعال در صادرات، علاوه بر تلاش برای آشنایی با فنون و فناوری‌های جدید تبلیغاتی و استفاده از آنها، نیازمند تقویت واحد تحقیقات بازاریابی هستند. استفاده از کارشناسان و مشاوران جامعه‌شناسی، روان‌شناسی، بازاریابی، تجارت و مدیریت بین‌المللی، باعث رونق فعالیت تبلیغات و صادرات می‌شود.

تبلیغات برای صادرات، بدون شناخت واقع‌بینانه صادرات، کامل نیست. سازمان‌های تبلیغاتی، ابتدا باید از انتظارات و خواسته‌های مشتریان خارجی، قوت‌ها و ضعف‌های رقبا

تبلیغات خلاق

آگهی بالا که برای مجله TopGear طراحی شده، در مورد خطرهای استفاده از رسانه‌های اجتماعی در زمان رانندگی هشدار می‌دهد. در این تبلیغ از مفهوم بسیار ساده‌ای استفاده شده است که نیاز به تفسیر اندکی دارد و این شعار را بیان می‌کند: «پل جانسون همین الان در کف رودخانه تیمز، آنلاین شد. رانندگی و رسانه‌های اجتماعی با هم سازگار نیستند.»

ایستگاه تبلیغات

تأثیر اینستاگرام در تبلیغات و بازاریابی

اینستاگرام، یکی از پرکاربردترین و قدرتمندترین شبکه‌های اجتماعی برای معرفی کالاهای صنایع گوناگون در سراسر دنیا است، البته شایان ذکر است که وسیله مناسبی برای برندسازی بر پایه تبلیغات نیست.

به گزارش پارک بازاریابی ایران، به‌طور کلی تبلیغات در اینستاگرام یکی از بهترین شیوه‌های تبلیغاتی در رسانه‌های اجتماعی است و این نوع تبلیغات برای کلیه صنایع بسیار مهم و با اهمیت است. سعی کنید کلیه محصولات تولیدی سازمان خود را در اینستاگرام معرفی کنید تا هم محصولات و هم برند شما در این رسانه اجتماعی تبلیغاتی معرفی شود. شبکه اجتماعی اینستاگرام یک زیر مجموعه از شبکه اجتماعی فیس‌بوک به حساب می‌آید و از طریق تبلیغات کسب درآمد می‌کند. حدود سه سال از راه‌اندازی این شبکه اجتماعی می‌گذرد و برندهای مشهور جهان نیز به‌عنوان کوتاه‌ترین و ساده‌ترین و البته مؤثرترین شبکه اجتماعی برای تبلیغات محصولات خود از آن استفاده می‌کنند.

این شرکت‌ها پس از گذشت سه سال حضور فعال در این رسانه اجتماعی به صورت میلیونی فالوئر دارند و به ساده‌ترین و سریع‌ترین حالت به معرفی محصولات جدید خود به مشتریان‌شان می‌پردازند، البته برندهای کوچک نیز از این شبکه اجتماعی در خصوص تبلیغات و معرفی محصولات خود نیز استفاده می‌کنند که بازخورد مناسبی را تجربه کرده‌اند، به‌طوری که هر یک از کاربران این شبکه اجتماعی با یک جست‌وجوی کوتاه و سریع در خصوص کالای موردنیازشان می‌توانند هم برندهای مشهور و بزرگ جهانی و هم برندها و شرکت‌های تولیدی کوچک را بیابند.

در ایران نیز صنایع گوناگونی از اینستاگرام به‌عنوان یک شبکه اجتماعی جهت تبلیغات استفاده می‌کنند، بنابراین با توجه به مطالبی که گفته شد حتماً برای کسب‌وکار خود یک صفحه اختصاصی در اینستاگرام درست کنید و به معرفی و تبلیغات محصولات و خدمات خود بپردازید تا بتوانید برای برند و محصولات و خدمات خود مخاطبان بیشتری را جذب کنید.

آیا می‌دانید رسانه اجتماعی اینستاگرام دارای ۳۰۰ میلیون یوزر فعال است

یکی از عواملی که باعث رونق رسانه اجتماعی اینستاگرام شد، بی‌حوصلگی انسان‌ها و بی‌توجهی آنها نسبت به نوشته‌ها بود. افراد توانستند با دیدن عکس‌ها به مواردی که در جست‌وجوی آنها بودند به خوبی دست یابند، بنابراین به این رسانه روی آوردند، تا جایی که در سال گذشته میلادی پر مخاطب‌ترین و پرطرفدارترین رسانه اجتماعی شناخته شد. خوب است بدانید یکی از عواملی که در رونق این شبکه اجتماعی دخیل بوده، فروش این شبکه به فیس‌بوک بوده است.

تحلیل نویسنده از استقبال گروه‌های مختلف مردمی از این شبکه اجتماعی این است که کاربران بیشتر علاقه‌مند به دیدن تصاویر هستند و دیگر با شبکه‌های اجتماعی مثل توئیتر و فیس‌بوک که متن‌های زیادی دارند ارتباط برقرار نمی‌کنند؛ اما مهم‌ترین موضوعی که در این میان مطرح است نحوه استفاده از اینستاگرام برای تبلیغات است.

نحوه تبلیغات در رسانه اجتماعی اینستاگرام
۱- فقط برای معرفی محصولات خود از صفحه اختصاصی اینستاگرام استفاده کنید و به تبلیغ و معرفی برندهای دیگر هرگز نپردازید.

۲- در صفحه اختصاصی اینستاگرام خود تاریخ نمایشگاه‌های اختصاصی صنعت خود را به اشتراک بگذارید.

۳- بنری تهیه کنید و در آن آدرس فیس‌بوک، توئیتر و لینکدین سازمان خود را در صفحه اختصاصی اینستاگرام خود به اشتراک بگذارید.

۴- از عکس‌های جذاب برای معرفی محصولات خود استفاده کنید.

۵- حتماً شناسنامه‌ای کوتاه از محصول معرفی شده در پایین عکس مربوط به محصول بنویسید و هرگز گذاشتن هشگت را در این نوشتار فراموش نکنید.

۶- شرکت‌های مرتبط و مخاطب صنعت خود را در اینستاگرام خود فالو کرده و عکس‌های آنها را لایک کنید.

۷- از لوگوی شرکت خود برای عکس اینستاگرام خود استفاده کنید.

۸- لینک سایت خود را در اطلاعات پروفایل خود قرار دهید.

حال خوب است بدانید که چگونه می‌توان به تبلیغ محصولات خود در شبکه اجتماعی اینستاگرام بپردازید. همانطور که پیشتر گفته شد، یکی از بهترین مکان‌ها برای تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی اینستاگرام است، اما چون تبلیغ در این شبکه اجتماعی بسیار با اهمیت است؛ به‌طور کلی تصاویری که در این شبکه اجتماعی به اشتراک می‌گذارید باید جذاب و مورد پسند مخاطبان قرار گیرد، بنابراین برای معرفی محصولات از عکس‌ها و بنرهای که به صورت اختصاصی با کیفیت بالا برای خود تهیه کرده‌اید استفاده کنید و هرگز برای تهیه این عکس‌ها و بنرها صرفه‌جویی نکنید زیرا بیشتر از آنچه هزینه کرده‌اید بازخورد خواهید داشت و چنانچه از عکس‌ها و بنرهای نامناسب استفاده کنید، مطمئناً اثرات مخربی برای شما به همراه خواهد داشت و از اهمیت برند شما خواهد کاست. بنابراین وقتی از عکس‌ها و بنرهای جذاب استفاده کنید، بازدیدکننده صفحه شما بالا خواهد رفت و شما در میان مخاطبان خود جایگاه مناسبی پیدا خواهید کرد. ضمناً صفحه اینستاگرام خود را در میان صفحات متفرقه و بی‌ارتباط به صنعت خود تبلیغ نکنید. فالوئر بیشتر و لایک زیاد تأثیری در معرفی برند و محصولات شما نخواهد داشت، بنابراین بازار هدف محصولات خود را بیابید و در آن فعالیت کنید.

بازاریابی رویدادی چیست؟

در میان هزاران روش بازاریابی آنلاین و آفلاین که امروزه پدید آمده‌اند، برخی روش‌ها از بازگشت سرمایه بسیار بالایی برخوردار هستند. امروزه بسیاری از افراد به روش‌ها و تاکتیک‌های بازاریابی اینترنتی روی آورده‌اند، چون برای بسیاری از کسب‌وکارها نتیجه‌بخش بوده است. با این حال، یک استراتژی صحیح بازاریابی ترکیبی از استراتژی آنلاین و آفلاین را استفاده می‌کند.

به گزارش **ibazaryabi** بازاریابی رویدادی یکی از بهترین انواع بازاریابی آفلاین است که برندها از آن برای تبلیغ محصول یا خدمات شرکت خود بهره می‌گیرند. رویداد در واقع به جمع‌شدن تعدادی از افراد کنار هم و صحبت حول یک موضوع خاص گفته می‌شود. برندها می‌توانند میزان رویداد، شرکت‌کننده یا حامی رویدادها باشند.

چرا شرکت‌ها از بازاریابی رویدادی استفاده می‌کنند؟
همانطور که گفتیم یک استراتژی صحیح بازاریابی ترکیبی از استراتژی‌های بازاریابی آفلاین و آنلاین است. کسب‌وکارها سعی می‌کنند از هر راهی شده، رشد و توسعه پیدا کنند. بازاریابی رویدادی نقش بسیار مؤثری در رشد کسب‌وکارها دارد، بنابراین شرکت‌ها علاقه‌مندند که از آن بهره‌مند شوند. در ادامه برخی از مزایای بازاریابی رویدادی را می‌خوانید.

برندینگ و افزایش آگاهی از برند

یکی از بزرگ‌ترین دلایل شرکت‌ها برای میزبانی یک رویداد ایجاد و ساخت هویت تجاری‌شان است. شما با بازاریابی رویدادی قادر خواهید بود خود را از سایر رقبا متمایز و شناخته‌شده‌تر کنید.

۴۴ درصد از شرکت‌کنندگان رویدادها معتقدند که شرکت آنها، برند و خدمات پس از رویداد آنها توسعه‌یافته است. بنیادنگاهی به چند رویداد مهم در سراسر جهان بیندازیم و ببینیم چرا برندها در آنها شرکت می‌کنند؟
- هفته‌ها، یک برند سبک زندگی که می‌خواهد لوکس به نظر برسد.

- سبزی‌پاوی: برندهایی که می‌خواهند نام‌شان در کنار بزرگ‌ترین برندهای جهان دیده شود و به سبیل مخاطبان آنها دست پیدا کنند.

- رویدادهای خیریه: برندهایی که می‌خواهند مسئولیت اجتماعی قبول کنند و دوست دارند از خیریه‌ها حمایت کنند

- رویدادهای کارآفرینی: برندهایی که می‌خواهند نشان دهند برای رشد جامعه تلاش می‌کنند

هنگامی که می‌خواهید رویدادی را میزبانی کنید، باید به این موضوع فکر کنید که مشتری شما کیست و حدس می‌زنید در چه رویدادهایی حضور پیدا کند؟

یکی دیگر از راه‌ها، ارتباط با خبرنگارانی است که در رویدادها حضور دارند. آنها می‌توانند سروصدای زیادی ایجاد کنند و توجهات را به سمت شما جلب کنند.

افزایش تعامل با مشتری با بازاریابی رویداد
هم‌اکنون بسیاری از برندها از طریق وبلاگ‌ها و شبکه‌های اجتماعی با مشتریان خود در ارتباط هستند. همانطور که می‌دانید هیچ روش ارتباطی نمی‌تواند جایگزین ارتباطات رو در رو شود. بازاریابی رویدادی این امکان را برای شما می‌دهد که با مشتریان خود در ارتباط باشید و با آنها تعامل کنید.

به‌سرعت عبور می‌کنند و مستقیماً سراغ تصمیم‌گیرندگان اصلی می‌روند. زمان خود را برای ساختن رابطه با خریداران یا مدیران خرید تلف نکنید. مهم نیست که این روابط چقدر متقاعدکننده باشند یا احساس راحتی به شما بدهند؛ آنها بودجه یا قدرت کافی را برای سرمایه‌گذاری واقعی در محصول یا خدمات شما ندارند. به جای این کار محصول خود را فقط به ذی‌نفعان رده بالا بفروشید، چرا که آنها بودجه و قدرت واقعی را برای گفتن بله به شما دارند.

تولید سرخ‌های بازاریابی

امروزه هیچ‌کدام از روش‌های بازاریابی به اندازه بازاریابی دهان به دهان مؤثر و تأثیرگذار نیست. بازاریابی رویدادی باعث سروصدای زیادی می‌شود و هر کسی که بخواهد در رویداد شرکت کند، مسلماً به دنبال همراه است. ۹۹ درصد از بازاریابان آمریکایی مشتریان بالقوه خود را از رویدادها جذب می‌کنند. شما باید اطلاعات کسانی که در رویداد شما شرکت کرده‌اند را ثبت کنید. اطلاعاتی که جمع‌آوری می‌کنید باید سطح ارتباط مشتری با برند شما نشان دهد. بدین ترتیب شما می‌توانید مشتریان بالقوه را از بین تعداد زیادی از افراد شرکت‌کننده شناسایی و با پیگیری‌های بعدی، آنها را به مشتریان دائمی خود تبدیل کنید.

آموزش از طریق بازاریابی رویداد

۶۵ درصد از برندها معتقدند رویدادها به آنها کمک می‌کنند نسبت به محصولات و برندها درک بهتری داشته باشند. آنها معتقدند رویدادها (آفلاین و آنلاین مثل وبینارها) روش مناسب‌تری نسبت به تبلیغات تلویزیونی و سایر انواع تبلیغات هستند. آموزش در رویداد به طرق مختلفی می‌تواند صورت بگیرد؛ اگر نحوه استفاده از محصول شما پیچیده است، می‌توانید وبینارهایی برگزار کنید و نحوه استفاده از آن را آموزش دهید یا می‌توانید غرفه‌ای در یک نمایشگاه مشهور اجاره کنید و به آموزش کسب‌وکار خود بپردازید. همه چیز به ایده‌های شما و مشتریان‌تان بستگی دارد.

افزایش مشتری از طریق بازاریابی رویداد

رویدادها بسیار اعتمادساز هستند. در واقع، رویدادها نقش اساسی در اعتمادسازی ایفا می‌کنند. مردم به برندهایی که از نزدیک با آنها آشنا هستند بیشتر اعتماد می‌کنند. این نکته را هم فراموش نکنید که رویدادها می‌توانند آنلاین هم شکل بگیرند، مثل وبینارهایی که این روزها تعداد آنها بسیار زیاد شده است. حتی وبینارهای آنلاین هم که اغلب با هدف آموزش صورت می‌گیرند، منجر به افزایش اعتماد می‌شوند. اعتماد باعث می‌شود تعداد مشتریان شما روز به روز افزایش پیدا کند زیرا مشتریان وفادار بهترین مبلغان برند شما خواهند بود. منبع: **instapage**

نگاهی به ۸ استراتژی فروش B2B



۲- نتایج و خروجی‌های واقعی کسب‌وکار را بفروشید

کسب‌وکارها علاقه‌ای به محصول یا خدمات شما ندارند، بلکه به‌دنبال خروجی‌هایی هستند که شما می‌توانید در به دست آوردن‌شان به آنها کمک کنید.

در گذشته فروشندگان می‌توانستند با معرفی ویژگی‌ها و مزایای محصول‌شان، در فروش‌های B2B نیز موفق باشند، اما امروزه این امکان وجود ندارد. حال اگر می‌خواهید در رقابت‌های فروش B2B موفق باشید باید روی نتایج ملموس و تأثیر آنها بر درآمد کسب‌وکار تمرکز کنید.

۳- در مورد گزاره

ارزش‌تان کاملاً شفاف باشید اگر قرار است تجارتی چند میلیون دلاری انجام دهید، لازم است آماده باشید تا گزاره ارزش‌تان را به‌سرعت و کاملاً شفاف بیان کنید. بسیاری از فروش‌های B2B تنها به این دلیل ناموفق هستند که فروشندگان نمی‌توانند چیزی را که باعث متمایز شدن‌شان از دیگر رقبا می‌شود، به‌طور روشن بیان کنند. این‌امادگی برای پیروزی در تجارت‌های بزرگ کلیدی است و به شما کمک می‌کند در مقایسه با گذشته فروش‌هایی با سود بیشتر داشته باشید.

۴- با تصمیم‌گیرندگان اصلی رو در رو ملاقات کنید

پیش از این درباره فروش مستقیم به تصمیم‌گیرندگان اصلی و عبور از خریداران و مدیران خرید صحبت کردیم. اکنون نوبت آن رسیده است تا توضیح دهیم که چگونه باید محصول‌تان را به این تصمیم‌گیرندگان

۶- چالش‌ها را به‌دقت بررسی کنید

پاسخ ساده است؛ در هر زمان ممکن، محصول را شخصاً به آنها بفروشید. سوار قطار بشوید، وارد اتوبوس شوید، پروازی را رزرو کنید یا چند ساعت رانندگی کنید. هر کاری که لازم است انجام دهید تا در هر کسب‌وکاری که قرار است فروش را انجام دهید، تصمیم‌گیرنده اصلی را به‌صورت رو در رو ملاقات کنید.

هنگامی که محصولات یا خدمات گران‌قیمتی می‌فروشید که نیازمند سرمایه‌گذاری بالایی هستند، باید مسافت زیادی را طی کنید تا مشتری بالقوه‌تان را به‌صورت رو در رو ملاقات کنید.

۷- احساسات را کنترل کنید

فروش به کسب‌وکارهای موفق کار دشواری است. معامله کردن به‌شکلی مستقیم با تصمیم‌گیرندگان قدرتمند در این کسب‌وکارها حتی از آن هم دشوارتر است و به همین دلیل است که یکی از توصیه‌های کلیدی در فروش‌های B2B کنترل احساسات است. مسائل را بیش از حد شخصی نکنید. آرایش خود را حفظ کنید و زمانی که با یک مشتری قدرتمند روبه‌رو می‌شوید نترسید. اگر آنها احساس کنند که شما مضطرب یا هراسانید، کارتان تمام است.

۸- در پیشنهادهای B2B خود سه گزینه ارائه کنید

ارائه تنها یک گزینه در پیشنهادهایی که به مشتری‌های B2B می‌دهید، اشتباهی مرگبار است. اگر چنین کاری انجام دهید، تصمیم‌گیرندگان مصمم می‌شوند تا در بازار بگردند و گزینه‌هایی بهتر و با قیمت مناسب‌تر و خدمات متفاوت پیدا کنند. به جای این کار، به هر کسب‌وکار سه گزینه با قیمت و ارزش متفاوت ارائه دهید. بگذارید آنها خودشان انتخاب کنند که کدام گزینه برای بودجه‌شان مناسب‌تر است و بهتر می‌تواند نیازهای‌شان را برآورده کند. چیزی که باعث شگفتی شما خواهد شد این است که عده بسیار زیادی از آنها چیزی که بهترین گزینه را انتخاب خواهند کرد، بر گرفته از: **hubspot**

۲- نتایج و خروجی‌های واقعی کسب‌وکار را بفروشید

کسب‌وکارها علاقه‌ای به محصول یا خدمات شما ندارند، بلکه به‌دنبال خروجی‌هایی هستند که شما می‌توانید در به دست آوردن‌شان به آنها کمک کنید.

در گذشته فروشندگان می‌توانستند با معرفی ویژگی‌ها و مزایای محصول‌شان، در فروش‌های B2B نیز موفق باشند، اما امروزه این امکان وجود ندارد. حال اگر می‌خواهید در رقابت‌های فروش B2B موفق باشید باید روی نتایج ملموس و تأثیر آنها بر درآمد کسب‌وکار تمرکز کنید.

۳- در مورد گزاره

ارزش‌تان کاملاً شفاف باشید اگر قرار است تجارتی چند میلیون دلاری انجام دهید، لازم است آماده باشید تا گزاره ارزش‌تان را به‌سرعت و کاملاً شفاف بیان کنید. بسیاری از فروش‌های B2B تنها به این دلیل ناموفق هستند که فروشندگان نمی‌توانند چیزی را که باعث متمایز شدن‌شان از دیگر رقبا می‌شود، به‌طور روشن بیان کنند. این‌امادگی برای پیروزی در تجارت‌های بزرگ کلیدی است و به شما کمک می‌کند در مقایسه با گذشته فروش‌هایی با سود بیشتر داشته باشید.

۴- با تصمیم‌گیرندگان اصلی رو در رو ملاقات کنید

پیش از این درباره فروش مستقیم به تصمیم‌گیرندگان اصلی و عبور از خریداران و مدیران خرید صحبت کردیم. اکنون نوبت آن رسیده است تا توضیح دهیم که چگونه باید محصول‌تان را به این تصمیم‌گیرندگان

بازاریابی خلاق

در مسابقات جایزه کسب‌وکار ثبت‌نام کنید - اگر شما برنده شوید، یک نشان در وب‌سایت خود کسب می‌کنید و فروش بیشتری در آینده خواهید داشت. حتی اگر برنده نشوید، با انتشار مشارکت خود هنوز هم می‌توانید تبلیغات زیادی برای خود راه بیندازید.

کارگاه بازاریابی

بازاریابی استراتژیک در تولید

سجاد رحیمی مدیر
مشاور بازاریابی و فروش

بازاریابی مقدماتی استراتژیک برای فروش هر کالا یا خدماتی است. این مسئله در فرآیندهای برنامه‌ریزی و اجرای تولیدکنندگان اهمیت بسیار زیادی دارد، چرا که بازاریابی و فروش ارتباط مستقیمی با پارامترهایی نظیر تأمین و پوشش عمده هزینه‌ها، حقوق پرسنل و سوددهی دارد. اگر تولیدکننده این مسئله را به خوبی درک نکند، نه به صورت ناگهانی که به شکل تدریجی دچار مشکل می‌شود؛ مشکلاتی از قبیل کاهش تولید، کاهش درآمد، تعدیل کارکنان و... و در نهایت توقف کامل.

- ۱- تأمین ماده اصلی و پایه گز
- ۲- خرید افزودنی‌ها
- ۳- هزینه‌های جاری
- ۴- حقوق و بیمه پرسنل
- ۵- سود خالص جهت تزیق به سیستم و ادامه کار.

حالا تصور کنید مدیرعامل مجموعه فردی غیرمتخصص را برای مدیریت واحد تولیدی خود تعیین کند؛ چه اتفاقی می‌افتد؟

یک اتفاق محتمل این خواهد بود که تیم بازاریابی و فروش این تولیدی در پخش محصولات به موفقیتی دست پیدا نمی‌کنند؛ این در حالی است که پخش از مراحل اولیه یک بازاریابی برنامه‌ریزی شده برای دسترسی به مشتریان نهایی است.

اتفاق دیگری، خریدهای نقدی بابت مایه اصلی غذایی گز و افزودنی‌های آن از جمله پسته خواهد بود. توجه داشته باشید در مقابل، این تولیدی یک فروش نسبی‌ای را در عمل انجام می‌دهد.

چه اتفاقی می‌افتد؟ سرمایه در گردش آرام آرام کاهش یافته و در نهایت مدیرعامل مجموعه به این نتیجه می‌رسد که نه‌توانست حقوق پرسنل را نمی‌تواند پرداخت کند که در تأمین هزینه‌های اولیه نیز ناتوان است. به این ترتیب فرآیند تولید آرام آرام کند می‌شود و در نهایت از حرکت می‌ایستد.

داستان بالا حکایت بسیاری از تولیدکنندگان در کشور ما است که فارغ از مسائلی نظیر تحریم‌ها، به عدم توجه به مسئله بازاریابی و فروش مربوط می‌شود. در این بین تولیدکنندگان تیزهوش با درک این مسئله، از متخصصان مربوطه در جایگاه‌های مختلف سازمان خود به صورت حرفه‌ای و تمام‌وقت کمک می‌گیرند و پیش از آنکه بسیار دیر شود، ابتکار عمل را به دست می‌گیرند.

چند نکته مهم برای تولیدکنندگان

- ۱- آموزش کارمندان، بازاریاب‌ها، مسئولان پخش و همکاران خود در فروشگاه‌ها و مراکز توزیع را بسیار جدی بگیرید. از آموزش‌های منسوخ همایشی و تجاری به‌شدت دوری کنید و برای دریافت اطلاعات مفید از مدرسان متخصص و باتجربه بازاریابی و فروش کمک بگیرید.
- ۲- تحلیل رقبا و اهمیت تحقیقات بازار در یک سیستم تولیدی بسیار اهمیت دارد.
- ۳- هم‌اکنون چند رقیب در شهر شما وجود دارد؟ چه محصولات به محصولات شما غلبه دارند؟ امتیازات شما در ارتباط با مشتریان چه مواردی هستند؟ سیستم توزیع شما جوابگوی چه میزان از حداقل فروش شماست؟ فرآیندهای برنامه‌ریزی و اجراء در مجموعه را چگونه تعریف کرده‌اید؟ وضعیت سلیقه مشتریان شما در رده‌های سنی مختلف برای خرید محصولات‌تان چیست؟ و سوالات متعدد دیگر.
- ۴- روابط عمومی سازمانی خود را بررسی کنید. دقت داشته باشید روابط عمومی، یکی از ارکان مهم پشتیبانی و اجرایی بازاریابی و فروش شماست.
- ۵- وضعیت برند خود را با کمک متخصص توسعه بازار، به صورت مداوم بررسی کنید. این جایگاه در نحوه برنامه‌ریزی بازاریابی و میزان فروش قطعی شما اهمیت بسزایی دارد. توجه داشته باشید که قرار نیست شما الزاماً یک برند مانند سامسونگ یا اپل باشید؛ برند برای هر محصول با توجه به وضعیت ویژه خود تعریف می‌شود.
- ۵- تحلیل اجزای سیستم کسب‌وکار را جدی بگیرید. سازمان‌های غیرکارآمد، آسیب‌های سنگین و بعضاً جبران‌ناپذیری را به منابع وارد می‌کنند. از جمله آنها، منابع انسانی غیرمتخصص و به خصوص غیرمتعهد است. سازمان غیرکارآمد، اثربخشی ندارد و فعالیت فاقد اثربخشی، در برنامه‌ریزی‌های بازاریابی و فروش شما به‌شدت تأثیرگذار و مخرب است.

نتیجه

بازاریابی استراتژیک در یک فعالیت تولیدی، برنامه‌ای جامع برای پوشش کلیه نیازمندی‌هاست؛ از جذب و آموزش یک ویزیتور یا بازاریاب تلفنی گرفته تا صادرات. بسیاری از تولیدکنندگان کشور ما در این بخش ضعف دارند و به‌شدت آسیب دیده‌اند. در این بین شخصیت‌های حقیقی و حقوقی فراوانی نیز وجود دارند که بدون داشتن تخصص واقعی بازاریابی و فروش، از این آب گل‌آلود ماهی گرفته و تحت عنوانی نظیر مدرس بازاریابی و فروش، مشاور، همایش و... اقدام به خالی کردن جیب تولیدکنندگان می‌کنند. به یاد داشته باشید راهکارهای عملی افزایش فروش از فرآیندهای صحیح بازاریابی نشأت می‌گیرد. همین امروز متخصص مورد نظر را به‌کار بگیرید. ارتباط با نویسنده: **madiseh@elenoon.ir**

دریچه



آیا کسب و کارتان در نسل بعدی زنده باقی می ماند؟

مآرال مختارزاده کارشناس ارشد کارآفرینی

ایجاد یک کسب و کار خانوادگی، تحقق رویای بسیاری از کارآفرینان است که می خواهند کسب و کارشان را در دوستان نسل آینده رشد دهند.

اما آمار نشان می دهد که این جانشینی به دلیل وجود چالش هایی می تواند نادیده گرفته شود. فقط حدود ۳۰ درصد از کسب و کارهای خانوادگی به نسل بعدی انتقال می یابد. به گزارش مدیر اینفو، وندی سنج هیوارد، مشاور خانواده و نکوور می گوید: اگرچه بسیاری از خانواده ها ممکن است بخواهند کسب و کارشان را به نسل بعد منتقل کنند، اما اغلب فرآیند جانشینی به اندازه کافی مؤثر نخواهد بود.

پیش از حد کنترل نکنید

بنیانگذاران به طور ذاتی تمایل به کنترل دارند. این بدان معناست که به فرزندانشان اجازه اظهار نظر یا سرمایه گذاری کافی در کسب و کار را نمی دهند. اندیشمندان بسیاری معتقدند «کارآفرین معمولاً شخصیت کنترل گرا دارد.» تمایل کارآفرینان به استقلال و اعمال مستبدانه زیاد است و می خواهند دقیقاً همان کاری انجام شود که انتظارش را دارند. این ویژگی ها شاید به صورت یکجانبه باعث موفقیت کارآفرین شود اما در جریان ارتباط فرد با نسل بعد در شرکت خانوادگی موجب اختلال خواهد شد.

انتظارات خود را برای نسل بعد روشن کنید

کارآفرینان باید انتظاراتشان را در رابطه با چگونگی حضور افراد در شرکت خانوادگی، مشخص کنند. برای مثال اغلب افراد تشویق می شوند که در خارج از شرکت برای تجربه کاری و کسب آموزش شرکت کنند تا بتوانند این تجربیات را به کسب و کار خانوادگی بازگردانند.

مجموعه مهارت های نسل بعدی را ایجاد کنید

یکی از بزرگ ترین اشتباهاتی که در کسب و کارهای خانوادگی دیده می شود این است که بنیانگذاران مشغول کار کردن و توسعه کسب و کار خود بوده اند، در نتیجه زمانی را صرف پرورش مجموعه مهارت ها و تعامل با نسل بعدی نکرده اند. اندیشمندان معتقدند «کار کردن در کسب و کار به این معنی است که شما نسل بعدی را توسعه می دهید، آنها را جذب می کنید و به آنها کمک می کنید تا مهارت ها و توانایی هایی را که می خواهید به دست بیاورند.» نظرات در حفظ و نگهداری از اعضای خانواده به معنای برگزاری جلسات خانوادگی برای مشارکت دادن سایر اعضای خانواده در گفت و گوها است تا آنها بتوانند در درک نکات و مزایای کسب و کار توانا شوند. توجه داشته باشید این عامل بسیار کلیدی و مهم است.

در نظر بگیرید که نسل بعدی بخواهد بخشی از کسب و کار باشد؛ گاهی اوقات بنیانگذاران، رویای ملحق شدن فرزندانشان به کسب و کار را دارند اما معمولاً فرزندان به راحتی جذب کسب و کار خانوادگی نمی شوند. این حالت اغلب زمانی اتفاق می افتد که بنیانگذار، خانواده را از تعاملات روزمره کسب و کار جدا می کند یا به شدت مشغول ایجاد و توسعه کسب و کار است و وقتی را صرف خانواده اش نمی کند. در نتیجه فرزندان آموزشی در رابطه با کسب و کار نمی بینند و علاقه ای نیز به آن نشان نمی دهند.

مشارکت فرزندان در کسب و کار در سنین نوجوانی به شیوه ای مثبت، بهترین راه برای اطمینان از این است که آنها برای پیوستن به کسب و کار در آینده انگیزه خواهند داشت.

داشتن بحث در مورد اینکه آرزوهای کودکان چیست و چگونه کسب و کار خانوادگی می تواند آنها را برای رسیدن به اهدافشان کمک کند، نیز مهم است. «برنامه ریزی جانشینی یک اتفاق نیست؛ یک روند است.» این فرآیند از سن خیلی پایین آغاز می شود که در نهایت موجب ایجاد اخلاق کار، درک کسب و کار و ساختار ذهنیت خواهد شد.

آماده باشید که بروید

نیش قبر یکی از بدترین اشتباهاتی است که کارآفرینان وقتی کسب و کارشان را به نسل بعدی منتقل می کنند، انجام می دهند. تلاش برای ایجاد ساختارهایی که کنترل را برای نسل بعدی افزایش می دهد به جای اجازه دادن به نسل بعدی برای اداره شرکت تنها باعث ایجاد ابهام رهبری و خلق محیط کاری پرتنش برای اعضای خانواده می شود. بنیانگذاران باید از لحاظ احساسی و ذهنی آماده باشند تا زمانی که، زمان انتقال نسل به طور کامل فرارسد.

مترجم امیر آل علی

در بخش اول مقاله حاضر که دیروز منتشر شد، ۷ عادت جالب کارآفرینان جهانی مورد بررسی قرار گرفت. در ادامه ۱۰ عادت بعدی ارائه می شود.

۸- آنها از توانایی های منحصر به فرد خود استفاده می کنند

به عقیده مارک کوپان (میلیاردر آمریکایی) برای کسب درآمد حتما نیازی نیست که انسان سرمایه کلان اولیه در اختیار داشته باشد. در واقع کافی است فرد استعدادهای خود را شناسایی کرده و به پرورش و تقویت آنها بپردازد. با این اقدام فرد می تواند با تکیه بر همین استعداد خود در عرصه کسب و کار موفق ظاهر شود. همچنین وی عقیده دارد که خلق بودن و برخورداری از توانایی شناسایی فرصت ها سریع تر از سایرین، دقیقاً همان چیزی است که افراد را تبدیل به کارآفرین می سازد. این امر از ویژگی های ارزشمند و از مشخصه های کارآفرینان بزرگ است. یکی از راهکارهای شناسایی استعدادهای خود این است که بدانید به سمت چه موضوعات و مسائلی کشش دارید و از انجام آن احساس خوبی به شما دست می دهد. بدون تردید هنگامی که از کاری که انجام می دهید احساس رضایت داشته باشید، با سختی های آن کار بهتر کنار خواهید آمد و همواره رو به جلو گام خواهید برداشت.

۹- آنها خود را در منظر عموم قرار می دهند

یکی از اشتباهات کارآفرینان جوان این است که اقدامات خود را از سایرین پنهان می سازند با این تصور که این امر باعث خواهد شد تا در آرایش بیشتر و تمرکز بهتر به کار خود ادامه دهند. در این رابطه برخی نیز بر این باور هستند که مخفی ساختن خود باعث خواهد شد از کمی برداری از اقدامات آنها جلوگیری شود. با این حال این امر یک واقعیت است که افراد تنها هنگامی محصول شما را خریداری می کنند که به حداقل اعتمادی نسبت به برند شما دست پیدا کرده باشند. به همین خاطر لازم است با دیده شدن، به میزان شهرت خود بیفزایید. با این حال در این رابطه الزامی وجود ندارد که از تمامی اقدامات خود به عنوان ابزار تبلیغاتی استفاده کنید. بدون شک برخی تصمیمات و متقابلاً اقدامات شما جزو اسرار شرکت محسوب شده و افشای آن تنها به ضرر شرکت خواهد بود. با این حال لازم است به هر طریقی که خودتان بهتر می دانید همواره در چشم مخاطب باشید. به عقیده لودن برادفورد (کارآفرین آمریکایی) بزرگترین

ضعف یک کارآفرین این است که خود را از منظر عموم دور نگه دارد. این خصوصاً در درازمدت موجب فراموش شدن شما خواهد شد و لازم است اقدامات خود را به نحوی صحیح در معرض نمایش قرار دهید.

۱۰- آنها تنها کارهایی را انجام می دهند که بیشترین احساس تعلق را نسبت به آنها دارند

جهان امروز به قدری متنوع و گوناگون است که اگر بخواهید همه چیز را حتی فقط یکبار امتحان کنید، بدون شک حتی تا پایان عمر خود موفق نخواهید شد که به نقطه پایان آن دست پیدا کنید. به همین خاطر لازم است در این دریای متنوع مواردی را گلچین کنید و سایرین را به طور کامل کنار بگذارید. برای مثال در صورتی که شما علاقه مند به حوزه تکنولوژی هستید، برای موفقیت در این امر لازم است زمان زیادی را صرف کنید. دستیابی به این هدف در صورتی که خود را درگیر لیست بلندبالایی از علائق خود کرده باشید، بدون تردید عملی نخواهد بود. در همین راستا توصیه اکثر کارشناسان این است که افراد باید روی مواردی که بیشترین علاقه را نسبت به آنها دارند، سرمایه گذاری کنند. بدون شک با قدم نهادن در عرصه ای که نسبت به آن گرایش دارید از شانس به مراتب بالاتری برای موفقیت برخوردار خواهید شد. مثال بارز این امر شرکت روزنامه نگاری آمریکایی است که به وسیله آریانا هافینگتن تأسیس شد. اگرچه این شرکت در ابتدای کار خود مورد انتقاد جمع کنیز از نویسندگان و خبرنگاران قرار گرفت با این حال به علت اعتقادی که موسس آن به کار خود داشت باعث شده است امروزه این شرکت به شهرتی جهانی دست پیدا کند.

۱۱- آنها به طور همزمان تنها روی یک استراتژی متمرکز هستند

اگرچه همواره توانایی انجام چند کار یک مزیت محسوب می شود با این حال در زمینه استراتژی این امر کاملاً متفاوت است. در اقع زمانی که شما بتوانید چند کار را به طور همزمان انجام دهید به شرطی که از کیفیت کار شما کاسته نشود، مطالعه و دانش اندوزی در این رابطه صرف نکرده باشید، حتی اگر در امر کار تیم خود هستند. اگرچه شما به این کار حاکم بر کسب و کار مکان فعالیت خود آشنا نیستید، باعث زود با مشکلات جدی مواجه خواهید شد. این امر نتیجه مطلوبی را در پی نخواهد داشت. به همین خاطر است که کارآفرینان حرفه ای تنها یک استراتژی را پیاده سازی کرده و برای اجرای استراتژی دیگر تا پایان یافتن نتایج آن صبر می کنند. نویسنده روزنامه نیویورک تایمز، آقای جان آفوف بر این باور است که لازم است کار درست را انجام دهید و نه صرفاً کارهای زیاد و این امر موردی است که افراد حرفه ای همواره رعایت می کنند.

شما بتوانید چند کار را به طور همزمان انجام دهید به شرطی که از کیفیت کار شما کاسته نشود، مطالعه و دانش اندوزی در این رابطه صرف نکرده باشید، حتی اگر در امر کار تیم خود هستند. اگرچه شما به این کار حاکم بر کسب و کار مکان فعالیت خود آشنا نیستید، باعث زود با مشکلات جدی مواجه خواهید شد. این امر نتیجه مطلوبی را در پی نخواهد داشت. به همین خاطر است که کارآفرینان حرفه ای تنها یک استراتژی را پیاده سازی کرده و برای اجرای استراتژی دیگر تا پایان یافتن نتایج آن صبر می کنند. نویسنده روزنامه نیویورک تایمز، آقای جان آفوف بر این باور است که لازم است کار درست را انجام دهید و نه صرفاً کارهای زیاد و این امر موردی است که افراد حرفه ای همواره رعایت می کنند.

۱۲- آنها قبل از اقدام دست به یادگیری می زنند

افراد تنها زمانی می توانند به طور موفق عمل کنند که در رابطه با موضوعی که قصد کار روی آن را دارند، پشتوانه علمی خوبی در اختیار داشته باشند. بدون دانش بدون شک اقدامات با خامی مواجه خواهد شد و تحت این شرایط درصد خطا و اشتباه به مراتب افزایش پیدا خواهد کرد. در همین راستا لازم است قبل از شروع هر کاری و به مرحله عملی رساندن هر اقدامی، ابتدا مطالعات خود را در رابطه با آن افزایش دهید. اگرچه برخی این کار را به مشاوران خود واگذار می کنند با این حال با توجه به این امر که تصمیم گیرنده نهایی شما هستید، در صورتی که از موضوعات مرتبط آگاهی کافی نداشته باشید، در امر تصمیم گیری با مشکل جدی مواجه خواهید شد که این خود می تواند باعث زیر سوال رفتن صلاحیت شما از نظر سایرین شود. به عقیده کارولین بیتون (نویسنده مطرح در زمینه روان شناسی محیط کار) اشتباه کارآفرینان این است که قبل از گذراندن مرحله یادگیری وارد عمل می شوند. برای مثال ممکن است قصد تأسیس یک شرکت مشاوره



۱۷ عادت جالب کار آفرینان جهانی (بخش دوم)

کانون خانواده کاملاً تأثیرگذار مفید باشد. جانز کسلر (بنیانگذار و مدیرعامل شرکت Bizzy معتقد است که سلامت روانی افراد در گرو داشتن آرامش در زندگی شخصی است. به همین خاطر لازم است به آن توجه ویژه شود و هیچ بهانه ای نباید فرد را نسبت به آن غافل سازد.

۱۵- آنها افرادی انتقادپذیر هستند

اگرچه ذاتاً هیچ کس نسبت به انتقاد از خود واکنش خوبی نشان نمی دهد، با این حال کارآفرینان جهانی به این باور رسیده اند که تعریف تنها مشوق آنها خواهد بود، با این حال از انتقاد می توانند چیزهایی یاد بگیرند. این امر نه تنها به شخصیت شما وجهه خوبی می دهد، بلکه باعث خواهد شد به ایرادات خود پی ببرید. با این حال لازم است برای خود مرز مشخصی بین انتقاد درست و نادرست تعیین کنید تا هر گفتهای برای شما مهم تلقی نشود.

۱۶- آنها به دنبال اهداف بلندمدت هستند

یکی از ویژگی های افراد پخته و موفق این است که برنامه ریزی های بلندمدت دارند. در واقع آنها نه تنها برای حال بلکه برای آینده خود نیز برنامه دقیقی دارند و همواره اهداف بلندمدت را به کوتاه مدت ترجیح می دهند. ایجاد یک چشم انداز برای چندسال آینده یکی از اقدامات کاربردی در این رابطه است که اقدامات شما را به بهترین صورت ممکن شکل می دهد و باعث خواهد شد همواره در مسیری که برای رسیدن به اهداف خود بردارید. بدون شک موفقیت امری زمانبر است و اگر خواهان آن هستید لازم است برای آن برنامه بلندمدت داشته باشید و فراتر از حال حاضر در این موارد کم اهمیت هدر ندهید.

۱۴- آنها بین کار و زندگی خود تعادل ایجاد می کنند

دستیابی به موفقیت در زمینه کاری بدون تردید از اهداف مهم هر کارآفرینی است. با این حال این امر در صورتی که در زندگی شخصی خود نیز نتوانید موفق عمل کنید، بدون شک ناقص خواهد بود. در واقع کار و زندگی دو بخش کاملاً مهم هر فرد است و به همین خاطر لازم است نحوی مدیریت روی آن انجام گیرد که به هیچ کدام لطمه ای وارد نشود. اگرچه ممکن است شما نتوانید در بهترین حالت ممکن تعادلی منطقی بین ساعت های حضور خود در محل کار و خانه ایجاد کنید، با این حال می توانید کیفیت حضور خود در جمع خانواده را به راه های مختلف افزایش دهید، به نحوی که حضور حتی یک ساعت شما در

منبع: www.thebalance.com

تست نرم افزارها و اپلیکیشن ها - هیچ سازمانی نمی خواهد اپلیکیشن یا نرم افزاری را راهی بازار کند که ناقص یا نامناسب است. از این رو علاقه نسبت به افرادی که این نرم افزارها و اپلیکیشن ها را آزمایش می کنند رو به افزایش است، زیرا در خواست نرم افزارها نیز رو به افزایش است. برای انجام این کار باید تا حدودی با برنامه نویسی آشنا باشید. باید با ساختار و عملکرد انواع مشخصی از سازوکارها آشنا باشید.

کار تابل

از منظر عموم خارج شوید

فرصت امروز: میل به دیده شدن امری است که در همه افراد وجود دارد. در واقع این میل چندان هم بد نیست اما نباید رنگ افراطی گری به خود بگیرد.

پست مدیریت به علت حساسیت هایی که دارد، شغلی مهم محسوب می شود و لازم است در آن فرد نهایت تمرکز را داشته باشد.

با این حال اگر دیده شدن به مشغله وی تبدیل شود، تمرکز لازم در وی از بین خواهد رفت و به اصطلاح به حاشیه رانده خواهد شد. با این حال دیده شدن فرصتی را برای افراد به وجود می آورد تا بتوانند خودشان را بهتر به سایرین معرفی کنند.

به همین خاطر نباید خود را در محل کار حبس کرد و از انتظار عمومی دور ماند.

با این حال در این رابطه شما نیاز به یک تعادل یا برنامه مشخص دارید تا درگیر حواشی نشوید. بدون شک اگر خودتان برای خود برنامه نریزید، دیگران این کار را انجام خواهند داد و این امر بدون شک ضربه ای جدی به شما و شرکتتان خواهد زد. یکی از دلایل عمده ای که مدیران تمایل به دیده شدن دارند این است که در فضای رقابتی خود را به نسبت سایرین در مکان بالاتری قرار بدهند، که در این رابطه نباید فراموش کرد که این امر در صورتی که برنامه ریزی و هدف مشخصی پشتش نباشد، ممکن است زندگی شخصی و کاری شما را به شدت تحت تأثیر قرار دهد.

ایده

مارشال گلداسمیت، یکی از مربیان برجسته اجرایی است. وی همواره بیان می کند که مدیران نیاز به دیده شدن دارند تا بتوانند استحقاق خود را برای مقامشان نشان دهند. این امر نه تنها بد نیست بلکه از الزامات مدیریت محسوب می شود. تمامی افراد در درون شرکت باید بدانند که از چه کسی و با چه میزان توانایی هایی روبرو هستند. در غیراین صورت مدیریت شما به جایگاهی تشریفاتی تبدیل خواهد شد.

در خارج از شرکت نیز افراد باید بدانند که چه کسی مدیر شرکتی است که از آن قصد خرید دارند. این امر در اعتمادسازی مشتری و کسب اطمینان بیشتر، بسیار مفید خواهد بود. با این حال همواره دیده شدن خوب نیست و ممکن است برای شما مشکلات بسیاری را به وجود بیاورد خصوصاً زمانی که بخواهید خود را فراتر از آنچه هستید نشان دهید.

این امر خصوصاً در فضای کسب و کار جدید بسیار اتفاق می افتد و باور اکثر مدیران در این رابطه این است که برای کسب موفقیت بیشتر نیاز به انجام چنین کاری دارند. با این حال موردی که فراموش می شود این است که وقتی شما خود را فردی بهتر از آنچه هستید نشان می دهید، میزان توقعات نیز به همان میزان یا حتی بیشتر، افزایش خواهد یافت. اگر نتوانید براساس توقعات جلو بروید، به شدت زیر سوال خواهید رفت و دیگر کسب اعتماد مجدد تقریباً غیرممکن خواهد بود. به همین خاطر لازم است همواره خودتان را نشان دهید.

بدون شک این صداقت شما از نظر سایرین دور نخواهد ماند و این امر شما را از آسیب های احتمالی در امان نگه خواهد داشت. با این حال اگر سطح توانایی های فعلی خود را کافی نمی دانید، بهتر است به فکر ارتقا و پیشرفت همه جانبه خود باشید و فراموش نکنید که مدیران متولد نمی شوند بلکه ساخته می شوند و مهم نیست در حال حاضر در کجا قرار دارید اما ضروری است که بدانید در آینده به چه جایگاهی می خواهید دست پیدا کنید.

نکته دیگری که باید نسبت به آن توجه داشته باشید این است که اگر خود را در بالاترین حد از توانایی نشان دهید، علاوه بر مشکلاتی که ذکر شد، فرصت پیشرفت را از خود خواهید گرفت و در بهترین حالت روندی ثابت را تجربه خواهید کرد که این بدون شک برای شما و شرکت مضر خواهد بود. به همین خاطر اگر توانایی های خود را ناکافی می دانید بهتر است خود را از موقعیت هایی که ممکن است شما را مجبور سازد تا خود دیگری را به سایرین معرفی کنید، دور سازید و تمرکز خود را روی کار و پیشرفت خود قرار دهید.

آنچه در عمل باید انجام دهید

قبل از آنکه وارد رقابت با شخصی شوید، بهتر است از میزان توانایی های خود اطمینان حاصل کنید تا بدانید در صورتی که با وی روبرو شوید، حرفی برای گفتن دارید یا بازنده از پیش تعیین شده خواهید بود.

اگر در زمینه ای توانایی و اطلاعات کافی را ندارید، بهتر است در آن رابطه اظهار نظر نکنید. اگرچه محدوده توانایی بالا از ویژگی های مثبت برای هر مدیری است اما اگر تنها در ظاهر خود را ایده آل نشان دهید، خیلی زود افراد به این دروغ شما پی خواهند برد.

توسط معاون استاندار و فرماندار شاهرود و هیات همراه صورت گرفت

دیدار از دفتر سرپرستی روزنامه فرصت امروز در استان سمنان

سمنان - خبرنگار فرصت امروز - مهندس هاشمی معاون استاندار و فرماندار شاهرود ، شعبانعلی آشوری رییس اداره فرهنگ و ارشاد اسلامی شاهرود و هیات همراه در دفتر سرپرستی روزنامه فرصت امروز استان سمنان حضور یافتند. در این دیدار مهندس هاشمی فرماندار شاهرود ضمن خداحود و تبریک روز خبرنگار، حسین باباحمدی سرپرست روزنامه فرصت امروز استان سمنان را از خبرنگاران سخت کوش، پرتلاش و صادق نامید. وی در ادامه گفت: خبرنگاران پیل ارتباطی بسیار ارزشمندی بین مردم و مسئولین می باشند و از حجت‌العلی اکبر باباحمدی که دارای بیش از ۶۰ سال سابقه کار مطبوعات می باشد و پیشکسوت مطبوعات شاهرود و پدر سرپرست روزنامه می باشد نیز تجلیل کرد. شعبانعلی آشوری رییس اداره فرهنگ و ارشاد اسلامی نیز در این دیدار از زحمات این سرپرستی قدردانی نمود و سرپرست روزنامه فرصت امروز را شخصی سخت کوش و پویا خطاب نمود. رییس اداره فرهنگ و ارشاد اسلامی شاهرود گفت: امیدوارم همواره در راه اعتدالی اهداف مقدس جمهوری اسلامی موفق باشید.



دکتر یخکشی، مدیر عامل آب منطقه ای مازندران :

نیازمند مشارکت بیشتر بهره برداران در امر مدیریت تقاضا و مصرف آب هستیم

ساری - دهقان - آقای دکتر محمد ابراهیم یخکشی مدیر عامل آب منطقه ای مازندران با اشاره به کاهش آبدی رودخانه ها و ذخیره سدها و تاسیسات آبی گفت: امروز مدیریت عرضه به تنهایی کافی نیست و بهره برداران نیز باید توجه و مشارکت بیشتری در امر مدیریت تقاضا و مصرف داشته باشند. وی با بیان اینکه به زیرکست بردن اراضی زراعی باید مدیریت شده و بر اساس الگوی کشت انجام شود تصریح کرد: منابع آب ما چه در بخش آب سطحی و چه در بخش آب زیرزمینی محدود است و کشاورزان باید بر اساس میزان آب موجود برنامه ریزی نمایند. مدیرعامل آب منطقه ای مازندران با اشاره به انجام کشت مجدد از سوی برخی کشاورزان تاکید کرد: مجوزی که برای بهره برداری از آب زیرزمینی برای مالکین چاهها صادر شده فقط برای یک کشت بوده و اضافه برداشت موجب وارد آمدن خسارت جدی به ایخوان ها می گردد. رئیس هیات مدیره آب منطقه ای مازندران در پایان میزان آب موجود در سدهای استان را کمتر از ۱۱۵ میلیون مترمکعب عنوان کرد و گفت: در مقایسه با سال گذشته این رقم ۴۷ درصد کاهش نشان می دهد که در دو دهه گذشته این کاهش کم سابقه بوده است.



برگزاری جلسه هم اندیشی ناظرین فنی روستایی شهرستان علی آباد

گرگان - خبرنگار فرصت امروز - بنا به گزارش روابط عمومی بنیاد مسکن انقلاب اسلامی استان گلستان، جلسه هم اندیشی ناظرین فنی - روستایی شهرستان علی آباد با حضور مهندس جعفری، سرپرست بنیاد مسکن شهرستان برگزار گردید. در این جلسه ناظرین به بیان نظرات خود در خصوص مشکلات و نواقص موجود در مسیر نوسازی و بهسازی مسکن روستایی و ارائه پیشنهادات جهت رفع موانع موجود پرداختند. مهندس جعفری در این جلسه با بیان اینکه طبق سرشماری سال ۹۰ از مجموع ۱۶ هزار واحد مسکونی موجود در سطح شهرستان، ۴۶۷۶ واحد مسکونی (حدود ۵۷ درصد) غیر مقاوم هستند ابراز داشتند: از کنون روند احداث ۶۰۳۰ واحد مسکونی از محل طرح بهسازی و نوسازی مسکن روستایی در سطح شهرستان آغاز گردیده که از این تعداد، ۵ هزار واحد آن به بهره برداری رسیده است.

مدیرعامل گاز گلستان:

باهدف تقویت فشار گاز مورد نیاز مشترکین، ایستگاه تقلیل فشار

مهمتر کلاته شهرستان کردکوی تعویض شد

گرگان - خبرنگار فرصت امروز - مهندس صفرعلی جمال لیوایی در مصاحبه با پایگاه اطلاع رسانی گاز گلستان گفت: با هدف تقویت گاز ایستگاه تقلیل فشار روستای مهر کلاته شهرستان کردکوی تعویض شد تا نگرانی مردم منطقه در تأمین گاز مرتفع شد. وی افزود: با توجه به اینکه تعداد مشترکین گاز در کلیه شهرستانها افزایش یافته بنابراین نیاز بود ظرفیت ایستگاههای تقلیل فشار گاز که جهت رفع موانع موجود پرداختند. مهندس جعفری در این جلسه با بیان اینکه طبق سرشماری سال ۹۰ از مجموع ۱۶ هزار واحد مسکونی موجود در سطح شهرستان، ۴۶۷۶ واحد مسکونی (حدود ۵۷ درصد) غیر مقاوم هستند ابراز داشتند: از کنون روند احداث ۶۰۳۰ واحد مسکونی از محل طرح بهسازی و نوسازی مسکن روستایی در سطح شهرستان آغاز گردیده که از این تعداد، ۵ هزار واحد آن به بهره برداری رسیده است.

مدیر امور بهره برداری ناحیه شرق شرکت برق منطقه ای خوزستان خیر داد

تعویض کلیدهای قدرت ۴۰۰ و ۱۳۲ کیلوولت در پست های امیدیه دو و گرنج

اهواز - خبرنگار فرصت امروز - مدیر امور بهره برداری ناحیه شرق شرکت برق منطقه ای خوزستان گفت: نصب و راه اندازی پنج دستگاه کلید قدرت ۴۰۰ کیلوولت در پست های امیدیه دو و یک دستگاه کلید قدرت ۱۳۲ کیلوولت در پست گرنج با موفقیت به انجام رسید. محسن علی پنهانی افزود: پست امیدیه دو با سطح ولتاژ ۴۰۰ کیلوولت و پست گرنج با سطح ولتاژ ۱۳۲ کیلوولت از پست های مهم و با اهمیت امور بهره برداری ناحیه شرق هستند. وی ادامه داد: با توجه به وجود کلیدهای فرسوده در این پست ها و مشکلات ناشی از فرسودگی کلیدهای مذکور و اهمیت و لزوم پایداری شبکه، با همکاری و هماهنگی واحدهای مختلف مجموعه معاونت بهره برداری و شرکت تعمیر و نگهداری انتقال نیرو اقدام به نمونه سازی قدیمی که از نوع نیمه روغنی HLR بوده و مرتب دچار اشکال شده در برق رسانی وقفه بوجود می آوردند، گردید. علی پنهانی اضافه کرد: سپس کلیدهای جدید قدرت که از نوع گازی بوده جایگزین آنها شده و این کار تأثیر بسزایی در کاهش حوادث و صرفه جویی در امر تعمیرات این کلیدها و همچنین پایداری شبکه خواهد داشت. وی اظهار داشت: سال گذشته سه دستگاه کلید قدرت ۱۳۲ کیلوولت قدیمی مشابه کلیدهای فوق الذکر در پست های گرنج و آغاچاری با کلیدهای گازی جدید تعویض شد که موجب بهبود شرایط بهره برداری، کاهش حوادث خصوصا حوادث تکراری در این پست ها و کاهش هزینه های تعمیراتی این کلیدها گردید.

مدیرکل اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان هرمزگان:

اگر اولویت ما ایمنی است پس جاده ها باید بخشنده باشند

بندرعباس - خبرنگار فرصت امروز - اولین جلسه مدیر کل با روسای ادارات راهداری و حمل و نقل جاده ای شهرستانهای تابعه در سالن کنفرانس اداره کل برگزار گردید. در این جلسه ابتدا عملکرد چهارماهه حوزه راهداری توسط رئیس ایمنی راهها منجمده حریم جاده، مدیریت راههای دسترسی و اهمیت خط کشی جاده ها و نصب علائم و حفظ حریم راهها، ایمن سازی شیب حاشیه راهها و اعلام ایلامیه و دستورالعملهای جدید سازمان راهداری و حمل و نقل جاده ای کشور که بعد از ادغام تغییر کرده ارائه شد و سپس روسای ادارات شهرستانها بطور جداگانه به طرح اقدامات صورت گرفته پس از ادغام پرداختند. عباس شرقی در ادامه جلسه به سوالات روسای ادارات پاسخ دادند و در قبال درخواست های آنها گفت: در سنوات گذشته در قبال تفویض اختیار تعمیرات ماشین آلات راهداری به ادارات شبکه پهنابند، ایستگاههای مخابراتی را تجربه کردیم که هم اکنون معتمد تعمیرات جهت استفاده از شرکت های تخصصی مانر واورهال نمودن ماشین آلات موجود باید توسط اداره نگهداری ماشین آلات دراستان صورت پذیرد بولی در راستای شناسایی نقاط حادثه خیز و پروژه های ایمنی فنی در صورتی که روسای ادارات شهرستانهای تابعه پذیرای پیش آمدن هرگونه تبعات کاری احتمالی باشند با واگذاری کارها و تفویض اختیار به آنها با صلاح دید مدیر کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان مشکلی نخواهیم داشت. در ادامه با جعفر باقر مدیر کل ضمن خدا قوت به همه کارکنان ای بخش گفت: بنده واقف هستم که کار در استان هرمزگان کاری بسیار دشوار و پر حجم می باشد و اگر کاری انجام می گیرد نشان از مجاهدت و تلاش کلیه کارکنان است و در استانی که پیشینه حمل و نقلی دارد باید گام های بلندتری در راستای ارتقاء امنیت جاده ها برداشته شود که همگان از تأثیرات آن بهره مند گردند.

سومین جلسه شورای هماهنگی فن بازار منطقه ای استان مرکزی برگزار شد

اراک - خبرنگار فرصت امروز - مصطفی امره مدیر عامل شرکت در جلسه شورای هماهنگی فن بازار منطقه ای استانی مرکزی با اشاره به عملکرد سال ۹۵ این شورا گفت: سال گذشته ۴ هزار و ۷۷۲ نفر به صورت مجازی و ۱۹۸ نفر حضوری دوره های تخصصی تزویج فن بازار و درایی های فکری را در استان فرا گرفتند. وی افزود: شش نمایشگاه تخصصی با مشارکت فن بازارها سال گذشته برپا شده و ۳۵۶ کاربر جدید به جمع بانک اطلاعاتی فن بازار های استان اضافه کرده که این تعداد در مجموع به ۸۰۰ دانه معتمر رسیده است. وی تاکید کرد: در سال ۹۵ همچنین ۱۳ طرح سرمایه گذاری در بخش فن آفرانه در استان مرکزی، ۶ مورد تور صنعتی و فناوری داخلی، ۴ جلسه هم افزایی با دستگاه های مرتبط با بحث فن بازار ها و بستر سازی و شبکه سازی متناسب با هدف اصلی مراکز فن بازارها انجام شده است. وی عقد قرارداد برای بازارهایی شرکت های فن بازار برای بهبود تولیدات صنعتی و فروش آنان، شناسایی و استاندارد سازی نیازهای فن آوری صنایع و آموزش تخصصی ۶۰۰ نفر ساعت را از دیگر اقدام های این شرکت در سال ۹۵ عنوان کرد. امره در ادامه با اشاره برنامه های سال جاری مرکز فن بازار استان گفت: با برنامه ریزی انجام شده در راستای بازارهایی و فروش محصولات فن بازار ها ۱۲ قرارداد برای تجاری سازی محصولات دانش بنیان منعقد شده که باید اجرایی گردد. وی در پایان اظهار داشت: مدیران صنایع و بنگه های تولیدی می بایست برای افزایش بازده کار، با کاهش قیمت تمام شده محصولات تولیدی، قالب پذیری و صادرات محصولی تولیدات از ظرفیت فن بازار ها به عنوان بازوی فکری نهایت استفاده را داشته باشند.

مدیر روابط عمومی شرکت آبفا استان اصفهان در خمینی شهر اعلام کرد

مصرف سرانه آب شرب خانگی باید به ۱۱۵ لیتر به ازای هر نفر در روز کاهش یابد

خطاب به شهروندان خمینی شهر عنوان کرد شهرستان خمینی شهر تحت پوشش طرح آبرسانی اصفهان بزرگ قرار دارد که از طریق سامانه بابانشیخلی تأمین می شود در حقیقت آب شرب ۵۶ شهر و ۳۰۰ روستا استان وابسته به رودخانه زاینده رود است پس باتوجه به اینکه اصفهان بعد از تهران با بیش از ۲ میلیون و ۵۰ هزار انشعاب بیشترین انشعابات آب را در کشور دارد باید مشترکین درصد کاهش مصرف سرانه آب باشند که این مهم با مصرف صحیح بدست می آید. مدیر روابط عمومی و آموزش همگانی شرکت آب و فاضلاب باشم، وی با بیان اینکه هم اکنون یکی از دغدغه های اصلی مسئولین مدیریت مصرف است عنوان کرد: باتوجه به اینکه کاهش بارندگی و وقوع خشکسالی در طی ۸ و ۹ سال گذشته محدودیت شدید منابع آبی را رقم زده است و از سویی طی این سالها بیش از ۵۰۰ هزار انشعاب به مشترکین آبفا افزوده شده است. مدیریت مصرف تنها راه تأمین پایدار آب شرب مردم است پس باید مردم آگ را به امروز آب را بهتر مصرف نمی کردند از این به بعد در صد مصرف صحیح آب برآیند تا آب شرب مورد نیاز همیشه در دسترس باشد. مدیر روابط عمومی و آموزش همگانی شرکت آب و فاضلاب استان اصفهان



بشوم، وی با بیان اینکه هم اکنون یکی از دغدغه های اصلی مسئولین مدیریت مصرف است عنوان کرد: باتوجه به اینکه کاهش بارندگی و وقوع خشکسالی در طی ۸ و ۹ سال گذشته محدودیت شدید منابع آبی را رقم زده است و از سویی طی این سالها بیش از ۵۰۰ هزار انشعاب به مشترکین آبفا افزوده شده است. مدیریت مصرف تنها راه تأمین پایدار آب شرب مردم است پس باید مردم آگ را به امروز آب را بهتر مصرف نمی کردند از این به بعد در صد مصرف صحیح آب برآیند تا آب شرب مورد نیاز همیشه در دسترس باشد. مدیر روابط عمومی و آموزش همگانی شرکت آب و فاضلاب استان اصفهان

معاون سیاسی و امنیتی استاندار آذربایجان شرقی:

به قیمت آبروی مان هم شده باشد برای رفع مشکلات جامعه کارگری تلاش می کنیم

داشته باشد. وی با بیان اینکه نباید صدای اعتراض کارگران از طریق تجمع به گوش ما برسد، ادامه داد: نقش تشکل های کارگری در چنین مواردی بیش از پیش احساس می شود و از جامعه کارگری استان می خواهیم که به تشکل های کارگری اعتماد کرده و مشکلاتشان را از این طریق به گوش مسئولان برسانند. وی خطاب به اعضای شورای اسلامی کار استان گفت: به جامعه کارگری استان بگوئید که مطمئن باشین نزارحتی آنان را نزارحتی خودمان می دانیم و حتی به قیمت آبرویمان هم شنده باشیم برای رفع مشکلات آنان تلاش می کنیم. ما نسبت به حل مشکلات این قشر، بی تفاوت نیستیم و از تمامی راهکارهای قانونی برای احقاق حقوق کارگران و احیای جایگاه صنعت و تولید استان استفاده می کنیم چرا که رسیدگی به مشکلات اقشار مختلف مردم را در درجه اول، و وظیفه شرعی، اخلاقی و دینی خود می دانیم. مدیرکل سیاسی و انتخابات استانداری نیز در این جلسه به ارائه گزارش برخی از اقدامات انجام شده توسط کمیسیون کارگری استان در ارتباط با حل مشکلات کارخانه ها و واحدهای تولیدی و صنعتی استان پرداخت. رضا استاندار جمعی همچنین از انجام بازدیدهای سرزده از واحدهای تولیدی و صنعتی استان با هدف بررسی مشکلات موجود در آن ها و پیشگیری از افزایش مشکلات در این حوزه خبر داد. رئیس هیات مدیره کانون همهنگی شوراها ی کار استان نیز در این جلسه با تقدیر از زحمات و تلاش های معاون سیاسی و امنیتی استاندار آذربایجان شرقی در حوزه رسیدگی به مشکلات کارگران گفت: مکانیات لازم برای فعالیت شورای کار در کارخانه های استان از سوی فرماندار تبریز انجام شده است ولی متأسفانه برخی از مدیران کارخانه ها نسبت به این امر بی تفاوت هستند. در پایان این نشست اعضای هیات مدیره کانون همهنگی شورا ی کار استان با اهدافی لوح سیاست از معاون سیاسی و امنیتی استاندار آذربایجان شرقی قدردانی کردند.



تبریز - اسد فلاح - معاون سیاسی و امنیتی استاندار آذربایجان شرقی گفت: حل مشکلات کارگری را اصلی ترین اولویت خود می دانیم. به گزارش خبرنگار ما در تبریز، سعید شبستری در دیدار با اعضای هیات مدیره کانون همهنگی شوراها ی کار استان با اشاره به مهم ترین اقدامات انجام شده برای رفع مشکلات کارگری استان بعد از استقرار دولت تدبیر و امید، گفت: رسیدگی به مشکلات کارگران و رفع کمل آن یکی از اصلی ترین اولویت ها و دغدغه های مدیریت ارشد استان و معاونت سیاسی، امنیتی و اجتماعی است. وی افزود: از روزی که مسئولیت خود در معاونت سیاسی و امنیتی استانداری را آغاز کردم پیگیر رفع مشکلات کارگران و کارخانه ها بودم و حتی اولین روز خدمت من در استانداری با تجمع اعتراضی کارگران شرکت ماشین آلات صنعتی تراکتورسازی مصادف بود. شبستری با بیان اینکه تعداد واحدهای تولیدی و صنعتی استان آذربایجان شرقی در مقایسه با استان های دیگر بسیار زیاد است، تصریح کرد: به گفته مدیران وقت استان، قبل از روی کار آمدن دولت یازدهم، ۱۰ هزار و به تعبیری دیگر ۱۲ هزار واحد تولیدی و صنعتی در استان وجود داشت ولی پس از اجرای طرح پایش از سوی سازمان صنعت، معدن و تجارت استان در این دولت، مشخص شد که تنها سه هزار و ۴۰۰ واحد فعال در استان وجود دارد. معاون سیاسی و امنیتی استاندار آذربایجان شرقی همچنین گفت: متأسفانه در همان سال ها، بسیاری از افراد، مجوزهای صوری گرفته و بر اساس همین مجوزهای صوری، اقدام به دریافت تسهیلات بانکی کردند؛ بسیاری از واحدهای تولیدی در این ایام در اثر سوء مدیریت، تعطیل شد و ولی صدای کسی درنیامد. شبستری ادامه داد: در طول دولت گذشته در استان از سال ۸۴ تا ۹۲ نه تنها شغل جدیدی در استان ایجاد نشد بلکه از مجموع شاغلان استان، ۳۵ هزار نفر نیز کاسته شد؛ این موضوع به مثابه فاجعه ای خاموش قضایی در این مورد نیز همچون سایر موارد پیش آمده، همکاری خوبی

مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق آذربایجان غربی:

در هفته دولت، ۲۷ پروژه برق رسانی با اعتباری بالغ بر ۲۴ میلیارد تومان به بهره برداری می رسد

میانداوب و چورس جایپاره، تأمین برق مسکن مهر سیدآباد مهباد ۳ و ۷ و فاز دو شماره یک نقده، احداث خط ۲۰ کیلوولت هوایی جهت رینگ قیدرهای ۱۰ و ۱۱ مهباد به طول ۱۰ کیلومتر مابین روستاهای اوزن دره و گردبران مهباد، احداث شبکه روشنایی معابر در شهرک آیدین، لیلانچای و مسکن مهر هنرمندان میانداوب، ظرفیت سازی چاههای آب کشاورزی با احداث خط فشار متوسط به طول ۵ کیلومتر در حد فاصل روستای قازانلو و حاجی آباد شاهین دژ، احداث خط ۲۰ کیلو ولت هوایی جهت رینگ قیدرهای ۱۰ و ۱۱ مهباد به طول ۱۰ کیلومتر مابین روستاهای اوزن دره و ششصدمیلیون تومان در شهرستان ارومیه آغاز خواهد شد. مهندس حسن بکلو اظهار داشت: همچنین ۷۷ دستگاه پست هوایی ۲۵ کیلومتر شبکه فشار متوسط هوایی و ۳۱ کیلومتر شبکه فشار ضعیف هوایی جهت تأمین برق متقاضیان جدید در سطح استان احداث شده و ۶ دستگاه پست هوایی، ۲۱/۲ کیلومتر شبکه فشار ضعیف هوایی و ۵ کیلومتر شبکه فشار متوسط هوایی اصلاح و ساماندهی شده است ایشان با تاکید بر اهمیت کاهش تلفات میزان اعتبار صرف شده برای پروژه های کاهش تلفات که در هفته دولت مورد بهره برداری قرار می گیرد را ۱۵ میلیارد تومان اعلام نمود و افزود: از دیگر پروژه های مورد افتتاح شرکت در هفته دولت می توان به برق رسانی به روستاهای خواره میر سردشت، قوچ کندی



رینگ با قیدر یک ششور کند با صرف اعتباری بالغ بر یک میلیارد و ششصدمیلیون تومان در شهرستان ارومیه آغاز خواهد شد. مهندس حسن بکلو اظهار داشت: همچنین ۷۷ دستگاه پست هوایی ۲۵ کیلومتر شبکه فشار متوسط هوایی و ۳۱ کیلومتر شبکه فشار ضعیف هوایی جهت تأمین برق متقاضیان جدید در سطح استان احداث شده و ۶ دستگاه پست هوایی، ۲۱/۲ کیلومتر شبکه فشار ضعیف هوایی و ۵ کیلومتر شبکه فشار متوسط هوایی اصلاح و ساماندهی شده است ایشان با تاکید بر اهمیت کاهش تلفات میزان اعتبار صرف شده برای پروژه های کاهش تلفات که در هفته دولت مورد بهره برداری قرار می گیرد را ۱۵ میلیارد تومان اعلام نمود و افزود: از دیگر پروژه های مورد افتتاح شرکت در هفته دولت می توان به برق رسانی به روستاهای خواره میر سردشت، قوچ کندی

نماینده ولی فقیه در آذربایجان شرقی:

با تکیه بر سیاست های اقتصاد مقاومتی، می توان بیکاری را ریشه کن کرد

اظهار کرد: همچون سال گذشته سایت بهین یاب برای ارائه تسهیلات به واحدهای تولیدی در استان فعال است و واحدهای تولیدی متقاضی می توانند ثبت نام کنند. وی خاطر نشان کرد: سال گذشته در کل کشور در قالب طرح رفع موانع و رونق تولید، ۱۶ هزار میلیارد تومان برای واحدهای تولیدی کشور تسهیلات ارائه شد و سهم آذربایجان شرقی از این تسهیلات ۴،۳ درصد بود. نواذاد با بیان اینکه حمایت از صنایع کوچک، هدف اصلی ارائه تسهیلات در سال جاری است، اعلام کرد: اعتبار ۱۰ هزار میلیارد تومان نیز برای نوسازی و به روزرسانی تجهیزات و ماشین آلات صنایع و واحدهای تولیدی کشور تخصیص یافته است و واحدهایی که در صد به روزرسانی تجهیزات خود هستند می توانند در سایت بهین یاب ثبت نام کنند. نماینده ولی فقیه در استان و معاون اقتصاد استاندار آذربایجان شرقی پیش از این نشست از چند واحد تولیدی مستقر در شهرک صنعتی شهید سلیمی بازدید کردند.



تبریز - اسد فلاح - به مناسبت روز حمایت از صنایع کوچک، جلسه کارگروه اقتصاد مقاومتی استان آذربایجان شرقی با حضور نماینده ولی فقیه در استان و جمعی از مسئولان دستگاه های اجرایی در شهرک صنعتی شهید سلیمی برگزار شد. به گزارش خبرنگار ما در تبریز، حجت الاسلام سیدمحمدعلی آل هاشم، نماینده ولی فقیه در آذربایجان شرقی در این جلسه صال کوچک و متوسط را ستون فقرات اقتصاد کشور های توسعه یافته خواند و گفت: توسعه صنایع کوچک و متوسط می تواند موجبات رونق اقتصادی کشور را فراهم کند. امام جمعه تبریز با اشاره به نقش صنایع کوچک در برنامه های توسعه صنعتی و اقتصادی، تأکید کرد: باید با حمایت از صنایع کوچک و متوسط زمینه برای اشتغال زایی جوانان فراهم شود. وی با اشاره به اینکه تولید کنندگان و فعالان صنعتی مجاهدان عرصه اقتصادی اند، گفت: اقتصاد کشور و مدیریت واحدهای صنعتی و تولیدی را باید به دست کسانی بدهیم که از توان مدیریتی



چرا کارمندان به راحتی عقیده خود را ابراز نمی کنند

فقدان فرهنگ آزادی بیان در هر شرکتی، علاوه بر اینکه باعث دلسردی کارمندان می شود، مشکلات بنیادین را هم پنهان و ناگفته نگه می دارد.

به گزارش زومیت، یکی از توصیه های همیشگی مشاوران و کارشناسان کسب و کار به مدیران برای بهبود پرسوهای شرکت، این است که فضایی مهیا سازند تا کارمندان در آن آزادانه نظرات خود را بیان کنند. اگر می خواهید همه اعضای شرکت خودشان را به کار متعهد بدانند و نسبت به وظایف خود مسئولیت پذیر باشند، باید کاری کنیم که خودشان باشند و بدانند که ایده های آنها برای شرکت بارز است.

اثر مستقیم مشارکت و اعتماد به نفس کارمندان در فرآیندهای شرکت بر فروش و سودآوری، مشخص و بدیهی است. پس چرا کارمندان حاضر نیستند به راحتی با مدیر یا سرپرست خود صحبت کنند و عقایدشان را به زبان بیاورند؟

دلایل اصلی عدم اظهار نظر کارمندان

۱- ترس از تلافی یا تحقیر شدن: ممکن است کارمندان به خاطر ضعف اعتماد به نفس، از این ترسند که انتقاد یا دیدگاه صریح آنها با واکنشی انتقام جویانه پاسخ داده شود. در عین حال ممکن است کارمندان واهمه داشته باشند که اگر ایده های خود را با دیگران به اشتراک بگذارند، ناکارآمد و نالایق به نظر برسند؛ به ویژه هنگامی که از اطلاعات خود اطمینان کامل ندارند.

۲- اقتدار چالش برانگیز: ممکن است کارمندان به شیوه ای تعلیم دیده باشند که فکر کنند نباید هرگز نیروی مافوق را زیر سوال ببرند. به همین دلیل آنها فکر می کنند بهترین سیاست این است که همیشه با رئیس خود موافقت کنند.

۳- تجربیات بد گذشته: اگر کارمندان در گذشته سرپرست بی کفایتی داشته اند یا کسی که از آنها بازخورد می گرفته، هرگز به این بازخوردها عمل نکرده است؛ احتمالاً فکر می کنند تلاش برای اظهار حقیقت، ارزشی نخواهد داشت.

۴- بی تجربگی در معاشرت های اداری: کارمندانگی که تجربه ای از ارائه بازخورد به شیوه های صحیح، محترمانه و قابل اعتماد ندارند، ممکن است نگران باشند که اظهارات آنها بی ادبانه یا ناخوشایند تلقی شود.

۵- شما واقعا اهمیتی به نظر کارمندان نمی دهید: اینکه شما از کارمندان بخواهید ایده ها و بازخوردهای خود را مطرح کنند، با این موضوع که شما واقعا در دسترس باشید متفاوت است. اطمینان حاصل کنید که درهای اتاق شما همیشه به روی آنها باز است، حتی بهتر است به جای تکرار عباراتی نظیر «ما همیشه از انتقادات استقبال می کنیم»، این موضوع را در عمل به کارمندان نشان دهید.

موضوع هرچه باشد، بهتر است رهبران و سرپرستان تیم را طوری آموزش دهید که شنوندگان خوبی باشند. خودتان هم باید برای آنها الگویی باشید تا فضایی بر شرکت حاکم شود که در آن کارمندان به راحتی قادر به بیان ذهنیات خود باشند.

چند روش برای تشویق کارمندان به صحبت و تعامل بیشتر

- به افرادتان بگویید که از آنها انتظار بازخورد دارید و این خواسته را بارها تکرار کنید. مثال هایی عمومی و واضح از احترام به نظرات مختلف بیاورید؛ به طوری که آنها باور کنند شما به نظرات و پیشنهادات آنها نیاز دارید و در ضمن اعتماد کافی برای مراجعه به شما به دست بیاورند.

- اصول گوش دادن مؤثر از جمله تکرار بخش هایی از صحبت افراد را تمرین کنید. این کافی نیست که منتظر شوید تا نوبت به صحبت کردن خودتان برسد!

- هنگام گفتگو با کارمندان، تلفن همراهتان را کنار بگذارید و لپ تاپ خود را ببندید.

- به شیوه ای روشن و صحیح با کارمندان ارتباط برقرار کنید. مزایا و محاسن این فرآیند را برای آنها توضیح دهید و مراقب باشید عکس العملی نشان ندهید که آنها احساس بی ارزشی کنند.

- حتی اگر به زمانی برای فکر کردن نیاز دارید، باز هم سعی کنید در کوتاه ترین زمان ممکن پاسخ آنها را بدهید.

- در دسترس باشید. اگر مدیری باشید که هیچ وقت در دفتر کارش حضور ندارد، همیشه در جلسه است یا درهای اتاقش به روی کسی باز نیست، نمی توانید انتظار دریافت بازخورد داشته باشید. همه افراد باید دلگرم باشند که می توانند به هر وسیله ای، از ایمیل گرفته تا تلفن یا حتی مراجعه حضوری، با شما تماس داشته باشند.

وقتی فرهنگ آزادی بیان را در شرکتتان توسعه می دهید، به کارمندان خاطرنشان کنید که مطرح کردن مشکلات شرکت نشانه ای از قدرت و پنهان کردن آنها نقطه ضعف تیم شما است.

هرچه بیشتر به کارمندان تان گوش دهید، بهتر متوجه می شوید که به چه افرادی می توانید اعتماد کنید و هنگامی که کارها خوب پیش نمی روند، از چه افرادی می توانید کمک بگیرید. به این ترتیب کسب و کار شما پیشرفت بهتری خواهد داشت.

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

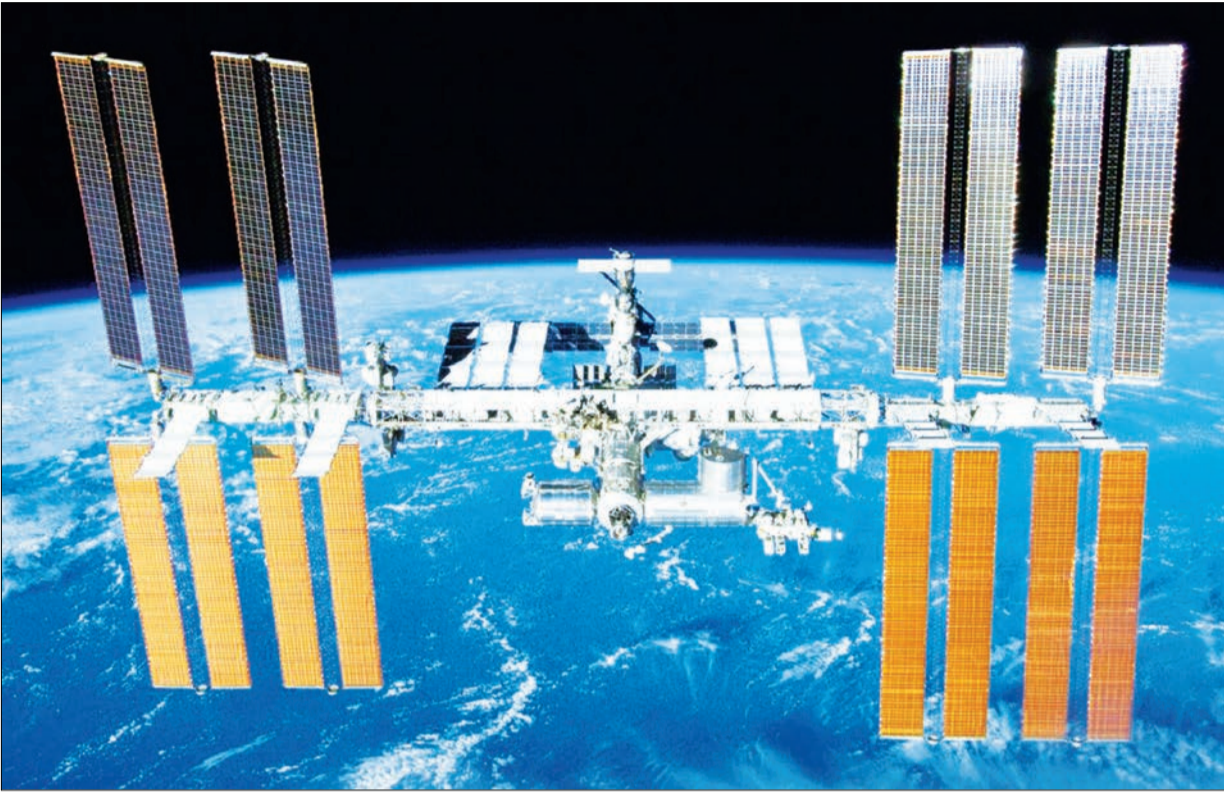
صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز
مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی
چاپ: شرکت همپین توزیع نشر گستر امروز
آدرس: میزای شیرازی - نیش کوچه چهارم - پلاک ۶۸ - واحد ۴
دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۲۴۱ - ۸۸۸۹۵۲۴۲

روزنامه فرصت امروز براساس رتبه بندی وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی با امتیاز ۶۱۶۲ رتبه هشتم روزنامه های بخش خصوصی کشور را داراست

WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

سایت: WWW.FORSATNET.IR ایمیل: INFO@FORSATNET.IR شماره ۸۵۷ صفحه ۱۶

ابرایانه اچ پی در فضا



تبادل پیام از طریق ابررایانه مستقر در فضا می تواند گره گشا باشد.

آنچه اچ پی قرار است بسازد سیستم HPE Apollo 40 class system است که در برابر متغیرهایی مانند تابش، شعله های خورشیدی، میکرومتری، انرژی ناپایدار و نامنظم شدن سیستم خنک کننده مقاومت دارد.

ملی ایستگاه فضایی بین المللی به فضا پرتاب خواهد شد.

از این ابررایانه برای مطالعه نحوه رفتن به مریخ استفاده خواهد شد. برای فضاوردان در مریخ ۴۰ دقیقه وقت برای ارسال و دریافت پیام صرف خواهد شد و این زمان برای رخدادهای پیش بینی نشده در مریخ می تواند خطرناک باشد. کوتاه تر کردن زمان برای

«اچ پی انترپرایز» با ناسا تیم مشترکی را برای راه اندازی ابررایانه ای در فضا تشکیل دادند تا راه برای ارتباطات با مریخ راحت تر شود.

به گزارش خبرآنلاین، ابررایانه موسوم به Spaceborne Computer از مرکز فضایی کندی در فلوریدا با فضاپیماي SpaceX CRS-12 توسعه یافته توسط تیم ایلان ماسک برای نصب در لابرآتوار

برای مطالعه ۷۶۱ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

کلینیک کسب و کار

پرسش: کاندیدای مدیریت یک شرکت بزرگ حمل و نقل بین المللی هستیم اما تجربه و تخصصی در زمینه حمل و نقل نداریم. پیشنهاد شما برای پذیرفتن این مسئولیت چیست؟

به دلیل اینکه تجربه و تخصص ندارید در سازمان شما ارزش کار سقوط می کند و شایسته سالاری جای خود را از دست می دهد. چون تخصص و تجربه ندارید نمی توانید آدم های متخصصی از غیرمتخصص را از هم تشخیص دهید و طبعاً افراد متخصص و باتجربه در شرکت شما به حاشیه می روند و جمعی از افراد ناتوان مدیریت بخش های میانی شرکت را بر عهده می گیرند. شما اگر مدیری بی تجربه و غیرمتخصص باشید بهروری خلاقانه و ماهرانه در سازمان شما

از بین می رود و برای رشد و توسعه شرکت ناگزیر می شوید از تبلیغات و هیاهوهای تبلیغاتی به جای واقعیت های ارزش آفرین استفاده کنید. پیشنهاد ما این است که افرادی مدیریت یک سازمان یا شرکتی را بر عهده گیرند که صاحب تجربه و تخصص باشند زیرا مدیران متخصص و باتجربه زمان را برای ایجاد بازدهی مناسب مالی کاهش می دهند و در کوتاه مدت می توانند سازمان را به سوددهی برسانند.

نوشتارو

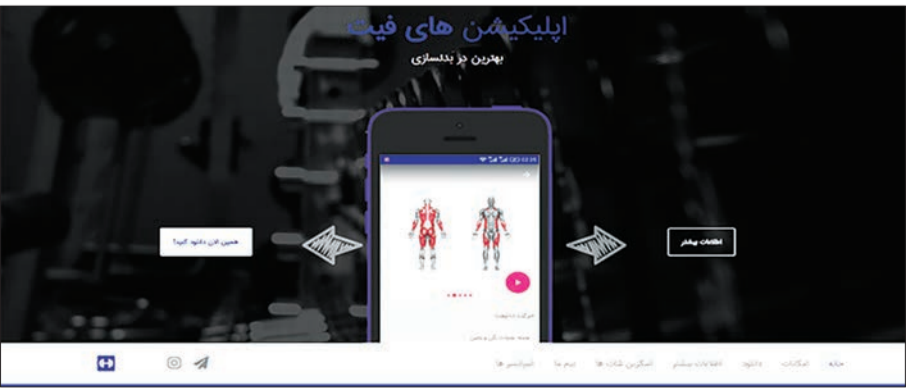
چرا باید در کسب و کار هدف را مشخص کرد؟

- ۴- واقع بینانه (Realistic): ماوراءالطبیعه و نامتعادل نباشد.
- ۵- محدوده زمانی مشخص (Time bounded): پرویدی در جهت رسیدن به اهداف مشخص باشد.
- ۶- شفاف (Clear)
- ۷- مکتوب (Written)
- ۸- ایجاد رقابت کند (Challenging)
- ۹- مورد پذیرش و مقبول باشد (Agreed)
- ۱۰- سازگار باشد (Consistent)
- ۱۱- با ارزش باشد (Worth While)
- ۱۲- مشارکتی باشد (Participate Active)

انگیزه پیدا کنند، آنان باید بدانند که چرا کاری را انجام می دهند و در صورت موفق شدن در کار، چگونه با آنها رفتار خواهد شد.

ویژگی های هدف در کسب و کار

- ۱- مشخص (Specific): هدف نباید عمومی و مبهم، بلکه باید روشن و واضح باشد.
- ۲- قابل اندازه گیری (Measurable): مشخص و کمی باشد.
- ۳- قابل وصول (Achievable): نه زیاد خوشبینانه و نه زیاد بدبینانه، مشکل و سخت ولی دست یافتنی باشد.



معرفی استار تاپ

های فیت

نام استار تاپ: های فیت
وبسایت: hifitapp.ir
سال تأسیس: ۱۳۹۶

موضوع: تندرستی و تناسب اندام
نام صاحب استار تاپ: حسین علی باری

توضیح: تیم های فیت متشکل از چند نفر است که تو حوزه فیتنس و تناسب اندام فعالیت می کنند.



واکسی

به کارتان عشق بورزید

پارسامیری
کارشناس فروش



نخستین بار توی خیابون کریم خان دیده بودمش. جوانی بیست و چند ساله. قدی متوسط داشت با موهای مجعد سیاه. کمی سیه چرده بود و بسیار خوش زبان. فوق دیپلمش رو که گرفت وارد بازار کار شد. تجربه کارهای مختلفی رو داشت؛ از عملگی تا فروشندگی در مترو و ویزیتوری برای یک شرکت الکتریکی.

یک روز به صورت اتفاقی در حال تماشای یک فیلم خارجی چشمش به پسر واکسی افتاد که کش های آدم های خوش پوش را برق می انداخت. همین فیلم جرقه ای شد تا گم شده اش را پیدا کند و وارد کار واکسی شود.

همون روز اول که دیدمش از لحن و کلامش فهمیدم کارش رو دوست دارم. یاد جمله ای از استادم افتادم که می گفت: مردان موفق کسانی هستند که به کارشان عشق می ورزند و همیشه این آویزه گوشم بود. چون کسانی که از همان ابتدا به پول فکر می کنند کمتر موفق می شوند اما وقتی کسی کارش رو دوست داشته باشه سعی می کنه اون کار رو به بهترین شکل انجام بده و طبعاً وقتی کارش خوب باشه مشتری هم براش پیدا می شه و به دنبالش پول هم به دست می آد.

علی واکسی دقیقاً مصداق همون نظریه ای بود که استادم می گفت و من همیشه تو ذهنم مرور می کردم. اون کارش رو دوست داشت و می خواست بهترین واکسی دنیا بشه. وقتی روز اول کش هامو واکسی می زد اون قدر با عشق این کار رو انجام می داد که آدم لذت می برد. می خواست کارش بی عیب و نقص باشه. وقتی بهش گفتم: علی آقا چرا واکس؟ سرش را بلند کرد و با چشمان نیمه باز نگاهی به من انداخت و گفت: مهم نیست چه کار می کنی. مهم اینه در کارت اول باشی. بلافاصله گفتم: تو الان در کارت اولی؟ مکتی کرد و

در حالی که مشغول واکس زدن بودن گفت: من قصد دارم در کارم نخستین و بهترین باشم. برای همین از هر وسیله و امکانی برای رضایت مشتری استفاده می کنم. گفتم: اینکه به تو پیامک بزنند و تو بری در دفتر کار کش هاشونو واکس بزنی، می صرفه؟ لیخندی زد و گفت: برای من کار مهمه. برای من در وهله اول این مهمه که مردم منو به عنوان یه کاسب حرفه ای بشناسن. وقتی کاسب حرفه ای بشم پول هم به دست میاد. حرفاش منو یاد حرفه های استادان کلاس های بازاریابی می انداخت. در حالی که لنگه دیگری از کششم رو واکس می زد با دست اشاره ای به یه ماکت کوچولوی کشش کرد و گفت: اینو می بینی؟ با سر تأیید کردم و گفتم: بله. گفت: این یه ماکت برای اتاق واکس من است. می خوام

بدم اینو بسازند. با تعجب پرسیدم: عجب چه کار خلاقانه ای. این اتاق کاملاً شبیه یک لنگه کشش است. وقتی خوب بهش نگاه کردم دیدم نه تنها وسایل کارش همه درجه یک، بلکه مشتری براش خیلی مهمه. دو تا صندلی تاشو خیلی قشنگ کنارش بود با دمپایی های تمیز و شیک. جعبه لوازم واکس رو که باز می کرد یه موسیقی ملایم پخش می شد تا دقایقی که مشتری ها منتظرند از شنیدن موسیقی لذت ببرند.

در حالی که کشش تقریباً آماده شده بودند پرسیدم: تو بزرگترین آرزوی کسب و کارت چیه؟ می درنگ گفت: من می خوام بزرگترین و معروفترین واکسی دنیا بشم. گفتم: عالیه، دیگه چه آرزویی داری؟ گفت: یکی از آرزوهای من اینه که کش های سیاستمداران و ورزشکاران و هنرمندان بزرگ ایران و جهان رو من واکس بزنم. در حالی که در دلم به او آفرین می گفتم لیخندی زد و گفت: کاری هم کردی؟ نگاهی مهربانانه ای بهم کرد و گفت: یه روز رفتم دم وزارت امور خارجه و گفتم: من واکسی هستم و دوست دارم کش های وزیر امور خارجه و همکارانش رو من واکس بزنم. اول منو زیاد جدی نگرفتند اما وقتی اصرار منو دیدند راهنمایی کردند و قرار شد فعلاً ماهی یک بار این کار رو بکنم.

در حالی که اشک شوق در چشمانم جمع شده بود و در دلم به این جوان کاسب هزاران آفرین می گفتم اسکناس رو در دستش گذاشتم و اون هم به کارت ویزیت خیلی خیلی قشنگ که کاملاً مربوط به کار واکس بود به من داد. ازش خداحافظی کردم و به سمت ماشینم رفتم.

امروز دلم می خواد به بار دیگه این جوون رو در اوج موفقیتش ببینم و باهاش باز هم حرف بزنم و انرژی بگیرم که با هیچ به دنبال فتح همه چیز است.