

فرصت امروز
برای کسب و کار آفرینیکلاهداری جدید به اسم
«سیم کارت دولتی»

اگر با شما تماسی برای مراجعه و دریافت سیم کارت‌های دولتی گرفته شده مبنی بر اینکه تعرفه تماس از طریق آن نصف تعرفه سایر سیم کارت‌هاست، بدانید که با روش جدید کلاهداران روبه‌رو شده‌اید...

تعدد تصمیم‌گیران اقتصادی
تهدید یا فرصت؟

ناهماهنگی و اختلاف‌نظر چهره‌های اقتصادی دولت یازدهم یکی از مهم‌ترین محورهای نقد عملکرد دستگاه اجرایی در چهار سال گذشته بود. در دوره تازه نیز منتقدان این ناهماهنگی را پاشنه آشیل تصمیم‌سازی‌های اقتصادی دولت خوانده و اظهار می‌دارند که تفاوت دیدگاه‌های موجود بین مسئولان اجرایی به روند خروج از رکود و رونق بخشی به اقتصاد به‌طور جدی آسیب می‌زند. از این منظر علاوه بر دیدگاه‌های اقتصادی، گزارش‌های سیاسی متفاوت اعضای تیم اقتصادی دولت نیز به واگرایی و ناهماهنگی‌ها دامن خواهد زد. برخی حتی در بررسی و تحلیل فعل و انفعالات سیاسی و اقتصادی بر این باورند که دولت «حسن روحانی» به دلیل تعدد...

بررسی چشم‌انداز ۲۰۳۰
حمل‌ونقل و خودرو در ایران

مدیریت و کسب‌وکار



تیم کوک
پشت‌مهاجران اپل

- ۱۱ درس مهم کسب‌وکار از کارآفرینان نوجوان
- افق دید خود را گسترش دهید
- رهبران موفق این ۵ عادت را کنار می‌گذارند
- تکنیک‌های یک بازاریابی اینترنتی هدفمند
- تفاوت بازاریابی محتوا و تبلیغات در عمل
- آیا هنوز سمبلینگ در ایران کاربرد دارد؟

۱۶ تا ۸



دستورالعمل جدید فاینانس
در جلسه شورای اقتصاد تصویب شد

فرصت فاینانس
برای فعالان اقتصادی

۲

سرمقاله

از رکود تا شکوفایی

مجتبی پیرزاد
دکترای مدیریت بازاریابی

بیشتر شرکت‌های موفق در دوران رکود شرکت‌هایی هستند که نه تنها از هزینه‌های بازاریابی خود نمی‌کاهدند بلکه هوشمندانه در بازاریابی، خود را با رفتار جدید مصرف‌کنندگان وفق می‌دهند و این وفق‌یافتگی را با مشتریان در میان می‌گذارند. اگر شما مشتری‌های وفادار خود را در روزهای سخت اقتصاد تنها نگذارید، آنها نیز کنار شما باقی خواهند ماند. شرکت‌ها لزوماً استراتژی‌های یکسانی را طی دوران ...

یادداشت

رنج اقتصاد ایران از
تصمیم‌گیری‌های مقطعی

سیده‌فاطمه مقیمی
عضو هیات‌رئیس
اتاق تهران

۱- بعضی کشورهای منطقه که همیشه در مورد توسعه اقتصادی آنها با تردید صحبت می‌کردیم امروز به عضویت...

۲

نشانه‌شناسی بازار املاک

مسکن در آستانه پیش‌رونی

۱.۵ برابر شد و نشان می‌دهد تمایل برای سرمایه‌گذاری در مسکن لوکس و نیمه‌لوکس با توجه به ۴۹۰ هزار واحد مسکونی خالی آستان تهران، به سمت متقاضیان اصلی سوق یافته است؛ اتفاقی که در روزهای اخیر با ارائه تسهیلات ۱۶۰ میلیون تومانی با سود ۸ درصد برای ساخت‌وساز در بافت فرسوده از طریق سپرده‌گذاری همراه شده است. در روزهای اخیر ۱۰۰۰ میلیارد تومان تسهیلات نوسازی برای اعطای به انبوه‌سازان انجام شد که نوعی حمایت از انبوه‌سازان در نوسازی بافت‌های فرسوده محسوب می‌شود.

التهاب در بازار اجاره

بررسی ادواری رونق و رکود مسکن نشان می‌دهد ورود به دوره رونق، ابتدا اثر خود را از بازار اجاره بروز می‌دهد. هم‌اکنون نرخ اجاره‌بها براساس موقعیت و میزان تقاضا بین ۱۰ تا ۳۰ درصد در مناطق مختلف شهر تهران افزایش یافته که ناشی از پر شدن حجم تقاضا در این بازار است. از سوی دیگر زمزمه‌های کاهش نرخ سود بانکی به ۱۵ درصد در هفته‌های اخیر که در نهایت از دو روز قبل اجرایی شده روی بازار اجاره تأثیرگذار بوده است. هم‌اکنون اغلب مالکان ترجیح می‌دهند به جای ودیعه، اجاره‌بها دریافت کنند و همین موضوع منجر به فشار به مستاجران شده است.

رشد ۵۰ درصدی خریدوفروش آپارتمان‌های قدیمی
بررسی بازار مسکن شهر تهران طی پنج‌ماهه نخست سال جاری حاکی از رشد ۵۰ درصدی خریدوفروش واحدهای مسکونی ۱۶ تا ۲۰ سال است که می‌تواند ناشی از تجهیز زوج‌های خانه اولی به تسهیلات مسکن یکم باشد. با وجودی که از دو سال قبل تاکنون وام مسکن به سقف ۱۶۰ میلیون تومان رسیده، این رقم برای خرید واحدهای نوساز در تهران کافی نیست اما می‌تواند به بازار واحدهای قدیمی‌ساز برسد. این شرایط بازتاب کاهش قدرت خرید متقاضیان مصرفی در پایان سال ۱۳۹۱، تغییر رفتار طرف تقاضا و تحولات پیش‌بینی نشده بازار مسکن تهران است و می‌تواند افق پیش‌روی سرمایه‌گذاری در بخش عرضه را مشخص کند. شرایط جدید نشان می‌دهد با اینکه تمایل مشتریان به خرید واحدهای مسکونی نوساز است، حباب

التهاب در بازار اجاره، نزدیک شدن قیمت مسکن به تورم و افزایش نسبی تقاضای خرید مسکن در استطاعت نشان می‌دهد هم‌اکنون بخش مسکن آمادگی ورود به دوره رونق را پیدا کرده است. به گزارش ایسنا، شواهد و قرائن نشان می‌دهد بازار مسکن تحت تأثیر سه عامل در حال ورود به دوران پیش‌رونی است که نشانه‌های آن در دو بخش اجاره‌بها و قیمت مسکن بروز یافته است. بررسی‌های میدانی حاکی از آن است که اجاره‌بها در تابستان بین ۱۰ تا ۳۰ درصد در مناطق مختلف شهر تهران افزایش یافته و قیمت مسکن در مردادماه رشد ۶.۲ درصدی را نسبت به ماه مشابه سال قبل تجربه کرده که تنها ۱.۵ درصد پایین‌تر از نرخ تورم عمومی قرار دارد.

پیش‌بینی رونق مسکن در حال تحقق
تحولات نوسانات ۳۰ ساله در بازار مسکن کشور نشان می‌دهد دوره‌های رکود در بازار مسکن کشور به‌طور میانگین بین ۱۰ تا ۱۲ فصل به طول می‌انجامد، بنابراین اگر فرض کنیم دوره رکود جاری نیز به اندازه میانگین دوره‌های رکود قبلی به طول انجامیده، باید از اوایل سال ۱۳۹۶ شاهد رونق نسبی در بازار مسکن باشیم که این اتفاق با توجه به انتخابات ریاست جمهوری اندکی به تأخیر افتاد.

تغییر رفتار سمت عرضه مسکن

بعد از آنکه عنوان شد به دلیل مازاد عرضه در بخش خانه‌های لوکس، این حوزه با کساد می‌مواجه شده، سرمایه‌گذاران مسکن از ابتدای سال جاری رویکرد خود را تغییر دادند که رشد ۵۶ درصدی صدور پروانه‌های ساختمانی در بافت فرسوده شهر تهران موید این موضوع است. همچنین در تیرماه قیمت مسکن در منطقه ۱۲ به‌عنوان دربردارنده بیشترین خانه‌های فرسوده بیشترین افزایش را نسبت به سایر مناطق داشت و به رشد ۱۳ درصدی در مقایسه با مدت مشابه سال قبل رسید. با اینکه رشد ۲۶.۶ درصدی پروانه ساختمانی شهر تهران در زمستان ۱۳۹۵ نسبت به مدت مشابه سال قبل از آن در بهار سال جاری دچار افت شد و به وضعیت منفی رسید، شاهد نوعی رونق ساخت‌وساز در منطقه ۱۲ بودیم که صدور پروانه‌های ساختمانی در این منطقه نسبت به مدت مشابه سال قبل

تورم ۷.۵ درصدی تولید در بهار

براساس اطلاعات مرکز آمار ایران، درصد تغییرات شاخص کل قیمت تولیدکننده در چهار فصل منتهی به فصل بهار سال ۱۳۹۶ نسبت به دوره مشابه سال قبل (نرخ تورم تولیدکننده) معادل ۷.۵ درصد بوده است. به گزارش آنا، شاخص قیمت تولیدکننده (Producer Price Index) یا (PPI) معیاری برای اندازه‌گیری تغییرات در میانگین قیمت دریافت شده توسط تولیدکنندگان، به ازای تولید کالا و خدمات در داخل کشور، نسبت به یک دوره زمانی معین (سال پایه) است. در حقیقت، شاخص قیمت تولیدکننده روند تغییرات میانگین قیمت کالاها و خدمات تولیدشده در داخل کشور را از دیدگاه تولیدکنندگان نشان می‌دهد. این شاخص یکی از معیارهای سنجش عملکرد اقتصادی دولت‌ها است. این شاخص، تأثیر قابل توجهی بر تصمیم‌گیری صاحبان صنایع، سرمایه‌گذاران و حتی سیاستمداران خواهد داشت. مرکز آمار ایران شاخص قیمت تولیدکننده، به تفکیک بخش‌های مختلف اقتصادی، را در قالب طرح‌های جداگانه مورد محاسبه قرار داده و نتایج مربوط به این طرح‌ها، با عنوان اختصاصی مربوط به آن بخش، در دسترس عموم قرار داده است. براساس آخرین گزارش شاخص کل قیمت تولیدکننده و بخش‌های اصلی و اختصاصی، مرکز آمار ایران، شاخص کل قیمت تولیدکننده، در فصل بهار ۱۳۹۶ به عدد ۲۲۲.۴ رسید که نسبت به شاخص فصل قبل (۲۱۴.۶)، ۳.۶ درصد و شاخص فصل مشابه سال قبل (۲۰۲.۷)، ۹.۷ درصد افزایش داشته است. همچنین شاخص قیمت تولیدکننده بخش کشاورزی، در فصل بهار ۱۳۹۶، با ۲۰.۵ درصد افزایش نسبت به شاخص فصل قبل (۲۱۰.۶) به عدد ۲۵۳.۸ رسید. شاخص این بخش در فصل مورد بررسی نسبت به فصل مشابه سال قبل ۱۴.۸ درصد افزایش نشان می‌دهد. درصد تغییرات شاخص قیمت تولیدکننده بخش کشاورزی در چهار فصل منتهی به فصل بهار سال ۱۳۹۶ نسبت به دوره مشابه سال قبل (نرخ تورم تولیدکننده) معادل ۶.۰ درصد بوده که نسبت به تورم چهار فصل منتهی به فصل زمستان سال ۱۳۹۵ (۳.۱ درصد) افزایش داشته است. شاخص قیمت تولیدکننده بخش معدن، در فصل بهار ۱۳۹۶، با ۷.۶ درصد افزایش نسبت به شاخص فصل قبل (۲۰۳.۱) و ۱۴.۱ درصد افزایش نسبت به شاخص فصل مشابه سال قبل (۱۹۱.۵) به عدد ۲۱۸.۶ رسید. درصد تغییرات شاخص قیمت تولیدکننده بخش معدن در چهار فصل منتهی به فصل بهار سال ۱۳۹۶ نسبت به دوره مشابه سال قبل (نرخ تورم تولیدکننده) معادل ۲.۷ درصد بوده که نسبت به تورم چهار فصل منتهی به فصل زمستان سال ۱۳۹۵ (۴.۱ درصد) افزایش داشته است. شاخص قیمت تولیدکننده بخش صنعت، در فصل بهار ۱۳۹۶، با ۸.۰ درصد کاهش نسبت به شاخص فصل مشابه سال قبل (۱۲۲.۷) رسید. شاخص این بخش در فصل مورد بررسی نسبت به شاخص فصل مشابه سال قبل (۱۹۳.۳) ۸.۸ درصد افزایش نشان می‌دهد. درصد تغییرات شاخص قیمت تولیدکننده بخش صنعت در چهار فصل منتهی به فصل بهار سال ۱۳۹۶ نسبت به دوره مشابه سال قبل (نرخ تورم تولیدکننده) معادل ۷.۴ درصد بوده که نسبت به تورم چهار فصل منتهی به فصل زمستان سال ۱۳۹۵ (۵.۳ درصد) افزایش داشته است. شاخص قیمت تولیدکننده بخش برق در فصل بهار ۱۳۹۶، با ۲.۱ درصد کاهش نسبت به شاخص فصل مشابه سال قبل (۲۲۰.۴) به عدد ۲۲۵.۳ رسید. شاخص این بخش در فصل مورد بررسی نسبت به فصل مشابه سال قبل ۹.۵ درصد افزایش نشان می‌دهد. درصد تغییرات شاخص قیمت تولیدکننده بخش اختصاصی خدمات در چهار فصل منتهی به فصل بهار سال ۱۳۹۶ نسبت به دوره مشابه سال قبل (نرخ تورم تولیدکننده) معادل ۸.۸ درصد بوده که نسبت به تورم چهار فصل منتهی به فصل زمستان سال ۱۳۹۵ (۸.۹ درصد) کاهش داشته است.

قیمت مسکن به‌عنوان عاملی بازدارنده در راه تحقق این هدف عمل می‌کند. با این حال انبوه‌سازان می‌توانند با تولید واحدهای نوساز در استطاعت، روند پیش‌رونی مسکن را تسریع کنند. مشتریان خانه اولی می‌توانند هدف این بازار باشند. تا نیمه تیرماه سال جاری ۱۸۸ هزار نفر در کل کشور برای دریافت تسهیلات صندوق پس‌انداز مسکن یکم ثبت‌نام کرده‌اند که ۱۰ هزار و ۲۰۸ نفر موفق به دریافت وام شده‌اند، لذا تعداد قابل توجهی زوج مجهز به تسهیلات ۱۲۰ تا ۱۶۰ میلیون تومان در آینده مشتریان بالقوه خرید مسکن قدیمی‌ساز یا نوساز کوچک متراژ خواهند بود.

نزدیکی نرخ رشد قیمت مسکن به نرخ رشد تورم
بازار مسکن هم‌اکنون به دلیل نزدیکی نرخ رشد قیمت مسکن به نرخ رشد تورم در سال جاری در حال تکمیل دوره رکود خود است و تا زمانی‌که عرضه‌های قبلی واحدهای مسکونی در بازار (که در اثر رونق سال‌های ۹۰ تا ۹۲ شکل گرفته است) با تقاضا روبه‌رو نشود و به عبارت دیگر تا هنگامی که تقاضای جدید در بازار شکل نگیرد، به احتمال زیاد رکود تعمیق خواهد یافت، منتها از اواخر سال گذشته (۱۳۹۵) تا نیمه ابتدایی سال جاری (۱۳۹۶)، به دلیل تثبیت اثر افزایش نقدینگی به واسطه کاهش سوده‌های بانکی، افزایش تسهیلات خرید مسکن (همانند طرح تسهیلات خرید مسکن اولی‌های بانک مسکن مبتنی بر سپرده‌گذاری یک‌ساله) و... سمت تقاضای مصرفی (و تا حدودی سرمایه‌گذاری) کمی تحریک شده و بازار مسکن رونق نسبی خواهد گرفت.

جهش قیمت بعید است

با اینکه مسکن به دوره پیش‌رونی خود نزدیک می‌شود، کارشناسان معتقدند با توجه به عواملی همچون کاهش مهاجرت، اسکان جمعیت و مازاد ۴.۷ میلیون مسکن خالی و نیمه خالی در کشور، جهش قیمت مسکن بعید به نظر می‌رسد. حال حسام عقبایی - رئیس اتحادیه مشاوران املاک - معتقد است: نیمه دوم سال جاری پایان دوره رکود مسکن خواهد بود اما جهش قیمت نخواهیم داشت. پیش‌بینی من این است که افزایش قیمت مسکن در حد ۱۰ درصد متناسب با نرخ تورم اتفاق بیفتد.

۸۸۹۳۶۶۵۱



سازمان آگهی‌ها

دریچه

آزادی اقتصادی از نگاه نایب‌رئیس مؤسسه فریزر
معجزه‌های آزادی اقتصادی

فرصت امروز: فرد مک‌ماه، نایب‌رئیس مؤسسه فریزر از جمله حاضران در نشست «بررسی وضعیت آزادی اقتصادی در ایران» بود. او با ارائه یکی از گزارش‌های مطالعاتی این مؤسسه درباره وضعیت اقتصادی کشورها و مناطق مختلف دنیا، از تأثیرات مثبت اقتصاد آزاد بر ساختارهای اجتماعی، سیاسی و اقتصادی کشورهای برخوردار سخن گفت.

مک‌ماه در ابتدا از اتاق بازرگانی تهران برای تشکیل این گردهمایی قدردانی کرد و گفت: به‌طور قطع همکاری مؤسسه فریزر با اتاق تهران، تعیین راهکارهایی برای بهبود رتبه ایران در شاخص‌های گزارش آزادی اقتصادی، برای کل دنیا اثرگذار خواهد بود. این نکته بسیار حائز اهمیت است که چه راهکارهایی را باید تبیین کرد که شهروندان و بنگاه‌های مستقر در ایران بتوانند بدون دخالت دولت، کسب‌وکار خود را راهبری کنند و ما امروز برای تحقق این مهم با اتاق تهران همکاری‌ها را آغاز کرده‌ایم.

مک‌ماه با اشاره به اینکه مؤسسه فریزر، در مطالعات خود ۴۲ فرآیند اثرگذار در کسب‌وکار را مورد بررسی و مطالعه قرار داده است، گفت: «براساس مبانی آزادی اقتصاد، هر شخصی باید قادر باشد بدون دخالت‌های دولت، تصمیمات اقتصادی خود را اتخاذ کرده و تلاش کند تا تبدلات بین‌المللی خود را ارتقا دهد.»

وی با بیان اینکه ایران از جمله کشورهای است که مردمانش در طول تاریخ این سیرزمین، مشقت‌های فراوانی را متحمل شده‌اند، افزود: «این مهم بیانگر آن است که ایران از جامعه‌ای باز برخوردار است که قابلیت رنو، توان مواجهه با شرایط سخت و دشوار را دارد، از این رو، ظهور و شکل‌گیری آزادی اقتصاد در ایران می‌تواند به تحول عظیمی در بخش‌های مختلف این کشور منجر شود.»

به گفته وی، «بدون آزادی اقتصادی، دولت‌ها و افراد در جامعه نمی‌توانند مسیر پیشرفت و توسعه را طی کنند و در عین حال، دیگر کشورهای سرمایه‌گذاران زمانی به یک کشور روی خوش نشان خواهند داد که تولید کالا و خدمات در این کشورها از کیفیت بالایی برخوردار باشد.»

مک‌ماه به برخی تأثیرات آزادی اقتصادی اشاره کرد و ادامه داد: «مطالعات نشان می‌دهد کشورهایی که آزادی اقتصادی بهره‌مند هستند، رونق و افزایش درآمد سرانه را برای افراد جامعه خود به ارمغان آورده‌اند. مطالعات همچنین نشان می‌دهد که برخی کشورهای پس از آنکه مسیر آزادی اقتصادی را در پیش گرفتند، ثروتمندتر نیز شده‌اند.»

به گفته مک‌ماه، «مطالعات مؤسسه فریزر همچنین نشان می‌دهد که پایبندی به قوانین نیز در کشورهایی که نظام اقتصاد آزاد در آنها برقرار است، بیشتر است و علاوه بر آنکه شاخص‌های رفاه عمومی در این کشورها توسعه‌یافته، فساد در این کشورها تا حدود زیادی کاهش پیدا است.»

تجربه شیلی، کره جنوبی و سنگاپور

به گزارش اتاق بازرگانی تهران، مک‌ماه در ادامه سخنانش، به مثال‌هایی اشاره کرد که آزادی اقتصادی منجر به تحولات بزرگ شده است. او گفت: «یکی از این کشورها، کشور شیلی در آمریکای جنوبی است که در سال ۱۹۹۰ با یک جهش روبه‌رو شد، یعنی به واسطه اصلاحاتی که دولت این کشور اعمال کرد، سطح رفاه مردم در شیلی ارتقا یافت. چنانکه این کشور اکنون در جایگاه ثروتمندترین کشور در آمریکای جنوبی قرار گرفته است. کره‌جنوبی و سنگاپور در شرق آسیا نیز به دلیل آزادسازی اقتصادی رشد سریعی را تجربه کردند. کره و سنگاپور بدون برخورداری از منابع طبیعی به چنین جایگاهی دست یافته‌اند و وضعیت این کشورها به اصطلاح شکوفایی اقتصادی نامیده می‌شود.»

او سپس به موضوع ایران پرداخت و گفت: «رتبه ۱۵۰ ایران در حوزه آزادی اقتصادی در میان ۱۵۹ کشور، رتبه پایینی محسوب می‌شود. جایگاه ایران اکنون نسبت به کشورهای که در دهه ۷۰ میلادی رشد و سرانه اقتصادی مشابه داشتند، مطلوب نیست، بنابراین در سال‌های گذشته از منظر آزادی اقتصادی تنزل داشته است. اما شواهد حاکی از آن است که این کشور می‌خواهد جایگاه خود را ارتقا دهد.»

مک‌ماه ادامه داد: «در دهه ۷۰ میلادی ایران از نظر سطح درآمد سرانه و آزادی اقتصادی رتبه بالایی داشت و رتبه این کشور حتی از متوسط دنیا نیز بالاتر بود، اما برخی تحولات از جمله جنگ منجر به تنزل رتبه ایران شد. از زمانی که ایران با کاهش رتبه مواجه شده است دیگر نتوانسته خود را تا جایگاهی پیشین ارتقا دهد و بر این اساس، شکوفایی اقتصادی برای ایران حادث نشد.»

مک‌ماه، به ارزیابی مؤسسه فریزر در رابطه با اندازه دولت در ایران اشاره کرد و گفت: «ایران در شاخص اندازه دولت، سطح بهتری دارد و ظاهراً این شاخص در حال بهبود است. البته لازم است اطلاعات بانک جهانی و صندوق بین‌المللی پول در مورد ایران مورد بازنگری قرار گیرد.»

او در پایان گفت: «برمبنای شواهد استخراج شده از بیش از ۶۰۰ مقاله، چنین استنباط می‌شود که آزادی اقتصادی ظرفیت‌ها را افزایش داده، موجب شکوفایی اقتصادی شده و آزادی‌های مدنی را هم در پی داشته است و البته دستاوردهای مهم دیگر آزادی اقتصادی، کاهش فقر و بهبود زندگی مردم است.»

دستورالعمل جدید فاینانس در جلسه شورای اقتصاد تصویب شد

فرصت فاینانس برای فعالان اقتصادی



ایمان ولی‌پور
ivankaramazof@yahoo.com

معاون اول رئیس‌جمهور در جلسه شورای اقتصاد از بخش خصوصی برای استفاده از فاینانس و تسهیلات مالی خارجی دعوت کرد. اسحاق جهانگیری با یادآوری اینکه خوشبختانه خط اعتباری کشورها برای ایران گشوده شده است از رئیس اتاق بازرگانی ایران خواست این موضوع را به بخش خصوصی اطلاع‌رسانی کند تا فعالان اقتصادی بتوانند برای اجرای طرح‌ها و پروژه‌های خود از این فرصت استفاده کنند.

به گزارش «فرصت امروز»، جندی قبل مؤسسه «بی‌زنس مانیور» در گزارشی به آینده اقتصاد ایران پرداخته و نوید داده بود که اقتصاد ایران برای سرمایه‌گذاران خارجی جذاب می‌شود. به گواه «بی‌زنس مانیور» یکی از کشورهای که در بازه پنج‌ساله مورد مطالعه، بیشترین نرخ رشد اقتصادی را تجربه می‌کند و به‌عنوان اقتصادی شکوفا معرفی شده، ایران است. به دلیل برداشته شدن بخش بزرگی از تحریم‌های اقتصادی، نرخ رشد اقتصادی ایران در این سال‌ها با سرعت بالایی رشد می‌کند و تولید صنایع در این کشور افزایش می‌یابد و انتظار می‌رود تا انتهای سال ۲۰۲۱ نرخ رشد اقتصادی ایران به مرز ۵ درصد برسد.

البته در گزارش «بی‌زنس مانیور» آمده که هنوز منابع زیادی برای سرمایه‌گذاری در ایران وجود دارد که از جمله آنها، عدم تمایل بانک‌های غربی برای همکاری با ایران است، اما با امضای قرارداد ۸ میلیارد یورویی میان ایران و اکتیو بانک کره‌جنوبی، ابتدای شهرت‌یوم‌ها امسال که از آن به‌عنوان بزرگ‌ترین قرارداد وام خارجی پس از برجام یاد می‌شود، به نظر می‌رسد این مانع نیز به آرامی در حال

حل شدن است. گفتنی است فاینانس در لغت به معنی مالیه یا تأمین مالی است و به تأمین منابع مالی طرح‌های تولیدی و سرمایه‌گذاری با استفاده از منابع اعتباری خارجی گفته می‌شود.

دعوت معاون اول رئیس‌جمهور از بخش خصوصی

در همین زمینه، اسحاق جهانگیری، معاون اول رئیس‌جمهور در جلسه روز گذشته شورای اقتصاد از بخش خصوصی دعوت کرد تا برای اجرای طرح‌ها و پروژه‌های خود از فرصت فاینانس استفاده کنند. در واقع، پروژه‌های عمرانی در صدر پیشنهادات و طرح‌های مقاضی استفاده از منابع فاینانس قرار دارند و از جمله طرح‌هایی که در جلسه شورای اقتصاد به ریاست معاون اول رئیس‌جمهور برای استفاده از فاینانس و تسهیلات مالی خارجی پیشنهاد شد، تسهیلات مالی برای ساخت بیمارستان در شهرهای تبریز، شیراز و تهران است. همچنین در صورت تسهیلات مالی خارجی برای تسهیلات مالی خارجی برای ساخت بیمارستان در تبریز، شیراز و تهران است. همچنین در صورت تسهیلات مالی خارجی برای تسهیلات مالی خارجی برای ساخت بیمارستان در تبریز، شیراز و تهران است. همچنین در صورت تسهیلات مالی خارجی برای تسهیلات مالی خارجی برای ساخت بیمارستان در تبریز، شیراز و تهران است.

یادداشت

رنج اقتصاد ایران از تصمیم‌گیری‌های مقطعی

سیده‌فاطمه‌مقیم
عضو هیات‌رتبه اتاق تهران

۱- بعضی کشورهای منطقه که همیشه در مورد توسعه اقتصادی آنها یا تردید صحبت می‌کردیم امروز به عضویت سازمان تجارت جهانی درآمده‌اند و از نظر اقتصادی، سیاسی و پارلمانی در بحث‌هایی مثل حضور زنان در جایگاه‌های مختلف از ما پیشرفته‌تر هستند. افغانستان در زمینه عضویت در سازمان تجارت جهانی از ما به مراتب بهتر عمل کرد و امروز به عضو ناظر سازمان تبدیل شده است. گرجستان هم از دیگر نمونه‌هاست اما ما نزدیک به ۱۲ سال است که به‌عنوان عضو ناظر در سازمان تجارت جهانی حضور داریم و نتوانستیم جایگاهمان را ارتقا دهیم. این در حالی است که در در می‌دانیم و بارها به‌عنوان خواسته‌های جدی بخش خصوصی آن را مطرح کردیم، اما هنوز به این خواسته‌ها ترتیب اثر نشده است. از جمله این خواسته‌ها یک‌نواختی نرخ ارز و ثبات تعرفه‌هاست. تحقق این خواسته‌ها از اصلی‌ترین انتظارات بخش خصوصی از وزارت اقتصاد و دارایی دولت دوازدهم است. وزیر اقتصاد دوازدهمین دولت سابقه طولانی در ریاست گمرک کشور دارد و به‌خوبی با مسائل مربوط به تعرفه‌ها و نرخ ارز آشناست؛ امیدواریم در این دوره با در نظر گرفتن جویب مختلف تصمیمات اقتصادی به خواسته‌های بخش خصوصی پاسخ مثبت بدهند.

۲- یکی از مشکلات بزرگ ما این است که درم‌تندگی و پیچیدگی اقتصاد را در نظر نمی‌گیریم و با اجرای تصمیمات مقطعی برای یک بخش به دیگر بخش‌ها آسیب می‌زنیم. در یک روز گذشته از اجرای تخصیص نرخ ۱۵ درصد به سپرده‌های بانکی، به تحریک دیگر بازارها دامن زدیم. افزایش نرخ طلا و ارز و سوق سرمایه به این بخش‌ها از نگرانی‌های ما است. این در حالی است که اگر اقتصاد سالم باشد هیچ بخشی سنبوسی حرکت نمی‌کند و ناگهانی واکنش نشان نمی‌دهد. بهره بانکی در دنیا ۰،۲ درصد و ۰،۵ درصد است اما اینجا بهره ۲۲ درصد است. اگر اقتصاد سالم باشد هیچ بخشی سنبوسی حرکت نمی‌کند و ناگهانی واکنش نشان نمی‌دهد. بهره بانکی در دنیا ۰،۲ درصد و ۰،۵ درصد است اما اینجا بهره ۲۲ درصد است. اگر اقتصاد سالم باشد هیچ بخشی سنبوسی حرکت نمی‌کند و ناگهانی واکنش نشان نمی‌دهد. بهره بانکی در دنیا ۰،۲ درصد و ۰،۵ درصد است اما اینجا بهره ۲۲ درصد است.

با حضور معاون علمی و پژوهشی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری صورت پذیرفت:
بهره برداری از ۸ روستای تنکابن و رامسر از نعمت گاز طبیعی



ساری - دهقان - هزمنان - هوشمین روز هفته دولت و با حضور معاون علمی و پژوهشی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، بهره برداری از ۸ روستای تنکابن و رامسر از نعمت گاز طبیعی صورت پذیرفت. در گزارش خبرنگار ماژندران، «علی وطنی» در این آیین افتتاح طرح های گازرسانی به روستاهای این استان گفت: دولت تدبیر و امید تلاش برای تحقق توسعه متوازن و عدالت توزیعی در خدمات و امکانات را به عنوان یک اولویت دنبال می‌کند و با زمینه سازی های مختلف دارد. تصویب افزایش بودجه در بخش شهری و روستایی بیشتری در استان باشم. معاون علمی و پژوهشی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری در مسجد روستای بالابندشهرستان تنکابن اظهار کرد: در مراحل به نمر نشستن نهال انقلاب اسلامی خون‌های پاکي بر زمین ریخته شد تا نهال انقلاب اکنون به درختی تابور تبدیل شود و اکنون این امانت به زمان بهره‌ری رسیده است. وی با اشاره به اینکه منطقه غرب ماژندران ظرفیت‌های فراوانی در زمینه های مختلف دارد تصریح کرد: نجات مردم ماژندران به محرومیت این استان افزوده است. علی وطنی در افتتاح پروژه گازرسانی ۸ روستای تنکابن و رامسر با بیان اینکه مهاجرت روستائیان به شهرها به دلیل مسائل زیرساختی مانند آب، برق، گاز و تلفن است، خاطرنشان کرد: با آماده سازی زیرساخت‌ها از ظرفیت جوانان تحصیل کرده در روستاها بهره برداری شده و از مهاجرت آنها به شهرها جلوگیری شود تا روستاها منشأ تولید باشند. در ادامه «محمد اسماعیل ابراهیم زاده» مدیرعامل شرکت گاز استان

مازندران نیز در این جلسه اظهار کرد: هم اکنون بیشتر توان شرکت گاز استان، صرف توسعه گازرسانی به روستاهای استان می‌باشد و امیدواریم در آینده تنکابن و رامسر از نعمت گاز طبیعی صورت پذیرفت. در گزارش خبرنگار ماژندران، «علی وطنی» در این آیین افتتاح طرح های گازرسانی به روستاهای این استان گفت: دولت تدبیر و امید تلاش برای تحقق توسعه متوازن و عدالت توزیعی در خدمات و امکانات را به عنوان یک اولویت دنبال می‌کند و با زمینه سازی های مختلف دارد. تصویب افزایش بودجه در بخش شهری و روستایی بیشتری در استان باشم. معاون علمی و پژوهشی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری در مسجد روستای بالابندشهرستان تنکابن اظهار کرد: در مراحل به نمر نشستن نهال انقلاب اسلامی خون‌های پاکي بر زمین ریخته شد تا نهال انقلاب اکنون به درختی تابور تبدیل شود و اکنون این امانت به زمان بهره‌ری رسیده است. وی با اشاره به اینکه منطقه غرب ماژندران ظرفیت‌های فراوانی در زمینه های مختلف دارد تصریح کرد: نجات مردم ماژندران به محرومیت این استان افزوده است. علی وطنی در افتتاح پروژه گازرسانی ۸ روستای تنکابن و رامسر با بیان اینکه مهاجرت روستائیان به شهرها به دلیل مسائل زیرساختی مانند آب، برق، گاز و تلفن است، خاطرنشان کرد: با آماده سازی زیرساخت‌ها از ظرفیت جوانان تحصیل کرده در روستاها بهره برداری شده و از مهاجرت آنها به شهرها جلوگیری شود تا روستاها منشأ تولید باشند. در ادامه «محمد اسماعیل ابراهیم زاده» مدیرعامل شرکت گاز استان

معال ۲۰ میلیارد ریال در هفته دولت آغاز می‌شود که با انجام این کار، امکان بهره‌مندی بیش از ۱۰۰ هزار تن از نعمت گاز طبیعی فراهم خواهد شد. ابراهیم زاده با بیان اینکه پروژه گازرسانی به جواهرده از اقدامات بزرگ دولت تدبیر و امید در رامسر است، تصریح کرد: در سال جاری روستاهای رامسر گازرسانی می‌شود. مدیرعامل شرکت گاز استان در این بهره برداری از طرح گازرسانی به ۶ روستای تنکابن گفت: هم اکنون طرح گازرسانی به ۶ روستای درازلات، گاوبشته، پیش ششار، مهاجرآباد، یوسف

بهره برداری از ۸ روستای تنکابن و رامسر از نعمت گاز طبیعی



ارائه آمار نباید توسط بانک مرکزی انجام شود!



تقی تهرانی
عضو هیأت علمی گروه اقتصاد دانشگاه علوم تحقیقات

یکی از تاریکی‌های اقتصاد ایران نظام آماری است. ارائه آمار نباید توسط بانک مرکزی انجام شود، چراکه وظیفه بانک مرکزی حفظ ارزش پول است. در این زمینه در قانون آمده است که محاسبه حساب‌های ملی و شاخص قیمت‌ها مشخصا به عهده مرکز آمار ایران است. اینطور نیست که کارشناسان بانک مرکزی سبقتی بیشتری نسبت به کارشناسان مرکز آمار داشته باشند. اتفاقا مرکز آمار هم کارشناسان قدرتمندی دارد. مرکز آمار ایران از سال ۱۳۷۳ براساس آخرین موازین علمی تهیه شاخص قیمت‌ها و حساب‌های ملی را به صورت علمی و درست انجام داده است. حتی به نظر من روش‌های مرکز آمار ایران دقیق‌تر از بانک مرکزی است. بارها در جلسات که تاکنون رفته‌ام گفته‌ام آمارها در بانک مرکزی سهل‌انگانه‌تر از مرکز آمار ایران تولید می‌شود. علت اینکه کارشناسان به آمارهای بانک مرکزی بیشتر تمایل نشان می‌دهند این است که آمارهای بانک مرکزی سهل‌الوصول‌تر هستند و دسترسی به آنها برای کارشناسان راحت‌تر بوده است. البته بانک مرکزی روی آمارهای خود تبلیغات گسترده می‌کند، ولی با این حال تاکنون می‌کنم نهادی که حفظ مسئولیت ارزش پولی را دارد، نمی‌تواند آمار ارائه کند. اکنون دو دیدگاه درباره نهاد متولی آمار وجود دارد؛ یکی از این دیدگاه‌ها سنتی و یکی دیگر مدرن است. دیدگاه نوین آمار را به صورت یک سرمایه اجتماعی تلقی می‌کند. نکته مهم اینجاست که باید این فرآیند که رئیس و تشکیلات چگونه ایجاد شود به این ترتیب باشد که نهاد متولی آمار تحت تأثیر شرایط اجتماعی و سیاسی استقلال خود را از دست ندهد. نظر من این است که ضمن اینکه متولی ارائه آمار باید مرکز آمار ایران باشد، رئیس آن هم باید بر مبنای یک دوره ۱۰ ساله و به صورت هیأت امنایی انتخاب شود و ترتیبی اتخاذ شود که هیچ خطری را از جهت تعویض به دلیل تغییر دولت‌ها تهدید نکند. به عبارتی مرکز آمار ایران باید مصون از فضاهای سیاسی باشد. در عین حال هیچ کس نمی‌تواند آمار مربوط به رشد اقتصادی را بسازد چون در پروسه به دست آوردن عدد رشد، میلیاردها عدد با یکدیگر ترکیب می‌شوند و هر بخش از این اعداد و ارقام در دست کارشناسان مشخص و متفاوتی است. این اعداد روی هم جمع می‌شوند و به جی. دی. پی (تولید ناخالص داخلی) و... تبدیل می‌شود.

منبع: اسپنا

تعدد تصمیم‌گیران اقتصادی؛ تهدید یا فرصت؟



چيست؟ آیا این ستاد مسئولیت راهبری برای اقتصاد را دارد؟ افزون بر آنچه گفته شد و به بیان منتقدان، در شرایط تعدد و ناهماهنگی نهادهای دست‌اندرکار وظایف اقتصادی، افزوده شدن نهادهای چون معاونت اقتصادی به چالش‌های پیشین دامن خواهد زد. در برابر این ایده، نه‌اندیشان هدف از تشکیل معاونت اقتصادی را هماهنگی هر چه بیشتر سیاست‌های اقتصادی کشور و کمک به اجرای وظایف دستگاه‌های مسئول در حوزه خودشان عنوان کرده و با اشاره به ضرورت مشی‌اعتدالی و ایجاد تعادل در بازار و اقتصاد تصریح داشته بین سیاست‌های پولی و مالی باید هماهنگی بیش از گذشته ایجاد شود، سیاست‌های پولی در جای خودش تصمیم‌گیری شده و می‌شود اما آثار و عوارض آن بر سیاست‌های مالی هم باید دیده شود.

پیش‌نیازهای اقتصاد رقابتی

از سویی دیگر، نوبت در پاسخ به انتقادات معطوف به ناهماهنگی تیم اقتصادی دولت چندی پیش اظهار داشت: اینکه با مکانیزمی دنبال یک فرمانده بگردیم که بگوید گروهان به چه چپ، اقتصاد به راست راست، درست نیست. اقتصاد دستوری نیست و منطقی دارد. هر سازمان و دستگاه مسئولیت خاص خود را دارد و اینگونه نیست که یک نفر دستور بدهد و بقیه اجرا کنند. افزون بر پاسخ‌های یاد شده از سوی مسئولان، برخی کارشناسان عقیده دارند یکی از پیش‌نیازهای رقابتی‌سازی اقتصاد، وجود دیدگاه‌های گوناگون و تضارب آرا برای تصمیم‌سازی‌هایی اقتصادی است؛ از این منظر، تفاوت دیدگاه مسئولان و دستگاه‌های اقتصادی دولت را نمی‌توان الزام‌دال بر ناهماهنگی دانست و از این رو کارآمدی تیم اقتصادی دولت دوازدهم را از هم‌اکنون به قضاوت نشست.

استاد اقتصاد دانشگاه صنعتی شریف و مشاور اقتصادی رئیس دولت دوازدهم قرار می‌گیرد که در دوره پیشین در ستاد هماهنگی اقتصادی دولت فعالیت داشت و از وی به‌عنوان چهره پنهان اما مؤثر در تصمیم‌گیری‌های اقتصادی یاد می‌شود. وی در دولت جدید نیز در دولت ویژه اقتصادی رئیس جمهوری است و دبیری ستاد هماهنگی اقتصادی دولت را برعهده دارد. از دولت دوازدهم «محمدباقر نوبخت» رئیس سازمان برنامه و بودجه، «ولی‌الله سیف» رئیس کل بانک مرکزی و همچنین «علی ربیعی» وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی در کابینه جدید حضور دارند و در فهرست تیم اقتصادی دولت دوازدهم جای گرفته‌اند. در دیگر وزارتخانه اقتصادی یعنی صنعت، معدن و تجارت نیز «محمد شریعتمداری» معاون اجرایی روحانی در دولت دوازدهم جانشین «محمد رضا نعمت‌زاده» شد. دیدگاه‌ها درباره شرح وظایف و عملکرد نهادهای اقتصادی دولت از دید برخی صاحب‌نظران و بسیاری از منتقدان، هر یک از اعضای تیم اقتصادی دولت دیدگاه‌های خاص خود را دارند و می‌توان شاهد افتراق نظرات اقتصادی

ناماهنگی و اختلاف‌نظر چهره‌های اقتصادی دولت دوازدهم یکی از مهم‌ترین محورهای نقد عملکرد دستگاه اجرایی در چهار سال گذشته بود. در دوره تازه نیز منتقدان این ناهماهنگی را پاشنه آشیل تصمیم‌سازی‌های اقتصادی دولت خوانده و اظهار می‌دارند تفاوت دیدگاه‌های موجود بین مسئولان اجرایی به روند خروج از رکود و رونق بخشی به اقتصاد به‌طور جدی آسیب می‌زند. از این منظر علاوه بر دیدگاه‌های اقتصادی، گرایش‌های سیاسی متفاوت اعضای تیم اقتصادی دولت نیز به واگرایی و ناهماهنگی‌ها دامن خواهد زد. برخی حتی در بررسی و تحلیل فعل و انفعالات سیاسی و اقتصادی بر این باورند که دولت «حسن روحانی» به دلیل تعدد مراکز تصمیم‌گیری اقتصادی دچار مشکل می‌شود.

نگاهی به تیم اقتصادی دولت دوازدهم

در دوره جدید اجرایی، «سحاق جهانگیری» همچنان در قامت معاون اول رئیس‌جمهوری در فرآیند تصمیم‌گیری‌های اقتصادی حضور خواهد داشت؛ چهره‌ای که با تجربه سال‌ها هدایت وزارتخانه معادن و فلزات و سپس صنایع و معادن در دولت اصلاحات هدایت ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی را در دست گرفت. به گزارش ایرنا، که دولت دوازدهم، «محمد نهاوندیان» که پیش از اعلان فهرست پیشنهادی کابینه زمره‌هایی مبنی بر وزارت وی به گوش می‌خورد، در رأس معاونتی تازه قرار گرفت؛ معاونت اقتصادی رئیس‌جمهوری که سال‌ها پیش در دولت سازندگی فعالیت داشت و از دید برخی ناظران برای نقش‌آفرینی اقتصادی رئیس دفتر رئیس دولت دوازدهم احیا شده است. یکی از مهم‌ترین تحولات در چپش تیم اقتصادی دولت، نشست «مسعود کرباسیان» معاون «علی طیب‌نیا» وزیر اقتصاد دولت دوازدهم به جای وی بود. کرباسیان که هم‌زمان با معاونت طیب‌نیا، ریاست گمرک ایران را برعهده داشت در جلسه رأی اعتماد از جمله چهره‌هایی بود که همچون سلف خود با رأی بالا (۲۴۰ رای) بر مسند وزارت نشست. در کنار این چهره‌ها «مسعود نبلی»



پیشرفت ۱۰ درصدی صنعت ریلی نسبت به سال گذشته

مدیرعامل شرکت راه‌آهن کشتی درباره میزان پیشرفت در حمل‌ونقل ریلی گفت که برنامه‌های توسعه با هر کیفیتی که نوشته شوند و هر آینده‌ای را هم که تصویر کرده باشند، باید براساس واقعیت موجود تفسیر بشوند. طاهرافشار ادامه داد: در واقع در تبیین نقاط ضعف و قوت آنها باید گفت هر چقدر در حوزه ریلی در شش ماهه اول امسال پیشرفت داشته‌ایم همین رقم هم با یکی دو درصد بالا و پایین برای شش ماهه دوم سال متصور خواهد بود. تا الان هم این پیشرفت حدود ۱۰ یا ۱۲ درصد بوده است که برای چندماه اخیر نیز همین‌قدر خواهد بود. به گزارش تین نیوز، او همچنین گفت: در یک سال گذشته تولید معادن با یک افزایش ۱۲ درصدی نسبت به یک سال گذشته مواجه شده و این مورد، باعث شده حجم بار معادن در شبکه حمل‌ونقل ریلی نیز ۲ درصد افزایش را تجربه کند. جواد طاهرافشار افزود: لازم است برای اینکه حجم بار از جاده که خطرات خودش را دارد به سمت ریل بیاید، خود بخش ریلی چه خصوصی و چه دولتی تلاش کند، که البته به دلیل اینکه حمل‌ونقل ریلی ما بیشتر دولتی است، انجام این امور بیشتر برعهده راه‌آهن است. ما به‌عنوان شرکت‌های حمل‌ونقلی بیشتر وظیفه حمل بار را داریم. ناوگان ما باید آماده باشد تا بار تولیدشده را حمل کند. مدیرعامل شرکت راه‌آهن با بیان این مطلب که شرکت‌های ریلی در سال ۹۶ بهتر کار کرده‌اند، گفت: شرکت‌های پیشرفت‌های زیادی داشتند و در نتیجه بار بیشتری را هم بردند. دلیل این پیشرفت‌ها هم این است که خود شرکت‌ها آماده به‌کارتر شدند، چراکه دولت در این قسمت‌ها نقشی ندارد. دولت فقط در تلاش برای جذب بار بیشتر می‌تواند مؤثر باشد. یا اینکه بخش دولت در توسعه خطوط ریلی و کشاندن آن تا محل تخلیه بارها می‌تواند ایجادکننده تغییر و به تبع آن پیشرفت باشد. اگر بخش ریلی پیشرفت کند ما می‌توانیم شاهد پیشرفت در حمل‌ونقل ترکیبی هم باشیم، چراکه حتی توسعه این بخش نیز به توسعه حمل‌ونقل ریلی مرتبط است. جواد طاهرافشار درباره چشم‌انداز صنعت ریلی گفت: بنده آدم خوش‌بینی هستم و چشم‌انداز را مثبت می‌بینم. ما در حمل‌ونقل بار در دو سال اخیر ۴۰ درصد افزایش را تجربه کرده‌ایم. امسال نسبت به پارسال نزدیک به ۳۰ درصد در جذب بار افزایش عملکرد داشته‌ایم. آماده به‌کاری ناوگان هم بیشتر شده است. اگر صنعت ریلی از بازگشت سرمایه خود مطمئن باشد، سرمایه‌گذاری در این صنعت هم بالا می‌رود. ایجاد جذابیت در این بخش هم به تلاش دولت در تدوین قوانین سهل‌گیرانه‌تر و راه‌گشایر بستگی دارد.

توان انتخاب می‌کنی...

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



آسیاتک
اینترنت یک، آسیاتک
1544
asiatech.ir

دارای مجوز FCP به شماره ۱۶-۹۴-۱۰ از سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی

آگهی مناقصه سیستم تحت وب یکپارچه جامع کد گذاری کل کشور مناقصه عمومی یک مرحله ای شماره ۹۶/۱۰



شرکت ملی پست جمهوری اسلامی در نظر دارد سیستم تحت وب یکپارچه جامع کد گذاری کل کشور از طریق مناقصه عمومی یک مرحله ای واگذار نماید. لذا از کلیه اشخاص حقوقی واجد صلاحیت دعوت می‌گردد، با در دست داشتن معرفی نامه کتبی و رعایت شرایط و موارد ذیل به نشانی میدان رسالت، خیابان نیروی دریایی نبش خیابان سهند، طبقه دوم منطقه ۱۶ پستی، اتاق ۲ کمیسیون معاملات مراجعه و اسناد مناقصه را دریافت نمایند.

- موضوع مناقصه: سیستم تحت وب یکپارچه جامع کد گذاری کل کشور
- دستگاه مناقصه گزار
کارفرما: شرکت ملی پست جمهوری اسلامی.
- دستگاه مناقصه گزار: **شرکت ملی پست جمهوری اسلامی**
- تاریخ و محل دریافت اسناد: مدت ۱۰ روز از اولین روز درج آگهی روز دوشنبه مورخ ۹۶/۶/۱۳ لغایت ۹۶/۶/۲۲ به آدرس فوق الذکر
- نحوه خرید اسناد: مبلغ خرید اسناد مناقصه مبلغ ۵۰۰/۰۰۰ ریال می باشد که میبایست به حساب شماره ۲۱۷۴۷۷۹۰۱۷۰۰۲۰۲۱۷۴۷۷۹۰۰۲ نزد بانک ملی شعبه مخابرات و مبلغ ۴۵۰/۰۰۰ ریال به حساب سپیشماره ۲۱۷۴۷۷۸۰۱۱۰۰۴ نزد بانک ملی شعبه مخابرات کد ۱۰۳۸ تحت عنوان مالیات بر ارزش افزوده به تفکیک واریز گردد.
- مهلت تحویل اسناد: تحویل اسناد مورخ ۹۶/۶/۲۲ پایان وقت اداری روز سه شنبه مورخ ۹۶/۷/۴
- زمان و محل جلسه بازگشایی پاکات: روز دوشنبه مورخ ۹۶/۷/۱۰ به شرکتها اعلام می‌گردد.
- سپرده شرکت در مناقصه: ارائه تضمین شرکت در مناقصه به مبلغ ۵۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال که می‌بایست بصورت ضمانتنامه بانکی و یا فیش واریزی براساس شرایط مندرج در متن اسناد به مناقصه گزار ارائه گردد.
- شرایط و مدارک مورد نیاز (جمع شرایط)
۱- ارائه اطلاعات ثبتی شرکت.
۲- ارائه مدارک و مستندات مورد نیاز مندرج در اسناد ارزیابی.
۳- دارا بودن گواهی نامه صلاحیت رتبه شورای عالی انفورماتیک در خصوص تولید نرم افزار حداقل رتبه قابل قبول ۴
تبصره ۱- حداقل امتیاز قابل قبول در مرحله ارزیابی کیفی ۷۰ می باشد و مناقصه گرانی که حائز حداقل امتیاز نگردند مردود تلقی می‌شوند.
تبصره ۳- در صورت عدم تحقق هر یک از تبصره های مذکور موضوع از موارد تجدید مناقصه خواهد بود.
متقاضیان می‌توانند جهت دریافت اسناد مناقصه به سایت اینترنتی پایگاه ملی اطلاع رسانی مناقصات به نشانی <http://iets.mporg.ir> مراجعه نمایند.

م الف ۱۸۱۴
کمیسیون معاملات شرکت ملی پست جمهوری اسلامی ایران

دریچه



پایان شهر یورما، آخرین مهلت ارسال آثار به جشنواره فیلم ۱۸۰ ثانیه‌ای پاسارگاد



دبیر اجرایی و عضو هیأت‌داوران دومین جشنواره فیلم ۱۸۰ ثانیه‌ای پاسارگاد، از عدم تمدید مهلت ارسال آثار به دومین جشنواره فیلم ۱۸۰ ثانیه‌ای پاسارگاد خبر داد. دبیر اجرایی و عضو هیأت‌داوران دومین جشنواره فیلم ۱۸۰ ثانیه‌ای پاسارگاد گفت: مهلت ارسال آثار به جشنواره فیلم ۱۸۰ ثانیه‌ای پاسارگاد، پس از استقبال چشمگیر و درخواست بسیاری از علاقه‌مندان و دانشجویان، با توجه به فرصت تعطیلات تابستانی، به پایان شهریور ۱۳۹۶ تغییر یافت و این مهلت بار دیگر تمدید نخواهد شد.

وی ادامه داد: هم‌اکنون آثار بسیاری از شما در دسترس است و ایده به دبیرخانه جشنواره ارسال شده است و استقبال بسیار خوبی، همچون دوره اول این جشنواره، از سبوی علاقه‌مندان و هنرمندان به عمل آمده است. بازبینی و بررسی اولیه این آثار همچنان ادامه دارد و پس از پایان مهلت ارسال آثار و جمع‌بندی نهایی، آثار راه‌یافته به مرحله نهایی ارزیابی و داوری مشخص خواهند شد. رفیعی تصریح کرد: علاوه بر فیلم‌های کوتاه، تعداد بسیاری ایده و فیلمنامه که امکان ساخت نداشته‌اند به دبیرخانه ارسال شده است که توسط هیأت‌دوران جهت پرداخت کمک‌هزینه ساخت، بررسی خواهند شد. رفیعی تاکید کرد: کلیه شرکت‌کنندگان در این جشنواره چه در بخش اصلی و چه در بخش جنبی (ارسال ایده) باید ضمن مراجعه به سایت جشنواره، نسبت به ثبت‌نام و درج اطلاعات خود اقدام کنند. در غیر این صورت، آثار آنها در بخش داوری شرکت داده نخواهد شد.

رفیعی در خصوص محورها و موضوعات این جشنواره ادامه داد: حفظ محیط زیست و منابع طبیعی، تکریم خانواده و حقوق اجتماعی و اهدای عضو از محورهای اصلی جشنواره هستند. همچنین یک بخش جنبی مربوط به ایده‌های که امکان ساخت پیدا نکرده‌اند نیز در جشنواره لحاظ شده است.

آیا سپرده‌ها در بانک‌ها باقی می‌مانند؟

اثرات کاهش دستوری نرخ سپرده در بازار ارز

دکتر سیامک قاسمی
تحلیلگر اقتصادی

حقیقتاً قابلیت نقدشوندگی دارد و افزایش سهم آن از کل نقدینگی منجر به گردش پولی بیشتر و همچنین اثرات تورمی بیشتر است. ۲- با کاهش واقعی نرخ سپرده به ۱۵ درصد، بانک مرکزی امیدوار است که نرخ زده‌اند و در رقابت برای جذب سپرده‌های مردم نرخ‌های سود سپرده بالاتری را به مشتریان خود ارائه می‌تردیند، اما حالا بانک مرکزی در مصوبه تازه‌ای در تلاش است تا پس از یک سال و اندی همه بانک‌ها را از ۱۱ شهریور به رعایت این مصوبه ملزم کند.

اینکه این نمایش اقتدار بانک مرکزی در کاهش دستوری نرخ سپرده بانک‌ها که به نوعی یک سیاست انبساط پولی است تا چه حد می‌تواند در خروج بنگاه‌ها و صنعت از رکود مؤثر باشد، خود یا تردیهای جدی مواجهه است. بانک مرکزی امیدوار است با اعمال واقعی کاهش نرخ سود سپرده، دو نتیجه برای شرایط پولی کشور به وقوع بپیوندد.

۱- از افزایش سهم شبه پول یا سپرده‌های مدت‌دار از کل نقدینگی که در اردیبهشت‌ماه به ۸۷ درصد رسیده بود جلوگیری شود و تا حدی سهم پول از کل نقدینگی افزایش یابد. بدیهی است که پول آن بخش از نقدینگی است که

تغییرات قیمت سبید مصرفی مردم ایران بویژه در طبقات شهری متوسط ایران با تغییرات قیمت سبید تورمی بانک مرکزی که در سال ۱۳۹۰ تشکیل شده است، تفاوت‌های معناداری پیدا کرده است. به بیان دیگر، به‌روز شدن سبید تورمی بانک مرکزی سبب شده است که گاهی مردم در طبقات متوسط و رو به بالا شهری که سهم بالایی از سپرده‌های بانکی متعلق به آنهاست، احساس‌شان نسبت به نرخ تورم بالاتر باشد و در نتیجه، انتظار سودآوری بیشتر با آنکه در شرایط فعلی بانک مرکزی همانند نگاه دستوری

همانطور که پیشتر گفته شده، بحران شبکه بانکی کشور حتی در بخش بانک‌های رسمی، قانونی و مجاز سبب رقابت برای جذب سپرده در شبکه بانکی کشور شده است. اینکه بانک مرکزی بدون توجه به دلایل بحران شبکه بانکی همانند بدهی‌های دولت یا شرکت‌های دولتی به بانک‌ها، مطالبات معوق بانک‌ها از دیگر نهادهای عمومی غیردولتی که جمع آنها بالغ بر چند ده هزار میلیارد تومان است، تنها با دستور، به دنبال حذف رقابت بین بانک‌ها در «بازی پلزی» است، امکان‌پذیر نیست. اجرای این مصوبه را با تردید مواجه می‌کند.

بانک مرکزی به دلیل رکود نسبی بازارهای موازی سپرده‌های بانکی در ایران همانند بازار مسکن، بازار سرمایه و... تقریباً مطمئن است که با کاهش نرخ سپرده، بانک‌ها با خروج قابل توجه سپرده‌ها مواجه خواهند شد، اما به نظر نگارنده، بازار ارز در این میان شرایط متفاوتی دارد. با آنکه در شرایط فعلی بانک مرکزی همانند نگاه دستوری



نرخ سکه و طلا

عنوان	قیمت (تومان)	نوسان
مثقال طلا	۵۴۶,۲۰۰	
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۲۶,۰۰۰	
سکه بهار آزادی	۱,۲۴۲,۰۰۰	▼
سکه طرح جدید	۱,۲۴۴,۱۰۰	▼
نیم سکه	۶۶۸,۰۰۰	
ربع سکه	۳۸۵,۰۰۰	▼
سکه گرمی	۲۵۴,۰۰۰	▲

نوع ارز	قیمت (دلار)	نوسان
دلار آمریکا	۳,۸۷۹	▼
یورو اروپا	۴,۷۸۹	▲
پوند انگلیس	۵,۰۳۴	▲
درهم امارات	۱,۰۶۶	

بانکنامه

با اجرای طرح ضربتی وام ازدواج ۳۱۰ هزار نفر در شش هفته اول وام ازدواج گرفتند

شبکه بانکی با اجرای طرح ضربتی اعطای وام ازدواج از ابتدای مردادماه امسال تا پایان هفته ششم به بیش از ۳۱۰ هزار نفر از متقاضیان، وام پرداخت کرد.

به گزارش روابط عمومی بانک مرکزی، از این میزان، حدود ۸۰ هزار فقره در استان‌های محروم و کم‌برخوردار پرداخت شده و بالغ بر ۲۳۰ هزار فقره پرداخت نیز در سایر استان‌ها و مناطق کشور صورت گرفته است. قبل از اجرای طرح در اول مردادماه، تعداد افراد در صف بالغ بر ۵۰هزار نفر بوده است که در پایان هفته ششم از اجرای طرح ضربتی تعداد اقدار بانک مرکزی است.

منبع: مؤسسه مطالعات اقتصادی بامداد

آگهی فقدان سند مالکیت

آقای رضا قدمی با تسلیم دو برگ استشهاده محلی مصدق که تحت شماره ۳۴۵۳ تاریخ ۹۶/۵/۱۶ دفترخانه رسمی ۱۲۲۷ تهران و برگ تقاضای وارده شماره ۲۶۰۷۳ تاریخ ۹۶/۵/۱۶ مدعی فقدان سند مالکیت شش‌دانگ یک دستگاه آپارتمان به مساحت ۴۲/۶ مترمربع قطعه ۸ تفکیکی به شماره ۱۶۴۸۹ فرعی از اصلی ۱۱۸ اصلی مفروز از شماره ۱۳۱۰ فرعی از اصلی مرقوم واقع در بخش ۱۱ تهران به انضمام ائب‌رای قطعه ۴ پارکینگ شماره ۲۰ که در صفحه ۲۲۸ و دفتر ۳۱۰ ذیل ثبت به شماره ۱۰۲۶۷۵ و ۱۰۲۶۷۶ به شماره جایی ۵۵۶۶۹۸ و ۵۵۶۶۹۷ به نام رویا میلانی و امیر عباس حسینیان بالمنصفه ثبت و سند صادر و تسلیم گردیده است و سپس شش‌دانگ برابر سند شماره ۷۴۴۰ مورخ ۸۹/۶/۱۵ دفترخانه شماره ۶۵۴ تهران به رضا قدمی منتقل و برابر سند ۷۴۴۱ مورخ ۸۹/۶/۱۵ دفترخانه شماره ۶۵۴ تهران در رهن بانک مسکن قرار گرفت و سپس وی به دلیل جابه‌جایی سند مالکیت خود را گم نموده و درخواست صدور سند مالکیت المثنی نموده، لذا مراتب با استناد ماده ۱۲۰ آیین‌نامه قانون ثبت در یک نوبت آگهی می‌شود تا چنانچه کسی مدعی انجام معامله نسبت به ملک مرقوم غیر از اسناد فوق و یا وجود سند مالکیت مذکور نزد خود باشد از تاریخ نشر این آگهی طرف مدت ۱۰ روز به این منطقه مراجعه و اعتراض خود را ضمن ارائه اصل سند مالکیت یا سند معامله تسلیم و رسید دریافت نماید تا مورد رسیدگی قرار گیرد به اعتراض بدون ارائه اصل سند مالکیت ترتیب اثر داده نخواهد شد. پس از انقضای مهلت مزبور و نرسیدن واخواهی نسبت به صدور سند مالکیت المثنی طبق مقررات اقدام خواهد شد.

۱۴۹۹۰
کفیل اداره ثبت اسناد و املاک کن از طرف امینی-ناصری

آگهی فقدان سند مالکیت

نظر به اینکه آقای محمود بهاری مالک با تسلیم دو برگ استشهاده محلی مصدق شده طی شماره‌های ۱۲۶۵۴-۱۲۶۵۵ مورخ ۱۳۹۶/۵/۱۶ توسط دفترخانه اسناد رسمی شماره ۱۲۰۷ حوزه ثبتی تهران و برگ تقاضا به شماره وارده ۲۶۶۲۴ مورخ ۹۶/۵/۱۸ مدعی فقدان سند مالکیت شش‌دانگ یک مغازه تجاری در طبقه همکف سمت شمالشرق قطعه ۵ تفکیک به مساحت ۲۷/۲۸ مترمربع به شماره پلاک ثبتی ۱۴۲۰۱ فرعی از ۱۲۲ اصلی مفروز از پلاک ۱۲۲۵ فرعی از اصلی مذکور واقع در بخش ۱۱ تهران با قدرالسهم از عرصه و سایر مشاعات و مشترکات ذیل ثبت شماره ۳۸۹۴۱۶ صفحه ۳۴۴ دفتر ۱۵۳۳ ملاک به شماره چاپی ۹۱۲۴۴۷ به نام محمود بهاری ثبت و سند صادر و تسلیم گردیده به علت سهل‌انگاری مفقود گردید و درخواست صدور سند مالکیت المثنی پلاک موصوف را نموده است لذا مراتب در اجرای ماده ۱۲۰ آیین‌نامه قانون ثبت فقط در یک نوبت در یک روزنامه کثیرالانتشار (همین روزنامه) آگهی می‌شود تا چنانچه کسی ادعای انجام معامله نسبت به ملک مذکور و یا وجود اصل سند مالکیت نزد خود را داشته باشد از تاریخ انتشار این آگهی ظرف مهلت ۱۰ روز اعتراض خود را به انضمام اصل سند مالکیت به این منطقه ثبتی واقع در نشانی فلکه دوم صادقیه انتهایی بلوار فردوس، خیابان شقایق جنوبی، نیش کوجه ۱۶ متری شرقی، پلاک ۱ ارائه نماید تا مورد رسیدگی قرار گیرد بدیهی است اصل سند مالکیت پس از رویت و ملاحظه به ارائه دهنده عاده خواهد شد لیکن به اعتراض بدون ارائه اصل سند مالکیت ترتیب اثر داده نمی‌شود. در صورت عدم وصول واخواهی ظرف مهلت مقرر قانونی المثنی سند مالکیت پلاک مرقوم صادر و به متقاضی تسلیم خواهد گردید.

۱۴۹۹۷
کفیل اداره ثبت اسناد و املاک کن از طرف امینی-ناصری

آگهی مزایده اموال غیر منقول (اسناد رهنی)

آگهی مزایده مال غیرمنقول پرونده اجرایی کلاسه ۹۳۰۲۳۵۲-شش‌دانگ عمارت ودکاکین به مساحت ۴۲۴/۶۳ مترمربع به شماره پلاک ۵۴۰۱ الی ۵۴۰۴ و ۵۴۰۵ و ۵۴۰۷ واقع در بخش ۸ تهران که به موجب صورت جلسه به شماره ۸۶۲۱-۱۳۷۴/۰۶/۱۲/۱۳۷۴ جمعیت و به صورت واحد درآمد آموخته محدود است به حدود: حدود شمالاً به طول ۱۸۵۰ متر دیواربست به پلاک ۵۴۰۷ شرقاً به طول ۱۸۹۰ متر اول و سوم دیوار به دیوار دوم به دیوار پلاک ۵۳۲۶ جنوباً به طول ۱۹۷۰ متر دیوار به دیوار پلاک‌های ۵۳۹۲ و ۵۳۹۳ و ۵۳۹۵ تا ۵۴۰۰ دوم که شرقی است به طول ۲/۵۵ متر دیوار به دیوار ۵۳۹۵ تا ۵۴۰۰ سوم به طول ۴/۶۰ متر دیوار به دیوار پلاک مرقوم جزو فاصل مشترک بین طرفین است. غرباً اول به طول ۱۶۱۰ متر دیوار و درب دکاکین و درب ورودی است به خیابان خیام دوم در ۲ قسمت که قسمت اول شمالی است به طول ۶/۶۰ متر و ۲/۳۵ متر دیوار به دیوار پلاک ۵۴۰۶ ذیل ثبت ۹۳۶۵۶ و ۹۳۶۵۷ صفحات ۴۲۱ و ۴۱۷ دفتر ۱۲۶ ثبت و مع‌الواسطه به رضا رضازاده سفیددینی و علی‌محمدزاده سفیددینی بلسوسیه منتقل شده است و به موجب اسناد رهنی ۶۰۸۰۶-۶۰۸۰۶-۱۳۸۹۰/۰۶/۱۳۸۹۰ و ۶۱۰۲/۳۱۲۹۰ دفترخانه ۱۲۶ تهران در رهن بانک ملت قرار گرفته که به علت عدم ایفای تعهد منجر به صدور اجرائیه تحت کلاسه شماره ۹۳۰۲۳۵۲ شده است و برابر نظریه مورخ ۱۳۹۶/۰۴/۲۰ هیات سه نفره کارشناسان رسمی دادگستری توصیف اجمالی مورد وثیقه عبارت است از ملک فوق واقع است در تهران میدان محمدیه خیابان خیام شمالی سرای سلطانبون سابق (سرای رضازاده) پلاک ۴۵۹ و مورد ارزیابی عبارتست از: دارای بنای سه طبقه مشتمل بر یک طبقه زیرزمین به صورت انباری طبقات همکف و اول شامل ۱۷ باب در طبقه همکف و ۱۵ باب در طبقه اول جمعا ۳۲ باب مغازه مورد بهره‌برداری قرار دارد و بر خیابان خیام واقع است. ملک دارای انشعاب آب، کنترهای برق مستقر برای مغازه، سرویس‌های بهداشتی، فاقد انشعاب گاز، درب و پنجره‌های منصوبه از جنس چوب، ورودی با درب آلومینیومی برقی، دوربین‌های مدار بسته در مشاعات نصب می‌شود. سیستم گرمایش و سرمایش مغازه‌ها عمدتاً دستگاه اسپیلیت است. فعالیت‌های شغلی دایر در ملک عمدتاً شامل فروش مواد غذایی و تولیدی بافندگی است. اسکلت ساختمان احداثی در ملک آجری و سقف‌ها ضریبی و شیروانی، کف‌ها موزایک، سنگ و سرامیک است. مساحت زیرزمین حدود ۴۲۰ مترمربع یک واحد انباری بزرگ تجاری، مساحت مغازه‌ها در طبقات همکف و اول هر کدام حدود ۲۵۰ متر مربع بوده و مابقی آبیانی به راهروی ورودی، سالن مرکزی و سرویس بهداشتی و راه‌های اختصاصی دارد. نمای ساختمانی رو به خیابان خیام آجری بندکشی شده است. سه باب مغازه بر خیابان واقع است و مابقی مغازه‌ها داخل پاساژ قرار گرفته است و بدون احتساب حقوق و منافع صنعتی و کسب و پیشه و سرقتی به مبلغ ۱۶/۵۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال (شانزده میلیارد و پانصد میلیون ریال) ارزیابی شده است جهت وصول طلب بانک و حقوق دولتی کلاسه فوق‌الذکر در روز دوشنبه مورخ ۹۶/۷/۳۰ از ساعت ۹ الی ۱۲ ظهر در محل اداره سوم اجرای اسناد رسمی واقع در میدان ونک چهارراه جهان کودک-پلاک ۳۴ ساختمان معاونت اجرای اسناد رسمی استان تهران سالن مزایده از طریق مزایده حضوری به فروش می‌رسد و مزایده از مبلغ ۱۶/۵۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال (شانزده میلیارد و پانصد میلیون ریال) شروع و به بالاترین قیمت که خریدار داشته باشد فروخته خواهد شد شرکت در جلسه مزایده برای عموم آزاد است و فروش کلاسیک است چنانچه روز تعیین شده با تعطیل رسمی مصادف گردد روز بعد از تعطیل جلسه مزایده در همان ساعت و مکان تشکیل خواهد شد. طلبین و خریداران می‌توانند جهت شرکت در مزایده در وقت مقرر با ارائه چک تضمین شده بانک ملی به مبلغ پایه در جلسه مزایده شرکت نمایند ضمناً بدهی‌های مربوط به آب، برق و گاز اعم از حق انشعاب و اشتراک و مصرف و نیز بدهی مالیاتی و عوارض شهرداری و غیره که رقم قطعی آنها برای این اداره معلوم نشده به عهده برنده مزایده است و تنظیم سند انتقال موکول به ارائه مقاصد حساب‌های دارایی و شهرداری و... خواهد بود. تاریخ انتشار آگهی مزایده: ۹۶/۶/۱۴

۱۴۹۸۲
رئیس اداره سوم اجرای اسناد رسمی تهران-تقیبی

آگهی ابلاغ اجرائیه طبق ماده ۱۸ آیین‌نامه اجرای مفاد اسناد رسمی

بدینوسیله به مهتاب عظیمی نام پدر ابوالحسن شماره شناسنامه ۲۵۱۸۸ صادره از ملایر به نشانی نارمک-میدان تسلیحات-کوچه طالی-ب ۵۵ ابلاغ می‌شود که شرکت باتیس صنعت سهمی خاص برای وصول چک ۷۲۹۷۹۷ تاریخ چک ۱۳۸۹/۰۱/۲۰، بانک شعبه رفاه کارگران شعبه چهارراه قصر به مبلغ ۳۳۰۰۰/۰۰۰ ریال علیه شما اجرائیه صادر و پرونده به کلاسه ۹۶۰۱۲۹۸ در این اداره تشکیل شده و با توجه به گزارش مامور ابلاغ بست مبنی بر عدم شناسایی آدرس شما در متن سند، ابلاغ قانونی به شما میسر نبوده و بستانکار هم اعلام نموده نمی‌تواند آدرسی از شما را جهت ابلاغ واقعی معرفی نماید، لذا به موجب تقاضای بستانکار و طبق ماده ۱۸ آیین‌نامه اجراء از تاریخ انتشار این آگهی که روز ابلاغ اجرائیه محسوب است چنانچه ظرف ده روز نسبت به پرداخت بدهی خود اقدام ننمایید عملیات اجرائیه جریان خواهد یافت.

۱۴۹۸۶
رئیس اداره چهارم اجرای اسناد رسمی تهران-شیخی

متن آگهی عدم افراز

بدینوسیله عطف به تصمیم واحد ثبتی ۱۸۵۷۸ مورخ ۹۶/۴/۳۱ اداره ثبت اسناد و املاک منطقه رودکی تهران مبنی بر عدم قابلیت افراز به شرح: (به شرح متن تصمیم واحد ثبتی) اکنون باتوجه به اینکه خواهان/خواهان‌های افراز اعلام می‌دارند آدرس و نشانی از ورثه غلامرضا گل کار پروین احدی از شرکاء مشاعی ندارند لذا با توجه به ماده ۲ قانون افراز و فروش املاک مشاع بدینوسیله به اطلاع مالک یا مالکین مشاعی یا سایر صاحبان حقیقی و حقوقی که خود را ذیعق بپندند و نسبت به تصمیم واحد ثبتی و عدم قابلیت افراز اعتراضی داشته باشند می‌رساند که ظرف مدت ده روز پس از انتشار این آگهی می‌بایست دادخواست لازم را به دادگاه صالحه تقدیم نمایند.

۱۴۹۸۱
رئیس ثبت منطقه رودکی تهران- عبدالواشاکری

دادنامه هیات حل اختلاف حکم

شماره دادنامه: ۶۱۶۴- تاریخ: ۱۳۹۶/۰۴/۲۱ کلاسه پرونده: ۹۵/۶۱۶۴ مرجع رسیدگی: شعبه ۱۰۲ هیات حل اختلاف اداره تعاون، کار و رفاه اجتماعی شمالشرق تهران- تجدیدنظرخواه: مسعود حنیفه به نشانی استان تهران م آرزانتین جنب بانک ملت سازمان اقتصادی کوثر ط ۲- تلفن ۸۸۷۵۶۳۱۶- تجدیدنظر خوانده: مؤسسه حسابرسی رضایی و همکاران به نشانی تهران خ استاد مطهری بعد از خ دکتر مفتاح مخ مرداد شماره ۲۱ ط ۱- تلفن ۸۸۸۳۵۹۷۳- تجدیدنظر خوانسته: رای شماره ۹۵/۶۱۶۴ مورخ: ۱۳۹۶/۰۱/۲۹ شعبه هیات تشخیص اداره تعاون، کار و رفاه اجتماعی شمالشرق تهران تاریخ اعتراض: ۱۳۹۶/۰۲/۱۸- گردشکار: خواهان به طرفیت مؤسسه حسابرسی رضایی و همکاران در محل اداره کال شمالشرق طرح دعوی نموده که پرونده در هیات تشخیص منتفی به صدور رای گردیده که با اعتراض خواهان پرونده به هیات حل اختلاف ارجاع گردیده و هیات به اتفاق آراء به شرح ذیل مبادرت به صدور رای می‌نماید. رای هیات: درخصوص دعوی شماره ۹۵/۶۱۶۴ آقای مسعود حنیفه به طرفیت مؤسسه حسابرسی رضایی و همکاران به خواسته بیمه معوقه وضع دادنامه‌ای که در جلسه مورخ ۹۶/۱۱/۲۹ هیات تشخیص منتفی به صدور رای گردیده است به لحاظ اعتراض خواهان نسبت به رای صادره پرونده در هیات حل اختلاف تحت نظر رسیدگی است. با عنایت به مدافعات طرفین دعوی و ملاحظه اوراق و محتویات پرونده تنظیمی و جمع جهات هیات نظر به اسناد و مدارک ارائه شده و گواهی انجام کار ضمیمه پرونده لذا اعتراض خواهان را درخصوص میزان سابقه کار مواجه دانسته و با احراز سابقه کار از تاریخ ۶۷/۵/۱ لغایت ۶۹/۷/۳۰ و مجدداً از تاریخ ۷۲/۱/۰۱ لغایت ۷۳/۹/۳۰ و ضمن اصلاح رای هیات بدوی ختم رسیدگی اعلام و مستند ماده ۱۴۸ قانون کار و رای شماره ۸۹/۱۱/۲۵ هیات عمومی دیوان عدالت اداری به اتفاق آراء کارفرمای فوق‌الذکر را مکلف می‌نماید تا حق بیمه معوقه خواهان را طبق ضوابط سازمان تأمین اجتماعی پرداخت نماید. رای صادره به استناد ماده ۱۵۹ قانون کار قطعی و لازم‌الاجراء می‌باشد لیکن به استناد تبصره ۲ ماده ۱۶ قانون تشکیلات و آیین دادرسی دیوان عدالت اداری برای اشخاص داخل کشور ظرف سه ماه و برای افراد مقیم خارج از کشور ظرف شش ماه از تاریخ ابلاغ رای قابل فرجام‌خواهی در دیوان عدالت اداری است.

۱۴۹۹۴
اداره تعاون، کار و رفاه اجتماعی شمالشرق تهران

دختران لیگ ستارگان، ستاره مسابقات شدند

دختران دانشگاه الزهرا به عنوان تیم اول نخستین لیگ ستارگان بورس انتخاب شدند. در جریان آیین و مراسم اختتامیه نخستین لیگ ستارگان بورس، تیم دانشگاه الزهرا توانست با کسب بیشترین سود رتبه اول در این دور از رقابت را به دست آورد. بر این اساس، تیم دانشگاه علامه طباطبایی و تیم دانشگاه خواجه نصیر به ترتیب رتبه های دوم و سوم را کسب کردند.

کاهش توقف های بورس در ۵ ماه گذشته

در پنج ماه نخست امسال در مجموع ۴۲۲ نماد معاملاتی در بورس متوقف شده که این آمار در مدت مشابه سال گذشته توقف ۴۷۳ نماد معاملاتی بوده است. در مردادماه امسال، تعداد ۱۲ نماد معاملاتی در بورس بازگشایی و ۳۶ نماد متوقف شده که این آمار در مدت مشابه سال گذشته به ترتیب ۱۹ و ۵۸ نماد بوده است. همچنین در این مدت تعداد ۱۰۳ نماد در بازار اول بورس باز و ۲۵ نماد در این بازار بسته بوده که تعداد نمادهای باز و بسته در بازار دوم نیز در این مدت به ترتیب ۱۷۶ و ۲۱ نماد بوده است. در پنج ماه گذشته تعداد ۴۴۴ نماد معاملاتی در بورس بازگشایی و ۴۲۲ نماد متوقف شده که این آمار در مدت مشابه سال گذشته به ترتیب ۴۸۴ و ۴۲۲ نماد بوده است.

بورس کالا

عرضه ۵۸ هزار تن فولاد در تالار محصولات صنعتی و معدنی

تالار محصولات صنعتی و معدنی بورس کالای ایران روز دوشنبه ۱۳ شهریورماه میزان عرضه ۵۸ هزار و ۹۰۰ تن فولاد بود. روز دوشنبه و در تالار مذکور ۱۰ هزار تن تختال SM و ۲ هزار و ۹۰۰ تن انواع ورق شرکت فولاد مبارک اصفهان، ۴۰ هزار تن سید میلگرد و تیر آهن شرکت ذوب آهن اصفهان و ۵ هزار تن شمش بلوم شرکت فولاد خوزستان در گروه فولاد و ۱۰ کیلوگرم شمش طلا عرضه شد. تالار فرآورده های نفتی و پتروشیمی بورس کالای ایران نیز در این روز شاهد عرضه ۵۳ هزار و ۵۵۷ تن انواع قیر، وکیوم باتوم، مواد پلیمری، روغن پایه و اسلاک واکس بود. تالار صادراتی بورس کالای ایران نیز شاهد عرضه ۳۱۰ تن قیر و عایق رطوبتی بود. تالار محصولات کشاورزی بورس کالای ایران نیز شاهد عرضه ۱۱۸ هزار و ۲۵۰ تن گندم خوراکی، ۳۰۰ تن شکر سفید، ۱۳۷ هزار طعنه جوجه یک روزه و ۴ هزار تن گندم دوروم بود. علاوه بر این، ۲۱ هزار و ۸۶ تن گندم خوراکی و ۲۷ تن جو دامی نیز در قالب طرح قیمت تضمینی عرضه شد.

جاذبه عرضه محصولات در بورس کالا

طی دیداری که میان مدیرعامل بورس کالای ایران و مسئولان بخش کشاورزی استان فارس برگزار شد، عرضه محصولات کشاورزی این استان در بورس کالا، ظرفیت ها و ابزارهای مالی بورس و اجرای ماده ۳۳ قانون افزایش بهره‌وری کشاورزی در قالب ششایست قیمت تضمینی مورد گفت‌وگو و بررسی قرار گرفت. حامد سلطانی‌نژاد، مدیرعامل بورس کالا با اشاره به تجربه موفق پذیرش و عرضه محصولات از قبیل ذرت و جو در بورس کالا گفت: در اجرای این برنامه استان فارس یکی از پیشگامان بوده و در محصولاتی مثل مرکبات نیز یکی از استان های است که با بورس کالا در ارتباط است. وی در بیان مزایای عرضه در بورس کالا اظهار داشت: شفافیت معاملاتی یکی از جنبه های عرضه محصولات در بورس کالا بوده و انجام معاملات به شیوه های مختلف اعم از نقدی، قراردادی بلندمدت و استفاده از گواهی های سپرده کالایی دیگر امکانات این بازار است. وی با اشاره به اینکه ابزارهای نوین مالی در بورس کالا جاذبه های را برای حضور فعالان اقتصادی و تولیدکنندگان ایجاد می کند، به اهمیت فرهنگ سازی و آموزش کشاورزان و باغداران نسبت به مزایای عرضه در بورس کالا تأکید کرد و گفت: علاوه بر انجام معاملات نقدی و فیزیکی، معاملات سلف و گواهی های سپرده کالایی و قراردادهای بلندمدت در بورس کالا وجود دارد که امکان فروش سردرختی محصولات کشاورزی را فراهم می سازند؛ در این راستا زیرساخت های مقرراتی این امر در دست تهیه است.

شرکت ها و مجامع

رشد یک هزار درصدی پیش بینی «پچهرم»

شرکت توسعه مولد نیروگاهی جهرم نخستین پیش بینی درآمد هر سه ماه مالی منتهی به ۲۹ اسفندماه ۹۶ را با سرمایه ۲۴ هزار و ۱۴۵ میلیارد و ۳۲۲ میلیون ریال به صورت حسابرسی شده منتشر کرد. شرکت توسعه مولد نیروگاهی جهرم نخستین پیش بینی درآمد هر سه ماه مالی منتهی به ۲۹ اسفندماه ۹۶ را مبلغ ۲۷ میلیارد ریال اعلام کرده است که در مقایسه با سال مالی ۹۵ معادل یک هزار و ۴۵۰ درصد افزایش داشته است. «پچهرم» سود خالص در سال مالی ۹۶ را مبلغ ۶۶۰ میلیارد و ۲۱ میلیون ریال عنوان کرد. یادآوری می شود شرکت توسعه مولد نیروگاهی جهرم زبان هر سه ماه در سال مالی منتهی به ۳۰ اسفندماه ۹۵ را مبلغ ۲ میلیارد ریال اعلام کرده است.

نوسان قیمت در بازار جهانی نفت سبب شد

لیدری پالایشی ها در بازار سهام



سیدمحمد صدر الغروی
sadrgharavi@yahoo.com

در سومین روز معاملات بورس اوراق بهادار تهران، نمادهای گروه فرآورده های نفتی به رشد دامناج بازار سهام کمک کردند و باعث شدند شاخص کل ۱۰۶ واحد رشد کند و در رقم ۹۳ هزار و ۴۵۲ واحدی قرار گیرد. در معاملات روز دوشنبه پالایش نفت اصفهان، پالایش نفت تهران و پالایش نفت بندرعباس به ترتیب با ۷۰، ۴۸ و ۴۶ واحد تأثیر بیشتری نقش افزایش دهنده را روی دامناج بازار سهام داشتند و در طرف مقابل سایپا، کشتیرانی ایران و گروه مدیریت سرمایه گذاری امید به ترتیب با ۲۴ و ۲۲ واحد بیشترین تأثیر کننده را روی دامناج بازار سهام برای گذشتند.

قرمزپوشی گروه خودرویی

بورس تهران در حالی با معاملات به نسبت متعادل در اغلب نمادهای معاملاتی روبه رو بود که همزمان با خیز برداشتن معامله گران بنیادی به گروه فلزات اساسی و معدنی ها، انتظار برای نوسان قیمت ها در بازار جهانی نفت به پیشرو شدن گروه پالایشی ها در تالار شیشه ای منتهی شد. با این همه انباشت عرضه بر تقاضای سهام از سوی معامله گران اغلب حقوقی در دامنه نوسان مثبت قیمتی مانع از شکل گیری صف خرید پایدار میلیونی

دریچه

رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار عنوان کرد معامله گری در بازار سرمایه شغل است

به سوالاتی درباره تأثیر کاهش نرخ سود بانکی بر بازار سرمایه هم گفت: آیسکو گفت: پرسه برداشتن اقدام بسیار خوبی است که از سه کانال می تواند روی بازار سرمایه تأثیر مثبت بگذارد. محمدی تصریح کرد: بخشنامه اخیر بانک مرکزی در خصوص کاهش نرخ سود بانکی اولاً: سهام و ابزارهای مالی را در جمله پذیرنده و سپرده های بانکی رقابت پذیر می کند. ثانیاً: موجب کاهش هزینه تامین مالی می شود.

نگاه

از سوی کانون کارگزاران بورس و اوراق بهادار منتشر شد

بررسی وضعیت صنعت کارگزاری در ایران

کشور نیست، ادامه داد: معامله گران صنعت کارگزاری با توجه به تعریف شرح وظایف کارگزاران، کلیدی ترین پرسنل این صنعت هستند. بر این اساس آمار کانون کارگزاران نشان می دهد: ۷۱ درصد سنن مدیران معاملات و معامله گران صنعت کارگزاری زیر ۳۵ سال است که جوان بودن صنعت کارگزاری از یک سو موجب پویایی و تحرک در صنعت شده و از سوی دیگر نیاز به آموزش در صنعت کارگزاری را بیش از پیش نشان می دهد. وی اضافه کرد: این آموزش می تواند در جهت نحوه به کارگیری ابزارهای نوین مالی و نیز یادگیری مسائل، قوانین، مقررات و تحولات در بازار سرمایه مورد استفاده قرار گیرد. ۱۳ درصد مدیران کارگزاری عمر مدیریتی کمتر از یک سال دارند این مقام مسئول افزود: بررسی آماری مدیران ارشد صنعت کارگزاری نشان می دهد ۱۳ درصد مدیران عامل صنعت

در سهام های پیشرو این گروه شد. گروه خودرویی ها نیز یکدست قرمزپوش شد تا به لیدری سایپا به سهامداران این گروه نشان دهد که حتی با وجود حمایت حقوقی ها، فعلاً شرایط مساعدی در معاملات بازار سهام ندارد. تک سهم آلومتک نیز پس از گذشت حدود دو ماه از توقف در کانون توجه معامله گران حقیقی قرار گرفت. همچنین نمادهای گروه فلزات اساسی نیز با وجود آنکه نوسان کمی را تجربه می کردند با تقاضای پر حجم سهام همسو با برخی معاملات درون گروهی روبه رو شدند که به نظر می رسد با پایان اصلاح قیمت ها می توانند در روزهای آینده و همزمان با ارائه گزارش های شفاف سازی، روند بازار را دوباره تحت تأثیر خود قرار دهند.

تثبیت آیفکس در ارتفاع ۹۵۳ واحدی

دادوستد بیش از ۲۶۴ میلیون سهم به ارزش بالغ بر یک هزار و ۷۶۲ میلیارد ریال نتیجه مبادلات صورت گرفته در میانه این هفته معاملاتی در فرابورس ایران بود که از این مقدار بیش از ۱۹۱ میلیون سهم به ارزش ۳۹۹ میلیارد ریال در بازارهای اول و دوم تغییر مالکیت یافت. نگاهی به حجم و ارزش مبادلات روز دوشنبه در بازارهای ۹ گانه فرابورس حاکی از آن است که ۷۲ درصد از کل حجم این مبادلات به بازارهای اول و دوم اختصاص یافته که نماد «نوب» نیز در این بین با جابه جایی بالغ بر ۴۰ میلیون سهم به ارزش افزون بر ۳۶ میلیارد ریال بیشترین حجم را در بین این بازارها در اختیار گرفته است. نماد «نوب» همچنین در حالی در صدر جدول نمادهای پرپیننده قرار گرفت کل کمتر از یک واحد تأثیر منفی بر شاخص کل فرابورس، مانع از رشد این نمادگر شد تا بدین ترتیب آیفکس تحت تأثیر نماد «شاون» به رشد کمتر از نیم واحدی رضایت دهد و در نهایت با سیزپوشی در سطح ۹۵۳ واحدی قرار گیرد. همچنین نماد «ککوئ» متعلق به

معاملات ۲۱۹ میلیارد ریالی در بازار پایه

معامله گران در بازار اوراق با درآمد ثابت نیز با نقل و انتقال بیش از ۴۰ هزار ورقه به ارزش بالغ بر ۳۹ میلیارد ریال در نماد «خز۱۱» به صدرنشینی اسناد خزانه مرحله یازدهم در این بازار به لحاظ بیشترین میزان حجم و ارزش مبادلاتی منجر شد. در مجموع در بازار اوراق با درآمد ثابت بیش از یک میلیون ورقه دست به دست شد. این میزان معامله در ۴۳۰ نوبت معاملاتی انجام شد و ارزشی بالغ بر یک هزار و ۵۳ میلیارد ریال را رقم زد. معاملات صورت گرفته در تابلو ETF ها نیز به دادوستد بیش از ۲ میلیون ورقه به ارزش بالغ بر ۲۵ میلیارد ریال در این تابلو منجر شد. در نهایت نگاهی کوتاه مدت به نقل و انتقال های انجام شده در تابلوهای مبادلاتی بازار پایه نشان می دهد که ۱۵۱ میلیون و ۷۶۰ هزار سهم در این تابلوها میان معامله گران دست به دست شده که ارزش آن به ۲۱۹ میلیارد ریال بالغ شد.

نماگر بازار سهام

بیشترین درصد افزایش

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

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
چکارن	۵,۲۸۷	۴,۹۸
خلت	۳,۹۸۶	۴,۹۸
شینا	۳,۱۲۲	۴,۶۶
شیریز	۵,۶۵۸	۴,۶۴
یکاب	۱۵,۹۰۹	۴,۶۴
شتران	۲,۹۰۲	۴,۲۸
خاهن	۳,۷۱۳	۴,۲۷

بیشترین درصد کاهش

سیمان ایلام صدر نشین جدول بیشترین درصد کاهش شد. تولیدی گرانبی پسرارم در رده دوم این گروه ایستاد. سرمایه گذاری توسعه صنعتی ایران هم در میان سهم های با بیشترین کاهش قیمت جای گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
سیلام	۲,۷۱۵	(۲۲,۸۷)
کهرام	۳,۳۲۱	(۴,۸۷)
وتوصا	۱,۴۹۵	(۴,۶۶)
چغفیر	۶,۴۰۵	(۴,۶۲)
خومتور	۷,۹۵۳	(۴,۵۴)
حتاید	۳,۵۱۴	(۴,۴۳)
پدرخش	۴,۷۱۲	(۴,۲۷)

پر معامله ترین سهم

سایپا پر معامله ترین سهم بازار بورس شناخته شد. پالایش نفت اصفهان در رده دوم این گروه ایستاد. آلومینیوم ایران هم در رده های بالا قرار گرفت.

نام	قیمت	تعداد دفعه
خسایا	۱۱۶۱	۸۲,۸۹۹
شینا	۳۱۲۲	۳۷,۰۵۰
فایرا	۱۳۶۲	۲۳,۵۸۳
شتران	۲۹۰۲	۱۹,۷۶۴
فملی	۲۲۰۹	۱۹,۷۴۸
فولاد	۱۹۰۰	۱۵,۲۷۵
ومعادن	۱۵۰۳	۱۳,۳۳۱

بیشترین ارزش معامله

جایگاه نخست بیشترین ارزش معامله را پالایش نفت اصفهان به خود اختصاص داد. سایپا رتبه دوم را به دست آورد. پالایش نفت تهران هم در بالای جدول بیشترین ارزش معامله قرار گرفت.

نام	قیمت	جمع معاملات
شینا	۳۱۲۲	۱۱۵,۶۶۶
خسایا	۱۱۶۱	۹۶,۶۶۲
شتران	۲۹۰۲	۵۷,۳۵۹
خاهن	۳۷۱۳	۴۵,۹۱۷
فایرا	۱۳۶۲	۴۵,۷۲۴
شیریز	۵۶۵۸	۴۴,۰۳۳
فملی	۲۲۰۹	۴۳,۶۲۲

بیشترین سهام معامله شده

سایپا در حالی رتبه نخست جدول بیشترین سهام معامله شده را به دست آورد که پالایش نفت اصفهان در این گروه دوم شد و آلومینیوم ایران در رتبه سوم قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	تعداد سهام معامله شده
خسایا	۱۱۶۱	۵۳۳۶
شینا	۳۱۲۲	۲۰,۹۵
فایرا	۱۳۶۲	۱۹۳۶
فولاد	۱۹۰۰	۱۸۰۸
شتران	۲۹۰۲	۱۶۸۵
فملی	۲۲۰۹	۱۰,۳۵
فیاهنر	۶۷۲۰	۹۰۴

بالا ترین نسبت P/E

رده نخست بالاترین نسبت P/E را در روز گذشته داروسازی زاگرس فارمد پارس به دست آورد. سرمایه گذاری توسعه درنایجان در جایگاه بعدی قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	P/E
ددام	۴۹۷۹	۹۹۶
واقد	۴۴۲۲	۸۸۴
کسپا	۱۶۶۰	۸۳۰
خمخور	۲۳۳۲	۵۸۳
شیارس	۲۱۲۲	۵۳۰
خکمک	۹۸۰	۴۹۰
خریخت	۱۱۴۴	۳۸۱

کمترین نسبت P/E

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

نام شرکت	قیمت	P/E
ککاز	۴۱۸۴	۱,۹۸
وخارزم	۸۰۳	۲,۱۴
واعتبار	۱۴۷۱	۲,۷۲
ویانک	۱۷۸۸	۳,۴۵
وصنا	۱۰۷۲	۳,۵۵
ما	۱۶۴۴	۳,۶۲
پارسیان	۱۷۴۲	۳,۷۲

آکادمیک بود اما هم اکنون از همه این ابزارها استفاده می شود. رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار با تأکید بر اینکه بازار سرمایه می تواند فرصت اشتغال برای افراد تحصیل کرده باشد، گفت: باید تصور قدیمی حقوق بگیرگی و استخدام دولتی به کمک کسب و کارهای نوین از جمله بازار سرمایه تغییر کند و در این راه ارتباطی بین علم و دانش در کنار تجربه می تواند فرصت های مناسبی را برای کسب درآمد ایجاد کند.

فرصت امروز

اخبار



پیگیری علت تنزل کارایی دو شرکت مخابراتی داخلی

وزیر ارتباطات در راستای حمایت از تولیدات بومی، طی نامه‌ای پیگیری علت تنزل کارایی دو شرکت مخابراتی و ارائه پیشنهاد جهت برون‌رفت از وضع موجود را به دکتر علی اصغر عمیدیان واگذار کرد. به گزارش ایسنا، محمدرضا فرنی‌زاد، رئیس مرکز روابط عمومی و اطلاع‌رسانی وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات با بیان این مطلب گفت: با توجه به اینکه شرکت‌های کارخانجات مخابراتی ایران و صنایع مخابراتی راه دور ایران، دو شرکت با سابقه طولانی در حوزه ارتباطات و فناوری اطلاعات بوده و به نوعی نماد برخورداری از تولیدات داخلی محسوب می‌شوند، اما در شرایط فعلی شاهد تحلیل و تنزل کارایی آنها بوده‌ایم. وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات، پیگیری جدی این مهم را در دستور کار خود قرار داده است. وی اظهار کرد: به این منظور وزیر ارتباطات طی نامه‌ای به علی‌اصغر عمیدیان که سال‌ها تجربه فعالیت در حوزه ارتباطات و فناوری اطلاعات را داراست، پیگیری این موضوع را واگذار کرده است. در بخشی از نامه مذکور آمده است: «انتظار می‌رود در جهت برون‌رفت از وضعیت موجود و احیای این شرکت‌ها، جنابعالی با استفاده از امکانات و نیروهای متخصص، ضمن بررسی علت عدم پیشرفت سال‌های اخیر، پیشنهادات لازم را برای برون‌رفت از وضعیت فعلی، ارائه کنید.»

کابینه دولت یازدهم برای دولت الکترونیکی چه کرد؟

دولت تدبیر و امید با مشی بازار آزادی خود، از جدی‌ترین دولت‌های نظام جمهوری اسلامی در راه تحقق طرح دولت الکترونیک به منظور کاهش هزینه‌های دولتی بوده است. با نگاهی به عملکرد دولت یازدهم در حوزه ارتباطات و فناوری اطلاعات می‌توان به جدیت دولت در این حوزه پی برد. به گزارش ایسنا، تدوین نقشه راه دولت الکترونیک، ضوابط اجرایی و فنی دولت الکترونیک، اسناد تعامل‌پذیری در دولت الکترونیک و راه‌اندازی گذرگاه خدمات دولتی بخشی از اقدامات توسعه‌ای و زیرساختی وزارت ارتباطات دولت یازدهم بوده است. دولت الکترونیک یکی از آن مقوله‌هایی است که علاوه بر کاهش هزینه‌های جاری و پرسنلی جوامع به تغییر شکل و ساختار حاکمیت و دولت نیز می‌انجامد؛ امری که در صورت تحقق می‌تواند پیامدهایی از دموکراتیک‌تر شدن جوامع تا بیکاری گسترده را به دنبال داشته باشد. رئیس دولت یازدهم 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. همچنین در سال ۱۳۹۶ و با اطلاع و تحقق دولت الکترونیک به‌عنوان ابزارهای ایجاد شفافیت اقتصادی و عملکردی در کشور نام برده پس از آن معاون اول رئیس‌جمهور در همین باره در اردیبهشت ماه سال ۹۶ 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 وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات وقت که قبلاً مهم‌ترین درخواستش از دولت خود را اجرای طرح دولت الکترونیک اعلام کرده و گفته بود که تمام زیرساخت‌های اجرای دولت الکترونیک فراهم است، در اوایل مرداد امسال فاز اول پروژه دولت الکترونیک را افتتاح کرد تا به وعده خود در قبال اجرای زیرساخت‌های تحقق دولت الکترونیک عمل کرده باشد.

کلید پاور گوشی آیفون X، دستیار صوتی سیری را فعال می‌کند

بنابر تسویبت گیلبرمه رمبویو (Guilherme Rambo)، یکی از توسعه‌دهندگان آی او اس در برزیل، سیری با نگه داشتن کلید پاور گوشی آیفون X یا iPhone Edition فعال می‌شود. علاوه بر این، به دنبال عدم وجود کلید فیزیکی هوم، کاربران با گفتن عبارت Hey Siri قادر به فعال کردن دستیار صوتی گوگل خواهند بود. با توجه به اطلاعات منتشر شده توسط بلومبرگ، بسیاری از عملکردهای این کلید به نوار نرم‌افزاری منتقل می‌شود. این موضوع شامل یک دکمه نمونه چیزی که پیشتر کاربران آی‌پد در آی او اس ۱۱ دیده بودند نیز خواهد بود. در حال حاضر کارهای متنوعی را با کلید پاور (خواب یا هر چیز دیگری که نام خواهد گرفت) می‌توان انجام داد. فشردن این کلید باعث فعال شدن گوشی می‌شود؛ فشردن دوباره هم دستگاه را قفل می‌کند. فشردن و نگه داشتن کلید، گوشی را خاموش خواهد کرد. با پنج بار فشردن پشت سر هم کلید، دستگاه به صورت خودکار با شماره ۹۱۱ (یا نمونه آن بسته به مناطق مختلف) تماس می‌گیرد. به علاوه، قابلیت جدید به نام Cop Mode یا آیفون ایل اضافه شده که به واسطه آن، تا زمانی که رمز عبور وارد نشود، تاچ آی‌دی غیرفعال خواهد شد. در نتیجه، افسران بدون اجازه قانونی یا اجازه صاحب گوشی نمی‌توانند به اطلاعات دسترسی داشته باشند. متأسفانه فعلاً اطلاعات بیشتری در مورد نحوه

اگر با شما تماسی برای مراجعه و دریافت سیم‌کارت‌های دولتی گرفته شده مبنی بر اینکه تعرفه تماس از طریق آن نصف تعرفه سایر سیم‌کارت‌هاست، بدانید که با روش جدید کلاهبرداران روبه‌رو شده‌اید.

به گزارش ایسنا، برخی مشترکان اپراتورها از تماس‌هایی می‌گویند که به آنها توصیه می‌کند ضمن مراجعه برای تعویض سیم‌کارت‌های 3G یا سیم‌کارت‌های 4G، سیم‌کارت‌های دولتی دریافت کنند که تعرفه‌اش نصف تعرفه‌های کنونی است.

این اتفاق در حالی است که همراه اول چند وقتی است پیامکی را با این مضمون که «اگر تاکنون سیم‌کارت خود را با سیم‌کارت نسل ۴ و ۴.۵ (یوسیم) تعویض نکرده‌اید، با ارسال کد پستی ۱۰رقمی به سرشماره ۸۹۶۲ یا مراجعه به دفاتر خدمات مشتریان یا فروشگاه‌های همراه اول، علاوه بر دریافت اینترنت رایگان یوسیم، از اینترنت مدیه هم بهره‌مند شوید»، به مشترکان خود ارسال می‌کند.

در این راستا ماجرا را از اپراتور همراه اول جویا شدید؛ وحید صدوقی، مدیرعامل اپراتور اول به ایسنا گفت: نرخ مکالمه سیم‌کارت‌های دائمی و اعتباری مشخص و برای سیم‌کارت‌های دولتی و خصوصی یکسان است، البته گاهی بسته‌هایی در قالب مکالمه همراه یا سرویس‌های



دیگر اعلام می‌شود که برای مشترکان تفاوتی ندارد و دولتی یا خصوصی یک قیمت است. او همچنین درباره سرویس‌های خاصی که ممکن است برای برخی شرکت‌ها ارائه شود، توضیح می‌دهد: ما بعضاً سرویس‌های سازمانی برای شرکت‌های خصوصی و دولتی

کلاهبرداری جدید به اسم «سیم‌کارت دولتی»

ارائه می‌کنیم که کارکنان شان سرویس‌های خاص می‌گیرند، اما آنها هم بیک گروه عام هستند و این سرویس‌ها برای یک گروه خاص نیست.

بنابراین در صورتی که تماسی با عناوینی مانند تعرفه‌های نصف برای سیم‌کارت‌های دولتی دریافت کردید، آگاه باشید که ممکن است کلاهبرداری به شیوه‌ای جدید باشد و سیم‌کارتی که تعرفه‌اش نصف تعرفه سیم‌کارت‌های دیگر باشد، وجود ندارد.

به گزارش ایسنا، اپراتور همراه اول چندی پیش نیز در اطلاعیه‌ای به مشترکین خود هشدار داد که سیم‌کارت را فقط از درگاه‌های معتبر فروش، خریداری نکنند زیرا اخیراً مشاهده شده افرادی از طریق تلفن ثابت در تماس با مشترکین این اپراتور، خرید سیم‌کارت همراه اول را با یک شماره مشابه و قیمتی بالاتر از قیمت مصوب و با شرایط بسیار ویژه، پیشنهاد می‌دهند که اغلب از خریداران کلاهبرداری شده و پس از فروش، فروشنده پاسخگو نیست.

بر این اساس اعلام شده بود که مشترکان باید آگاه باشند که اپراتور اول تنها از طریق درگاه‌های رسمی فروش خود، اقدام به واگذاری و فروش سیم‌کارت می‌کند و فروشندگان مذکور رابطه‌ای با همراه اول نداشته و مشترکین نباید به اعتبار همراه اول، به آنها اعتماد کنند.

اخبار



شیوع فروش اینترنتی دارو در داروخانه‌های کشور

عضو کمیسیون اجتماعی مجلس شورای اسلامی گفت شیوع فروش اینترنتی دارو در داروخانه‌های کشور آسیبی جدی به بخش درمان وارد می‌کند. رسول خضری در گفت‌وگو با فائوس، اظهار داشت: شیوع فروش اینترنتی دارو در داروخانه‌های کشور آسیبی جدی به بخش درمان وارد می‌کند، به‌طوری‌که با ادامه این روند عوارض ناشی از عدم آگاهی مردم از نوع و چگونگی مصرف با شکل‌گیری بیماری‌های جدید در فرد پدیدار می‌شود. وی تصریح کرد: به دلیل تنوع محصولات و کاربردهای متفاوت آنها، نیاز است که بیمار یا همراه بیمار به صورت حضوری برای خریداری دارو اقدام کند تا در صورت نیاز از خدمات مشاوره پزشک داروخانه بهره‌مند شده و جای ابهامی در چگونگی مصرف و عوارض آن باقی نماند. خضری با بیان اینکه فروش اینترنتی باید تنها زمانی انجام شود که بیمار در شرایط حاد به سر می‌برد، ادامه داد: تنها هنگامی که زمان و ثانیه در مصرف دارو برای بیمار اهمیت داشته و کوچک‌ترین وقت‌کشی منجر به آسیب‌های جبران‌ناپذیری شود، پزشک داروخانه با صلاح‌دید خود می‌تواند به صورت آنلاین یا مراکز درمانی و بیمه‌ها مشورت و اقدام به فروش اینترنتی دارو کند. وی افزود: متأسفانه بسیار مشاهده شده است که سایت‌های مختلف، از فروش دارو به صورت اینترنتی در فضای مجازی تبلیغات می‌کنند و مردم نیز بدون شناخت و عدم آگاهی از تبعات آن تنها به دلیل سهولت دسترسی، از این موضوع استقبال می‌کنند. عضو کمیسیون اجتماعی مجلس گفت: با فروش دارو به صورت اینترنتی هدف اصلی درمان گم می‌شود، به‌گونه‌ای که ابتدا رابطه و ارتباط کلامی میان بیمار و پزشک حذف و در مواقعی بیمار بدون آگاهی از عوارض دارو به بیماری جدی‌تری مبتلا می‌شود. خضری بیان کرد: در واقع رسیدگی به موضوع مهمی چون ممنوعیت فروش دارو به صورت اینترنتی بر عهده سازمان غذا و دارو با نظارت وزارت بهداشت است که نیازمند تحول و اراده جدی در این حوزه هستیم.

اصلاح تعرفه اینترنت جدی است

وزیر ارتباطات با بیان اینکه نظام تعرفه‌گذاری اینترنت در کشور دارای اشکال است، گفت عزم ما بر اصلاح نظام تعرفه اینترنت جدی است. به گزارش مهر، محمدجواد آذری جهرمی در صفحه شخصی خود در شبکه اجتماعی اینستاگرام با انتشار عکسی از فروش دی وی دی‌های سریال‌های ایرانی در کنار خیابان، نوشت: وقتی نظام تعرفه‌گذاری اینترنت اشکال داشته باشد، نه‌تنها مصرف‌کننده آزار می‌بیند، بلکه تولیدکنندگان محتوای خوب ایرانی نیز باید شاهد آن باشند که دسترنج آنها در پیاده‌روها و نقش زمین، توزیع شود. وی تأکید کرد: زمانی‌که دیدن یک فیلم از طریق شبکه، هزینه‌ای بیش از هزینه دی وی دی کنار خیابانی باشد، محتوای فاخر در فضای مجازی کشور رشد نخواهد کرد. وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات ادامه داد: عزم ما بر اصلاح نظام تعرفه اینترنت جدی است. آذری جهرمی گفت: امیدوارم همه شرکت‌های ارائه‌کننده خدمات اینترنت، همراهی کنند و صرفاً نگاه به منافع کوتاه‌مدت نداشته باشند، چرا که در بلندمدت بزرگ‌ترین منافع به خود آنها خواهد رسید. اطمینان دارم مردم نیز در گام‌های لازم برای رسیدن به نقطه مطلوب، ما را همراهی خواهند کرد.

اپراتورهای خصوصی پستی به صورت رسمی معرفی شدند

سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی ایران به صورت رسمی شرکت «ترن پارت تیپاکس» و کنسرسیوم شرکت حمل‌ونقل کالای تهران (بادیا) را به‌عنوان برنده مزایده کارور (اپراتور) پستی معرفی کرد. به گزارش روز دوشنبه ایرنا از سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی، صدور پروانه فعالیت برای حداقل دو کارور پستی در بخش غیردولتی با هدف سازماندهی فعالیت‌های پستی و ایجاد و توسعه رقابت سالم در بخش پست در اساسنامه جدید شرکت ملی پست جمهوری اسلامی ایران و مصوبه ۲۵۴ کمیسیون تنظیم مقررات ارتباطات پیش‌بینی و تصویب شده است. فراخوان عمومی مزایده کارور پستی فروردین ماه امسال برگزار شد و پس از پایان مهلت خرید اسناد و برگزاری جلسه‌های کارشناسی و توجیهی با خریداران پنج متقاضی غیردولتی در قالب سه کنسرسیوم و دو شرکت اسناد مزایده را تکمیل و برای حضور در مراحل بعدی مزایده آمادگی خود را اعلام کردند. پس از انجام فرآیند مزایده ارزیابی فنی و بازرگانی شرکت ترن پارت تیپاکس و کنسرسیوم حمل‌ونقل کالای تهران در مزایده انتخاب کاروران پستی برنده شدند. رگولاتوری اعلام کرده است: اکنون برندگان مزایده در حال تکمیل اسناد و مدارک مورد نیاز برای دریافت پروانه هستند و پس از پایان این فرآیند، پروانه کاروران پستی صادر می‌شود. این درحالی‌است که چندی پیش شرکت تیپاکس با برگزاری یک نشست خبری و زودتر از اعلام رسمی، خود را به‌عنوان نخستین اپراتور خصوصی پستی معرفی کرده بود.

قانون‌گریزی؛ ضرورت یا هرج و مرج؟!

است که همه دنبال این هستند که برای فعالیت آنها یک متولی تعریف کنند، اما نمی‌دانند که این قضیه مانعی بر سر فعالیت آنهاست.

این کارشناس حوزه تجارت الکترونیک از دیگر موانع رشد فعالیت کسب‌وکارهای نوپا را اعمال فیلترینگ و ترویج اخبار منفی علیه آنها ارزیابی کرد و گفت: کسب‌وکارهای نوپا را اگر بخواهیم در یک چارچوب بگنجانیم دیگر ماهیت خود را از دست می‌دهند، چرا که ماهیت ذاتی استارت‌آپ‌ها اینکار عمل و بروز یک ایده است که همه اینها در یک قالب مشخص و از پیش تعیین شده نمی‌تواند بگنجد. عالیان افزود: باوجود همه این مسائل اما هنوز یک قانون واحد و مشخص نیز برای آنها تعریف نشده است. کسب‌وکارهای مبتنی بر اینترنت اساساً نباید زیر نظر اصناف مختلف بروند. برای مثال اگر یک اپلیکیشن در حوزه تاکسیرانی به وجود آمد این کسب‌وکار در ابتدا مبتنی بر فناوری‌های نوین است و نه تاکسی، چرا

یک کارشناس با اشاره به موانع رشد تجارت الکترونیک در کشور، تعدد وجود مراجع و متولیان مختلف را برای حوزه کسب‌وکارهای اینترنتی یک عامل بازدارنده و دست و پاگیر توصیف کرد.

محمدرضا عالیان، کارشناس حوزه تجارت الکترونیک در گفت‌وگو با ایسنا، با اشاره به ضعف‌های قانونی و نظارتی در حوزه تجارت الکترونیک در کشور، اظهار کرد: واقعیت این است که کسب‌وکارهای نوپا نمی‌توانند تابع هیچ قانونی باشند، چرا که یک‌سری افراد جوان با حداقل امکانات با استفاده از تکنولوژی روز شروع به کار می‌کنند و هیچ سازمان و نهادی به‌عنوان متولی آنها نمی‌تواند تعریف شود.

وی با اشاره به عناوین چند شرکت بزرگ در حوزه تجارت الکترونیک این شرکت‌ها را در ابتدا یک استارت‌آپ دانست که بعد از بزرگ شدن تبدیل به شرکت‌های کلان تجاری می‌شوند و ادامه داد: مشکلی که کسب‌وکارهای نوپا در کشور دارند این

تازه‌های فناوری



بلک بری از موبایل جدید رونمایی می‌کند.

جنگ دوباره تاکسیرانی با اسنپ و تپسی

شکایت از عملکرد اسنپ و تپسی هنوز هم جزو پرونده‌های پرمجاده میان تاکسیرانان و این دو استارت‌آپ ایرانی است.

به گزارش عصرخودرو به نقل از شرق، جدیدترین خبرها حکایت از آن دارند که سازمان تاکسیرانی شکایت خود را با عنوان «زران فروشی» یا «دامپینگ» در شورای رقابت ثبت کرده و شورا نیز قرار است به این پرونده رسیدگی کند؛ پرونده‌ای که به گفته یک منبع آگاه در شورای رقابت، احتمالاً به سود تاکسیرانان سنتی تمام نخواهد شد.

این منبع آگاه در شورای رقابت موضوع ارزان فروشی شرکت‌های حمل‌ونقل اینترنتی مسافر را رد کرد و فعالیت آنها را شامل تعاریف دامپینگ ندانست. او گفت: «تاکسیرانی اعتقاد دارد شرکت‌های حمل‌ونقل اینترنتی مسافر در حال دامپینگ هستند، دامپینگ به معنای قیمت‌شکنی یا فروختن زیر قیمت تمام‌شده است که براساس نوع فعالیت این شرکت‌های حمل‌ونقل مسافر، نمی‌توان این عنوان را به کار برد».

به گفته او، در حالی که تاکسیرانی مدتی پیش قانع شد که اسنپ و تپسی به فعالیت خود ادامه دهند و حتی خود تاکسیرانان نیز اقدام به تأسیس یک شرکت حمل‌ونقل اینترنتی مسافر کردند، اکنون دوباره بحث بر سر نوع فعالیت آنها بالا گرفته است. اکنون تمام کشورهای جهان از این سامانه‌ها استفاده می‌کنند و هم مردم راضی هستند و هم رانندگان؛ در واقع، نوعی رابطه برد-برد شکل گرفته و هیچ‌یک هم تخلفی از قوانین قیمت‌گذاری نداشته‌اند. بحث اصلی این منبع آگاه اینجاست که «شورای رقابت اعتقاد به دامپینگ اسنپ و تپسی ندارد» و به اعتقاد او تاکسیرانان سنتی نباید بیشتر از این متنه به خشخاش بگذارند: «پیش از اینکه کار به شکایت برسد، شورای رقابت نمایندگان تاکسیرانی را دعوت و به آنها اعلام کردیم پیش از شکایت، همه مباحث را در نظر بگیرید چراکه احتمال دارد رای پرونده به نفع آنها نباشد و در این زمینه متضرر شوند».

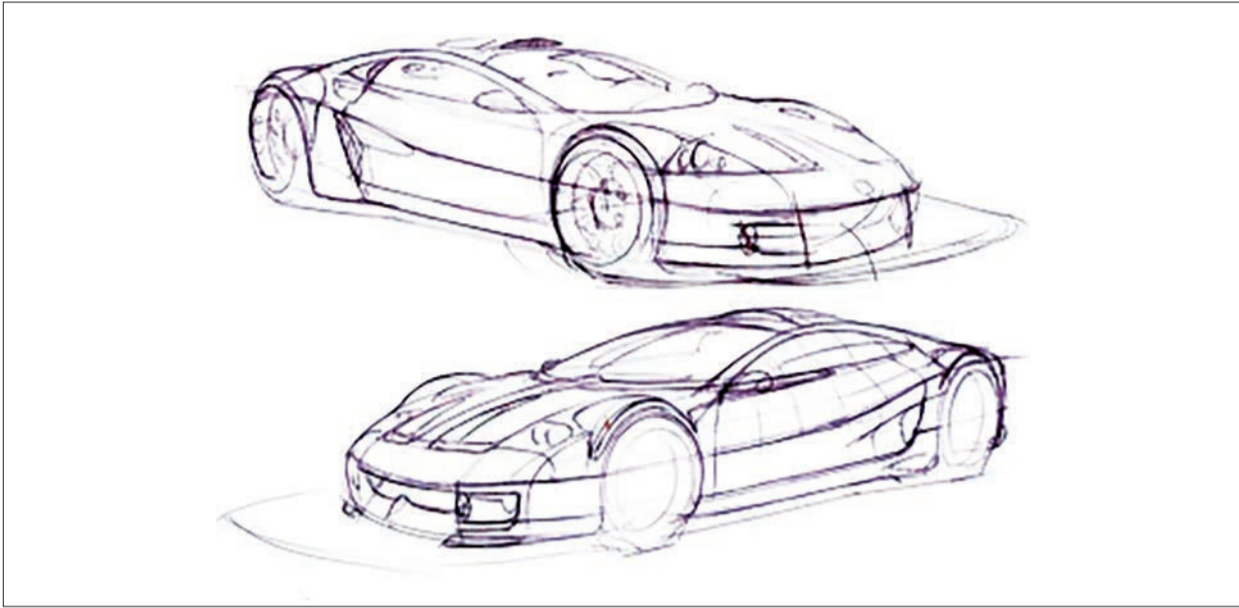
به گفته او، دامپینگ واقعی این است که کالای وارداتی زیر قیمت تمام‌شده در داخل کشور به فروش برسد که سبب ضرر و زیان بسیار زیاد تولیدکنندگان شود و بازار به دست کشورهای دیگر بیفتد؛ اما درباره تپسی و اسنپ، موضوع دامپینگ صدق نمی‌کند چراکه اکنون هم برای راننده و هم برای مسافر صرفه مادی دارد و در نهایت شکایت از این دو شرکت به جایی نخواهد رسید. این منبع آگاه البته به این موضوع نیز اشاره می‌کند که ممکن است بررسی این پرونده چندماهه به طول بینجامد: «بررسی این پرونده نیاز به کارشناسی‌های بسیاری دارد؛ از نظر کارشناسی ممکن است رسیدگی به پرونده ارزان فروشی اسنپ و تپسی چندماهه به طول بینجامد و پس از آن رای صادر شود؛ ولی موضوع اصلی اینجاست که اعضای شورای رقابت اعتقاد دارند فعالیت کنونی این دو شرکت مشمول قانون ارزان فروشی یا دامپینگ نمی‌شود».

اقدام منطقی دولت در توقف واردات خودرو

عضو هیأت‌مدیره انجمن تخصصی همگن قطعه‌سازان خودروی کشور معتقد است متأسفانه شرایط کنونی تولید و صنعت کشور به نحوی نیست که تولیدکنندگان چشم‌انداز روشنی را پیش رو داشته باشند. محمود نجفی‌سهی با اشاره به تأثیر واردات بر جریان تولید در کشور اظهار داشت: اینکه دولت مدتی است ثبت سفارش خودروهای وارداتی را متوقف کرده، چنانچه با هدف حمایت از تولید داخل باشد مسلماً اقدامی منطقی است زیرا اگر قرار باشد خودروهای ۱۰۰ درصد وارداتی بدون در نظر گرفتن سهمی از داخلی‌سازی وارد شوند، به نظر این تصمیم اخیر دولت اقدام منطقی بوده و باید در راستای توجه به تولید داخل این تصمیم تداوم یابد. به گزارش خبر خودرو، وی تأکید کرد: با توجه به هدف‌گذاری دولت مبنی بر تولید هر خودرویی با حداکثر ۴۰ درصد داخلی‌سازی، بی‌شک حرکت بسیار خوبی برای توسعه سهم داخل و صنعت قطعه‌سازی است. وی با اشاره به توانمندی قطعه‌سازان داخلی خاطر نشان کرد: در صورتی که قطعه‌سازان دست‌شان به لحاظ تأمین مالی باز باشد و قادر به سرمایه‌گذاری جهت توسعه و خرید تکنولوژی و ماشین‌آلات به‌روز باشند، مطمئناً می‌توانند به سهم مورد نظر در داخلی‌سازی محصولات جدید دست یابند.

وی گفت: امروز قطعه‌سازان داخلی، قطعاتی را تولید می‌کنند که در خودروهای به‌روز دنیا استفاده می‌شود، بنابراین این توانمندی در صنعت قطعه‌سازی ایران وجود دارد اما مطمئناً ۱۰۰ درصد نیست. این عضو فعال در صنعت قطعه‌سازی کشور با اشاره به حضور برخی از قطعه‌سازان بزرگ در همکاری‌های جدید خودرویی، اظهار داشت: البته قطعه‌سازان بزرگ نیز از ابتدا بزرگ نبودند و در راستای شرایط و تصمیماتی امروز بزرگ شدند. نجفی‌سهی افزود: در صورتی که به فرض ۸۰۰ قطعه‌ساز فعال داخلی داشته باشیم بدون تردید بیش از ۵۰ تا ۶۰ درصد آنها می‌توانند قطعات به‌روز را تولید کنند.

بررسی چشم‌انداز ۲۰۳۰ حمل‌ونقل و خودرو در ایران



چشم‌اندازی که مؤسسه مکنزی از تحولات عمیق صنعت حمل‌ونقل و خودرو در سال ۲۰۳۰ میلادی ارائه کرده، دولت ایران را نیز بر آن داشته تا اقدام به آینده‌نگاری خودروسازی کشور در این انقلاب بزرگ کند. بر این اساس دولت به معاونت علمی فناوری ریاست‌جمهوری مأموریت داده تا الزامات و ابزارهای داخلی برای تحقق این چشم‌انداز را در ایران مورد بررسی قرار دهد. به گزارش پدال‌نیوز، طبق چشم‌انداز ۲۰۳۰ مؤسسه مکنزی، توسعه حمل‌ونقل و دگرگونی تکنولوژی خودروها یکی از رویدادهای بزرگ در آینده به‌شمار می‌رود؛ به‌نحوی که محصولات برقی

و خودروان، سهمی بزرگ در جوامع بشری طی ۱۳ سال آینده خواهند داشت و شیوه حمل‌ونقل نیز بسیار هوشمند خواهد شد. طبق گزارش‌های منتشره، اکوسیستم صنعت خودرویی جهان طی سال‌های باقیمانده تا ۲۰۳۰، در چهار محور کلی دچار تغییر و تحولاتی بزرگ خواهد شد که نخستین آنها، «تحول در بازارها و منابع سرمایه‌ها» است. به گزارش دبای اقتصاد، «تغییر در رفتارهای حمل‌ونقل و تحولات مربوط به ترجیحات مشتریان»، «توسعه فناوری‌های پیشرفته» و «اشکال رقابت و همکاری درونی صنعت خودرو»، دیگر مواردی هستند که در سند ۲۰۳۰ در دگرگونی

آنها تأکید شده است. از جمله این دگرگونی‌ها اما می‌توان به مسائلی مانند تغییر در ساختار فعلی فروش خودروها، توسعه گسترده خودروهای اشتراکی، تحولات بزرگ‌تر در حوزه فناوری و وسایل نقلیه و در کل تغییر سبک زندگی با محوریت حمل‌ونقل اشاره کرد. به‌عنوان مثال در چشم‌انداز مؤسسه مکنزی ۲۰۳۰ پیش‌بینی شده که خودروهای هوشمند و بدون راننده و همچنین خودروهای برقی، در سطحی وسیع تولید دنیا، یکی برای مصرف اشتراکی فروخته شود و این یعنی در سال ۲۰۳۰ مردم ترجیح می‌دهند به جای مالکیت خودرویی خاص، گزینه‌های اشتراکی بیشتری

دیگر به‌عنوان وسیله‌ای صرفاً برای حمل‌ونقل، به حساب نیامده و مفاهیم دیگری با محوریت زندگی فناوری محور جایگزین خواهند شد. نکته دیگر اینجاست که طبق چشم‌انداز مؤسسه مکنزی، در سال ۲۰۳۰، تمایل مردم برای داشتن خودروی شخصی (دارا بودن مالکیت خودرو) کاهش قابل‌توجهی یافته و خودروهای اشتراکی در سطحی وسیع فعال خواهند شد. بر این اساس پیش‌بینی شده که ۱۳ سال دیگر از هر ۱۰ خودروی تولیدی دنیا، یکی برای مصرف اشتراکی فروخته شود و این یعنی در سال ۲۰۳۰ مردم ترجیح می‌دهند به جای مالکیت خودرویی خاص، گزینه‌های اشتراکی بیشتری

برای حمل‌ونقل خود در اختیار داشته باشند. با توجه به اهداف بزرگ حمل‌ونقل در چشم‌انداز ۲۰۳۰، طبعاً با یک انقلاب بزرگ در صنعت خودروی جهان طی سال‌های آینده روبه‌رو خواهیم شد؛ به‌نحوی که فناوری و تکنولوژی خودروها به‌شدت دچار تغییر شده و با سرعتی بالا به سمت هوشمندتر شدن حرکت می‌کند. بر این اساس، خودروهای خودران و هوشمند برقی، جایگاهی بسیار بزرگی را در سال ۲۰۳۰ میلادی به خود اختصاص خواهند داد و جهان خودروسازی رفته‌رفته با محصولات سوخت فسیلی و همچنین فاقد سیستم‌های هوشمند برتر وداع خواهد کرد.

خودروهای فاقد معاینه فنی روزانه ۵۰ هزار تومان جریمه می‌شوند

رئیس پلیس راهور تهران گفت خودروهایی که فاقد معاینه فنی هستند، روزی ۵۰ هزار تومان جریمه می‌شوند. به گزارش «عصرخودرو» به نقل از ایسنا، سردار مهراندار با بیان اینکه بحث معاینه فنی می‌تواند خودروهای دودزا را از رده خارج کند، افزود: این طرح نه‌تنها در تهران بلکه در شهرستان‌ها نیز مدنظر ماست و در سامانه سیففا در حال اجراست. خودروهایی که فاقد معاینه فنی هستند، روزی ۵۰ هزار تومان جریمه می‌شوند. شاید این جریمه در آینده به دست‌شان برسد ولی اینکه پلیس اکنون جلوی‌شان را نمی‌گیرد دلیل عدم کنترل‌شان نیست. مهراندار افزود: ما در کل سطح شهر در حال کنترل خودروهای دودزا هستیم

دوربین‌ها خودروهای بالای ۲۰ سال را از رده خارج کنیم و قصد داریم این سیستم را گسترش دهیم و هرچه زودتر خودروهای فرسوده را از تهران خارج کنیم. بعدها این طرح به شهرستان‌ها نیز گسترش داده خواهد شد زیرا آثار مثبت بسیار زیادی دارد. به‌عنوان مثال در شهرستان‌ها نیز گسترش داده خواهد شد زیرا آثار مثبت بسیار زیادی دارد. به‌عنوان مثال در شهرستان‌ها نیز گسترش داده خواهد شد زیرا آثار مثبت بسیار زیادی دارد. به‌عنوان مثال در شهرستان‌ها نیز گسترش داده خواهد شد زیرا آثار مثبت بسیار زیادی دارد.

۳ هزار عدد باشد، ولی ما تنها هزار واگن داریم. در حوزه اتوبوس هم کسری داریم. در هفته اول مهر که سرویس مدارس جانیافته، می‌توانیم توزیع موادغذایی سوپرمارکت‌ها را به زمان دیگری موکول کنیم که با زمان مدارس تداخل نداشته باشد. زمان آموزش و پرورش و آموزش عالی را به‌گونه‌ای می‌توان مدیریت کرد که با هم تلاقی نداشته باشد؛ علاوه بر آن با نصب تابلوهای لازم جلوی مدارس از حجم تردد مقابل مدارس کم کنیم. مهراندار به خانواده‌ها توصیه کرد تا با عدم پارک خودرو مقابل مدارس، همکاری و تعامل خود را با پلیس حفظ کنند؛ همچنین حتماً فرزندان خود را به سرویس‌هایی تحویل دهند که برچسب داشته باشند.

رئیس پلیس راهور تهران که در یک برنامه تلویزیونی صحبت می‌کرد، تأکید کرد: مخدوش کردن پلاک خودروها جرمی سنگین است و با متخلفان برخورد جدی خواهد شد. از آنجا که از ابتدای مهر بر حجم ترافیک ۳۰ درصد افزوده خواهد شد، با یکسری اقدامات سعی در کاهش ترافیک داریم. وی گفت: باید تعداد واگن‌های مترو

افزایش ۸ درصدی مصرف بنزین نسبت به پارسال

معاون شرکت ملی پالایش و پخش فرآورده‌های نفتی با بیان اینکه متوسط میزان مصرف بنزین از ابتدای امسال تاکنون نسبت به مدت مشابه سال گذشته ۸ درصد رشد داشته است، گفت طبق آخرین آمار میزان مصرف بنزین از ابتدای شهریور بیش از ۸۶ میلیون لیتر بوده است.

به گزارش عصرخودرو به نقل از ایسنا، شاهرخ خسروانی در مورد آخرین میزان مصرف بنزین در کشور اظهار کرد: میزان مصرف بنزین از ابتدای شهریورماه بیش از ۸۶ میلیون لیتر بوده است. در واقع میزان مصرف بنزین که در تیرماه با ۸۵ میلیون لیتر به اوج خود رسیده بود، باز هم رو به افزایش رفت.

وی در مورد میزان مصرف بنزین از ابتدای سال ۹۶ تاکنون نیز گفت: متوسط میزان مصرف بنزین از ابتدای سال ۸۱ میلیون لیتر بوده که نسبت به مدت مشابه سال گذشته ۸ درصد رشد داشته است. از سوی دیگر متوسط میزان مصرف بنزین در شهریور سال ۹۶ نسبت به شهریور سال ۹۵ نیز ۸ درصد رشد داشته است.

معاون شرکت ملی پالایش و پخش فرآورده‌های نفتی با بیان اینکه میزان مصرف گازوییل نیز از ابتدای سال تاکنون نسبت به مدت مشابه سال گذشته ۵ درصد رشد داشته است، در مورد صادرات فرآورده‌های نفتی گفت: در حال حاضر طبق آخرین آمار میزان صادرات فرآورده‌های نفتی ۴۵۰ هزار بشکه در روز و پتانسیل صادرات ۶۰۰ هزار بشکه در روز است.

رئیس هیوندای در چین تغییر کرد

شرکت خودروسازی هیوندای رئیس واحد خود در چین را تغییر داد. به گزارش عصرخودرو به نقل از رویترز، گزارش‌ها حاکی از این است که هیوندای در تلاش برای پس گرفتن جایگاه خود در بزرگ‌ترین بازار خودروی جهان در بحبوحه مناقشه دیپلماتیک بین پکن و سیئول، رئیس فعالیت‌های خود در چین را تغییر داده است. خبرگزاری یونهاب کره‌جنوبی گزارش داد تاو هانگ تان به‌عنوان رئیس جدید بخش هیوندای در چین معرفی و جانشین چانگ وون شین شد و این سمت را از روز دوشنبه در اختیار خواهد گرفت. مقامات هیوندای در تماس تلفنی رویترز درباره این موضوع اظهارنظر نکردند.

یونهاب افزود: تاو که اصلیت چینی دارد، در ورود هیوندای به بازار چین بسیار مؤثر بوده است. هیوندای اخیراً مجبور شد تولید خود در هر چهار کارخانه‌اش در چین را به دلیل اختلال در تأمین قطعات برای چند روز متوقف کند. گزارش‌ها حاکی از این است که شرکت «هیوندای پکن» که شرکت سرمایه‌گذاری مشترک هیوندای با بایک موتور چین است، نتوانست پول قطعه‌سازان را به دلیل کاهش فروش ناشی از مناقشه دیپلماتیک بین دو کشور بدهد و این امر به اختلال در تأمین قطعه منجر شد. کره‌جنوبی سال گذشته با استقرار سامانه دفاع موشکی آمریکا برای مقابله با تهدیدات کره‌شمالی موافقت کرد و این امر خشم و ناراحتی چین را به دنبال داشته است. فروش هیوندای از کارخانه‌های حاضر در چین با ۶۴ درصد کاهش به ۱۰۵ هزار دستگاه خودرو در فاصله ماه‌های آوریل تا ژوئن رسیده است.

XC40 جدید مجهزترین خودرو در کلاس خود است

ولوو XC40 جدید پاییز امسال عرضه خواهد شد و خودروساز سوئدی مدعی است که این کراس‌اوور جمع‌وجور استاندارد جدیدی از ایمنی و سواری را ارائه خواهد کرد.

اگرچه XC40 نخستین خودرویی است که روی پلتفرم ماژولار کامپکت ولوو (CMA) ساخته می‌شود، این کراس‌اوور کامپکت از فناوری‌هایی که نخستین‌بار در مدل‌های سری ۶۰ و ۹۰ معرفی شد بهره می‌برد.

قابلیت‌های ایمنی و دستیار راننده که می‌توان از این خودرو انتظار داشت، شامل سیستم دستیار نیمه‌خودران پایلوت ولوو، تازه‌ترین نسل ایمنی شهری (City Safety)، سیستم هشدار کراس ترافیک با ترمز خودکار و دوربین ۳۶۰ درجه برای کمک به پارک خودرو در فضاهای تنگ هستند. همانند دیگر مدل‌های ولوو، XC40 نیز از سیستم سرگرمی متصل با نمایشگر بزرگ عمودی بهره می‌برد.

هاکان سامونلسون، مدیرعامل شرکت ولوو درباره این خودرو گفت: XC40 نخستین خودروی ما در سگمنت رو به رشد SUVهای کوچک است و در آن تمرکز زیادی روی نوآوری‌ها در محیط‌های شلوغ شهری امروزی شده است. XC40 جدید بیشترین استاندارد ممکن در زمینه ایمنی را در کنار سرویس‌های آنلاین کاربرپسند در اختیار راننده قرار می‌دهد.



تازه‌های خودرو



برابوس Rocket 900 معرفی شد.



مجتبیٰ بیرزاد، دبیرکل مدیریت بازاریابی

سرقاله

بیشتر شرکتهای موفق در دوران رکود شرکتهای هستند که نه‌تنها از هزینه‌های بازاریابی خود نمی‌کاهدند بلکه با به کار بردن شیوه‌هایی هوشمندانه در بازاریابی، خود را با رفتار جدید مصرف‌کنندگان وفق می‌دهند و این وفق‌یافتگی را با مشتریان در میان می‌گذارند. اگر شما مشتری‌های وفادار خود را در روزهای سخت اقتصاد تنها نگذارید، آنها نیز کنار شما باقی خواهند ماند. شرکتها لزوماً استراتژی‌های یکسانی را طی دوران رکود دنبال نمی‌کنند. دلیل این موضوع می‌تواند تنوع در طرز تفکر مدیران طی دوران بحران باشد. انسان‌ها به‌طور طبیعی از مشکلات دوری می‌گزینند و در جستجوی لذت هستند، ولی در نحوه ردوبندی به این اهداف متفاوتند. موفقیت‌هایی مانند رکود، تأثیر بسزایی روی رویکردهای ادراکی داشته و می‌تواند باعث بروز واکنش‌هایی مغایر با رویکردهای معمول افراد داشته باشد.

تحقیقات بازار ثابت کرده به این احتیاج دارید که بفهمید مشتری‌ها در دوران رکود چگونه ارزش‌های خود را بازتعریف می‌کنند و به رکود پاسخ می‌دهند. برای مثال کشش قیمتی تغییر می‌کند، یعنی اگر قبلاً افزایش ۱۰ درصدی قیمت تأثیر چندانی بر میزان فروش نمی‌گذاشت، اما اکنون ممکن است کمی افزایش قیمت باعث شود تا مشتری‌ها به سرعت ناپدید شوند. همچنین مشتری‌ها در دوران رکود زمان بیشتری را صرف می‌کنند تا کالاهای را ببینند که از کیفیت و قیمت مناسبی برخوردارند. آنها همچنین بیش از گذشته چانه‌زنی می‌کنند. عقبنداندانخرید، توجه بیشتر به حراج‌ها و کمتر خرید کردن از ویژگی‌های اصلی رفتار مصرف‌کنندگان در دوران رکود است. کالاهایی که در گذشته کنیبد آنها ضروری جلوه می‌کرد اکنون به نظر مشتری‌ها کالاهایی می‌آیند که می‌توان بدون آنها نیز سر کرد. کسبویکارهایی که در دوران پیش از رکود توانسته‌اند اعتماد مشتری‌ها را جلب کنند، اوضاع بهتری خواهند داشت چرا که جلب اعتماد مصرف‌کنندگان در دوران رکود اقدامی بسیار مشکل است.

تمرکز روی ارزش‌های خانوادگی: وقتی دوران سخت اقتصاد فرامی‌رسد، جایگاه ارزش‌های خانوادگی برای مصرف‌کنندگان افزایش می‌یابد. به همین خاطر در این ایام معمولاً آهنگی‌هایی که مفاهیم فردگرایانه دارند جای خود را به آهنگی‌هایی می‌دهند که صحنه‌هایی خانوادگی در آنها به چشم می‌خورد. جالب اینکه معمولاً در دوران رکود میزان فروش کارت‌های تبریک، استفاده از تلفن و همچنین خرید لوازم منزل افزایش می‌یابد. به همین خاطر باید تلاش کنید تا محصول خود را به نوعی با ارزش‌های خانوادگی پیوند بزنید و به مصرف‌کنندگان نشان دهید که شما هم برای کانون خانواده ارزش قائلید.

حفظ هزینه‌های بازاریابی: البته مهلک‌ترین اشتباه در دوران رکود، کاهش قابل‌توجه هزینه‌های بازاریابی است اما شیوه هوشمندانه این است در دورانی که بسیاری از رقبا توان پرداخت هزینه‌های بازاریابی را ندارند یا اینکه تمایلی به آن نشان نمی‌دهند، شما با بهره گرفتن از بازاریابی، سهم خود در بازار را افزایش دهید.

کسب‌وکار امروز



تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

جزئیات برگزاری جشنواره وب و کسب‌وکار

مدیرکل دفتر ماشین‌سازی و تجهیزات در نامه‌ای با دعوت از انجمن‌ها، سندیکاه‌ا وکلون‌های تحت تابعه این دفتر، آنان را برای حضور در دومین جشنواره وب و کسب‌وکار فراخواند.

به گزارش پلاند، در بخشی از این نامه آمده است: «ظرف به اهمیت خدمات الکترونیکی و تعاملات بین بنگاه‌ها و مشتریان جهت فروش کالا و تولیدات، جشنواره وب و کسب‌وکار را توسط وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی در دیماه بیان اینکه هر اندازه به سمت مکتبزه شدن امور برویم منجر به کاهش هزینه‌ها می‌شود، گفت: اکنون مسجهر به اهمیت اشتغال کشور در بخش صنعت ۲۴ درصد، کشاورزی ۱۷٫۵ درصد و بخش خدمات ۵۸ درصد است.

امیرحسین شیروی اطلاع‌رسانی، پیگیری و مشارکت کلیه اعضای انجمن را مورد تأکید قرار داده و بر نقش و اهمیت حضور در این رویداد در آینده اقتصادی کشور و رونق کسب‌وکار و تجارت الکترونیک اشاره کرده است. http://webfestival.mimt.gov.ir آغاز شده و تا پایان مهرماه گزشتی است که این جشنواره به منظور توسعه کاربرد فناوری اطلاعات در

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

ارتباط



آیا هنوز سمپلینگ در ایران کاربرد دارد؟

در سال‌های اخیر سمپلینگ با میز تست در ایران به جزئی از موثرترین ابزار تبلیغاتی تبدیل شده و حال سوال اینجاست که آیا هم اکنون سمپلینگ در ایران کاربرد روزهای نخست را دارد یا خیر؟ به گزارش پارک بازاریابی ایران، بازاریابی به کمک سمپلینگ نه تنها در ایران، بلکه در یک دهه گذشته در اکثر کشورهای توسعه یافته، یکی از کارآمدترین ابزار ارائه محصول و خدمت بوده است. سمپلینگ به عنوان یک ابزار بازاریابی بسیار پویا بوده و هم اکنون یک پیش نیاز جهت ارتباط میان تولیدکننده و مصرف کننده است. این فعالیت بازاریابی از یک تیم کاری سمپلینگ که متشکل از نیروهای جوان و آموزش دیده است، سعی در برقراری ارتباط با مصرف کنندگان و مشتریان بالقوه در بازار هدف دارد. از سوی دیگر علاوه بر ارائه محصولات رایگان، توضیحات ارائه شده توسط نیروهای کانتر یا میز تست، نقش بسزایی در شفاف کردن نوع خدمات یا محصول ایفا می کند. این شرایط به خصوص در مورد محصول یا خدمت با خلاقیت زیاد بسیار موثر خواهد بود.

با توجه به تجربه و تحقیقات کارشناسان، سمپلینگ درست و صحیح باید یک فرآیند شش مرحله‌ای را طی کند که این مراحل به صورت مختصر عبارتند از:

اعضای تیم سمپلینگ

یکی از مواردی که باید به آن اشاره کرد، آموزش پرسنل کانتر و سمپلینگ در خصوص ویژگی‌های محصول و نکات رفتاری و عملکردی است. موضوع بعدی که بسیار تأثیرگذار است و باید در همین مرحله به صورت همزمان صورت پذیرد، شناخت رقیب و دیگر شرکت های موجود در بازار و تفاوت نوع خدمات و همچنین وجه تمایز شرکت ما با رقیب است. سومین فعالیت در این مرحله شناخت امکانات مورد نیاز برای اجرای صحیح سمپلینگ است که باید توسط کارفرما برای تیم فراهم شود و در نهایت



جمع‌آوری اعضای تیم و برگزاری کلاس آموزشی و انتقال انرژی مثبت و منطقی به افراد است.

مرحله ۲: تدوین استراتژی و برنامه ریزی
پس از آموزش نیروی انسانی، دومین مرحله تشکیل تیم‌های کاری سمپلینگ است. در مرحله دوم فعالیت‌های زیر صورت می‌پذیرد:
- تدوین فرم‌های گزارش دهی و آموزش پرسنل به منظور نحوه تکمیل فرم‌ها
- تهیه ملزومات مورد نیاز جهت میز تست یا کانتر
- تعیین محل های استقرار با توجه به تحقیقات بازار و بازاریابی.

مرحله ۳: اجرای برنامه‌ها
هماهنگی با مالکان محل‌هایی که کانترها در آن استقرار می‌یابد و اخذ مجوزها در این مرحله صورت می‌پذیرد. پیشنهاد می‌شود برای انجام این کار مجوزهای لازم اخذ شود، زیرا وجود مجوز انجام این نوع فعالیت‌ها را سهل می‌کند و نبود آنها مشکلات متعددی را برای نیروهای کانتر و بازاریابان در بر خواهد داشت.

تعیین بازرس برای هر منطقه پس از دریافت مجوز الزامی است. علت به کارگیری بازرس این است که سمپلینگ به دلیل بروز مشکلات متعدد و غیرقابل پیش‌بینی نباید تحت‌الشعاع قرار گیرد و به همین دلیل مشاوران پارک بازاریابی ایران در زمان اجرای سمپلینگ از بازرسان یا سرپرست‌ها به منظور دریافت مشکلات تیم‌ها و مدیریت صحیح بهره می‌گیرند.

مرحله ۴: ارزیابی عملکرد
پس از جمع‌آوری گزارش‌ها و تجزیه و تحلیل فرآیندهای سمپلینگ، اقدام بعدی تهیه نمودارهای متعدد از عملکرد تیم‌های سمپلینگ است. تهیه یک نتیجه از فعالیت سمپلینگ و شناسایی نقاط قوت و ضعف مورد در فرآیند و در نهایت شناسایی تیم‌های برتر سمپلینگ در این مرحله صورت می‌پذیرد.

مرحله ۵: بازخورددها
انتقال نتایج به واحد سفارش‌دهنده طرح و ثبت و ضبط تمامی مراحل سمپلینگ به منظور کسب موفقیت‌های بیشتر در برنامه‌های سمپلینگ آینده الزامی است.

مرحله ۶: اخذ رضایت‌نامه از کارفرما یا واحد متقاضی سمپلینگ
کسب رضایت‌نامه موجب اخذ پروژه‌های بازاریابی و سمپلینگ در آینده بوده و در بازاریابی بسیار موثر خواهد بود.

تفاوت بازاریابی محتوا و تبلیغات در عمل



مانند آمار و ارقام، جدول، نمودارها و دیگر اطلاعات است. اگر اطلاعات گرافیکی مناسب باشند، می‌توانند برای سال‌ها روی سایت‌ها باقی بمانند یا اینکه از طریق رسانه‌های اجتماعی در فضای مجازی منتشر شوند و به این ترتیب اثری عمیق‌تر و ماندگارتر بر مخاطب خواهند گذاشت. می‌توان به هدف که اعمال مشتریان تبدیل به رفتاری سودبخش برای سازمان شود.

به گزارش هورموند، واژه کلیدی در این تعریف، کلمه ارزشمند است؛ واژه‌ای که تقریباً کلیه فعالیت‌های بازاریابی و تبلیغات را تحت تأثیر خود قرار می‌دهد. یک محتوای ارزشمند، هنگامی می‌تواند رنگ بازاریابی محتوا به خود بگیرد که مردم خواستار آن بوده، برای آنها ایجاد مطلوبیت کرده و به جای اجتناب، قصد استفاده از آن را داشته باشند. فرض کنید اطلاعات مربوط به یک بنگاه اقتصادی از طریق یکی از رسانه‌های اجتماعی به تعداد کثیری از بازدیدکنندگان منتقل شده است، در این صورت، آیا تصور می‌کنید بازاریابی محتوا صورت گرفته است یا تبلیغات؟ برای پاسخ باید بررسی شود اشخاص چگونه اطلاعات مربوطه را دریافت کرده و در معرض آن قرار گرفته‌اند. همین شرایط را می‌توان برای دیگر محتواها نیز تعمیم داد. هنگامی یک بسته از اطلاعات در قالب بازاریابی محتوایی جای می‌گیرد که برای مخاطب ارزش به همراه داشته باشد، بنابراین در بازاریابی محتوا هدف، ارائه ارزش تا حد ممکن به مخاطبان موردنظر است. شاید با این تعاریف و توضیحات کمی گیج شده باشید؛ لطفاً برای روشن شدن موضوع و درک بیشتر به مثال‌های زیر توجه کنید.

روش‌های زیادی برای بازاریابی محتوا وجود دارد، به طوری که در این مقاله مختصر نمی‌توان به همه آنها رسیدگی کرد، اما آنچه در این مقاله آمده، مقدمه‌ای بر آشنایی شما با این مفهوم است، با این هدف که طرز فکر و تلقی شما از محیط اطراف مانند یک بازاریاب محتوا شود، در این صورت هر روز با ایده‌های بی‌شماری روبه‌رو خواهید شد که می‌توانید در مسیر بازاریابی خود از آنها بهره ببرید. در زیر به چهار روش به‌عنوان نمونه اشاره شده است که می‌تواند نقطه مناسبی برای آغاز بازاریابی محتوا باشد.

۱- اینفوگرافیک: عموماً این نوع از گرافیک‌ها، عمودی و شامل اطلاعات متفاوتی

مانند آمار و ارقام، جدول، نمودارها و دیگر اطلاعات است. اگر اطلاعات گرافیکی مناسب باشند، می‌توانند برای سال‌ها روی سایت‌ها باقی بمانند یا اینکه از طریق رسانه‌های اجتماعی در فضای مجازی منتشر شوند و به این ترتیب اثری عمیق‌تر و ماندگارتر بر مخاطب خواهند گذاشت. می‌توان به هدف که اعمال مشتریان تبدیل به رفتاری سودبخش برای سازمان شود.

به گزارش هورموند، واژه کلیدی در این تعریف، کلمه ارزشمند است؛ واژه‌ای که تقریباً کلیه فعالیت‌های بازاریابی و تبلیغات را تحت تأثیر خود قرار می‌دهد. یک محتوای ارزشمند، هنگامی می‌تواند رنگ بازاریابی محتوا به خود بگیرد که مردم خواستار آن بوده، برای آنها ایجاد مطلوبیت کرده و به جای اجتناب، قصد استفاده از آن را داشته باشند. فرض کنید اطلاعات مربوط به یک بنگاه اقتصادی از طریق یکی از رسانه‌های اجتماعی به تعداد کثیری از بازدیدکنندگان منتقل شده است، در این صورت، آیا تصور می‌کنید بازاریابی محتوا صورت گرفته است یا تبلیغات؟ برای پاسخ باید بررسی شود اشخاص چگونه اطلاعات مربوطه را دریافت کرده و در معرض آن قرار گرفته‌اند. همین شرایط را می‌توان برای دیگر محتواها نیز تعمیم داد. هنگامی یک بسته از اطلاعات در قالب بازاریابی محتوایی جای می‌گیرد که برای مخاطب ارزش به همراه داشته باشد، بنابراین در بازاریابی محتوا هدف، ارائه ارزش تا حد ممکن به مخاطبان موردنظر است. شاید با این تعاریف و توضیحات کمی گیج شده باشید؛ لطفاً برای روشن شدن موضوع و درک بیشتر به مثال‌های زیر توجه کنید.

چگونه شروع کنیم؟

شرکت‌های زیادی، خدمات اینترنتی مانند بازاریابی محتوا، SEO و روابط عمومی را ارائه می‌دهند. اگر شما به قدری مشغول هستید که نمی‌توانید این امور را خودتان انجام دهید، شاید بهترین گزینه، قرارداد با این شرکت‌ها باشد، اما اگر علاقه‌مند هستید که به موضوع درگیر شوید، آسان‌ترین راه بازاریابی محتوا اهمیت ویژه دارد مراحل ۱ و ۲ است؛ جایی که بازاریاب، آگاهی مشتریان را نسبت به راه‌حل‌ها بالا می‌برد و اطلاعات لازم و مفیدی را که قبلاً مشتری در نظر نگرفته بود در اختیار وی قرار می‌دهد. در یکی از شرکت‌ها، طی سال گذشته حجم بازاریابی محتوا بیش از ۱۰۰۰ درصد رشد داشته است و در این مسیر مشتریان احتمالی، محتوا و ارزش‌های حاکم بر سازمان را درک و حتی گاهی اوقات نیز آمادگی خود را برای همکاری با سازمان اعلام کرده‌اند. در این شرایط دیگر نیازی به روش‌های فروش تحت‌فشار نیست، فقط کافی است روی جزییات کار شود، به توافق رسید و کار را شروع کرد. در این صورت، حتی پیش از اینکه مشتریان را بشناسیم، اعتماد حاصل شده اعتمادی که برای حصول آن در روش‌های سنتی بازاریابی، نیاز به یک دوره فروش محصولات است.

اگر بازاریابی محتوا به‌درستی اجرا شود بازده سرمایه غیرقابل‌یابوری خواهیم داشت. این در حالی است که نیازی به صرف هزینه یا زمان زیادی نیست. با بررسی موفقیت‌های یک شرکت که از طریق بازاریابی محتوا به‌دست‌آمده است، مشخص شد که ۹۵ درصد از این موفقیت، تنها حاصل مقالاتی است که در این مسیر به مشتریان ارائه شده است و به یاد داشته باشید که هزینه نوشتن این مقالات، فقط صرف ۲۰ ساعت زمان است.

علاوه بر آنچه در بالا گفته شد، بازاریابی محتوا، با پشتیبانی‌ای که از کانال‌های دیجیتال بازاریابی به عمل می‌آورد، فواید دیگری نیز دارد، زیرا می‌تواند آنچه را که در بازاریابی از طریق رسانه‌های اجتماعی ارائه می‌شود پربارتر، راه رسیدن به صفحه

تحقیق می‌کند که چه مدل‌هایی در بازار وجود دارد و کدام یک نیاز وی را برطرف می‌کند.

۴- بررسی جوانب: در این مرحله مشتری محصولات شرکت‌های مختلف را باهم مقایسه می‌کند تا مطمئن شود کدام یک، محصولات خود را با قیمت و کیفیتی مناسب ارائه می‌دهند.

۴- خرید: و سرانجام مشتری با اطلاعات کافی و اطمینان خاطر، تصمیم خود را برای خرید می‌گیرد. در بازاریابی و تبلیغات سنتی، تمرکز روی مراحل ۳ و ۴ است، اما آنچه در بازاریابی محتوا اهمیت ویژه دارد مراحل ۱ و ۲ است؛ جایی که بازاریاب، آگاهی مشتریان را نسبت به راه‌حل‌ها بالا می‌برد و اطلاعات لازم و مفیدی را که قبلاً مشتری در نظر نگرفته بود در اختیار وی قرار می‌دهد.

در یکی از شرکت‌ها، طی سال گذشته حجم بازاریابی محتوا بیش از ۱۰۰۰ درصد رشد داشته است و در این مسیر مشتریان احتمالی، محتوا و ارزش‌های حاکم بر سازمان را درک و حتی گاهی اوقات نیز آمادگی خود را برای همکاری با سازمان اعلام کرده‌اند. در این شرایط دیگر نیازی به روش‌های فروش تحت‌فشار نیست، فقط کافی است روی جزییات کار شود، به توافق رسید و کار را شروع کرد. در این صورت، حتی پیش از اینکه مشتریان را بشناسیم، اعتماد حاصل شده اعتمادی که برای حصول آن در روش‌های سنتی بازاریابی، نیاز به یک دوره فروش محصولات است.

اگر بازاریابی محتوا به‌درستی اجرا شود بازده سرمایه غیرقابل‌یابوری خواهیم داشت. این در حالی است که نیازی به صرف هزینه یا زمان زیادی نیست. با بررسی موفقیت‌های یک شرکت که از طریق بازاریابی محتوا به‌دست‌آمده است، مشخص شد که ۹۵ درصد از این موفقیت، تنها حاصل مقالاتی است که در این مسیر به مشتریان ارائه شده است و به یاد داشته باشید که هزینه نوشتن این مقالات، فقط صرف ۲۰ ساعت زمان است.

علاوه بر آنچه در بالا گفته شد، بازاریابی محتوا، با پشتیبانی‌ای که از کانال‌های دیجیتال بازاریابی به عمل می‌آورد، فواید دیگری نیز دارد، زیرا می‌تواند آنچه را که در بازاریابی از طریق رسانه‌های اجتماعی ارائه می‌شود پربارتر، راه رسیدن به صفحه

تحقیق می‌کند که چه مدل‌هایی در بازار وجود دارد و کدام یک نیاز وی را برطرف می‌کند.

۴- بررسی جوانب: در این مرحله مشتری محصولات شرکت‌های مختلف را باهم مقایسه می‌کند تا مطمئن شود کدام یک، محصولات خود را با قیمت و کیفیتی مناسب ارائه می‌دهند.

۴- خرید: و سرانجام مشتری با اطلاعات کافی و اطمینان خاطر، تصمیم خود را برای خرید می‌گیرد. در بازاریابی و تبلیغات سنتی، تمرکز روی مراحل ۳ و ۴ است، اما آنچه در بازاریابی محتوا اهمیت ویژه دارد مراحل ۱ و ۲ است؛ جایی که بازاریاب، آگاهی مشتریان را نسبت به راه‌حل‌ها بالا می‌برد و اطلاعات لازم و مفیدی را که قبلاً مشتری در نظر نگرفته بود در اختیار وی قرار می‌دهد.

چگونه شروع کنیم؟

شرکت‌های زیادی، خدمات اینترنتی مانند بازاریابی محتوا، SEO و روابط عمومی را ارائه می‌دهند. اگر شما به قدری مشغول هستید که نمی‌توانید این امور را خودتان انجام دهید، شاید بهترین گزینه، قرارداد با این شرکت‌ها باشد، اما اگر علاقه‌مند هستید که به موضوع درگیر شوید، آسان‌ترین راه بازاریابی محتوا اهمیت ویژه دارد مراحل ۱ و ۲ است؛ جایی که بازاریاب، آگاهی مشتریان را نسبت به راه‌حل‌ها بالا می‌برد و اطلاعات لازم و مفیدی را که قبلاً مشتری در نظر نگرفته بود در اختیار وی قرار می‌دهد.

در یکی از شرکت‌ها، طی سال گذشته حجم بازاریابی محتوا بیش از ۱۰۰۰ درصد رشد داشته است و در این مسیر مشتریان احتمالی، محتوا و ارزش‌های حاکم بر سازمان را درک و حتی گاهی اوقات نیز آمادگی خود را برای همکاری با سازمان اعلام کرده‌اند. در این شرایط دیگر نیازی به روش‌های فروش تحت‌فشار نیست، فقط کافی است روی جزییات کار شود، به توافق رسید و کار را شروع کرد. در این صورت، حتی پیش از اینکه مشتریان را بشناسیم، اعتماد حاصل شده اعتمادی که برای حصول آن در روش‌های سنتی بازاریابی، نیاز به یک دوره فروش محصولات است.

اگر بازاریابی محتوا به‌درستی اجرا شود بازده سرمایه غیرقابل‌یابوری خواهیم داشت. این در حالی است که نیازی به صرف هزینه یا زمان زیادی نیست. با بررسی موفقیت‌های یک شرکت که از طریق بازاریابی محتوا به‌دست‌آمده است، مشخص شد که ۹۵ درصد از این موفقیت، تنها حاصل مقالاتی است که در این مسیر به مشتریان ارائه شده است و به یاد داشته باشید که هزینه نوشتن این مقالات، فقط صرف ۲۰ ساعت زمان است.

علاوه بر آنچه در بالا گفته شد، بازاریابی محتوا، با پشتیبانی‌ای که از کانال‌های دیجیتال بازاریابی به عمل می‌آورد، فواید دیگری نیز دارد، زیرا می‌تواند آنچه را که در بازاریابی از طریق رسانه‌های اجتماعی ارائه می‌شود پربارتر، راه رسیدن به صفحه

ایستگاه تبلیغات



۶ نکته برای داشتن یک کمپین «بازگشت به مدرسه» موفق

با استناد به گفته National Retail Foundation، پیش‌بینی می‌شود که امسال خریداران در مجموع چیزی حدود ۸۲ میلیارد دلار به هزینه‌های مربوط به مدرسه اختصاص می‌دهند که این یعنی رشد ۱۰ درصدی نسبت به سال گذشته و دومین رتبه میزان فروش محصولات زمان بازگشت به مدرسه از سال ۲۰۱۲ تا به حال. سرمایه‌گذاران در سال گذشته چیزی بالغ بر ۲۵۱ میلیون دلار صرف هزینه‌های تبلیغات بازگشت به مدرسه کرده‌اند. به گزارش ام‌ای انیوز، برای فهمیدن هرچه بهتر اینکه چه چیزی تعاملات بازاریابی این دوره برجسته تبلیغاتی را هدایت می‌کند، متخصصان زبان‌شناسی Persado و تیم تحقیقاتی داده، ۵۴۰ ایمیل تبلیغاتی را که خرده‌فروشان از آنها برای فروش محصولات بازگشت به مدرسه‌شان استفاده کرده‌اند مورد بررسی قرار داده‌اند که شرح آن به قرار زیر است.

درس اول بازگشت به مدرسه یک تجربه احساسی است

در فرآیند بررسی زبان‌هایی که در کمپین‌های زمان بازگشت به مدرسه مورد استفاده قرار می‌گیرند، این نکته را دریافتیم که زبان توصیفی و تشریحی، که اغلب کمپین‌های بازگشت به مدرسه با همین زبان ارائه می‌شوند، به اندازه زبان احساسی تأثیرگذار نبوده است. زبان احساسی حدود ۴۱،۷ درصد به موفقیت کمپین کمک کرده، درحالی‌که زبان توصیفی چیزی حدود ۱۹،۰۵ درصد تأثیرگذار بوده است. به عبارتی دیگر، ایجاد جاذبه برای مخاطبان با زبانی احساسی اهمیت بیشتری دارد تا شرح وظایف و امکاناتی که کمپین از آنها برخوردار است. برای مثال؛

زبان توصیفی: محصول یا پیشنهادی را توصیف می‌کند «کوله پشتی استثنایی BOGO با محصول جدید Mary Janes در تعداد محدود.»
زبان احساسی: باعث به وجود آمدن احساساتی در مخاطب می‌شود که او را به خرید ترغیب می‌کند. «رهای باورکردنی یا شانس یکبار در خانه‌تان را می‌زند.»

درس دوم: از بازی با کلمات و قافیه‌سازی دوری کنید

معمولاً جملاتی که در آنها از بازی با لغات یا جناس و قافیه استفاده می‌شود، نمی‌توانند به اندازه لغات و جملات شفاف، شخصی و زبان احساسی تأثیرگذار باشند. در یک کمپین بازگشت به مدرسه، از جناس و قافیه به جای استفاده از شکل عادی دستوری جمله استفاده شد و تنها ۱،۶ درصد در افزایش توجه مخاطبان تأثیرگذار بود.

درس سوم: هرچه زودتر بهتر
به‌طور کلی، متوسط بازخورد مشتریان نسبت به کمپین‌های بازگشت به مدرسه در ماه‌های ژوئن، جولای، آگوست و سپتامبر تفاوت چندانی با یکدیگر نداشته‌اند. بنابراین کمپین‌هایی که در اوایل تعطیلات اجرا می‌شوند به همان میزان می‌توانند مخاطبان را به خود جلب کنند که کمپین‌های ماه آخر تعطیلات. در واقع متوسط نرخ توجه مخاطبان نسبت به کمپین‌های بازگشت به مدرسه حتی در اوایل تابستان بیشتر هم بوده است.

درس چهارم: این یک نبرد واقعی است!

در حالی که زمان اجرای یک کمپین بازگشت به مدرسه تأثیر قابل توجهی در موفقیت آن ندارد، اجرای کمپینی در اواخر تعطیلات و تأکید بر این نکته که تابستان در حال تمام شدن است و ایجاد اضطراب و دل‌مشغولی در مخاطبان با استفاده از عبارات دلپره‌آور، می‌تواند توجه بسیاری را جلب کند. به‌طور قابل فهمی، تمرکزتان را روی جملاتی مینی بر کسب نمرات بالا در مدرسه و دانشگاه بگذارید؛ جملاتی که از پیشرفت قابل توجه در عملکرد تحصیلی محصلان سخن می‌گویند، اما تفنندی که کارشان نخواهد بود، چالش‌آفرینی است. تصور کنید در تعطیلات تابستانی و در حال تفریح هستید که چیزی مثل «کنی تو اینده این معامله بر سر سویشرت‌های مدرسه را رد کنی» سر و کله‌اش پیدا می‌شود. قطعاً با خود می‌گویید «البته که می‌توانم این معامله را رد کنم!» و این کار را هم خواهید کرد. قوی‌ترین و ضعیف‌ترین کمپین‌های بازگشت به مدرسه می‌توانند با عبارات زیر نتیجه عکس داشته باشند: کلمات خوب و مناسب، بهترین عملکرد، اضطراب و نگرانی، پیشرفت، خشنودی و سرلندی، کلمات نامناسب و شکست‌آفرین، بدترین عملکرد، چالش، فوریت و هیجان.

درس پنجم: کارت بانکی مال والدین است نه بچه‌ها!

والدین سخن بگویند. در نهایت آنها کسانی هستند که محصول‌تان را خریداری خواهند کرد. یک تکنیک تأثیرگذار آن است که مستقیماً با حسی اطمینان بخش سرخ خریدار بروید؛ حسی سرشار از پیروزی در خرید.

درس شماره شش: ایموجی‌ها

قالب‌سازی، که شامل استفاده از المان‌های گرافیکی و ایموجی‌ها می‌شود، حدود ۱۷ درصد تأثیر مستقیم روی جلب توجه مخاطبان در کمپین‌های بازگشت به مدرسه داشته است. اگر استفاده از ایموجی‌ها به حال و هوای برند شما نزدیک است، ایده بدی نیست که از آنها در تبلیغ خود استفاده کنید.

فرقی نمی‌کند چه زمانی از سال باشد، ولنتاین یا زمان بازگشت به مدرسه، احساسات همیشه تأثیر خود را بر مخاطبان خواهند گذاشت. زمانی که از راهکار و استراتژی درستی استفاده شده باشد، فروشندگان با وارد کردن احساسات به بازی می‌توانند عملکرد بهتری داشته باشند.

منبع: multichannelmerchant.com

نیوا من (Nivea man) نیوا معتقد است زندگی همیشه ساده نیست و استرس و دیگر احساسات ما گاهی در ظاهر ما تأثیر می‌گذارد. تمرکز روی یک تجربه قابل درک و نه تکیه بر درمانی جادویی دلیل پیشرفت آن است.



افزایش نرخ تبدیل در وبسایت
با چند راهکار ساده

یک وبسایت خوب چه ویژگی‌هایی دارد؟ این کمالات به خواسته شما از یک وبسایت بستگی دارد، اما اجازه دهید راجع به افزایش نرخ تبدیل در وبسایت‌ها صحبت کنیم که یک هدف بزرگ برای اکثر بازاریابان است.

نرخ تبدیل چیست؟

به گزارش ibazaryabi، هنگامی که شما تعداد زیادی بازدیدکننده دارید، مطمئن این افراد از علاقه‌مندان به کسب‌وکار شما هستند. اما آیا شما قادر هستید نظر مثبت بازدیدکنندگان تان را جلب و آنها را به مشتریان دائمی خود تبدیل کنید؟ نرخ تبدیل تقریباً مفهومی مشابه ROI یا همان نرخ بازگشت سرمایه دارد.

در اینجا، ما هشت راهنمایی ارائه می‌کنیم که با استفاده از آنها می‌توانید نرخ تبدیل خود را افزایش دهید.

ارزش ویژه کسب وکار خود را بیان کنید

چرا می‌خواهید بازدیدکنندگان به وبسایت شما بیایند؟ چه چیزی پیشنهاد می‌کنید که منحصر به فرد، ارزشمند و متفاوت از رقبای شما است؟

وبسایت‌هایی که بیشترین نرخ تبدیل را دارند، اغلب در همه صفحه ابتدایی خود به مخاطب می‌گویند که می‌توانند چه کمکی به آنها ارائه کنند. به عنوان مثال، صفحه اول وب سایت Crazy egg را ببینید.

این وبسایت در صفحه اول خود می‌نویسد که آیا بازدیدکنندگان وبسایت شما در همان نخستین دیدار شما را ترک می‌کنند؟ اگر این اتفاق برای شما هم می‌افتد، ما می‌توانیم به شما کمک کنیم. آنها می‌دانند که هر کسی که به وبسایت آنها مراجعه می‌کند، هدف مشابهی دارد.

فراخوان به عمل‌های خود را بهینه طراحی کنید

فراخوان به عمل‌ها مهم‌ترین بخش وبسایت شما هستند.

آنها به شما کمک می‌کنند ارتباط مستقیمی با مخاطبان خود برقرار کنید.

برای اینکه بهترین فراخوان به عمل‌ها را طراحی کنید، بهتر است از تست A/B استفاده کنید.

تست A/B به شما کمک می‌کند از خواسته‌های مشتری بیشتر آگاه شوید، در واقع در تست A/B شما دو طرح مختلف را ارائه می‌دهید، سپس با نتایج که به دست آوردید، متوجه می‌شوید که کدام یک عملکرد بهتری دارد.

فرم‌های خود را کوتاه‌تر طراحی کنید

هر کسب‌وکاری فرم‌های مختلفی در وبسایت خود دارد. این فرم‌ها هر چه اطلاعات بیشتری به شما ارائه کنند، مفیدتر هستند.

اما این موضوع را در نظر بگیرید که اگر فرم‌های شما از اندازه معینی بزرگ‌تر شوند، دیگر کاربرد نخواهند داشت.

خود را به جای کاربر قرار دهید، آیا حاضر هستید فرم‌هایی را که بیشتر از ۲۰ فیلد دارند، پر کنید؟ آیا حاضر هستید بیش از ۵ دقیقه از زمان خود را به یک کسب‌وکار اختصاص دهید؟

بهینه‌سازی صفحه فرود

مهم‌ترین صفحه وبسایت شما با نام صفحه فرود یا لندینگ پیج خوانده می‌شود. این صفحه باید طراحی بسیار خاص و منحصربه‌فردی داشته باشد. علاوه بر آن، نوشتن سرفصل‌های مناسب نیز می‌تواند نقش مؤثری در جذب مخاطبان داشته باشد.

به عنوان مثال، به صفحه فرود اسلک توجه کنید. آنها در این صفحه‌شان با یک عنوان خاص توجه مخاطب را جلب می‌کنند و او را برای ارتباط با وبسایت ترغیب می‌کنند.

از نقل قول‌ها و توصیفات مشتری استفاده کنید

شما می‌توانید بارها از ارزش و خدماتی که به مردم ارائه می‌کنید، صحبت کنید، اما آنچه تأثیر بیشتری روی مردم دارد، گفته‌های دیگر مشتریان است.

این توصیه‌ها باعث جلب اعتماد دیگر مشتریان شده و باعث می‌شوند که در تصمیم خرید خود مصمم باشند. مردم در مورد شما چه می‌گویند؟

از تصاویر بیشتری در وبسایت خود استفاده کنید

مطالعات انجام شده در هاب اسپات نشان می‌دهد که خوانندگان اینترنتی به دریافت اطلاعات از طریق تصاویر علاقه بیشتری دارند. در واقع، زمانی که تصاویر مرتبط هستند، خوانندگان زمان بیشتری را صرف نگاه کردن به تصاویر می‌کنند تا از خواندن متن صفحه لذت ببرند. برای جلب توجه به محصولات خود و افزایش تعاملات، از تصاویر کمک بگیرید.

از ویدئوهای بسیار جذاب بهره بگیرید

با توجه به تحقیقات هاب اسپات، وجود ویدئو در صفحات فرود، نرخ تبدیل را تا ۸۰ درصد بالا می‌برد. ویدئوها منجر به بهبود نرخ تبدیل وبسایت شما می‌شوند، اما شما باید بتوانید ویدئوهای مناسبی را تولید کرده تا توجه بازدیدکننده را به خود جلب کنید. اگر ویدئوهای مناسبی را تهیه کنید، می‌توانید میزان تعاملات و تبدیلات را افزایش دهید.

تکنیک‌های یک بازاریابی اینترنتی هدفمند



امیر قمصری

دوستان عزیزم، مقاله‌ای که برای شما آماده کردم، مقاله‌ای طولانی است که با توجه به اهمیت آن، پیشنهاد می‌کنم حتماً تا انتها مطالعه کنید تا دریابید تکنیک‌های مهم برای موفقیت در یک بازاریابی اینترنتی هدفمند چیست و اساس بازاریابی محتوا به چه صورت است.

ترکیب دو قدرت سئو و محتوا

همه ما می‌دانیم که هدف نهایی بازاریابی اینترنتی، جلب توجه و ایجاد علاقه میان کاربران است. برای رسیدن به این مهم ترکیب دو قدرت اساسی و مهم از جمله سئو و تولید محتوا که پایه و اساس تولید محتوا براساس سئو است، بسیار کارساز و حیاتی است.

هدف از سئو، افزایش Visibility در فضای مجازی است و این اطمینان را می‌دهد که وبسایت شما در فضای مجازی دیده می‌شود. از طرف دیگر

Engaging Content به معنی جذب مشتری، کلیک روی وبسایت و نگه داشتن مشتری در وبسایت‌تان است، پس سئو و بازاریابی محتوا زمانی که به درستی با یکدیگر ترکیب شوند می‌توانند موفقیت برند شما را تضمین کنند.

امروزه در دنیای رقابتی عصر دیجیتال شاهد گسترش و رقابت روزافزون برندها با یکدیگر هستیم. امروزه بیش از چندین میلیون وبسایت در تلاش هستند تا تعداد مخاطبان بیشتری را جذب کنند. میلیون‌ها کلمه و محتوا در دقیقه تولید می‌شود؛ تصاویر، Info Graphics، ویدئوها، گیف‌های تبلیغاتی و... همه و همه گواه این ادعا هستند که عصر حاضر، عصر تولید محتواست.

با توجه به این موضوع، تمامی برندها و سرویس‌ها در تلاشند تا بازاری را برای محصولات خود رقم بزنند و کاربران را از طریق سرویس‌ها و خدماتی که در اختیار آنها قرار می‌دهند به خرید ترغیب کنند.

بازاریابی خلاق



مدیران کسب‌وکار به دنبال فروش هرچه بیشتر محصولات خود هستند و برای رسیدن به این هدف از هیچ تلاشی دریغ نمی‌کنند. به‌طور مثال ۶۶ درصد کاربران برای خرید محصول تجاری خود به بیش از یک کانال یا سایت تجاری سر می‌زنند.

برای اینکه کاربران را به خرید ترغیب کنید باید همه پتانسیل خود را به کار بگیرید، همچنین تجربیات کاربران نیز بخش مهمی از این ترغیب‌پذیری را بر عهده دارد. زیرا طبق آمار سایتهای معتبر، بیش از ۹۳٫۲ درصد کاربران به مخاطبانی که از دسته از محصولات استفاده کرده‌اند، توجه می‌کنند و توصیه‌های آنها را می‌پذیرند.

یکی دیگر از عوامل مهم در جذب مشتری تولید محتوای مناسب در جهت جذب مشتری بوده و همچنین مهم‌ترین راه برای شروع کسب‌وکار در فضای مجازی است. چالش اصلی که مدیران یک سایت در مورد تولید محتوا با آن درگیرند، شکل و نوع تولید محتواست.

موتورهای جستجو سایت شما را بر حسب کلمات کلیدی و مطالب درون آن می‌شناسند. در حقیقت با تولید محتوای مناسب، ترافیک و بازدید مفید سایت را به راحتی بالا برده و در صفحات اول موتورهای جستجو قرار بگیرید و رتبه خوبی نیز به دست آورید.

این نکته را باید مدنظر داشته باشید، کسی که به فعالیت شما علاقه‌مند است، دوست دارد بیشتر در مورد شما بداند. تولید محتوا در صفحه سوالات متداول، شما را از تمام رقبای متمایز می‌کند. به علاوه اینکه، تولید محتوا در صفحه سوالات متداول، یکی از راه‌های ایجاد انگیزه و اعتماد مشتری برای خرید از شما یا استفاده از خدمات شما است.

نکته دیگر اینکه سعی کنید با سایت‌های همکار و سایت‌هایی که محتوای مرتبط با فعالیت شما منتشر می‌کنند در ارتباط باشید. همیشه از آخرین اخبار و چالش‌های موجود در زمینه فعالیت خود مطلع باشید.

چند دسته تقسیم می‌شوند:

۱- **Navigational**: افرادی که از یک برند خاص موتورهای جستجو مانند گوگل یا... شناخت کافی دارند و به دنبال سایتی خاص (به‌طور مثال مایکروسافت) و با هدفی خاص وبگردی می‌کنند.

۲- **Informational**: افرادی که به دنبال یافتن جواب و پاسخ سوالات خود هستند. این افراد به دنبال یک برند خاص یا محصولی خاص می‌گردند.

۳- **Transactional**: افرادی که به قصد خرید کالا، محصول یا برندی خاص وارد فضای مجازی شده و اقدام به خرید می‌کنند. براساس تحقیقاتی که تیم مطالعاتی



کارگاه فروش

کشمکش و تعارض بخش فروش و مارکتینگ

مارکتینگ اغلب فروش را به خاطر پایین بودن میزان فروش و عدم وفاداری مشتری مورد سرزنش قرار می‌دهد. پرسنال مارکتینگ استدلال می‌کند که شرکت دارای محصولی خوب و بازاری مطلوب است و فروش از انجام وظیفه خود کوتاهی کرده است. در عوض، بخش فروش متصدیان مارکتینگ را افرادی متظاهر و دروغگو تلقی می‌کند که قضاوت درستی از وضعیت بازار ندارند و مارکتینگ نیز اطلاعاتی درباره قیمت‌ها و محصولات رقبا ندارد. آنگاه مارکتینگ به فروش درباره به هم زدن رابطه با مشتریانش ایراد می‌گیرد و می‌گوید که از نظر فروش وفاداری به مشتری نسبت به حجم فروش چندانی ندارد و در نتیجه نیروی فروش مسائل مربوط به سودآوری واقعی را نادیده می‌گیرد.

به گزارش هورموند، کشمکش و تعارض بین بخش فروش و مارکتینگ به گذشته‌های دور برمی‌گردد. بخش فروش کارشناسان مارکتینگ را که همچون MBA در برج عاج خود در عالم رؤیا سرگردانند به باد انتقاد می‌گیرد. زمانی که مارکتینگ وارد صحنه شد بسیاری از نیروهای فروش از کاهش اقتدار خود آزاده شدند. عموماً بخش فروش ادعا می‌کند که محدودیت‌های شدیدی یا فشارهای تشریفات اداری در عملکرد مارکتینگ وجود دارد که بخش فروش باید روزانه آن را تحمل کند.

از سوی دیگر، مارکتینگ گاهی در برابر فروش رفتاری فخروروشانه اتخاذ کرده است. به‌عنوان مثال، فیلیپ کانلر به بحث در مورد برداشت فروش در مقایسه با برداشت مارکتینگ می‌پردازد و آنگاه توضیح می‌دهد که چگونه شرکت‌های بسیار پیشرفته زمانی که وارد سازمان‌های پیچیده‌تر و حرفه‌ای‌تر می‌شوند، وظایف فروش را به زیرمجموعه عملکرد مارکتینگ در می‌آورد.

گفت‌وگویی سستیزه‌جویانه فروش و مارکتینگ در شرایط تجاری امروزی که بر کار گروهی تکیه می‌کند، چندان قابل تحمل نیست. بسیاری از کتاب‌ها و مقاله‌های موجود در مطبوعات تجاری پرتیراژ در مورد کار گروهی بر اهمیت رهبری و همکاری تأکید می‌کنند. هرمان نقش‌گرا هم‌اکنون به گذشته تعلق دارند و چنانچه این روش‌های جنجال‌برانگیز و نامطلوب را کنار نگذارند، از قافله عقب خواهند ماند. در عمل، همه‌گان دیدگاه‌های کوتاه‌بینانه را نادیده می‌انگارند و افرادی که این‌گونه نظریه‌ها را دارا هستند، بیش از پیش از راه یافتن به موقعیت‌های رهبری باز می‌مانند.

فقدان برتری دپارتمان فروش

یکی از واکنش‌های مثبت آینده‌نگر در مقابل افزایش آگاهی ناشی از تغییر کیفی پدایش گروه بوده است. زمانی بود که تنها یک فرد می‌توانست وضع را متفاوت سازد، فرضاً فروشنده خاصی می‌توانست کالای خود را به عامل خرید ویژه‌ای بفروشد. آنگار که دیگری از عهده این کار بر نمی‌آمد. خریداران شش یا هفت فروشنده را انتخاب می‌کردند و آنها را به خاطر یک معامله به رقابت با هم وامی‌داشتند. فروشنده در صورتی می‌توانست موقعیتی ممتاز در سازمان خود به دست آورد که به الگوی خرید مشتری رخنه می‌کرد و بخش بزرگی از بازار را به دست می‌آورد، ولی آن روزها به سر رسیده است. مشتریان رفتار خرید خود را عوض کرده‌اند و قدرت فروشنده ترک رو به زوال است.

به گزارش هورموند، بخشی از کاربردهای یا خرید جدید مربوط به این است که هم‌اکنون خریداران خواستار دستیابی به تمام منابع شرکت هستند، نه تنها به دپارتمان فروش. شرکت وال مارت نمونه مطلوبی برای اثبات این ادعا است که از پذیرفتن نمایندگانی شرکت سازنده امتناع ورزید و گفت چنانچه یک کارمند شرکت را نفرستید، هیچ‌گونه معامله‌ای با وال مارت انجام نخواهد داد. از سوی دیگر به سختی می‌توان دیدگاه «مالک بودن» مشتریان را از سوی فروشنده پذیرفت، چرا که هیچ بخش یا شخصی نمی‌تواند تمام نیازهای مشتری را برآورده کند. باید کل کارخانه در اختیار مشتری قرار گیرد. شرکت‌ها به عذر اینکه این روش همیشگی آنها این بوده که هر چیز را از طریق فروشنده‌ها انجام دهند، نمی‌توانند دامنه اختیار مشتری را تنگ‌تر سازند.

به محض اینکه شرکت‌ها تمامی منابع خود را برای بهبود روابط با مشتریان بسیج کردند، اعتبار و شایستگی دپارتمان فروش کمرنگ‌تر می‌شود. از سوی دیگر، سایر بخش‌ها در آنچه سابقاً کار دپارتمان فروش بوده است، درگیر می‌شوند. به‌عنوان مثال، بخش عمده‌ای از فعالیت‌های فروش مستقیم سنتی به مارکتینگ از راه دور، خدمات مشتری، نصب و آموزش و وظایف توزیعی انتقال یافته است. به موازات اینکه سایر عملکردها و بخش‌ها بیش از پیش در راستای ارضای نیازهای واقعی و متنوع مشتری عمل می‌کنند، قدرت و برتری عملکرد فروش در میان تمامی بخش‌هایی که با مشتری سر و کار دارند رو به کاهش می‌رود. مشتریان غالباً تمایل و دل‌بستگی خود را به محصولات ملموس و ناملموس که مورد حمایت منابع کل شرکت باشند، نشان می‌دهند تا به فرد یا گروهی از افراد در داخل شرکت.

مترجم: امیر آل علی

یکی از قابلیت مهم مدیران این است که افق دید بیشتری نسبت به سایرین داشته باشند. این امر باعث خواهد شد که آنها بتوانند اوضاع بازار را پیش بینی کنند. آینده نگری یک مهارت قابل یادگیری است و سودمندی آن تقریباً از هر مهارت دیگری بیشتر است. آینده نگری ما را قادر می سازد که خطرات و فرصت هایی را که در آینده با آنها مواجه می شویم، پیش بینی کرده و بدین ترتیب زمان لازم برای تفکر و تصمیم گیری پیش از برخورد با آنها را داشته باشیم. این امر به ما کمک می کند اهداف بلندمدت و ارزشمند را به همراه استراتژی های لازم برای دستیابی به آنها طراحی کنیم. دانستن اینکه چگونه به آینده فکر کنیم، با توجه به سرعت تغییرات در جهان، به شکل فزاینده ای ضرورت یافته است. شکی نیست که برای گرفتن تصمیم های عاقلانه درباره زندگی و کسب و کار خود باید بدانیم که دنیای ما چگونه در حال تغییر است و احتمالاً در آینده چگونه خواهد بود، بنابراین هدف از علم و هنر آینده نگری، پیش بینی آینده نیست، بلکه بهتر ساختن آینده است. ما فرصت های بسیار زیادی برای بهتر ساختن آینده خود داریم و اگر آینده را مدنظر داشته باشیم، می توانیم جلوی ظهور بسیاری از مشکلات را بگیریم.

تردیدی نیست که ما هیچ گاه با اطمینان کامل نمی توانیم درباره رخداد های آینده حرف بزنیم، اما با آموزش و یادگیری مهارت آینده نگری، توانایی ما برای ارزیابی احتمالات، پیش بینی عواقب تصمیم ها و انتخاب عاقلانه تر اقداماتی که بهترین و مطلوب ترین آینده را می سازند، افزایش می یابد.

ایده

همواره این سوال مطرح می شود که چرا بعضی از شرکت های به ظاهر قدرتمند و شکست ناپذیر با گذشت زمان و تغییر شرایط عرضه و تقاضا در بازار، به جای اینکه از فرصت های جدید و مختلفی که در آینده ممکن است پیش آید استفاده کنند، سرسختانه به دنبال این هستند که همچنان روش های قبلی خود را ادامه دهند. با این حال استیو جابز (بنیانگذار شرکت اپل) در حالی که دنیا مشغول ساخت لپ تاپ های سبک و کوچک تر بود، به این نتیجه رسید که ممکن است بسیاری از افراد داشتن تبلت را به لپ تاپ ترجیح دهند. بنیانگذار اپل، به سه خوبی قدرت تکنولوژی در تغییر شرایط بازار و توانایی آن در انجام کارها را فهمیده بود. او توانست کاربران را درک کند و نیازهای آنها را تشخیص دهد و در حالی که بقیه افراد، در زمان حال زندگی می کردند، او تلاش می کرد نیاز آینده نگاران را شناسایی کند. این نوع نگرش توانست در نهایت جابز و اپل را برای آینده آماده کرده و آن را نسبت به تغییرات مقاوم کند. واقعیت این است که افراد دوراندیش در مقایسه با دیگران، تصویری شفاف تر از مسائل، رفتارها، واکنش ها و رویدادها دارند. همین امر باعث می شود آنها بتوانند تصمیم های بهتری بگیرند.

بیل گیتس، کارآفرین، بازرگان، سرمایه دار، نیکوکار و مدیر ارشد اجرایی آمریکایی است که در سال ۱۹۷۵ با مشارکت پل آلن، شرکت مایکروسافت را تأسیس کرد. شرکتی که او، با دوست دوران کودکی خود، پل آلن آغاز کرد، بر این باور استوار بود که کامپیوتر به وسیله ای ارزشمند روی هر میزی و در هر خانه ای تبدیل خواهد شد. آنها شروع به ساخت نرم افزار برای کامپیوترهای خانگی کردند. افق دید گیتس برای محاسبات شخصی، محور موفقیت های شرکت مایکروسافت شد. با مدیریت بیل گیتس، مأموریت او برای گسترش نرم افزار و آسان تر شدن، همچنین کم هزینه تر و دلپذیر شدن آن برای استفاده کنندگان کامپیوتر، به پیشرفت خود ادامه داد. مدیران مایکروسافت همواره به اهداف بلندمدت می اندیشیدند و در پی آن، در سال ۲۰۰۵ نزدیک به ۶۰۲ میلیارد دلار برای تحقیق و توسعه، سرمایه گذاری کردند.

آنچه در عمل باید انجام دهید

- مدیرانی که افق دید گسترده تری نسبت به سایرین دارند، از مزیت رقابتی بهتری برخوردار خواهند بود. توجه به این نکته ضروری است که این امر اکتسابی بوده و هر فردی می تواند برای تقویت آن تلاش کند.
- هیچ شرکت موفق را نمی توان یافت که به آینده بازار خود توجه نداشته باشد. به همین خاطر لازم است در شرکت، سرمایه گذاری مناسبی در این راستا انجام دهید.
- یکی از کارهایی که به شما در امر آینده نگری و گسترش افق دید کمک شایانی خواهد کرد، توجه به نیاز مشتری است. با توجه به این نکته که کار شما حول محور مشتری می چرخد، اگر به درک درستی از نیازها دست پیدا کنید، قادر خواهید بود نیازهای آتی آنها را نیز ببابید.

نویسنده: brad aronson

در یک رویداد، ۲۸ کارآفرین نوجوان، کسب و کار خود را در مقابل کارفرمایان محلی ارائه دادند. در این رقابت، شرکت کننده ای که طرح او رای بیشتری بیاورد، برنده یک جایزه نقدی می شود. کارآفرینان نوجوان حاضر در رویداد از شرکت کنندگان در Schoolyard Ventures (سازمانی پایه گذاری شده در فیلادلفیا که به دانش آموزان دبیرستانی کمک می کند تا کارآفرین شوند) بودند. روش کار این سازمان به گونه ای است که دانش آموزان حتی اگر ایده ای نداشته باشند می توانند به آن بپیوندند. آنها با گرفتن نتایج مطلوب از جمله اعتماد به نفس بالا، تأسیس شرکت های شخصی و در بسیاری موارد با به دست آوردن سرمایه، سازمان را ترک می کنند. هیجان انگیز است که ۳۴ درصد از شرکت کنندگان امسال این سازمان تصمیم به ایجاد کسب و کار خود به صورت غیرانتفاعی گرفته اند.

من قبل و در حین این رویداد با بسیاری از کارآفرینان جوان صحبت کرده ام و یک مطلب برای اطمینان وجود دارد؛ اینکه طرز کار آنها جذاب و وسوسه انگیز است. آنها همیشه محصولات و خدمات خود را به فروش می رسانند و می توانند این طرز کار را به دفعات به ما آموزش دهند. در ادامه ۱۱ درس از کارآفرینان نوجوان که توسط سایت اصفهان پلاس ترجمه شده است مرور می شود.

۱- کمبود بودجه را بهانه نکنید

کمبود بودجه نباید بهانه شود، بلکه باید الهام بخش باشد. دانش آموزی بود که

سوخت زیستی تولید و از آن استفاده می کرد تا ماشین مملمش را براند. دانش آموز دیگری یک شارژر موبایل با باتری بادی برای زمان دوچرخه سواری ساخته بود. و بودند از این دست نوجوانانی که کسب و کارهایی مانند فروش مواد غذایی، طلا و جواهر و پوشاک داشتند. هیچ کدام از این دانش آموزان سرمایه گذاری برای کسب و کار خود نداشتند. همه آنها کسب و کار خود را با کمتر از ۵۰ دلار شروع کردند. اجازه ندهید که کمبود منابع مانعی ایجاد کند؛ اجازه دهید الهام بخش باشد تا میزان هوش و ذکاوت شما را نشان دهد.

۲- در یک زمان یک گام قابل وصول و موفقیت آمیز بردارید

مورگان مارانت (۱۷ ساله)، بنیانگذار مؤسسه معتقد **Uniquely Me** است: «گاهی اوقات در ابتدا گام های کوچک به نظر اهمیت چندانی ندارند، اما زمانی که همه چیز در انتها به هم می پیوندد، اهمیت آنها آشکار می شود.»

این مؤسسه غیرانتفاعی به دختران نوجوان کمک می کند تا هویت و اعتماد به نفس خود را پرورش دهند.

۳- تمرکز

مارینا موسگروو-پایفرم (۱۷ ساله)، بنیانگذار **Full Plate** معتقد است: تمرکز بمان؛ کشف کن چه چیزی مهم است و بقیه را نادیده بگیر.

این مؤسسه غیرانتفاعی غذاهای تازه و اطلاعات آگاهی بخش از نابرابری های غذایی را به مناطقی می رساند که دسترسی به غذاهای تازه

۱۱ درس مهم کسب و کار از کار آفرینان نوجوان



- وجود ندارد.
- ۴- شریک فرصت های بیشتری با شراکت با سایر کمپانی ها به دست آورید. شریف تررو (۱۸ ساله)، مدیرعامل **Philly's Future Talent**، یک مرکز تفریحی را متقاعد کرد تا اجازه دهد از فضای آن برای سالن خود بدون پرداخت هزینه ای استفاده کند. این سالن مکانی برای نوجوانان خواهد بود تا استعداد های خود را توسعه دهند. به خاطر این مشارکت، شریف دارای مخاطبان همیشگی و موقعیتی عالی است.
- ۵- مشکلاتی را که با آن مواجه می شوید حل کنید. خاوری ایوانس (۱۶ ساله)، مدیرعامل شرکت **Kcorp**، ناراحت بود که چرا وقتی باتری تلفن همراهش در زمان دوچرخه سواری خالی می شود نمی تواند آن را شارژ کند، بنابراین یک شارژر تلفن همراه با قابلیت شارژ با انرژی باد ساخت. شرکت او فرصت بهتری برای موفقیت خواهد داشت، زیرا مشکلی را مورد بررسی قرار داد که به عینه با آن روبرو شد.
- ۶- ثابت کنید **DJ Scorpion**، خواننده رپ کووا لاو و طراح گیورین وین برای جشن ها و رویدادها کار سطح بالایی ارائه می دهند و استعداد زیادی دارند. از آنجا که افراد به راحتی به حرف های آنها اعتماد نمی کنند، مجبور شدند که سی دی هایی با عنوان **۵۵۰ دلار به ارمان آورد**. او اظهار داشت که کارآفرینان باید یاد بگیرند که به دنبال فروش باشند و همیشه بازاریابی داشته باشند. شرکت **Hermana Mi Amor** در مکزیک، یک شرکت فرستاده می شود که دیگر درس موسیقی را ارائه نمی دهند. این وجوه برای دوباره برقرار کردن کلاس های موسیقی مورد استفاده قرار می گیرد.
- ۷- متعهد باشید ریچارد تیلور (۱۸ ساله)، بنیانگذار یواس بی های مبتکرانه (**USB Initiatives**)، کیت های شارژر خورشیدی تلفن همراهی را عرضه می کند که دانشجویان خودشان می توانند بسازند. او متوجه شد که سرمایه گذاران بالقوه نمی خواستند او کارهای دیگری انجام دهد و تمرکز اصلی خود را روی کسب و کارش حفظ کند.
- ۸- شما باید از طریق بازاریابی یا درخواست کمک مالی اقدام کنید ژاکلین سنخترانی عمومی (نخستین سنخترانی عمومی) برای این دانش آموز خجالتی داد. ژاکلین درخواست کمک کرد، نه تنها برای فروش کیک های فنجانجاش، بلکه برای کمک به مؤسسه غیرانتفاعی اش، این درخواست کمک مالی برای سازمانش **۵۵۰ دلار به ارمان آورد**. او اظهار داشت که کارآفرینان باید یاد بگیرند که به دنبال فروش باشند و همیشه بازاریابی داشته باشند. شرکت **Hermana Mi Amor** در مکزیک، یک شرکت فرستاده هاست.
- ۹- شروع کنید و تسلیم شوید برایانا جکسون (۱۷ ساله)، مدیرعامل شرکت **A Taste of Life**، اظهار داشت که مردم می گویند شما نمی توانید موفق شوید و با موانع زیادی روبرو خواهید شد. او همچنین گفت ادامه دهید و در جوانی شروع کنید، برای شروع کسب و کارتان صبر نکنید. شرکت طراحی مد او در حال حاضر از طریق نمایش محصولاتش آنها را به فروش می رساند.
- ۱۰- سرنوشت خود را در آغوش بگیرید هارون وان بورن (۱۶ ساله)، شریک شرکت شیرینی پزی **Tannie's Tastries**، اظهار داشت که او راه هایی برای کمک به همکلاسی هایش در کلاس های استراتژی پیدا کرده است و کشف کرد که در واقع این مسئله راهی مطلوب برای رسیدن به اهداف است و همه آنها در جواب کمک هایش به دنبال یافتن راهی برای کمک به او بودند.
- ۱۱- باید لذت ببرید شما همیشه باید از کسب و کارتان لذت ببرید، زیرا در هر کسب کار زمان زیادی صرف می شود تا بتوان به راهی دست یافت که از آن طریق زمان کمتری از فرد را بگیرد. اگر شما علاقه مند به یک نوجوان شگفت انگیز دیگر هستید، عاشق داستان جک آندراکا خواهید شد که به عنوان یک فرد ۱۵ ساله یک تست سرطان پانکراس ابداع کرده که ۱۰۰ برابر حساس تر و ۲۶۰۰۰ تشخیصی فعلی است. منبع: **bradaronson**



تجهیزات ویدئو کنفرانس و اتاق جلسه - بسیاری از سرمایه گذاری های کوچک و متوسط، تجهیزات ویدئو کنفرانس یا اتاق جلسه ندارند. اگر فضا، سرمایه و تخصص ساخت تجهیزات ویدئو کنفرانس یا اتاق جلسه دارید، می توانید به فکر کسب درآمد از این طریق باشید.

ویژگی هایی که رهبران کسب و کار را تهدید می کند رهبران موفق این ۵ عادت را کنار می گذارند

برای آنکه رهبر تجاری بهتری باشید، ابتدا باید برخی عادت ها را از زندگی تان حذف کنید. یک رهبر خوب شدن، با گذشت زمان اتفاق می افتد و نیاز به تمرین های آگاهانه دارد. اینکه می گویند «مدیریت باید در خون انسان باشد» فقط شما را از هدف دور می کند. رهبران بزرگ کسانی هستند که مدام مشغول یادگیری و تمرین کردن هستند. در حقیقت، طبق گزارشات ارائه شده، مدیرعاملان برجسته، در ماه چهار تا پنج کتاب می خوانند. یادگیری مترادف است با رهبری فوق العاده.

به گزارش شبکه، اینکه یاد بگیریم چه کارهایی را انجام ندهیم و چه چیزهای را باید از روال زندگی خود حذف کنیم، به اندازه کسب مهارت های جدید مهم هستند. اینکه به عادت های بد و منفی خودتان اعتراف کنید و روی آنها کار کنید تا از شما دور شوند، مهم است.

در ادامه قصد داریم عادت هایی را عنوان کنیم که ارزش چندانی ندارند و حذف آنها به یقین باعث بهبود کیفیت زندگی و کسب و کار شما می شود.

- ۱- مدیریت ذره بینی شرکت شما همانند فرزند شماست. پس برای کارآفرینان طبیعی است که بخواهند درگیر تمام جنبه های کسب و کارشان باشند. به هر حال، باید بدانید که مدیریت ذره بینی جلوی پیشرفت شرکت را می گیرد و آن را به عقب می راند. به عنوان یک مدیر با مدیریت ذره بینی در تمام جنبه های کسب و کار، در واقع وقت خود را صرف کار کردن در کسب و کار می کنید، نه برای کسب و کار. مدیریت ذره بینی کارمندان را خجالتی می کند و جلوی خلاقیت، مسئولیت پذیری و دستیابی به هدف را می گیرد.
- ۲- عنان گفت و گوها را در دست می گیرید کارآفرینانی که در جلسه ها گرد هم می آیند و تمام بحث و گفت و گوها را انجام می دهند، رهبری را به شکل مؤثر و کارآمد آن انجام نمی دهند. به نفع شما نیست که در گفت و گوها عنان و اختیار جلسه را در دست بگیرید، بهتر است به جای این کار هر چه می توانید از افراد حاضر در جلسه اطلاعات کسب کنید. رهبران باید آخرین نفری باشند که در جلسه صحبت می کنند، به دو دلیل؛ اول اینکه به دیگران این حس را منتقل کنند که سخنان آنها شنیده می شود و در بحث شرکت داده می شوند و دوم اینکه قبل از ارائه دیدگاه خودتان می توانید حساسی اطلاعات جمع کنید. یاد را بگیرد گوش کنید، یاد می گیرید رهبری کنید.
- ۳- اجازه می دهید غرور تان سد راه شما باشد بررسی شخصیت تان یکی از سخت ترین و البته مفیدترین کارهایی است که می توانید به عنوان یک رهبر انجام دهید. باید بفهمید و ببیزید که همه چیز را نمی دانید، تصمیمات شما همیشه بهترین نیستند و کسانی هستند که می توانند بخش هایی از شغل شما را بهتر از شما انجام دهند. آیا وقتی دیگران از شما انتقاد می کنند حالت تدافعی به خود می گیرید؟ این نشانه غرور شماست. آیا احساس می کنید در مورد کسب و کارتان بهتر از دیگران می دانید؟ این نشانه غرور شماست. کنتر گذاشتن غرور آسان به نظر می رسد، اما غرور در لحظه در عمل و تصمیمات شما نمود پیدا می کند. هرگاه احساس کردید غرور درون شما نفوذ می کند، قبل از اینکه واکنش نشان دهید و دست به یک سری اقدامات بزنید، چند ثانیه صبر کنید. اینکه چه می بینید دیگران چه تأثیری از شما می گیرند و اینکه چه می گویند و چه اقدامی انجام می دهید به تحقق اهداف کسب و کار شما کمک می کند.
- ۴- تصمیم گیری ها را به تنهایی انجام می دهید اینکه به تنهایی و بدون در نظر گرفتن ایده ها یا نظرات دیگران تصمیم گیری می کنید، نه تنها راهبرد بد و نامناسبی است، بلکه نشانه ضعف در رهبری است. وقتی قرار است تصمیمات بزرگی اتخاذ کنید، بهتر است به عنوان یک رهبر نظرات و ایده های دیگران را بشنوید تا بفهمید بهترین اقدامات کدامند، البته این بدان معنا نیست که بابت هر تصمیمی، شرکت خود را به یک دموکراسی تبدیل کنید. بین شفاف بودن و پذیرفتن ایده های جدید و دموکراتیک بودن تفاوت وجود دارد. وقتی نظرات همه شنیده شود و شما اطلاعات زیادی کسب کنید می توانید تصمیمات آگاهانه بگیرید.
- ۵- مسئولیت را به دوش دیگران می اندازید به عنوان رهبر، این وظیفه شماست که اعتبار موفقیت شرکت را به تیم خود نسبت دهید و مسئولیت نهایی شکست های شرکت را برعهده بگیرید. شما باید در مورد هر چیزی که به شرکت و تیم شما مربوط می شود، پاسخگو باشید. اینکه مسئولیت را به دوش دیگران بیندازید کار ساده ای است و البته کاری که آدم های ضعیف انجام می دهند. اگر مسئولیت اشتباهات شرکت خود را بپذیرید، احترام اعضای تیم خود را به دست خواهید آورد و رهبر بهتری خواهید شد. به خاطر داشته باشید که شما خودتان انتخاب نمی کنید که رهبر باشید افراد انتخاب می کنند که دنباله رو شما باشند یا خیر.

اهداف و استراتژی های مدیریتی شرکت گاز آذربایجان شرقی اعلام شد



تبریز - اسد فلاح - اصلی ترین برنامه شرکت گاز استان در نیل به موفقیت سازمان ساماندهی و توانمندسازی نیروی انسانی می باشد. به گزارش خبرنگار ما در تبریز، دکتر سید رضا رهنمای توحیدی در جمع کارکنان شرکت به تبیین اهداف و استراتژی های مدیریتی خود پرداخت و گفت: اصلی ترین برنامه شرکت در نیل به موفقیت سازمان ساماندهی و توانمندسازی نیروی انسانی است. وی با اشاره به اینکه هدف از ساماندهی نیروی انسانی تعیین جایگاه واقعی کارکنان در شرکت است، افزود: منابع انسانی توانمند به عنوان منبع استراتژیک بود و امروزه مزیتی رقابتی بین سازمان ها می باشد که تطبیق سمت سازمانی و مهارت های اجرایی کارکنان و توجه ویژه به مبحث آموزش به عنوان مهم ترین رسالت مدیریت توسعه نیروی انسانی خواهد بود. دکتر توحیدی تصریح کرد: در راستای تحقق منویات مقام معظم رهبری و ایجاد اشتغال پایدار در استان، گازرسانی به بخش های صنعتی و تولیدی با اولویت بیشتری همراه خواهد بود که در همین راستا ۳۰۰ واحد صنعتی شناسایی شده با اولویت و با اهتمام نسبت به نزدیک رسانی گازرسانی اقدام خواهد شد و این شرکت آمادگی دارد نسبت به تأمین زیرساخت های انرژی سایر صنایع متقاضی نیز اقدام نماید. وی به سه اولویت مهم نقش مدیران و کارکنان در حوزه گاز اشاره کرد و افزود: جان مردم یکی از اولویت های مهمی است که می بایست مورد توجه قرار گیرد که از طریق تأمین جریان ایمن و پایدار گاز و همچنین اطلاع رسانی نکات ایمنی و کاهش مخاطرات گاز طبیعی حاصل می شود و دیگری حفظ بیت المال است و سومی اخلاق مداری، مردم داری و تکریم ارباب رجوع می باشد که بایستی مورد توجه قرار گیرد. مدیرعامل شرکت گاز استان خدمت به مردم را توفیق بزرگ الهی دانست و افزود: تکریم ارباب رجوع و خدمت صادقانه به مردم سرلوحه برنامه اجرایی شرکت گاز می باشد و بایستی با حذف و یا تغییر در فرآیندهای اجرایی موجود در ارائه خدمات بهینه به مردم بیش از گذشته موثر باشیم. دکتر توحیدی خاطر نشان کرد: توسعه گازرسانی به روستاها با شتاب بیشتری در برنامه کاری شرکت قرار داشته و ان شاءالله تا پایان سال ۹۷ پرونده گازرسانی به تمامی روستاهای استان در صورت تأمین اعتبار به پایان خواهد رسید.

نماینده مردم آذربایجان غربی در مجلس خبرگان رهبری:

تمسک به قرآن کریم دواي حل مشکلات جامعه اسلامی است



ارومیه- پریا جوان - به گزارش فرصت امروز، آیت الله علی اکبر قریشی نماینده مردم استان در مجلس خبرگان رهبری در آیین افتتاح چهلمین دوره مسابقات کشوری استان گفت: دواي درد جامعه ترویج قرآن است و اگر بتوانیم مردم نماز خوان و قرآن خوان تربیت کنیم بسیاری از مشکلات و مسائل جامعه حل می شود. این مقام مسئول تصریح کرد: کسانی که در داخل و خارج از کشور علیه انقلاب تلاش می کنند بی شک کسانی هستند که پیشانی شان به مهر و زبانشان به قرآن آشنا نیست و بی اهمیت فراگیری آموزه های قرآنی تأکید کرد و افزود: حافظان و قاریان قرآن کریم در روز قیامت همراه پیغمبران محشور می شوند چرا که بهترین افراد کسانی هستند که قرآن را فرامی گیرند.

آغاز به کار عملیات اجرایی احداث ساختمان های نواحی گاز عسلویه در استان بوشهر



بوشهر - خبرنگار فرصت امروز - در هفته دولت طی مراسم هایی جداگانه، احداث ساختمان های نواحی گاز عسلویه و سیراف آغاز شد. به گزارش روابط عمومی شرکت گاز استان بوشهر در مراسم آغاز بکار این ساختمان ها ، معاون سیاسی ، امنیتی استاندار ، فرماندار هر دو شهرستان و سایر مسئولین حضور داشتند. بر همین اساس و طی مراسم یاد شده ، عملیات احداث ساختمان اداری ناحیه ۴ شهرسیراف ، با اعتباری افزون بر ۲ میلیارد و ۱۰۰ میلیون تومان کلنگ زنی شد. این ساختمان در ۴ طبقه با مساحت ۱۰۶۱ مترمربع احداث و جهت اتمام آن ۱۸ ماه زمان صرف خواهد شد. همچنین ساختمان ناحیه گاز شهرستان عسلویه در سه طبقه به مساحت ۱۴۷۰ متر مربع و با اعتباری بیش از ۳ میلیارد تومان ساخته می شود.

فرمانده پایگاه بسیج شهید گرزین گاز گلستان:

اعزام کاروان راهیان نور شرکت گاز گلستان به مناطق عملیاتی غرب کشور

گرگان - خبرنگار فرصت امروز - مهندس بهرام خلیلی تبار گفت: پایگاه بسیج گرزین گاز گلستان کاروانی را متشکل از ۴۰ نفر از کارکنان بسیجی در قالب راهیان نور به مناطق عملیاتی غرب کشور اعزام کرد و افزود: برنامه ریزیهای لازم و هماهنگی با دستگاههای ذیربط انجام گرفته و همه شرایط برای حضور کاروان در مناطق عملیاتی مهیا گردیده است. خلیلی تبار در ادامه تصریح کرد: سفر کاروان اعزامی از روز شنبه ۱۱ شهریور آغاز شده و روز شنبه ۱۷ شهریور خاتمه می یابد. فرمانده پایگاه بسیج شهید گرزین گاز گلستان در پایان از حضور ویژه برنامه های فرهنگی این کاروان گفت: برنامه های متنوع فرهنگی نیز در طول مسیر سفر و همچنین حین حضور در منطقه عملیاتی برای کاروان اعزامی در نظر گرفته شده است تا رزائین این سفر روحانی بتوانند حداکثر بهره وری را داشته باشند.

تعویض ۲۵۰ عدد لامپ پرمصرف و فرسوده در شرکت آب و فاضلاب گلستان

گرگان - خبرنگار فرصت امروز - معاون بهره برداری شرکت آب و فاضلاب گلستان از تعویض ۲۵۰ عدد لامپ پرمصرف و فرسوده در این شرکت خبر داده. بر اساس روابط عمومی شرکت آب و فاضلاب استان گلستان، مهیار خسروی در گفتگو با پایگاه خبری این شرکت، گفت: در سال «اقتصاد مقاومتی، تولید و اشتغال» این اقدام با هدف بهینه سازی مصرف برق، افزایش راندمان و کاهش هزینه های شرکت در بلند مدت انجام شده است. وی با اشاره به هزینه اجرای طرح گفت: برای اجرایی شدن این طرح ۱۲۵ میلیون ریال هزینه شده است. خسروی تصریح کرد: در راستای پروژه مدیریت سبز، تمامی لامپ های پرمصرف با لامپ های LED کم مصرف جایگزین شده است. معاون بهره برداری شرکت آب و فاضلاب استان گلستان تأکید کرد: با توجه به افزایش روند مصرف برق در تابستان این اقدام کام موثری در استفاده بهینه مصرف انرژی می باشد. وی افزود: با اجرای این طرح انرژی مصرفی برق بابت مصارف مربوط به روشنایی به میزان ۵۰ درصد کاهش می یابد.

شرکت مخابرات منطقه مرکزی اعلام کرد

آغاز طرح تشویقی مکالمه تلفن ثابت «پنجاهش با ما»

اراک - مینورستمی - در اجرای طرح های تشویقی شرکت مخابرات ایران، این بار مشترکین تلفن های ثابت از مزایای طرح ۵۰ درصد تخفیف در محاسبه صورتحساب بهره مند می شوند. به گزارش اداره روابط عمومی مخابرات منطقه مرکزی ، سخنگوی شرکت مخابرات ایران اعلام کرد: مشتریان خوش حساب شرکت مخابرات ایران با افزایش مکالمات تلفن ثابت در تماس های داخل کشور نسبت به میانیگن سه دوره قبل، از ۵۰ درصد تخفیف در محاسبه صورتحساب بهره مند می شوند. به گزارش اداره روابط عمومی مخابرات منطقه مرکزی، مهندس بیدخام ضمن اعلام مطلب فوق افزود: مشتریان تلفن ثابت در سراسر کشور در صورتی که مبلغ کارکرد یک دوره آنها بیش از مبلغ کارکرد میانیگن سه دوره قبل باشد، در طرح ۵۰ درصد تخفیف مکالمه شرکت مخابرات ایران (پنجاهش با ما) شرکت می کنند و اظهار کرد: تخفیف ۵۰ درصد، شامل مکالمات ثابت به ثابت درون استانی، ثابت به ثابت بین استانی و ثابت به تلفن همراه است.

استاندار کرمانشاه: گلخانه های استان باید ۱۰ برابر شود

کرمانشاه- دهشتی - استاندار کرمانشاه توسعه گلخانه را از مهمترین اهداف بخش کشاورزی استان دانست و تأکید کرد: باید به هدف احداث ۴۰۰ هکتار گلخانه در استان برسیم اما این رقم هم اکنون کمتر از ۴۰ هکتار است. اسدالله رازانی در جریان افتتاح طرح باغات 'ننگه کشت' در شمال شهر کرمانشاه که با حضور عیسی کلانتری، معاون رئیس جمهوری و رئیس سازمان حفاظت محیط زیست برگزار شد، گفت: استعداد اول این استان بخش کشاورزی است و کرمانشاه شرایط لازم از جمله آب هوا و اراضی خوب و حاصلخیز برای توسعه کشاورزی را دارد و البته مدیریت استان هم برنامه های مفصلی برای توسعه و تقویت این بخش تدارک دیده است. رازانی افزود: بیش از ۶ درصد از اراضی و هشت درصد آب های جاری کشور در کرمانشاه قرار دارد که این پتانسیل نشان می دهد استان از نظر منابع آبی برای توسعه بخش کشاورزی شرایط لازم را دارد. به گفته او با عنایت رهبر معظم انقلاب و رئیس جمهوری بزرگترین طرح کشاورزی کشور یعنی سامانه گرمسیری در استان کرمانشاه در حال اجراست و در کنار آن طرح های بزرگ آبی و کشاورزی زیادی وجود دارند که به تدریج در حال افتتاح و بهره برداری هستند. استانداری کرمانشاه افتتاح ۶۵۱ طرح بخش کشاورزی در استان را گام مهمی برای تحقق اهداف توسعه این بخش و ایجاد اشتغال پایدار توصیف و اظهار کرد: کار گروه آب و کشاورزی استان به صورت مرتب در استانداری تشکیل و مسائل و مشکلات این حوزه به صورت مستمر از رازانی می شود.

پیچاندن سیم یا هر چیز دیگری به جای بست، یا باعث بریده شدن و جدا شدن شیلنگ می شود و یا به خوبی و بطور محکم نمی تواند شیلنگ را نگه دارد که در هر دو صورت باعث نشت گاز خواهد شد.

روابط عمومی شرکت گاز استان آذربایجان شرقی

همزمان با سفر دکتر آخوندی، وزیر راه و شهرسازی به کرمان صورت گرفت

افتتاح و کلنگ زنی چندین پروژه راهسازی در نقاط مختلف استان



کرمان - خبرنگار فرصت امروز - همزمان با گرمیادداشت هفته دولت با حضور عباس آخوندی وزیر راه و شهرسازی و معاونینش ، چندین پروژه راهسازی در نقاط مختلف استان کرمان بهره برداری و کلنگ زنی شد. عباس آخوندی که در پنجمین روز از هفته دولت به استان کرمان سفر کرده بود در بدو ورود به شهر کرمان در فرودگاه این شهر از پروژه تأسیس باند دوم فرودگاه بین المللی کرمان بازدید نمود و سپس عازم شهر بم شد تا در این شهر باند دوم محور کرمان - بم - شوروگژ را به طول ۶۹ کیلومتر افتتاح نماید. همزمان با حضور وزیر راه و شهرسازی در شهر بم ، بهره برداری از ۲۰ کیلومتر از محورهای کرمان -راور -دبپوک با ۱۹۵ میلیارد ریال اعتبار ، کلنگ زنی کوهنستان -رزدن با اعتبار ۰ میلیارد ریال و آغاز عملیات آزاد راه سیرجان به بندرعباس به طول ۶۰ کیلومتر و اعتبار ۲۵۰ میلیارد تومان از جمله عمده ترین طرح های راهسازی بودند که با حضور معاونین وزیر راه و شهرسازی در نقاط مختلف استان کرمان افتتاح یا آغاز شدند.

چرخه توسعه کشور در بخش دولتی و خصوصی به راه افتاده است

وزیر راه و شهرسازی در آیین افتتاح باند دوم جاده کرمان - بم - شوروگژ ضمن گرمیادداشت هفته دولت و یاد و خاطره شهیدان رجایی و باهنر گفت: «باینده خوبی را برای جوانان و مردم ایران اسلامی پیش بینی می کنیم ، زیرا چرخه توسعه کشور به تدریج راه افتاده است و هر طرف که نگاه می کنیم می بینیم کاری در حوزه دولتی و خصوصی در دست انجام است. وی تصریح کرد: در این حوزه تمدنی باید ارتباط ریلی، جاده ای، دریایی و هوایی را ایجاد کنیم و از این رهگذر به مسیر کرمان - بم - فیرج و سیستان و بلوچستان فقط نباید با نگاه داخلی نگریست و باید دید که این شبکه چگونه به شبه قاره هند و در ادامه چگونه به افغانستان و پاکستان وصل می شود. آخوندی گفت: شبکه هوایی و ریلی شرق کرمان باید از هر حیث مورد بازنگری قرار گیرد تا این حوزه تمدنی پر از مقاطع بیشتری داشته

برای اولین بار در کشور

آبفا آذربایجان شرقی از «سیستم پکیج کنترل و حذف بو» به روش ترکیبی بیوفیلتر و فیلتر چکنده بهره برداری کرد



تبریز - اسد فلاح - برای اولین بار در کشور «سیستم پکیج کنترل و حذف بو» با هدف جمع آوری و حذف گازهای آلوده در شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی اجرا و همزمان با هفته دولت و با حضور مهندس علیرضا ایمانلو، رئیس هیات مدیره و مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان و فرماندار بناب مورد بهره برداری قرار گرفت به گزارش خبرنگار ما در تبریز، این سیستم در راستای پروژه تحقیقاتی و از محل منابع داخلی شرکت با همکاری شرکت «دانش بنیان طلوع گستر زیست فناوری» اجرا و در ایستگاه پمپاژ بناب بکار گرفته شده است که مشخصات آن عبارتند از:

- حجم مخزن اصلی: ۱۳ مترمکعب با جنس پلی اتیلن
- غلظت متوسط سولفید هیدروژن ورودی: 20ppm
- غلظت متوسط سولفید هیدروژن خروجی: 2ppm

با بیش از ۷۱۰ میلیون ریال انجام شد

بهره برداری از نیروگاه خورشیدی ۲۰ هزار کیلوواتی در شرکت گاز اصفهان



اصفهان - قاسم اسد - شرکت گاز استان اصفهان با راه اندازی یک نیروگاه خورشیدی به ظرفیت ۱۰ کیلووات به شرکت توزیع برق شهرستان اصفهان برق می فروشد. مدیر عامل شرکت گاز استان اصفهان پیرومن این موضوع گفت: این نیروگاه خورشیدی با ظرفیت برق تولیدی سالانه ۲۰ هزار کیلووات با یک خط اختصاصی به شبکه سراسری برق شهرستان متصل شده و در ازای قراردادی ۲۰ ساله با شرکت توزیع برق شهرستان، هر کیلووات برق تولید شده از این نیروگاه خورشیدی به مبلغ ۹ هزار و ۷۷۰ ریال به شرکت توزیع برق شهرستان اصفهان فروخته می شود. سید مصطفی علوی افزود: این نیروگاه خورشیدی با هزینه ای بیش از ۷۱۰ میلیون ریال در شرکت گاز استان اصفهان احداث و به بهره برداری رسید. وی بیان داشت: این نیروگاه با توان جمعی پتل حدود ۲۸۵ وات دارای ۲۵ پنل خورشیدی با ابعاد هر پنل یک هزار و ۶۴۰ در یک هزار در ۴۰

محسنی اعلام کرد

صادرات نفت کوره از بندر شهید باهنر پس از ۳۰ سال دوباره کلید خورد



بندرعباس - خبرنگار فرصت امروز - مدیر اداره بنادر و دریانوردی شهید باهنر از شروع مجدد صادرات نفت کوره از بندر شهید باهنر پس از گذشت ۳۰ سال خبر داد. به گزارش واحد اطلاعات و اخبار روابط عمومی اداره کل بنادر و دریانوردی هرمزگان، "محمد محسنی" ضمن اعلام این خبر اظهار داشت: نفت کوره یا مازوت از منابع اولیه سوخت کشتی ها و نیروگاه هاست که پس از گذشت سه دهه، صادرات این محصول از طریق بندر شهید باهنر در راستای اقدامات اجرایی اقتصاد مقاومتی و تحقق اهداف کلان سازمان بنادر از سر گرفته شد. وی ابراز امیدواری کرد، با توجه به استقبال بخش خصوصی و ظرفیت های بالای بندر، حجم صادرات فرآورده

مدیر امور دانشجویی دانشگاه شهید چمران اهواز خبر داد

اجاره بهای خوابگاه های دانشجویی امسال افزایش نخواهد داشت

اهواز - شبنم قجانود - مدیر امور دانشجویی دانشگاه شهید چمران اهواز، اظهار کرد: اجاره بهای خوابگاه های دانشجویی بر اساس مصوبه هیات امنای صندوق رفاه دانشجویان در سال تحصیلی ۹۶-۹۷ افزایش نخواهد داشت. دکتر بلک محمدیان گفت: در بازدید از مجموعه خوابگاه های دخترانه حضرت معصومه (س) تجهیز و تعمیر سیستم های سرمایشی در حال انجام است. وی افزود: کار نصب چیلر، برج خنک کننده و اتصالات آن انجام شده و ساخت ایستگاه برق بلوک های ۱۰، ۹ و ۱۱ نیز به اتمام رسیده است. همچنین کولرهای

احداث یک هزار و ۷۵۰ کیلومتر بزرگراه در استان کرمان مدیر کل راه و شهرسازی استان کرمان نیز در این مراسم گفت: ۵۶۳ کیلومتر بزرگراه در دولت تدبیر و امید در این استان احداث شده که با بهره برداری از باند دوم محور کرمان - بم - شوروگژ این میزان به یک هزار و ۷۵۰ کیلومتر رسید. دکتر محمدمهدی بلوردی ، افزود: استان کرمان رتبه سوم کشوری را در زمینه طول مسیرهای بزرگراهی به خود اختصاص داده است. وی با اشاره به اینکه در دولت تدبیر و امید ۵۸۷ کیلومتر راه روستایی در استان کرمان روکش و آسفالت شده است ادامه داد: در این مدت چهار بیمارستان ۳۲ تختخوابی نیز افتتاح شده است. وی از باند دوم محور کرمان - بم - شوروگژ به عنوان یکی از انتظارات بحق مردم شرق و جنوب استان کرمان یاد کرد و افزود: فاصله کرمان تا مرز استان سیستان و بلوچستان ۳۰۰ کیلومتر است که با افتتاح باند دوم محور کرمان - بم - شوروگژ، ۶۵ کیلومتر مسیر تا مرز استان سیستان و بلوچستان چهار پانزده شده است. وی خاطرنشان کرد: این محور در گذشته شاهد تصادفات زیادی بوده و در مدت هفت سال تعداد تصادفات فوتی این محور در صدر آمار قرار داشته است. بلوردی با بیان اینکه این محور به شکلی ایمن طراحی شده است عنوان کرد: در تعطیلات نوروزی امسال و سال گذشته این محور هیچ تصادف فوتی نداشته است. مدیر کل راه و شهرسازی استان کرمان با بیان اینکه ۵۷۸ کیلومتر راه روستایی در شمال استان کرمان ساخته شده است اظهار داشت: ۴ بیمارستان ۳۲ تخته خوابی نیز در دولت یازدهم ساخته و تحویل داده شده است. وی با اشاره به اینکه در بحث مسکن مهر قبل از دولت یازدهم ۱۳ هزار و ۴۹۵ واحد افتتاح شده بود گفت: در این دولت ۱۲ هزار و ۳۲۱ واحد با تمام امکانات افتتاح شده است. وزیر راه و شهرسازی علاوه بر افتتاح برخی از طرح های راهسازی ، در نشست شورای اداری استان کرمان از طریق ویدئو کنفرانس با فرمانداران شهرستان های رفسنجان ، رزدن و جیرفت ارتباط برقرار کرد و دستور آغاز افتتاح و یا کلنگ زنی طرح های مختلف به نمایندگی از سایر طرح ها را صادر کرد.

- کاربری و اپراتوری آسان سیستم
- هزینه تمام شده بسیار پایین در مقایسه با سایر سیستم ها
- استفاده از خدمات شرکت دانش بنیان جهت ساخت سیستم در راستای تأکید بر حمایت از شرکت های دانش بنیان
- تسهیل در امکان احداث و توسعه در سایر ایستگاه های پمپاژ فاضلاب و حوضچه های تصفیه خانه های فاضلاب
- عدم نیاز به افزودن هیچ گونه مواد شیمیایی به سیستم که به عنوان تکنولوژی سبز شناخته می شود.
لازم به توضیح است که به منظور صحت گذاری بر عملکرد سیستم، اندازه گیری و ارزیابی گازها و بخارات شیمیایی محیط کار توسط شرکت توسعه بهداشت صنعتی و طب کار آذربایجان انجام شده و نتایج اندازه گیری بر عملکرد مناسب سیستم تأکید دارد.

خدا دادی برنامه ریزی و اقدام کنند و افزود: با استفاده از این فناوری و اقدام زیست محیطی، از مصرف سالانه بیش از پنج هزار لیتر سوخت های فسیلی و انتشار یک هزار و ۳۰۰ تن کربن جلوگیری می شود. علوی گفت: استفاده بهینه از منابع و ارتقای میزان بهره برداری از منابع متنوع انرژی های تجدید پذیر یکی از برنامه های کلان جمهوری اسلامی ایران برای تأمین بخشی از نیاز روز افزون انرژی کشور به شمار می رود. وی افزود: کشور ایران از لحاظ برخورداری از منابع مختلف انرژی یکی از غنی ترین کشورهای جهان محسوب می شود و علاوه بر وجود منابع گسترده سوخت های فسیلی نظیر نفت و گاز، دارای قابلیت فسران از لحاظ انرژی های تجدیدپذیر از جمله باد، خورشید، زیست توده و زمین گرمایی است. مدیر عامل شرکت گاز استان اصفهان گفت: استان اصفهان از شرایط مناسبی برای تولید برق توسط نیروگاه های خورشیدی برخوردار است.

جغرافیایی بندر شهید باهنر در دسترسی به آب های آزاد جهان از طریق خلیج فارس، اتصال به راه های بین المللی، نزدیکی به منطقه آزاد قشم، جزایر و بندر تجاری خلیج فارس این بندر را به پایگاهی استراتژیک و منحصر به فرد پس از بندر شهید رجایی تبدیل کرده است. محسنی بندر شهید باهنر را به عنوان سومین بندر ترانزیتی کشور و همچنین یکی از قدیمی ترین بندر چند منظوره استان هرمزگان معرفی کرد و افزود: ویژگی خاص این بندر، برخورداری از ۱۲ محور ۱۲ متر برای پهلوگیری کشتی ها کنار اسکله ها در زمان جزر کامل است که پس از بندر شهید رجایی و امام خمینی (ره)، بالاترین آخو را در بین بندر کشور داراست.

مربوط به بلوک های ۱۰ و ۱۱ نیز نصب شده است. مدیر امور دانشجویی دانشگاه شهید چمران اهواز با اشاره به انجام تعمیرات اساسی در خوابگاه های دخترانه این دانشگاه عنوان کرد: کار رنگ آمیزی بلوک های ۱۰، ۹ و ۱۱ تا پایان این هفته به اتمام می رسد. همچنین رنگ آمیزی، نصب شیشه های دوجداره، تعمیرات درون بلوک های ۵ و ۶ و ۷ نیز به طور کامل انجام شده است. محمدیان ادامه داد: کار نصب سقف کاذب مربوط به سرویس های بهداشتی بلوک های ۱۲ و ۱۳ و ۱۴ و تعمیرات کلی نیز انجام گردیده است. وی در خصوص خوابگاه



چگونه به کارمندان کمک کنید تا هدف درونی‌شان را پیدا کنند

رضایت و نزدیک شدن به اهداف کاری کارمندان لازمه پیشرفت هر سازمانی است. در این میان مدیران چگونه می‌توانند به کارمندان کمک کنند تا ارزش و مفهوم کارشان را پیدا کنند؟

به گزارش زومیت، سازمان‌ها منابع قابل ملاحظه‌ای صرف هم‌جهت شدن ارزش‌ها و شرح فعالیت‌ها می‌کنند، اما الهام‌بخش‌ترین آنها تا به حال، از التزام‌های امنیتی ولو تا خواسته فیس‌بوک برای ارتباط انسان‌ها، در شلوغی و هیاهوی روزمره کم‌کم ناپدید شدند.

در حقیقت چیزی که کارمندان برای جذب شدن به کار و بالا رفتن رضایت نیاز دارند، پی بردن به هدف درونی‌شان است. طبق یافته‌های Deloitte در مطالعات سال ۲۰۱۶، مردم زمانی نسبت به یک شرکت وفادار و وظیفه‌شناس هستند که از حرفه تخصصی و آرزوهای زندگی‌شان یا به عبارت دیگر از چیزی که برای آنها ارزشمند است، حمایت شود. با وجود اینکه این تحقیقات بر دهه‌های ۶۰ تا ۸۰ متمرکز شده، اما می‌شود گفت این یک عقیده مشترک در تمام تاریخ است. تفاوتی بین جایگاه‌های مختلف، شغل‌های صنعتی یا آزاد وجود ندارد؛ همه ما نیاز داریم در کاری که انجام می‌دهیم ارزش و معنای خاص خود را پیدا کنیم. مدیران می‌توانند با کمی مکالمه کمک کنند تا کارمندان با وجود روش‌های متفاوت زندگی و کار، اهداف درونی‌شان را کشف کنند و آنها را پرورش دهند. یکی از تکنیک‌ها، تئوری شناخت عملکرد است. این تئوری ادعا می‌کند تعاریف متفاوت و زیادی از هر عمل می‌توان برداشت کرد. زمانی که مدیران تعریفی با سطح بالاتر از کارمندان داشته باشند، می‌توانند به آنها کمک کنند تا بیشتر از همیشه احساس ارزشش بودن داشته باشند.

بررسی منظم پنج محدوده پرس‌وجو، برای کمک به کارمندان به جهت کشف و پیدا کردن هدف و خواست درونی‌شان راه مفیدی است.

مدیران می‌توانند بپرسند:

شما در انجام چه کاری خوب هستید؟
برای انجام کدام فعالیت کاری به تلاش کمتری نیاز دارید؟ چه فعالیتی را به دلیل اینکه احساس می‌کنید بهترین فرد برای انجام آن هستید انتخاب می‌کنید؟ نسبت به اینکه تمام زمان‌تان را برای حرفه و شغل خود بگذارید چه واکنش‌هایی دریافت می‌کنید؟ در اینجا مقصود ما کمک به افراد برای پیدا کردن توانایی‌های‌شان و باز کردن راهی برای رسیدن به آنهاست.

از چه کاری لذت می‌برید؟

به‌طور نمونه در یک هفته کاری، به دنبال چه کاری برای انجام دادن می‌گردید؟ با دیدن چه رخدادی در تقویم کاری‌تان انرژی می‌گیرید؟ اگر شما می‌توانستید کارتان را بدون هیچ محدودیتی طراحی کنید، چگونه زمان‌تان را سپری می‌کردید؟ این سوال‌ها به افراد کمک می‌کنند تا کار و فعالیت‌هایی که به آن علاقه دارند را کشف یا بازیابی کنند.

چه چیزی بیشتر احساس مفید بودن به شما می‌دهد؟

نتیجه چه کاری باعث می‌شود احساس غرور کنید؟ کدام یک از مهارت‌های شما برای گروه یا سازمان‌تان بسیار مهم و بحرانی است؟ مهم‌ترین اولویت‌های شما برای زندگی‌تان چیست و چگونه کارتان می‌تواند آن را برآورده کند؟ این نوع از پرسش‌ها ارزش درونی کارها را مشخص و برجسته می‌کند.

چه چیزی احساس حرکت به جلو و پیشرفت به شما می‌دهد؟

دوره‌های آموزش چه حرفه‌ای را می‌گذرانید تا در آینده بتوانید از آن استفاده کنید؟ برای آینده خودتان چه رویایی دارید؟ انجام چه کاری در امروز شما را به چیزی که برای خودتان در آینده می‌خواهید نزدیک می‌کند؟ در اینجا هدف این است که نشان دهیم چگونه کارهای امروز در آینده به آنها برای رسیدن به اهداف‌شان کمک می‌کند.

چگونه با دیگران ارتباط برقرار می‌کنید؟
بهترین نوع مشارکت کاری برای شما کدام است؟ دفتر کار یا افراد مورد علاقه شما چگونه هستند؟ چگونه کارتان شرایط خانواده و ارتباطات اجتماعی‌تان را بهبود می‌بخشد؟ این سوال‌ها افراد را تشویق می‌کنند تا در مورد ارتباطاتی که به کارشان معنای بیشتری می‌بخشد بیشتر فکر کنند.

هدایت و رهبری دیگران برای رسیدن به اهداف‌شان کار ساده‌ای نیست، اما این استراتژی‌ها می‌توانند راهگشا باشند.

منبع: HBR



فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

سه‌شنبه | ۱۴ شهریور ۱۳۹۶ | شماره ۸۷۴ | صفحه ۱۶

صاحب‌امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز
مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی
چاپ، شرکت هم‌میهن توزیع، نشر گستر امروز
آدرس: میزای شیرازی - نیش کوجه چهارم - پلاک ۶۸ - واحد ۴
دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۳۴۱ - ۸۸۸۹۵۳۴۴

روزنامه فرصت امروز براساس رتبه‌بندی وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی با امتیاز ۶۱۴۲، رتبه هشتم روزنامه‌های بخش خصوصی کشور را داراست

سایت: WWW.FORSATNET.IR | ایمیل: INFO@FORSATNET.IR | صفحه ۱۶

محمدحسین امینی‌یکتا، طراح جوان مرسدس بنز

تازه‌ترین نام ایرانی در میان بزرگان صنعت خودروی دنیا



تازه‌ترین نام ایرانی، در میان بزرگان صنعت خودروی دنیا، محمدحسین امینی‌یکتا است که با وجود سن کم، به استخدام تیم طراحی گروه دایملر درآمد است. یکی از جوانان خلاق کشورمان محمدحسین امینی‌یکتا است که با طرح‌های فوق‌العاده زیبای خود برای شرکت مرسدس بنز، توانست نام خود را در

زمره بهترین طراحان خودروی جهان ماندگار کند. او ۲۲ ساله، متولد تهران و دانش‌آموخته طراحی صنعتی خودرو از دانشگاه میلان ایتالیا است. تز پایان‌نامه او، طراحی با مشخصات لامبورگینی به نام گائادور بود که علاوه بر کسب جوایز مختلف، شهرت زیادی به دست آورد و پسی امینی‌یکتا را به تیم طراحی دایملر باز کرد.

از نمونه کارهای اخیر او برای مرسدس بنز، می‌توان به کامیون مفهومی اوربان ای‌تراک (Urban truck) و مدل مفهومی ویزن ون اشاره کرد که اعتبار خاصی برای او فراهم کرد. محمدحسین امینی‌یکتا، روز گذشته در کنار آخرین دستاورد طراحی خود، اسمارت ویزن EQ ایستاد و مورد تحسین کارشناسان قرار گرفت.

برای مطالعه ۷۷۸ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

کلینیک کسب‌وکار

پرسش: قصد راه‌اندازی یک کسب‌وکار با چند تن از خویشاوندان را دارم، اما نمی‌دانم این کار چقدر ممکن است با توجه به روابط نزدیک ما و رفت‌وآمدهای خانوادگی موفق باشد. چه توصیه‌ای برای من دارید؟

شراکت با خویشاوندان

پاسخ کارشناس: مهم‌ترین نکته این است که آیا افرادی که قصد دارید با آنها شراکت کنید اساسا در کار با شما هماهنگ و سازگار هستند بسیاری از آدم‌ها ممکن است افراد بسیار خوب و معتمدی باشند اما زمان کار کردن سلاقی خاص خودشان را داشته باشند که با ویژگی‌های شخصیتی شما هماهنگ نباشد. برای این منظور شما باید راجع به آنها تحقیق

کنید. به محیط کار آنها بروید یا در نشست‌های خانوادگی بحث‌هایی را پیش بکشید که بتوانید از میزان گفت‌وگوهای آنها به نکات لازم پی ببرید. تنها زمانی وارد شراکت شوید که این سازگاری برای شما محرز شود. نکته بعدی توانایی جدا کردن مسائل کاری از مسائل خانوادگی است. در هر صورت هم در مسائل خانوادگی ممکن است کدورت پیش بیاید و هم در مسائل کاری. نباید یکی از اینها روی دیگری تاثیر بگذارد. اگر شرکا این توانایی را نداشته باشند

سرانجام کسب‌وکارتان تنها شکست خواهد بود. نکته دیگر مشخص کردن دقیق جایگاه هر شریک در کسب‌وکار جدید است. معمولا دوستان با یکدیگر تعارف می‌کنند و درباره هر کاری و تصمیمی همه نظر می‌دهند و معلوم نمی‌شود که بالاخره حرف آخر را کی می‌زند و مسئولیت هر کسی دقیقا چیست. اگر از همان ابتدا همه مسئولیت‌ها به دقت مشخص و هر کس جایگاهش تعیین شود و همه نیز آن را بپذیرند دیگر مشکلی پیش نخواهد آمد.

نوشتارو

تأثیر محیط فیزیکی بر رفتار خریدار

ظاهر محیط فیزیکی به شکل‌دهی احساس و واکنش مناسب مشتریان و کارکنان کمک می‌کند. ملاحظه کنید چگونه برخی پارک‌ها برای ارتقای خدمات خود موفق شده‌اند از مفهوم چشم‌انداز خدمات استفاده کنند. به گزارش هورموند، خیابان‌های تمیز، لباس‌های محلی رنگارنگ و شخصیت‌های زنده، همگی در ایجاد احساس سرگرمی و هیجانی که بازدیدکنندگان هنگام ورود (و در طول مدت بازدید) با آن مواجه می‌شوند، سهم دارند. سالن پذیرش مؤسسه حرفه‌ای موقفی (دفتر یک شرکت حقوقی یا مؤسسه مشاوره‌ای) را در نظر مجسم کنید و ببینید که چگونه از دکوراسیون، مبلمان و اثاثیه ظریف و زیبا برای تأثیرگذاری استفاده می‌کند. به تصویر دو رستوران که یکی بسیار شیک و مجلل و دیگری بسیار ساده است نگاه کنید. فرض کنید وارد هر دو رستوران شده‌اید و دوروبر خود را در نظر گرفته‌اید. فکر می‌کنید طراح هر دو رستوران قصد داشته چگونه تأثیری بر جای بگذارد؟ طراحی کلی رستوران و دکوراسیون و

معرفی استارت‌آپ

فروشگاه اینترنتی نان

نام استارت‌آپ: مستردرنان

وب سایت: mrdoornan.com

سال تأسیس: ۱۳۹۴

موضوع: نخستین فروشگاه اینترنتی نان در ایران
توضیح بیشتر: مستردرنان آبان‌ماه ۱۳۹۴ با فروش تلفنی و اینترنتی نان سنتی شروع به فعالیت کرد. با گذشت زمان و کسب موفقیت در جلب نظر تعداد زیادی از مخاطبان، میل به توسعه و پیشرفت تیم دوچندان شد تا آنجا که در مدت زمان کوتاه‌تر از پیش‌بینی، با امکان‌سنجی، نیازسنجی و برنامه‌ریزی‌های دقیق صورت گرفته، نخستین فروشگاه اینترنتی نان در خردادماه ۱۳۹۶ افتتاح و راه‌اندازی شد.

به مستردرنان خوش آمدید
دنیای کلی و نان خوشمزه‌ی دوست‌داشتنی

سفرارش آنلاین

دلنویشته‌های یک کارآفرین (۹)

پارسا امیری
کارشناس فروش

در شماره‌های قبیل به محورهایی که باید در راه‌اندازی یک کار تولیدی و خدماتی توجه شود اشاره کردیم. در این شماره می‌خواهم به نکاتی مهم درباره موفقیت در راه‌اندازی کار تجاری اشاره کنم.

کار تجاری

دسته سوم کارای تجاری و بازرگانه یا خرید و فروش. اگر خرد و فروش رو دوست داری می‌تونی به‌عنوان کسی که حلقه واسط تولیدکننده و مصرف‌کننده است وارد بازار بشی و درحالی‌که هیچ سرمایه‌ای برای تولید نداشتی اما به‌عنوان فروشنده در بازار داخل کشور و خارج کشور وارد بشی. برخی فعالان بازار ایران کسانی هستن که خودشون تولیدکننده و کارآفرین نبودن، بلکه تونستن با توانایی بالا در بازار موفق باشن و نمونه خوبش در ایران عسگراولادیه. من به دوستی دارم که شیراز زندگی می‌کنه و کارمند اداره ثبت و احواله. بعد مدت‌ها اونو دیدم که خیلی قبارق و سرحال و باشناطه. اتومبیل گران‌قیمتی هم زیر پاش بود. پس از احوال‌پرسی بهش گفتم: هنوز تو اداره بهداشت کار می‌کنی. گفت: راستش آره، اما بیرون از اداره هم کار می‌کنم. گفتم: آفرین چی کار می‌کنی.

دیدم دنبال ایده‌ای رو که سال‌ها قبل داشت گرفته و الان یه دفتر داره و کار خدماتی می‌کنه. گفتم: چی کار می‌کنی. گفتش: یکی از کارام سرویس‌دهی به ادارات بزرگ دولتی و خصوصی. گفتم: چی کار می‌کنی مشخما. گفتش: رفتم به ادارات بزرگ و بهشون منوی غذا دادم و گفتم اگه با من قرارداد شش‌ماهه ببندین این تخفیفات رو می‌دم، اگه یک‌ساله ببندین دو نفر رو با هزینه خودم سالانه به کیش می‌فرستم. خلاصه از خیلی از ادارات دولتی و خصوصی سفارش ناهار گرفتم. گفتم: مگه تو آشپزخونه داری. گفت: نه آشپزخونه ندارم، اما آشپزخونه‌های زیادی تو شیراز هست که مشتری ندارن. رفتم با اونا صحبت کردم که اگه براتون مشتری بیارم چند درصد بهم می‌دین. اونا هم باهام قرارداد بستن و الان سال‌هاست من ناهار خیلی از ادارات رو می‌دم. می‌بینی بیزینس یعنی این. با دست خالی بلند شد و رفت و سفارش گرفت و الان وضعیت توپ توپه. حتما داستان خواستگاری دختر بیل گیتس رو شنیدی. می‌گن یه روز یه آقای رفت دختر بیل گیتس، ثروتمندترین مرد جهان و ازش دخترشو برای پسرش خواستگاری کرد. بیل گیتس بهش گفت: تو از دختر من برای پسرت خواستگاری کردی، پسرت چی داره؟

گفت: پسر من مشاور مدیرعامل بانک جهانیه. بیل گیتس کمی مکث کرد و گفت: باریکلا، باریکلا برو و هفته بعد بیا بیشتر در این مورد صحبت کنیم. مرد از بیل گیتس خداحافظی کرد اوامد بیرون و یه راست رفت دفتر مدیرعامل بانک جهانی و بی‌مقدمه گفت من اوامد مدیرعامل بانک مشاوره به شما معرفی کنم. مدیرعامل بانک جهانی گفت: پسر تو؟ پسر تو کیه؟ گفتش: پسر من بچه مودب و باخلاق و پادبیه و می‌تونه به شما در زمینه اقتصادی مشاوره بده. مدیرعامل قاه قاه خندید و گفت: ده‌ها و صدها نفر با مدارک دکترای اقتصاد و فوق‌دکتر پشت در ایستادنند تا مشاور من بشنن اما من قبول نمی‌کنم اونوقت باید پسر تو که یه لیسانس داره رو به‌عنوان مشاور استخدام کنم. پسر تو مگه کی هست؟ مرد گفت: پسر من داماد آقای بیل گیتس است. یه دفعه مدیرعامل از جاش بلند شد و عرق پیشونی‌شو پاک کرد و گفت: داماد بیل گیتس، داماد بیل گیتس. آفرین، آفرین، آفرین. من الان باید برم به جلسه‌ای. شما چند روز بعد بباین تا کارتونو ردیف کنم. بعضی از ادما ذاتا تاجر و بازرگانن. اگه درس بخونن و آموزش بگیرن آدم بزرگی می‌شن. تو به اداره‌ای مدتی مشغول بودم. یه آبدارچی بود که آچار فرانسه بود. همه کار می‌کرد. چایی می‌آورد، چک نقد می‌کرد، به جای منشی تلفن جواب می‌داد، در بحث‌های سیاسی شرکت می‌کرد. اینها همه به جای خود. یکی از کارای اون خریدوفروش بود. خریدوفروش در سطح همون اداره. یه روز اوامد اتاق من و چایی رو گذاشتت رو میز و بی‌مقدمه گفت: گوشه موبایلتو می‌فروشی؟ موبایل من اونوقت توکیا بود. گفتم: چی شد یاد گوشه من افتادی. گفت: این گوشه‌ها دیگه از مد افتاده، شنیدم می‌خوای گوشه سامسونگ مدل جدید بخری؟ خلاصه کلی حرف زد و رفت. فرداش باز همین داستان بود.

گفتم: آقای محسنی عزیز می‌خوام گوشیمو عوض کنسم ولی... تا تاید اولی گفتم پرید وسط حرف منو و گفت: ولی یولی. من ۲۰ هزار تومن می‌خرم. وقتی اصرارش رو دیدم گفتم، شاید برای خودش می‌خواد. گفتم: باشه اجازه بده من یه گوشه بخرم اینو به شما می‌فروشم. تا اینو گفتم گفت: من یه آشنا تو پاساز علاءالدین دارم بگیرن چی می‌خواین، براتون تهیه می‌کنم. گفتم: می‌خوام سامسونگ مدل جدید بخرم. رفت بیرون و ۵ دقیقه بعد برگشت و گفت الان تو بازار قیمتش ۱۴۵۰۰۰۰ تومنمه. بهش اعتماد کردم و پول رو براش کارت به کارت کردم و فردا اوامد با یه گوشه نو سامسونگ. شب من یه قیمتی از اینترنت گرفتم دیدم قیمتش همین حدوداست با ۱۰هزار تومن کمتر یا بیشتر. ازش تشکر کردم و گوشه‌ی نوکیا رو بهم دادم. دیدم ۲۰ هزار تومن پول از جیبش درآورد تا بهم بده. گفتم: اینم به خاطر زحمتی که کشیدی. تشکر کرد و رفت. فرداش گوشه‌ی منو به نگهبان ساختمون ۵۰هزار تومن فروخت و بابت خرید گوشه سامسونگ هم بیست هزار تومن سود کرد. تو دلم بهش آفرین گفتم و خوشحال شدم که آبدارچی دفتر ما این قدر ذهن اقتصادی داره.