



در نشست بررسی راهبردهای اصلاح نظام بودجه‌ریزی کشور مطرح شد

رفع مشکلات اقتصادی کشور در گرو اصلاح نظام بودجه‌ریزی

فرصت امروز: در نشست بررسی راهبردهای اصلاح نظام بودجه‌ریزی کشور که با حضور کاظم جلالی رئیس مرکز پژوهش‌های مجلس و عادل آذر رئیس...

۳

مجموع قراردادهای امضا شده ایران با کشورهای خارجی نشان می‌دهد

۴۵ میلیارد دلار فاینانس دستاورد ۲۰ ماهه برجام

ایران ۲۰ ماه پس از آغاز اجرای برجام توانست نزدیک به ۴۵ میلیارد دلار قرارداد تأمین مالی خارجی (فاینانس) با بانک‌های چین، کره جنوبی، هند و روسیه امضا کند که حدود ۱۰ میلیارد دلار دیگر نیز در حال نهایی شدن است. به گزارش ایرنا، رفع محدودیت‌های مالی و بانکی یکی از دستاوردهای برنامه جامع اقدام مشترک ایران و گروه ۵+۱ بود که از دی ماه ۱۳۹۴ اجرایی شد و به مرور زمان آثار و نتایج خود را نشان می‌دهد. البته تا پیش از اجرای برجام، رایزنی‌های اقتصادی و دیپلماتیک برای جذب سرمایه‌های خارجی در دستور دستگاه‌های ذی‌ربط قرار داشت که نتیجه آن را در امضای قراردادهایی که یکی پس از دیگری به ثمر می‌رسد، شاهدیم...

۴

دیپلماسی اقتصادی به دنبال شناساندن ظرفیت‌های ایران است

ایرانیان آمریکامشتاق مشارکت اقتصادی

۳



مدیریت و کسب و کار



کیاموتوز طراح بامو X5 و X6 را استخدام کرد

- آشنایی با اصول چهارده گانه مدیریت فایول
- در کسب و کار خود محتاط باشید
- ۲۰ راه برای جمع آوری بانک ایمیل
- نکته در مورد بازاریابی به کمک وبسایت
- تبلیغات بر اساس رفتار مصرف کننده
- شکل‌های نوین تبلیغات

۸ تا ۱۶

وزیر راه و شهرسازی از وام ۷۰ میلیون یوروئی فرانسه به ایران خبر داد

دور جدید اعطای اعتبارات مالی میان فرانسه و ایران



۲

یادداشت

پایداری گردشگری با تمرکز بر گردشگری پایدار

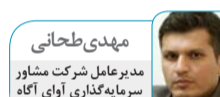


انتخاب شعار یا نماد در دنیای صنعتی ما بیش از آنکه هدفی تجاری را دنبال کند، هدفی فرهنگی است. در حقیقت انتخاب شعار تلنگری است برای توجه بیشتر و تمرکز روی موضوعات خاص، در این راستا گردشگری هم به‌عنوان شاخه‌ای میان رشته‌ای از انتخاب شعار برای اهداف بلندمدت و میان مدت خود بی‌بهره نیست و هر ساله برای توجه بیشتر به اجزای گردشگری و موضوعات مرتبط و کمتر دیده شده در گردشگری از سوی...

۳

یادداشت

فرصت‌های بازار سهام از تهدیدهای آن پیشی گرفته است



با اینکه در روزهای پایانی شهریور به سر می‌بریم و همه انتظار داشتیم بازار منفی را شاهد باشیم، اما بازار سهام، بازار خوبی...

۵

بایلاک

تحويل ۵ روزه

بیمه بدنه رایگان

ضيافت مجلل

Innovation that excites

فروش تابستانی نیسان

☎ ۸۹۰۹

<p>جهان نوین آریا نماینده رسمی نیسان در ایران</p>	تسهیلات تا ۱۸ ماه	تسهیلات تا ۱۲۴,۰۰۰,۰۰۰ تومان	گارانتی رسمی نیسان		نمایندگی‌های استانی	شعب تهران
	<p>البرز ۰۲۶-۳۲۵۵۹۹۸۱-۵</p> <p>گرگان ۰۱۷-۳۲۱۷۴۹۵۵-۶</p> <p>یزد ۰۳۵-۳۸۲۸۷۲۴۳</p> <p>خراسان رضوی ۰۵۱-۳۸۵۸۲۳۳۲</p> <p>کرمان ۰۳۴-۳۶۸۶</p> <p>اردبیل ۰۲-۳۳۸۲۱۵۵۱-۲</p>	<p>آذربایجان ۰۴۱-۳۳۲۴۳۴۵۴</p> <p>شرقی ۰۴۱-۳۳۳۲۷۵۷۸</p> <p>هرمزگان ۰۷۶-۳۳۷۵۶۰۹۶</p> <p>اصفهان ۰۳۱-۳۶۲۸۲۲۷۳</p> <p>مازندران ۰۱۱-۳۲۳۳۴۰۷۹</p> <p>فارس ۰۷۱-۳۸۴۳۲۲۲۲</p> <p>سمنان ۰۲۳-۳۳۳۰۰۰۱</p>	<p>نیاوران</p> <p>آجودانیه</p> <p>ایرانشهر</p> <p>میرزای شیرازی</p> <p>دماوند</p>			

یادداشت

پایداری گردشگری با تمرکز بر گردشگری پایدار



دکتر حسن تقی زاده انصاری
مدیرعامل هلدینگ گردشگری مارکوپولو

انتخاب شعار یا نماد در دنیای صنعتی ما پیش از آنکه هدفی تجاری را دنبال کند، هدفی فرهنگی است. در حقیقت انتخاب شعار تلنگری است برای توجه بیشتر و تمرکز روی موضوعات خاص، در این راستا گردشگری هم به عنوان شاخه‌ای میان رشته‌ای از انتخاب شعار برای اهداف بلندمدت و میان مدت خود بی‌بهره نیست و هر ساله برای توجه بیشتر به اجزای گردشگری و موضوعات مرتبط و کمتر دیده شده در گردشگری از سوی سازمان جهانی جهانگردی شکاری برای روز جهانی جهانگردی (۵ مهر) انتخاب می‌شود. گاهی گردشگری ابزاری برای صلح و گفت‌وگوی میان تمدن‌ها می‌شود؛ گاهی گردشگری در راه‌ها به سوی زنان می‌گشاید؛ گاهی گردشگری و تنوع زیستی سرلوحه قرار می‌گیرد؛ زمانی گردشگری پیونددهنده فرهنگ‌ها می‌شود؛ گردشگری و آب، حفاظت از آینده مشترک؛ گردشگری برای همه، با اولویت توجه به معلولان و سالمندان سرلوحه همه توجه‌ها و تمرکزها می‌شود. انتخاب این شعارها از دهه ۸۰ به بعد نشان از توجه ویژه گردشگری به مقوله‌های ارتباطی آن است. میزان سفر گردشگران در نمودارهای جهانی نشان می‌دهد که از ۲۵ میلیون تن در سال ۱۹۵۰ به ۲۷۸ میلیون تن در سال ۱۹۸۰، یک میلیارد و ۱۸۰ میلیون تن در سال ۲۰۱۶ رسیده است و انتظار می‌رود این رقم در سال ۲۰۳۰ به یک میلیارد و ۸۰۰ میلیون تن برسد. با گسترده‌تر شدن صنعت گردشگری در مناطق مختلف جهان، برخی کشورهای پیشرو در این صنعت با مسائل ناشی از آثار نامطلوب بر منابع طبیعی، محیط زیست، آلودگی‌ها، الگوی مصرف و نظام‌های اجتماعی مواجه شده‌اند. امروزه با افزایش شمار گردشگران در سطح جهان و با هدف حفاظت، حراست و حمایت از محیط زیست، ساختارهای اجتماعی، فرهنگ‌ها و آداب و رسوم، مفهوم تازه «گردشگری پایدار» مورد توجه محافل مختلف به‌ویژه علمی قرار گرفته است. توسعه پایدار شرط اساسی تأمین زندگی امن و پایدار است که به منظور به حداقل رساندن اتلاف منابع، تخریب محیط، و بی‌ثباتی اجتماعی تلاش می‌کند. توسعه پایدار، توسعه‌ای است که نیازهای نسل کنونی را بدون به مخاطره انداختن توانایی‌های نسل‌های آینده در برطرف کردن نیازهایشان تأمین می‌کند. از آنجایی که گردشگری ارتباط مستقیم با انسان، فرهنگ و منابع دارد، مقوله‌ای به‌عنوان توسعه پایدار گردشگری در دهه‌های گذشته در جهان شکل گرفته است؛ توسعه پایدار گردشگری نیازمند صبر، تلاش و تعهد درازمدت است. برای دستیابی به توسعه پایدار گردشگری به شاخص‌هایی اکتولوژیکی، اقتصادی، اجتماعی، نهادی و فرهنگی که این شاخص‌ها در ارتباط با یکدیگر بوده و تأثیر متقابل بر هم دارند نیاز است. گردشگری پایدار به معنای بازدید گردشگری از یک مکان یا مقصد و آسیب نرساندن یا هرچه کمتر آسیب رساندن و به‌طور کل حفظ آن است. گفته می‌شود از آنجایی که هر صنعتی پیامدهایی دارد، گردشگری نیز هرگز به‌طور کامل پایدار (یا بدون اثر) نخواهد بود، ولی دست‌کم می‌تواند در جهت پایدارتر شدن و سازگارتر شدن با محیط گام بردارد. اهمیت موضوع گردشگری پایدار در سطح جهان به‌اندازه‌ای است که سال ۲۰۱۷ میلادی از سوی سازمان جهانی جهانگردی به‌عنوان سال جهانی «گردشگری پایدار: ابزاری برای توسعه» برگزیده شده است. به گفته دبیر کل سازمان جهانی گردشگری تعیین سال ۲۰۱۷ به نام «سال جهانی گردشگری پایدار: ابزار توسعه» فرصتی است بی‌ظنیر برای کمک بیشتر گردشگری به تحقق مفهوم پایداری (از هر سه جنبه اقتصادی، اجتماعی و زیست‌محیطی) و موجب می‌شود آگاهی عمومی نسبت به ابعاد صنعتی که ارزش حقیقی آن اغلب دست کم گرفته می‌شود، افزایش یابد. طالب رفاهی توضیح داده است: «سازمان جهانی گردشگری در مقام آژانس راهبر و تخصصی سازمان ملل متحد در زمینه گردشگری، از سازمان‌دهی و بزرگداشت این رویداد، با همکاری تمام حکومت‌ها، سازمان‌های تخصصی مرتبط در نظام سازمان ملل، سازمان‌های بین‌المللی و منطقه‌ای و سایر ذی‌نفعان استقبال شایانی می‌کند. ۱۱ درصد از آمار اشتغال (مستقیم یا غیرمستقیم) در جهان متأثر از صنعت گردشگری است. تبلیغات فراوان و آمارهای جذاب از میزان کسب درآمد کشورهای و اشتغال‌زایی ناشی از گردشگری، کشورها و مناطق دورافتاده و کمتر توسعه‌یافته را هرچه بیشتر به فکر سرمایه‌گذاری در این زمینه می‌اندازد، اما برخی از خبرها و آسیب‌های اکولوژی و منابع در سطح جهانی نشان می‌دهد که سیاست‌گذاران و سرمایه‌گذاران و سرآمدان کشورها در حفظ و حراست از منابع گردشگری موفق نبوده‌اند و لذا تردیدی نیست که متولیان امور و سیاست‌گذاران یا همکاری ویژه کارشناسان، سرمایه‌گذاران بخش خصوصی و دولتی بر استحکام و توجه به منابع گردشگری اهتمام ورزند، چراکه در آینده‌ای نه چندان دور، ابزاری برای توسعه در دست نخواهند داشت، مگر با بهره گرفتن از شعار گردشگری پایدار؛ ابزاری برای توسعه که امیدواریم در یک‌سال پیش رو گام‌های مناسبی از سوی ذی‌نفعان برداشته شود.

منبع: عصر ایران

در نشست بررسی راهبردهای اصلاح نظام بودجه‌ریزی کشور مطرح شد

رفع مشکلات اقتصادی کشور در گرو اصلاح نظام بودجه‌ریزی



فرصت امروز: در نشست بررسی راهبردهای اصلاح نظام بودجه‌ریزی کشور که با حضور کاظم جلالی رئیس مرکز پژوهش‌های مجلس و عادل آذر رئیس دیوان محاسبات کشور و معاونان و کارشناسان دو دستگاه برگزار شد، به جلسه نخست سال ۹۶ مجلس اشاره شد. رئیس مرکز پژوهش‌های مجلس یکی از مشکلات پیش روی اقتصاد ایران را نظام بودجه‌ریزی ناکارآمد دانست و گفت: اگر نظام بودجه‌ریزی اصلاح شود، می‌توان به بهبود بسیاری از مسائل اقتصادی امیدوار بود. رئیس مرکز پژوهش‌های مجلس ادامه داد: آقای دکتر لاریجانی در این نشست به موضوعات مهمی در خصوص مسائل کشور اشاره کردند که در دل آن ۲۱ اولویت کاری برای بررسی بیرون آمد که با نگاه مرکز به ۳۸ مورد افزایش یافت و مرکز پژوهش‌های مجلس نیز مامور شد تا این موارد را پیگیری کند، که یکی از این اولویت‌ها اصلاح نظام بودجه‌ریزی بود. نماینده مردم تهران، ری، شمیرانات، اسلامشهر و پردیس در مجلس تصریح کرد: بسیاری از مسئولان در خصوص مسائل کشور اتفاق نظر دارند و به فهم مشترکی رسیده‌اند اما راهکاری اساسی برای برون رفت از این مشکلات ارائه نمی‌شود که این مسئله باید آسیب‌شناسی شود. جلالی یادآور شد: باید برای حل مشکلات کشور بر اساس اولویت‌بندی و فهم مشترکی که ایجاد شده است عزم و اراده‌ای سه قوه‌ای شکل گیرد. عضو کمیسیون امنیت ملی و سیاست خارجی مجلس خاطرنشان کرد: با برگزاری جلسات کارشناسی مرکز و دیوان محاسبات باید فهم درستی از مشکلات نظام بودجه‌ریزی کشور به دست آید تا روند اصلاح آن در نظر گرفته شود. وی ادامه داد: یکی از مشکلات پیش‌روی اقتصاد ایران نظام بودجه‌ریزی ناکارآمد است که اگر اصلاح

شود، می‌توان به بهبود بسیاری از مسائل امیدوار بود. رئیس مرکز پژوهش‌های مجلس با اشاره به فرمایشات رهبر معظم انقلاب یکی از راهکارهای برون‌رفت از اقتصاد نفتی و تحقق اقتصاد مقاومتی را اصلاح نظام بودجه‌ریزی دانست. باید تکلیف نوع نظام بودجه‌ریزی ایران تعیین شود عادل آذر، رئیس دیوان محاسبات کشور نیز در این نشست گفت: باید در بررسی نظام بودجه‌ریزی ببینیم که می‌خواهیم قانون برنامه در کنار قانون بودجه باشد یا به‌طور جداگانه باشند. قانون محاسبات عمومی پیوست قانون برنامه و بودجه باشد یا به صورت جداگانه ارائه شود که بهتر است نتیجه را با بیان دلایل توضیح دهیم. وی با بیان اینکه باید تکلیف نوع نظام بودجه‌ریزی ایران تعیین شود، افزود: باید بررسی

نفت



تقویت قیمت جهانی نفت رقم زد
افزایش ۹۰۰ میلیون دلاری درآمد صادرات پتروشیمی ایران

فرصت امروز: تثبیت و تقویت قیمت جهانی نفت در محدوده بشکه‌ای ۵۰ دلار و بهره‌برداری از طرح‌های جدید منجر به افزایش حدود ۹۰۰ میلیون دلاری درآمد صادرات محصولات پتروشیمی ایران در پنج‌ماهه نخست امسال شده است. هم‌زمان با تقویت قیمت جهانی نفت خام از ابتدای سال ۲۰۱۷ میلادی و به‌ویژه پس از توافق کشورهای عضو و غیرعضو اوپک بر سر کاهش و مدیریت تولید نفت، درآمد صادرات محصولات پتروشیمی و فرآورده‌های پلیمری ایران از ابتدای سال ۱۳۹۶ تا پایان مردادماه با افزایش حدود ۹۰۰ میلیون دلاری نسبت به مدت مشابه پارسال همراه شده است. بر این اساس در کنار تثبیت قیمت نفت ایران در محدوده بشکه‌ای ۵۰ دلار که تأثیر مستقیم بر تقویت و افزایش درآمد صادرات محصولات پتروشیمی کشور داشته، ساخت و راه‌اندازی طرح‌های جدید پتروشیمی هم یکی دیگر از عوامل تأثیرگذار در افزایش درآمد صادرات پتروشیمی بوده است.



در طول پنج ماه نخست امسال حدود ۹ میلیون و ۱۹۸ هزار تن محصول پتروشیمی از ایران به بازارهای جهانی صادر شده که حجم صادرات پتروشیمی کشور در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته حدود ۴۷۰ هزار تن افزایش یافته است. علاوه بر این در این مدت، حدود ۴ میلیارد و ۵۹۳ میلیون دلار ارزش صادرات پتروشیمی ایران بوده که در مقایسه با پنج‌ماهه سال گذشته افزایش حدود ۹۰۰ میلیون دلاری داشته است. رشد شاخص‌های پتروشیمی در طول پنج ماه نخست امسال فقط در حوزه صادرات نبود و در بخش فروش داخلی محصولات پتروشیمی به منظور تأمین نیاز صنایع تکمیلی پتروشیمی هم در این مدت بالغ بر ۷ میلیون و ۲۷۵ هزار تن محصول پتروشیمی عرضه شده که در مقایسه با مدت مشابه پارسال افزایش حدود ۷۸۵ هزار تنی داشته است. ارزش محصولات پتروشیمی و پلیمری عرضه شده در بازار داخلی هم در طول پنج ماه نخست امسال بیش از ۱۴ هزار میلیارد تومان بوده که در مقایسه با مدت مشابه پارسال حدود ۳ هزار و ۷۰۰ میلیارد تومان افزایش نشان می‌دهد. در طول پنج ماه نخست امسال حدود ۲۲ میلیون و ۶۰۰ هزار تن محصول پتروشیمی در کشور تولید شده که پیش‌بینی می‌شود با توجه به به پایان رسیدن دوره تعمیرات اساسی اکثر واحدهای مجتمع‌های پتروشیمی تا پایان امسال با ثبت یک رکورد جدید تولید محصولات پتروشیمی ایران به حدود ۵۶ تا ۵۸ میلیون تن افزایش یابد. از سوی دیگر برای سال ۱۳۹۶ صادرات حدود ۲۳ تا ۲۳ میلیون تن محصول پتروشیمی شده است که در صورت تثبیت شرایط فعلی قیمت‌ها در بازارهای منطقه‌ای و جهانی برآورد می‌شود امسال درآمد صادرات پتروشیمی ایران به حدود ۱۱،۵ تا ۱۲ میلیارد دلار افزایش یابد. در شرایط فعلی ظرفیت تولید محصولات پتروشیمی ایران حدود ۶۲ میلیون تن است که در صورت بهره‌برداری از طرح‌های جدید در دست اجرا همچون فاز سوم پتروشیمی پردیس، مرجان، متانول کوه، فاز یک پتروشیمی بو شهر و طرح اتیلن پتروشیمی ایلام این ظرفیت امسال افزایش حدود ۱۰ میلیون تنی را تجربه خواهد کرد.

پژوهش‌های اقتصادی مرکز پژوهش‌های مجلس یکی از عوامل عدم اصلاح نظام بودجه‌ریزی کشور را دسترسی به منابع لایزال و آسان نفت دانست و تصریح کرد: عملاً وقتی صحبت از بودجه به میان می‌آید بحث روی گردش روزمره امور دولت‌ها است و بر همین اساس دولت‌ها به راحتی به دنبال تغییر این اگر مطمئن نشوند که الگوی جایگزینی برای بودجه وجود دارد که بتواند بدون ایجاد اشکال در روند امور دولت‌ها به بهبود نظام بودجه‌ریزی بینجامد به دنبال اصلاح آن نخواهند رفت. قاسمی یکی از تخصصی‌ترین نهادهای بودجه‌ای کشور را دیوان محاسبات کشور با اشاره و خاطرنشان کرد: سال ۱۳۷۹ هیأت رئیسه مجلس از مرکز خواست تا مطالعه‌ای را در خصوص بودجه‌ریزی کشور انجام دهد که براساس آن در چهار مرحله مطالعاتی با هدف آسیب‌شناسی، بررسی‌های تطبیقی و مستندسازی تجربیات کشورها، طراحی الگوی بودجه‌ریزی متناسب با قانون اساسی ایران و در نهایت تهیه پیش‌نویس قانون بودجه‌ریزی انجام شد. وی با بیان اینکه محصول ۹ سال کار روی موضوع نظام بودجه‌ریزی، نگارش پیش‌نویس قانون بودجه بود، تصریح کرد: قانون برنامه‌ریزی و بودجه چند کشور نیز ترجمه و تدوین شد تا مطالعاتی براساس آن صورت گیرد. معاون پژوهش‌های اقتصادی مرکز پژوهش‌های مجلس توضیح داد: مطالعات قانون بودجه بسیاری از کشورها نشان می‌دهد که آنها در بحث بودجه وارد موضوع برنامه‌ریزی نمی‌شوند. وی اصلاح نظام بودجه‌ریزی را یکی از بزرگ‌ترین خدمات به کشور دانست و تأکید کرد: وقتی از اصلاح نظام بودجه‌ریزی صحبت به میان می‌آید به معنای اصلاح شیوه اداره امور کشور است.

شود آیا نیاز به اصلاح نظام بودجه‌ریزی براساس عملکرد احساس می‌شود یا خیر؟ اگر چنین نظری وجود دارد پس باید قانون محاسبات عمومی نیز همراه با قانون برنامه و بودجه اصلاح شود. رئیس دیوان محاسبات کشور با اشاره به مزایای بودجه‌ریزی بر مبنای عملکرد، خاطرنشان کرد: متأسفانه بخش عمده‌ای از قوانین موجود خلاف ایده بودجه‌ریزی بر مبنای عملکرد هستند.

عوامل عدم اصلاح نظام بودجه‌ریزی کشور

محمد قاسمی نیز در این نشست با اشاره به روند بودجه‌ریزی در کشور گفت: به نظر نمی‌رسد مسئول، دست‌اندرکار یا کارشناسی در حوزه بودجه‌ریزی وجود داشته باشد که روند فعلی را به‌عنوان وضعیت صحیح وی یادآور شد: ما این مشکل را داشته‌ایم که دانش دیگر کشورها

باید تکلیف نوع نظام بودجه‌ریزی ایران تعیین شود

عادل آذر، رئیس دیوان محاسبات کشور نیز در این نشست گفت: باید در بررسی نظام بودجه‌ریزی ببینیم که می‌خواهیم قانون برنامه در کنار قانون بودجه باشد یا به‌طور جداگانه باشند. قانون محاسبات عمومی پیوست قانون برنامه و بودجه باشد یا به صورت جداگانه ارائه شود که بهتر است نتیجه را با بیان دلایل توضیح دهیم. وی با بیان اینکه باید تکلیف نوع نظام بودجه‌ریزی ایران تعیین شود، افزود: باید بررسی

اقتصاد کلان

دیپلماسی اقتصادی به دنبال شناساندن ظرفیت‌های ایران است
ایرانیان آمریکا مشتاق مشارکت اقتصادی
وی افزود: پس از برداشتن تحریم‌ها، دیگر کشورها در مقایسه با ایالات متحده، حضور فراگیرتری در ایران پیدا کرده‌اند که دلیل آن تحریم‌های یک‌جانبه آمریکا بوده است. با این وجود، برجام زمینه مشارکت و همکاری را فراهم کرده است که می‌تواند بستری برای بهره‌برداری دوجانبه باشد.

اهداف دیپلماسی اقتصادی دولت

معاون اقتصادی رئیس‌جمهوری درباره دیپلماسی اقتصادی در دولت دوازدهم و اهداف آن نیز گفت: به موازات دیپلماسی در خصوص مسائل

فرسخوان ارزیابی کیفی مناقصه خرید (دو مرحله‌ای)

به شماره در خواست (۹۵۰۱۶۱) شماره مناقصه (۱۱۲۳ / ج ن / ۹۶)
شرکت بهره برداری نفت و گاز گچساران در نظر دارد قطعات کمپرسور گاز سانداین مورد نیاز خود را از طریق مناقصه عمومی خریداری نماید. لذا مناقصه گران می‌توانند با رعایت نکات درج شده در سایتی gsogpc.nisoc.ir (شرکت بهره برداری نفت و گاز گچساران - بخش مزایده و مناقصه) و [HTTP://IETS.MPORG.IR](http://IETS.MPORG.IR) (پایگاه ملی مناقصات) نسبت به دریافت و تکمیل اسناد ارزیابی کیفی، مطابق برنامه زمانبندی شده ذیل اقدام و مدارک مربوطه را به آدرس: گچساران - شرکت بهره برداری نفت و گاز گچساران دبیرخانه کمیسیون مناقصات اتاق ۲۴ ارسال نمایند.
آخرین مهلت دریافت اسناد ارزیابی کیفی ۹۶/۷/۲۶
تاریخ گشایش پاکات ارزیابی کیفی ۹۶/۷/۳۰
لازم به ذکر است برنامه زمان بندی و تحویل اسناد مناقصه پس از ارزیابی کیفی برای شرکت‌هایی که حداقل نمره اعلام شده را کسب نمایند طی دعوت نامه اطلاع رسانی خواهد شد در ضمن ارائه تصویر برابر با اصل آخرین تغییرات صاحبان امضاء مجاز درج شده در روزنامه رسمی الزامی بوده و امکان ارائه ۲۵ درصد پیش پرداخت مقدور نمی‌باشد.
شماره مجوز: ۱۳۹۶/۲۸۳۴

فرسخوان ارزیابی کیفی مناقصه خرید (دو مرحله‌ای)
نوبت دوم
به شماره در خواست (۹۵۰۱۶۱) شماره مناقصه (۱۱۲۳ / ج ن / ۹۶)
شرکت بهره برداری نفت و گاز گچساران در نظر دارد قطعات کمپرسور گاز سانداین مورد نیاز خود را از طریق مناقصه عمومی خریداری نماید. لذا مناقصه گران می‌توانند با رعایت نکات درج شده در سایتی gsogpc.nisoc.ir (شرکت بهره برداری نفت و گاز گچساران - بخش مزایده و مناقصه) و [HTTP://IETS.MPORG.IR](http://IETS.MPORG.IR) (پایگاه ملی مناقصات) نسبت به دریافت و تکمیل اسناد ارزیابی کیفی، مطابق برنامه زمانبندی شده ذیل اقدام و مدارک مربوطه را به آدرس: گچساران - شرکت بهره برداری نفت و گاز گچساران دبیرخانه کمیسیون مناقصات اتاق ۲۴ ارسال نمایند.
آخرین مهلت دریافت اسناد ارزیابی کیفی ۹۶/۷/۲۶
تاریخ گشایش پاکات ارزیابی کیفی ۹۶/۷/۳۰
لازم به ذکر است برنامه زمان بندی و تحویل اسناد مناقصه پس از ارزیابی کیفی برای شرکت‌هایی که حداقل نمره اعلام شده را کسب نمایند طی دعوت نامه اطلاع رسانی خواهد شد در ضمن ارائه تصویر برابر با اصل آخرین تغییرات صاحبان امضاء مجاز درج شده در روزنامه رسمی الزامی بوده و امکان ارائه ۲۵ درصد پیش پرداخت مقدور نمی‌باشد.
شماره مجوز: ۱۳۹۶/۲۸۳۴
روابط عمومی شرکت بهره برداری نفت و گاز گچساران
تاریخ انتشار نوبت اول ۹۶/۷/۲۸
تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۶/۷/۲۹

نرخنامه

عنوان	قیمت (تومان)	نوسان
مثقال طلا	۵۲۵,۰۰۰	▼
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۲۱,۲۵۰	▼
سکه بهار آزادی	۱,۲۰۷,۰۰۰	▼
سکه طرح جدید	۱,۲۴۳,۵۰۰	▲
نیم سکه	۶۴۰,۰۰۰	▼
ربع سکه	۳۵۱,۰۰۰	▼
سکه گرمی	۲۴۷,۰۰۰	

نرخ سکه و طلا

نوع ارز	قیمت (تومان)	نوسان
دلار آمریکا	۳,۸۹۳	▼
یورو اروپا	۴,۷۰۰	
پوند انگلیس	۵,۲۵۹	▼
درهم امارات	۱,۰۷۲	

نرخ ارز نقدی

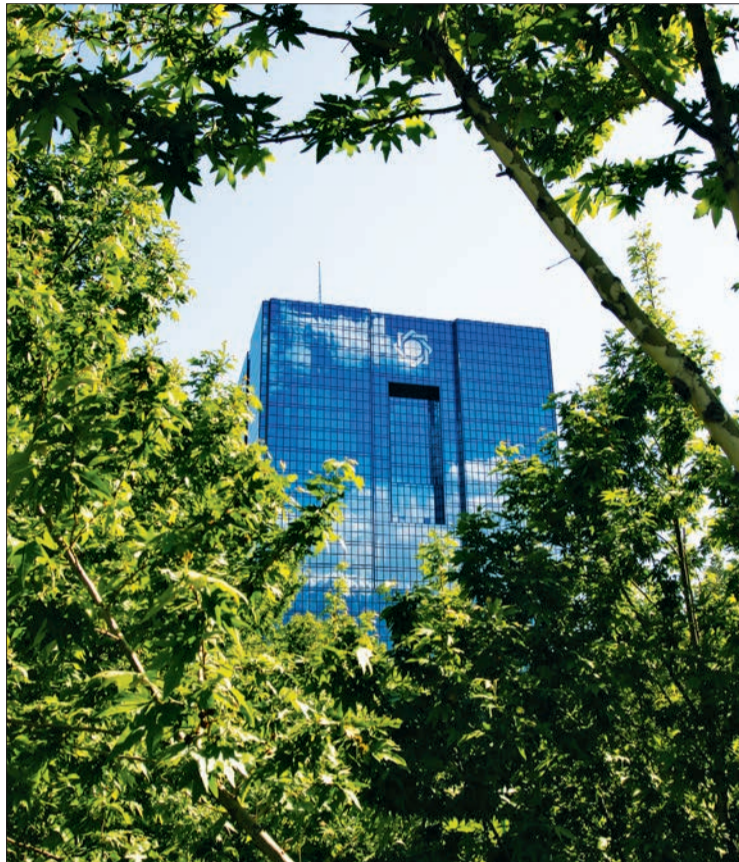
بانکنامه

افزایش ۲۳ درصدی پرداخت تسهیلات بانک سپه در همدان

مدیر شعب بانک سپه منطقه همدان گفت این بانک در استان همدان به واسطه اعتماد عمومی توانست با موفقیت در جذب منابع و پرداخت تسهیلات با رشد ۲۳ درصدی به بخش‌های مختلف اقتصادی نقش مهمی در رونق تولید ایفا کند. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بانک سپه، سید کاظم ابروئیان‌شاد ضمن تأکید بر ضرورت تأمین مالی بنگاه‌های کوچک و متوسط برای کمک به ارتقای توان رقابت‌پذیری آنها گفت: با توجه به نقش برجسته این واحدهای تولیدی در ایجاد اشتغال و تحقق اهداف اقتصاد مقاومتی، در سال ۱۳۹۵ بانک سپه با برنامه‌ریزی مناسب از نظر تعداد تسهیلات پرداختی برای رونق تولید استان همدان رتبه سوم را در بین بانک‌های استان به خود اختصاص داد. او با اشاره به ظرفیت‌های استان همدان در بخش‌های مختلف اقتصادی به‌ویژه کشاورزی، تصریح کرد: سال گذشته بانک سپه برای کمک به رونق ۵۶ واحد تولیدی در استان همدان ۱۸۸ میلیارد و ۸۱۰ میلیون ریال تسهیلات پرداخت کرد که رقم قابل توجهی از این میزان تسهیلات در اختیار فعالان بخش کشاورزی قرار گرفت.

مجموع قراردادهای امضا شده ایران با کشورهای خارجی نشان می‌دهد

۴۵ میلیارد دلار فاینانس، دستاورد ۲۰ ماهه برجام



طبق برنامه‌ریزی و رایزنی‌های انجام شده قرار است بانک‌های «اوپر بانک اتریش» و «دانسکه دانمارک» نیز به جمع پرداخت‌کنندگان این تسهیلات اضافه شوند. به تازگی ایران و اگزیم بانک چین تفاهمنامه همکاری برای انعقاد قراردادی به ارزش ۱۰ میلیارد دلار برای پروژه‌های مورد توافق امضا کرده‌اند که بخشی از آن به تأمین مالی برقی کردن راه‌آهن تهران - مشهد باز می‌گردد که قرارداد آن در گذشته امضا شده است. ۸,۳ میلیارد دلار آن باقی مانده است. بانک‌های اتریش و دانمارک نیز قرار است برای اجرای برخی طرح‌های عمرانی در مجموع ۲ میلیارد دلار به ایران فاینانس پرداخت کنند.

بر اساس برنامه ششم توسعه باید بیش از ۲۵,۳ درصد از منابع مورد نیاز برای تحقق رشد ۸ درصدی کشور از محل سرمایه‌گذاری و تأمین مالی خارجی تأمین شود. در این برنامه، متوسط سالانه جذب تأمین مالی خارجی ۳۰ میلیارد دلار از طریق فاینانس و سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی ۲۰ میلیارد دلار هدف‌گذاری شده است که برای تحقق آن نیازمند مشارکت و تلاش هرچه بیشتر دستگاه دیپلماسی کشور و دستگاه‌های اقتصادی ذیل در جذب منابع و سرمایه‌های خارجی هستیم. ذکر این نکته ضروری است که جذب این منابع به معنی ایجاد حجم بالای بدهی برای کشور نیست و به تناسب پروژه‌هایی که موفق می‌شوند مجوزهای لازم را از دولت جمهوری اسلامی ایران اخذ کنند و پیشرفت پروژه‌ها، این خطوط اعتباری پرداخت می‌شود.

هند ضمن پرداخت ۱۵۰ میلیون دلار فاینانس به ایران، ۸۵ میلیون دلار نیز در بندر چابهار سرمایه‌گذاری کرده است. بر این اساس مجموع قراردادهایی که از آغاز اجرای برجام تاکنون برای تأمین مالی خارجی با ایران منعقد شده است، به ۴۴ میلیارد و ۹۷۴ میلیون دلار می‌رسد.

۱۰ میلیارد دلار دیگر در آستانه نهایی شدن برپایه این اطلاعات، برنامه ایران برای جذب منابع مالی خارجی هنوز تکمیل نشده و پیگیری می‌شود. در این برنامه

ایرانی، ۸ میلیارد یورو (معادل ۱۰ میلیارد دلار) به پروژه‌های بهداشت، حمل‌ونقل و انرژی ایران اختصاص داد. در کنار آن دولت روسیه نیز در مجموع ۲,۲ میلیارد یورو را از طریق «روش اکونوم بانک روسیه» به ساخت نیروگاه هرمزگان و برقی کردن قطار گرمسار - اینچه‌برون اختصاص داده است.

هند دیگر شریک ایران در پرداخت تسهیلات خارجی به ایران است که قرارداد آن در قالب طرح توسعه بندر چابهار پیگیری می‌شود. در این برنامه

۱۰ میلیارد دلاری فاینانس را با ایران امضا کرد تا صرف پروژه‌های آبی، محیط زیست و حمل‌ونقل شود. همچنین بانک توسعه چین نیز قراردادی به ارزش ۱۵ میلیارد یورو (۱۸ میلیارد دلار) برای پروژه‌های عمرانی و تولیدی ایران در نظر گرفته و اگزیم بانک چین نیز ۱,۷ میلیارد دلار برای برقی کردن راه‌آهن تهران - مشهد اختصاص داده است.

اوایل شهریور ماه امسال نیز اگزیم بانک کره جنوبی با امضای قراردادی با ۱۲ بانک

ایران ۲۰ ماه پس از آغاز اجرای برجام توانست نزدیک به ۴۵ میلیارد دلار قرارداد تأمین مالی خارجی (فاینانس) با بانک‌های چین، کره جنوبی، هند و روسیه امضا کند که حدود ۱۰ میلیارد دلار دیگر نیز در حال نهایی شدن است. به گزارش ایرنا، رفع محدودیت‌های مالی و بانکی یکی از دستاوردهای برنامه جامع اقدام مشترک ایران و گروه ۵+۱ بود که از دی ماه ۱۳۹۴ اجرایی شد و به مرور زمان آثار و نتایج خود را نشان می‌دهد. البته تا پیش از اجرای برجام، رایزنی‌های اقتصادی و دیپلماتیک برای جذب سرمایه‌های خارجی در دستور دستگاه‌های ذی‌ربط قرار داشت که نتیجه آن را در امضای قراردادهایی که یکی پس از دیگری به ثمر می‌رسد، شاهدیم.

به گفته رئیس کل بانک مرکزی «سررازی شدن منابع سرشار خارجی برای توسعه و آبادانی کشور در سایه انسجام دستگاه‌های اجرایی و تلاش بی‌وقفه مسئولان به دست آمده است و امید می‌رود با جذب این منابع، راه اشتغال و عمران کشور هموارتر شود.»

بر اساس اطلاعات سازمان سرمایه‌گذاری خارجی و کمک‌های فنی و اقتصادی ایران، چین در دو سال اخیر یکی از بزرگ‌ترین تأمین‌کننده‌های مالی کشور بوده است؛ شرکت بیمه اعتبارات صادراتی چین (ساینشور) ۱,۹ میلیارد یورو (۲,۵ میلیارد دلار) بابت ساخت راه‌آهن تهران - قم - اصفهان همچنین «سیستیک تراست» این کشور نیز به تازگی قرارداد

دریچه

بانک‌های خصوصی بیشترین تسهیلات را پرداخت کرده‌اند

وضعیت توزیع وام در بانکها

آخرین وضعیت تسهیلات اعطایی بانک‌ها و موسسات اعتباری، حکایت از این دارد که بانک‌های خصوصی بالاترین حد پرداختی را داشته و مشارکت مدنی در صدر عقود است. تسهیلات در قالب آن پرداخت شده است، قرار دارد. به گزارش ایسنا، عملکرد شبکه بانکی تا پایان تیرماه امسال نشان می‌دهد که مانده تسهیلات‌دهی بانک‌ها و موسسات اعتباری به حدود ۹۵۰ هزار میلیارد تومان رسیده که در مقایسه با اسفند ماه سال گذشته ۴,۴ درصد افزایش دارد. از این رقم بانک‌های غیردولتی و موسسات اعتباری با ۵۹۷ هزار میلیارد تومان بیشترین تسهیلات را پرداخت کرده‌اند.

مانده وام‌های اعطایی بانک‌های خصوصی در پایان تیرماه نسبت به حدود ۵۶۷ هزار میلیارد پایان سال قبل تا ۵,۳ درصد افزایش دارد. این در حالی است که در سویی دیگر بانک‌های خصوصی بالاترین حد رشد بدهی به بانک مرکزی را طی ماه‌های گذشته تجربه کرده‌اند، به‌طوری که در حال حاضر این بدهی تا مرز ۵۰ هزار میلیارد تومان افزایش یافته که نسبت به تیرماه سال گذشته تا ۲۲ درصد رشد دارد.

بعد از بانک‌های خصوصی این بانک‌های تخصصی هستند که با ۲۱۰ هزار میلیارد تومان بالاترین سطح تسهیلات اعطایی را دارا بوده و حدود ۰,۲ درصد رشد در آنها مشاهده می‌شود. دسته سوم یعنی بانک‌های تجاری تا ۱۴۲ هزار میلیارد تومان تسهیلات پرداخت کرده‌اند که این رقم در مقایسه با ۱۳۶ هزار میلیارد پایان سال قبل حدود ۴,۴ درصد افزایش دارد.

مشارکت مدنی در صدر

اما شبکه بانکی تسهیلات خود را عمدتاً در قالب مشارکت مدنی پرداخت کرده به‌گونه‌ای که مانده تسهیلات اعطایی در این بخش در پایان تیرماه به حدود ۳۸۵ هزار میلیارد تومان می‌رسد که البته در مقایسه با پایان سال قبل رشد اندکی در حد ۰,۱ درصد داشته است. فروش اقساطی نیز با ۲۴۱ هزار میلیارد تومان و رشد ۳,۹ درصدی در رتبه بعدی قرار دارد.

منابع فرض‌الحسنه که عمده آن در قالب تسهیلات ازدواج پرداخت می‌شود و مجموع سود متعلقه به آن در حد یک کارمزد ۴ درصدی است، مانده حدود ۴۸ هزار میلیارد تومانی دارد که تا ۴ درصد نیز افزایش داشته است. مزاربه با ۱۵ هزار میلیارد تومان، سلف ۲۹۰۰ میلیارد، جعالم ۳۴ هزار میلیارد، مریجه ۵۲ هزار میلیارد، اجاره به شرط تمکین ۲۹۰۰ میلیارد، مشارکت حقوقی ۳۴ هزار و ۵۰۰ میلیارد و سرمایه‌گذاری مستقیم با ۸۰۰۰ میلیارد دیگر عقود اسلامی هستند که تسهیلات بانکی در آنها پرداخت شده است. در عین حال که تا ۱۲۴ هزار میلیارد تومان دیگر در سایر بخش‌ها اعطای تسهیلات انجام شده که بیشترین رشد را با حدود ۲۲ درصد نسبت به سایر عقود داشته است.

آگهی تجدید مناقصه



- شماره آگهی مناقصه: ۹۶۶-م-ن
- نام و نشانی مناقصه گزار: **دانشگاه ارومیه** - ارومیه ۱۱ کیلومتری جاده سرو
- موضوع مناقصه: انجام کلیه امور خدماتی و عمومی واحدهای مختلف دانشگاه ارومیه
- نوع مناقصه: عمومی یک مرحله ای
- مهلت تحویل اسناد به متقاضیان: از تاریخ ۹۶/۷/۱ الی ۹۶/۷/۴
- محل تحویل اسناد به متقاضیان: از طریق سایت پایگاه ملی مناقصات به نشانی **iets.mporg.ir**
- مهلت دریافت اسناد از پیشنهاد دهندگان: تا مورخه ۹۶/۷/۱۸
- محل دریافت اسناد از پیشنهاد دهندگان: آذربایجان غربی - ارومیه ۱۱ کیلومتری جاده سرو دانشگاه ارومیه - ستاد مرکزی - طبقه همکف دفتر حراست دانشگاه ارومیه مراجعه نموده و پاکت ها را تحویل داده و رسید دریافت نمایند یا به نحوی پست نمایند که تا مهلت مقرر به دانشگاه رسیده باشد.
- تاریخ اعتبار پیشنهادات: سه ماه خواهد بود.
- تاریخ بازگشایی پاکتها: مورخ ۹۶/۷/۱۹
- سپرده شرکت در مناقصه: ۸۱۰۰۰۰۰۰۰ ریال به حساب سیبای شماره ۰۱۰۵۰۲۸۴۵۳۰۰۱ بانک ملی واریز و یا ضمانت نامه بانکی که تا سه ماه اعتبار داشته باشد تهیه فرمایند. در غیراینصورت از دور مناقصه حذف خواهید شد.
- مدت قرارداد از ۹۶/۸/۱ الی ۹۷/۴/۳۱
- بر آورد اولیه: ۱۶۲۰۰۰۰۰۰۰ ریال
- زمان بازدید: ۹۶/۷/۵ ساعت ۱۰ با هماهنگی قسمت مدیریت امور پشتیبانی به آدرس ارومیه ۱۱ کیلومتری جاده سرو دانشگاه ارومیه بالاتر از مسجد مدیریت امور پشتیبانی به شماره تماس ۰۴۴۳۲۷۷۵۵۷۶
- هزینه چاپ آگهی بر عهده برنده مناقصه است.
- سایر شرایط شرکت در مناقصه در برگه های اسناد درج شده است در صورت نیاز به کسب اطلاعات بیشتر با شماره تلفن ۳۲۷۵۲۷۴۰ یا ۰۴۴۳۲۷۷۵۵۷۶ امور پشتیبانی و یا ۳۱۹۴۲۷۳۹ امور قراردادهای تماس حاصل فرمایید.

شناسه آگهی ۸۶۴۴۸

نوبت دوم

آگهی مناقصه عمومی شرکت آب وفاضلاب استان مازندران



شرکت مناقصه گذار: **شرکت آب وفاضلاب استان مازندران**

موضوع مناقصه	مقدار برآورد به ریال	مدت اجرا	محل اعتبار	مبلغ تضمین به ریال
نگهداری و تعمیرات خطوط انتقال، شبکه و انشعابات آب شرب بخش جنوب شهر ساری	۱۰/۸۴۹/۷۶۰/۰۰۰	۲۴ ماه	داخلی	۵۳۰/۰۰۰/۰۰۰

تاریخ و محل فروش اسناد مناقصه: از تاریخ انتشار آگهی در روزنامه لغایت پایان وقت اداری روز چهارشنبه مورخ ۹۶/۷/۵ به نشانی ساری-بلوار خزر-نبش کوچه شهیدمیوه چین -شرکت آب وفاضلاب استان مازندران- دفتر قراردادهای شماره تماس ۰۱۱-۳۳۴۰۷۲۹۹

مبلغ خرید اسناد مناقصه: ۵۰۰,۰۰۰ ریال واریز به حساب شماره ۰۱۰۵۹۷۴۹۴۶۰۰۳ نزد بانک ملی شعبه بلوار خزر شهر ساری بابت هر سند.

مبلغ و نوع تضمین شرکت در مناقصه: ضمانتنامه بانکی یا چک بانکی تضمینی در وجه شرکت آب وفاضلاب استان مازندران یا واریزی نقدی به حساب جاری به شماره ۰۱۰۵۹۷۴۹۴۶۰۰۳ نزد بانک ملی شعبه بلوار خزر شهر ساری بنام شرکت آب وفاضلاب استان مازندران.

مهلت تحویل پاکت مناقصه: حداکثر تا ساعت ۱۰ صبح روز شنبه مورخ ۹۶/۷/۱۵

محل تحویل پاکت مناقصه: ساری-بلوار خزر-نبش کوچه شهیدمیوه چین-شرکت آب وفاضلاب استان مازندران-دبیرخانه شرکت.

زمان و محل بازگشایی پاکت مناقصه: ساعت ۱۱ روز شنبه مورخ ۹۶/۷/۱۵ دفتر معاونت مالی و پشتیبانی.

شرایط مناقصه:

- داشتن گواهینامه صلاحیت پیمانکاری رتبه پنج رسته آب یا تاسیسات و تجهیزات از سازمان برنامه و بودجه یا گواهی صلاحیت بهره برداری و نگهداری از تاسیسات آب شرب از شرکت مهندسی آب و فاضلاب کشور
- داشتن گواهیصلاحیت ایمنی از اداره کل تعاون، کار ورفاه اجتماعی.
- به پیشنهادات فاقد سپرده یا مضامین پیشنهادات مشروط، مخدوش، سپرده های کمتر از میزان مقرر، سپرده های مخدوش، چک شخصی و نظایر آن و پیشنهادهاتی که پس از انقضای مدت مقرر در آگهی واصل شود ترتیب اثر داده نخواهد شد.
- مدت اعتبار پیشنهادها تا سه ماه پس از بازگشایی اسناد مناقصه می باشد.
- سایر اطلاعات و جزئیات در اسناد مناقصه مندرج است.

روابط عمومی شرکت آب وفاضلاب استان مازندران

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۶/۷/۲۸
تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۶/۷/۲۹

عرضه ۱۱۵ هزار تن انواع فرآورده‌های نفتی و پتروشیمی

تالار فرآورده‌های نفتی و پتروشیمی بورس کالای ایران، روز سه‌شنبه ۲۸ شهریورماه میزبان عرضه ۱۱۵ هزار و ۴۷ تن انواع قیر، وکیوم باتوم، گوگرد، لوب‌کات، مواد شیمیایی و مواد پلیمری بود. همچنین ۵۵ هزار تن سنگ آهن دانه‌بندی شده، ۲۵ هزار و ۴۰۰ تن انواع قیر، ۵۰۰ تن لوب‌کات و ۸۰۰ تن عایق رطوبتی در تالار صادراتی عرضه شد. تالار محصولات کشاورزی بورس کالای ایران نیز عرضه ۵۷ هزار قطعه جوجه یک‌روزه، ۱۵۰ تن جو دامی، ۳۰۰ تن شکر سفید، یک هزار تن شکر خام، ۲۵۵ هزار و ۷۵۰ تن گندم خوراکی و ۴ هزار تن گندم دوروم را تجربه کرد. علاوه بر این، ۴ هزار و ۹۸۱ تن گندم خوراکی نیز در قالب طرح قیمت تضمینی در این تالار عرضه شد. بازار فرعی بورس کالای ایران نیز شاهد عرضه ۱۶ هزار تن آهک پخته ذوب‌آهن اصفهان بود.

بورس انرژی

نخستین معامله حلال ۵۰۳ پالایش نفت اصفهان

در معاملات بورس انرژی ایران کالاهای سی‌اس‌اوی پالایش نفت سازنده، متانول پتروشیمی زاگرس، حلال ۵۰۲ و ۵۰۳ پالایش نفت اصفهان، سوخت کوره سبک و برش سنگین پتروشیمی تبریز و ایزوپریسیکل پالایش نفت بندرعباس در رینگ داخلی و گازماب پالایش نفت آپادان در رینگ بین‌الملل عرضه شدند. حجم کل معاملات صورت‌گرفته در روز دوشنبه ۷، ۸۸۸ تن و به ارزش بیش از ۱۱۲ میلیارد ریال بود. از نکات مهم معاملات می‌توان به نخستین معامله حلال ۵۰۳ پالایش نفت اصفهان در رینگ بین‌الملل اشاره کرد که با استقبال خوب خریداران روبه‌رو شد. بازار برق بورس انرژی ایران نیز شاهد معامله ۳ میلیون و ۱۱۹ هزار قرارداد معادل ۹۳ میلیون و ۸۲۸ هزار کیلووات ساعت به ارزش ۳۱ میلیارد و ۵۰۲ میلیون ریال بود. همچنین نمادهای بارپایه، میان‌باری، کم‌باری و بارمیک با متوسط قیمت ۳۶۰، ۳۰۷، ۴۲۰ و ۴۱۰ ریال بر کیلووات ساعت مورد معامله قرار گرفتند. خاطرنشان می‌شود نمادهای بار پیک روزانه، بار پایه روزانه، میان‌باری روزانه و کم‌باری روزانه ۲۶ مهر ۹۶ گشایش و همچنین نمادهای بار پیک روزانه، بار پایه روزانه، میان‌باری روزانه و کم‌باری روزانه ۳۱ شهریور ۹۶ در پایان جلسه معاملاتی این روز متوقف شده و فرایند تحویل آنها آغاز شد.

بورس بین‌الملل

قیمت مس در بورس لندن به مدار صعودی بازگشت

خرید نقدی مس در بورس لندن با افزایش همراه شد و با نرخ ۶ هزار و ۴۸۶ دلار بر تن معامله شد. طی معاملات بازار فلزات لندن، فروش نقدی مس با افزایش روبه‌رو شد و به ۶ هزار و ۴۸۷ دلار رسید. همچنین سفارش خرید مس برای سه ماه آینده به مبلغ ۶ هزار و ۵۲۴ دلار معامله شد. در این بین، خریدوفروش نقدی آلومینیوم با قیمت ۲ هزار و ۶۶ دلار و ۲ هزار و ۶۶۵ دلار صورت گرفت. قلع با نرخ ۲۰ هزار و ۸۰۰ دلار خریداری شد و به نرخ ۲۰ هزار و ۸۲۵ دلار در هر تن فروخته شد. گزارش‌ها حاکی از آن است که خریدوفروش روی با نرخ ۳ هزار و ۱۰۹ دلار و ۳ هزار و ۱۰۹ دلار انجام شد. سرب هم در رینگ معاملاتی با نرخ ۲ هزار و ۳۶۸ دلار خریداری و ۲ هزار و ۳۶۹ دلار فروخته شد.

شرکت‌ها و مجامع

اختصاص ۵۷۲ ریال سود به ازای هر سهم «عجین» طی یک‌سال

شرکت مجتمع کشت و صنعت چین چین اطلاعات و صورت‌های مالی ۱۲ ماهه منتهی به ۳۱ خرداد ماه ۹۶ را حسابرسی نشده و با سرمایه معادل یکصد میلیارد ریال منتشر کرد. شرکت مجتمع کشت و صنعت چین با انتشار عملکرد یک‌ساله گذشته خود اعلام کرد در سال مالی ۹۶ مبلغ ۵۷ میلیارد و ۱۵۴ میلیون ریال سود خالص کسب کرد و بر این اساس مبلغ ۵۷۲ ریال سود به ازای هر سهم کنار گذاشت که در مقایسه با سال مالی قبل معادل ۷ درصد کاهش داشت. گفتنی است «عجین» در سال مالی ۹۵ مبلغ ۶۱۸ ریال سود به ازای هر سهم محقق کرد.

افزایش ۱۹۱ درصدی عملکرد ۹۶ «کرمان» در قیاس با ۹۵

شرکت سرمایه‌گذاری توسعه و عمران استان کرمان اطلاعات و صورت‌های مالی ۱۲ ماهه منتهی به ۳۱ خرداد ماه ۹۶ را حسابرسی شده و با سرمایه معادل ۲۰۰ میلیارد و ۱۰۰ میلیون ریال منتشر کرد. شرکت سرمایه‌گذاری توسعه و عمران استان کرمان با انتشار عملکرد یک‌ساله گذشته خود اعلام کرد در سال مالی ۹۶ مبلغ ۳۱۵ میلیارد و ۸۲۱ میلیون ریال سود خالص داشت و بر این اساس مبلغ یک هزار و ۵۷۸ سود خالص به ازای هر سهم اختصاص داد که در مقایسه با دوره مشابه سال مالی قبل معادل ۱۹۱ درصد افزایش داشت.

دماسنج بازار سهام کانال ۸۵ هزار واحد را فتح کرد
رکوردهای بورسی‌های تهران



هنوز جنبه‌های مثبت این اقدام به طور کامل ظاهر نشده اما جو روانی بازار سهام را مثبت کرده است.

با گروه‌های بازار سهام

روز سه‌شنبه روند قیمت‌ها در گروه مواد و محصولات دارویی افزایشی بود، به طوری که اکثریت نمادهای دارویی مخصوصاً نمادهایی با حجم و ارزش سنگین‌های مثبتی به بازار سهام ارسال شده و این گروه مورد توجه قرار گیرد. علت دیگر رونق بورس، تمایل بازار به خروج از دوره رکود چهارساله است. چنانکه در چهار سال اخیر بورس در اغلب ماه‌ها، درگیر رکود بوده و تنها در مقاطعی کوتاه رونق داشته است، به طوری که بررسی‌ها نشان می‌دهد شمار ماه‌های راکد حدود سه برابر ماه‌های پررونق بورس در این مدت بوده است. علت دیگر بهبود وضعیت بازار بورس، اعلام کاهش سود بانکی و ساماندهی اوراق بدهی «سخاب» است، هر چند که

صعود ۵ پله‌ای شاخص کل فرابورس

شاخص کل فرابورس ایران چهارمین

روز کاری هفته منتهی به ۳۱ شهریورماه را با پنج پله صعود و قرار گرفتن در ارتفاع ۹۵۷ واحدی پشت سر گذاشت و بدین ترتیب با سبزشی به استقبال آخرین روز کاری فصل تابستان رفت. روز سه‌شنبه ۲۸ شهریورماه، افزون بر بازگشایی چندین نماد معاملاتی، در بازار ابزارهای نوین مالی فرابورس شاهد عرضه اسناد خزانه در نماد «سخاب» که روز ۲۷ اسفندماه امسال سررسید می‌شود نیز بودیم. نتیجه این عرضه، داووستد ۶۲۷ هزار و ۸۳۸ ورقه سخاب ۶ به ارزش بالغ بر ۵۸۸ میلیارد ریال بود. پیش از این عرضه، در بازار ابزارهای نوین مالی فرابورس اوراق سخاب ۲ تا ۵ نیز عرضه شد که با استقبال خوبی همراه بود و بعد از عرضه سخاب ۶ در روز جاری نیز قرار است به‌زودی آخرین سری از سخاب‌ها یعنی سخاب ۷ در فرابورس عرضه شود. در جریان معاملات بازار فرابورس ایران، معامله‌گران بیش از ۲۷۲ میلیون ورقه بهادار را در بالغ بر ۲۸ هزار نوبت معاملاتی دست به دست کردند که ارزش این دادوستدها بر ۳ هزار و ۴۲۸ میلیارد ریال بالغ شد. همچنین صعود ۵ پله‌ای آیفکس تحت تاثیر حمایت ۲۰۸ واحدی از جانب نماد «زاگرس» بود. در همین حال نماد «ذوب» در حالی بیش از یک واحد به سبزشی شاخص کل کمک کرد که با داووستد نزدیک به ۵۲ میلیون سهم به ارزش بالغ بر ۴۸ میلیارد ریال، در صدر بازارهای اول و دوم به لحاظ بیشترین حجم و ارزش مبادلاتی قرار گرفت. این در حالی است که در مجموع بازارهای اول و دوم تغییر مالکیت بالغ بر ۱۰۸ میلیون سهم به ارزش بیش از ۲۶۷ میلیارد ریال انجام شد. عنوان بیشترین افزایش قیمت در میان نمادهای فرابورسی نیز به نماد معاملاتی شرکت‌های مبین‌وان کیش و هتل پارسیان کوثر اصفهان که سهام هر دو اینها طی دو ماه اخیر در فرابورس عرضه شد، تعلق گرفت. در مقابل نمادهای «کشرق» و «بهپاک» بار بیشترین کاهش قیمتی را در روز جاری به دوش کشیدند.

شرکت‌های تحت نظارت سازمان بورس هم سرمایه‌گذاران را به آن سایت با آن اطلاعات عطف می‌دهند و به طور مثال می‌گویند ما در فلان جای لیست هستیم و شما می‌توانید ما را پیدا کنید. امیدواریم این امکان به زبان انگلیسی هم ایجاد شود تا قابل شفاف‌تری عنوان می‌شد. خارجي که با آنها کار می‌کنیم، باشند. دومین نکته این است که با توجه به حضور پرشمار کانال‌ها و گروه‌های تلگرامی در حوزه بازار سرمایه، باید سره از ناسره تشخیص داده می‌شود؛ یعنی باید به شکل شفاف‌تری عنوان می‌شد. مثلا این موسسات مجوز دارند و تحت نظارت ما فعالیت می‌کنند و بقیه مجوز ندارند. مناسب است اطلاعات تماس یا کانتکت‌ها هم در اختیار همه قرار بگیرد. هر کدام از این شرکت‌ها مخصوصا شرکت‌های مشاور سرمایه‌گذاری ممکن

صعود ۵ پله‌ای شاخص کل فرابورس

شاخص کل فرابورس ایران چهارمین

نماگر بازار سهام

بیشترین درصد افزایش
سیجان دارو در حالی عنوان نخست جدول بیشترین درصد افزایش را از آن خود کرد که داروسازی روزدارو در جایگاه دوم این گروه قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
دسیجان	۶,۴۷۷	۴,۹۹
دروز	۲,۳۷۸	۴,۹۹
چدن	۲,۴۸۶	۴,۹۸
های وب	۳,۴۶۲	۴,۹۷
خموثور	۷,۸۵۵	۴,۹
دلما	۳,۶۳۸	۴,۸۷
وتوصا	۱,۶۹۹	۴,۸۱

بیشترین درصد کاهش
کشت و صنعت پیاندر صدر نشین جدول بیشترین درصد کاهش شد. سیمان اصفهان در رده دوم این گروه ایستاد. نیرومحرکه هم در میان سهم‌هایی با بیشترین کاهش قیمت جای گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
غازر	۶,۲۹۶	(۱۳,۲۳)
صففا	۱۴,۴۴۱	(۴,۹۱)
خمحرکه	۲,۰۶۴	(۴,۲۲)
تاباد	۲,۴۶۸	(۳,۸۲)
چکارن	۵,۵۵۱	(۳,۴۸)
کیورس	۳,۴۰۰	(۳,۲)
شغراس	۲,۱۵۴	(۲,۹۳)

پرمعامله ترین سهم

گروه پتروشیمی سرمایه‌گذاری ایرانیان پرمعامله ترین سهم بازار بورس شناخته شد. سایپا در رده دوم این گروه ایستاد. فولاد مبارکه اصفهان هم در رده های بالا قرار گرفت.

نام	قیمت	تعداد دفعه
پترول	۱۴۵۸	۵۴,۳۳۴
خساپا	۱۱۲۶	۴۲,۴۰۵
فولاد	۲۰۱۹	۳۷,۵۵۳
کگل	۲۸۱۴	۲۸,۱۰۸
شتران	۳۲۱۱	۲۶,۳۳۵
پارسان	۱۸۹۳	۲۳,۱۸۶
کچاد	۱۶۷۴	۲۰,۳۰۷

بیشترین ارزش معامله
جایگاه نخست بیشترین ارزش معامله را پالایش نفت تهران به خود اختصاص داد. گروه پتروشیمی سرمایه‌گذاری ایرانیان رتبه دوم را به دست آورد. معدنی و صنعتی گل‌گیر هم در بالای جدول بیشترین ارزش معاملات قرار گرفت.

نام	قیمت	جمع معاملات
شتران	۳۲۱۱	۸۴,۵۵۹
پترول	۱۴۵۸	۷۹,۲۰۷
کگل	۲۸۱۴	۷۹,۱۰۹
فولاد	۲۰۱۹	۷۵,۸۳۰
شینا	۳۳۷۰	۶۰,۳۵۹
خساپا	۱۱۲۶	۴۷,۷۶۷
پارسان	۱۸۹۳	۴۳,۸۹۰

بیشترین سهام معامله شده

سایپا در حالی رتبه نخست جدول بیشترین سهام معامله شده را به دست آورد که تولیدی چند سازان در این گروه دوم شد و گروه پتروشیمی سرمایه‌گذاری ایرانیان در رتبه سوم قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	تعداد سهام معامله شده
خساپا	۱۱۲۶	۲۸-۵
چدن	۲۴۸۶	۲۷۸۵
پترول	۱۴۵۸	۱۹۸۴
فولاد	۲۰۱۹	۱۸۴۵
شتران	۳۲۱۱	۱۷۴۵
پارسان	۱۸۹۳	۱۱۹۵
شینا	۳۳۷۰	۱۱۷۶

بالترین نسبت P/E

رده نخست بالاترین نسبت P/E را در روز گذشته داروسازی زاگرس فرامد پارس به دست آورد. لیزینگ سرمایه‌گذاری توسعه آذربایجان در جایگاه بعدی قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	P/E
ددام	۴۹۶۳	۹۹۳
وآذر	۴۷۷۷	۹۵۵
کساپا	۱۶۵۲	۸۲۶
کحافظ	۳۳۵۳	۶۷۱
خمخور	۲۵۱۳	۶۲۸
خکمک	۱۲۲۶	۶۱۳
شپارس	۲۳۳۹	۵۸۵

کمترین نسبت P/E

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

نام شرکت	قیمت	P/E
ککاز	۴۱۵۵	۱,۹۷
وخارزم	۷۷۰	۲,۰۵
واعبار	۱۴۷۵	۲,۷۳
پردیس	۱۰۹۹	۳,۲۹
ما	۱۵۵۸	۳,۴۵
ویانک	۱۸۳۹	۳,۵۴
پارسیان	۱۷۷۰	۳,۷۸



فرصت‌های بازار سهام از تهدیدهای آن پیشی گرفته است

هم قراردادهای خوبی امضا کرده‌اند. البته بازار هنوز به قراردادهای آنها امتیازی نداده، اما به نظر من بعد از افت اخیر خودرویی‌ها، با انتشار نخستین آمار تولید و فروش که اثرات این قراردادها در آن باشد، کمک کم به آنها نیز توجه خواهد شد. در کل با کاهش نرخ سود بانکی که رفته‌رفته خود را در اقتصاد نشان می‌دهد و همین‌طور ثبات قیمت دلار و تک‌نرخ‌کردن آن در آینده و ثبات قیمت‌ها در بازارهای جهانی، فرصت‌های بازار سهام بسیار بیشتر از تهدیدهای آن است. همچنین اقدام اخیر سازمان بورس و اوراق بهادار در فعال‌سازی بانک اطلاعاتی نهادهای مالی دارای مجوز از این سازمان و تجسیم و اعلام اطلاعات شرکت‌های زیرمجموعه سازمان بورس از چند بعد خوب است و به شفافیت بیشتر بازار کمک خواهد کرد. با این اقدام حتی خود



نخستین واریزی سود سهام عدالت تا هفته آینده

نفر افراد متوفی هستند. سبحانی با بیان اینکه در حال حاضر با کسر افراد متوفی ۴۷ میلیون و ۲۰۰ هزار نفر مشمول سهام عدالت هستند، اظهار داشت: از هفدهم اسفندماه سال گذشته تاکنون جمعیتی بالای ۳۷ میلیون و ۵۰۰ نفر از مشمولان برای دریافت صورتحساب خود به سامانه سهام عدالت مراجعه کرده‌اند. وی در بخش دیگری از سخنان خود با اعلام اینکه مرحله دوم طرح ساماندهی سهام عدالت از سی‌ام فروردین سال جاری آغاز شده است، گفت: از آنجایی که سود

مشاور رئیس کل سازمان خصوصی‌سازی از واریز نخستین مرحله سود سهام عدالت تا هفته آینده در سراسر کشور خبر داد. سیدجعفر سبحانی با اشاره به ثبت افزون بر ۳۲ میلیون شماره شای حساب بانکی در سامانه سهام عدالت، از مشمولان سهام عدالت که تاکنون موفق به ثبت کد شای خود در سامانه مزبور نشده‌اند، خواست هرچه سریع‌تر اقدام کنند. وی در ادامه با اعلام اینکه طرح ساماندهی سهام عدالت از جمله طرح‌های بزرگ ملی در



مراسم رونمایی از بازی‌های ایرانی در فرهنگسرای اندیشه برگزار شد

بنیاد ملی بازی‌های رایانه‌ای، طبق قول خود به جامعه بازی‌سازان کشور، سرانجام و طی مراسمی در فرهنگسرای اندیشه، به رونمایی از دو بازی ایرانی پرداخت. لازم به ذکر است که مراسم رونمایی از بازی‌های ایرانی، برنامه بلندمدت بنیاد ملی بازی‌های رایانه‌ای بوده و با شیوه متفاوتی نسبت به گذشته برگزار می‌شود.

به گزارش دیجیاتو طی این مراسم، از دو بازی ایرانی **The Cage** و **Live TV Tycoon** رونمایی شد. البته بازی پدرخوانده نیز در لیست بنیاد برای رونمایی در این مراسم وجود داشت، اما به گفته متین ایزدی، معاون ارتباطات بنیاد ملی بازی‌های رایانه‌ای، به دلیل مشکلات پیش آمده و نرسیدن این بازی به سطح کیفی مورد انتظار بنیاد، از این رونمایی حذف شد.

طی این مراسم حسن کریمی‌قدوسی، مدیرعامل بنیاد ملی بازی‌های رایانه‌ای، از مراسم رونمایی بازی‌های **The Cage** و **Live TV Tycoon**، به‌عنوان شلوغ‌ترین و باشکوه‌ترین مراسم رونمایی بنیاد تا به امروز یاد کرد. همچنین آقای قدوسی، از آماده شدن کارت مخصوص بازی‌سازان در ماه‌های آینده خبر داد، این کارت‌ها، شامل خدماتی در حوزه آموزشی و مالی، برای تسهیل کار بازی‌سازان و فعالیت بدون دغدغه این قشر، در نظر گرفته شده است. به گفته او، آیین‌نامه حمایت از بازی‌سازان تا پایان سال جاری به‌طور کامل مدون خواهد شد. همچنین کریمی‌قدوسی از اعطای یک میلیارد تومان کمک‌های بلاعوض به بازی‌سازان در ماه‌های آینده خبر داد.

در بخش معرفی بازی‌ها، ابتدا نوبت به‌عنوان **Live TV Tycoon** که یک بازی مدیریتی و شبیه‌ساز برنامه‌سازی تلویزیون است، رسید. به گفته علی ارشادی، برنامه‌نویس ارشد این بازی، پیروسی ساخت و تولید این عنوان نزدیک به ۱۵ ماه زمان برده است. لازم به ذکر است که نسخه اولیه این عنوان، هم‌اکنون در مارکت‌های موبایلی، در دسترس مخاطبان قرار گرفته است. بازی **Live TV Tycoon**، پیش از این موفق به دریافت جایزه خلاقانه‌ترین بازی موبایل در نمایشگاه بین‌المللی TGC شده بود.

دیگر بازی رونمایی شده در این مراسم، عنوان **The Cage**، ساخته استودیو **Mental** بود. این بازی که در ابتدا تنها برای برنده شدن در مسابقات خاصی در نظر گرفته شده بود، با گذشت زمان گسترش یافته و قرار است تا محوریت بازارهای جهانی و حتی داخلی، به زودی عرضه شود.

مهدی مرزبان، کارگردان این بازی، در طول سخنرانی خود از حمایت‌های زیاد تیم فن‌افزار شریف برای توسعه بازی **The Cage** تشکر کرد. این بازی، یک عنوان معمایی با تم سیاه و سفید بوده که المان‌های عناوین پلتفرمر نیز در آن مشاهده می‌شود.

لازم به ذکر است به گفته مدیرعامل بنیاد ملی بازی‌های رایانه‌ای، رونمایی بعدی از عناوین داخلی، در فصل پاییز سال جاری برگزار خواهد شد.

تمام موبایل‌ها تا سال ۲۰۲۰ به حسگرهای بیومتریک مجهز خواهند شد

یکی از مهم‌ترین ویژگی‌های آیفون X که توجه اکثر کاربران و تحلیلگران را به خود جلب کرد، قابلیت **Face ID** بود که با سنسورهای عمق‌سنج خود چهره کاربر را شناسایی کرده و با استفاده از آن قفل موبایل را باز می‌کند.

به گزارش دیجیاتو، فناوری مورد بحث موجب بروز نگرانی‌هایی در زمینه حریم خصوصی شده، که البته چند سال قبل با معرفی اسکنر اثرانگشت نیز شاهد نگرانی‌های مشابهی بودیم، اما این بار حتی «ال فرانکن» سرپرست کمیته حریم خصوصی سنای آمریکا نیز نسبت به تکنولوژی اپل واکنش نشان داده و از شرکت مذکور خواسته درباره نحوه عملکرد سیستم و حفاظت از اطلاعات کاربران توضیح دهد.

با این حال براساس نتایج پژوهش مؤسسه «Acuity»، پیش‌بینی می‌شود که تا سال ۲۰۲۰ میلادی تمام موبایل‌ها، تبلت‌ها و ابزارهای پوشیدنی حداقل به یک حسگر بیومتریک (اثرانگشت، تشخیص چهره، ضربان قلب و...) مجهز شوند. لازم به ذکر است براساس گزارش دیگری از مؤسسه مورد اشاره، ارزش بازار فناوری‌های بیومتریک شامل سخت‌افزار، نرم‌افزار و تراکنش‌های مربوطه از ۶٫۵میلیارد دلار در سال ۲۰۱۶، به ۵۰٫۶ میلیارد دلار در سال ۲۰۲۲ خواهد رسید که نشان‌دهنده افزایش چشمگیر حضور تکنولوژی مورد بحث در زندگی روزمره خواهد بود.

سرپرست وزارت علوم با تأکید بر اینکه فارغ‌التحصیلان دانشگاه‌ها ۴۰درصد از جمعیت بیکار کشور را تشکیل می‌دهند، گفت که تقویت ارتباط صنعت و دانشگاه و توجه به آموزش‌های مهارتی می‌تواند در اشتغال دانشگاهیان موثر باشد.

به گزارش ایسنا، سیدضیاء هاشمی در اجلاس سراسری مدیران دانشگاه‌ها فنی حرفه‌ای که دیروز در هتل المپیک تهران برگزار شد، ضمن بیان این مطلب تأکید کرد: این جلسه فرصتی است تا رئوس طرح بازاندیشی دانشگاه‌های فنی و حرفه‌ای کشور را به شور بگذاریم تا بتوانیم ان‌شاءالله به کمک یکدیگر در این نقطه عطف مهم در تاریخ وزارت علوم با همکاری یکدیگر شرایط افزایش کیفیت آموزش در کشور را فراهم کنیم.

دکتر هاشمی تأکید کرد: همه کسانی که به نوعی درگیر فرآیندهای مدیریتی و سیاست‌گذاری در آموزش عالی کشور هستند، امروز باید توجه داشته باشند که دوران تقاضای گسترده برای ورود به آموزش عالی کشور به خصوص در مقطع کاردانی و کارشناسی به سر رسیده است. وی در ادامه افزود: بسیاری از رشته‌های دانشگاهی خالی از ظرفیت باقی مانده‌اند و ما ناگزیریم به سمت بازآرایی و آمایش مجدد نظام آموزش عالی کشور حرکت کنیم. یکی از مهم‌ترین شاخص‌های ما در این بازآرایی نقشی است که واحدهای آموزشی ما در هدایت جوانان تحصیلکرده به سمت بازار کار ایفا می‌کنند و این مهم‌ترین رسالت واحدهای فنی و حرفه‌ای از بدو تأسیس آنها بوده و اکنون نیز در فصل بازآرایی، نظام آموزش عالی کشور، می‌تواند نقطه‌قوت این مجموعه باشد.

دکتر هاشمی گفت: اگر به ریشه‌ها و اهداف تأسیس واحدهای فنی و حرفه‌ای کشور در حدود ۵۰سال قبل بازگردیم، ملاحظه می‌کنیم که این نوع مراکز آموزشی با هدف رفع نیاز کشور به نیروی ماهر در سطح کاردانی و تکنیسین ابتدا در تکنولوژی و سپس در دهه ۷۰ در آموزش‌دهنده‌های فنی حرفه‌ای تأسیس شدند. سرانجام در دهه ۶۰ دانشگاه‌های فنی حرفه‌ای زیرمجموعه وزارت علوم قرار گرفتند و در سال ۱۳۹۰ در بیش از ۱۶۵ دانشگاه زیرمجموعه این دانشگاه، ۱۵۰ هزار نفر دانشجو شاغل به تحصیل بوده‌اند که تا سال ۹۴ این رقم به ۱۸۰

سرپرست وزارت علوم:

۴۰درصد بیکاران کشور را فارغ‌التحصیلان دانشگاه‌ها تشکیل می‌دهند



هزار نفر افزایش یافته است. به گفته سرپرست وزارت علوم، با توصیفی که از اهداف این واحدها صورت گرفت، علی‌القاعده یکی از مهم‌ترین نقاط پیوند میان دانشگاه و بازار کار به خصوص در حوزه‌های فنی و کشاورزی که بیش از دو سوم ظرفیت این واحدها را تشکیل می‌دهند باید دانشکده‌های فنی و حرفه‌ای باشند.

وی گفت: اکنون و پس از شش سال از آغاز فعالیت این مجموعه ذیل وزارت علوم و چند دهه پس از فعالیت آنها ذیل وزارت آموزش و پرورش کشور، ما باید به این پرسش پاسخ دهیم که این واحدها در تربیت نیروی ماهر و جهت‌دهی نیروی جوان ما به سمت بازارهای کار تا چه اندازه موفق بوده‌اند.

سرپرست وزارت علوم تأکید کرد: متأسفانه به این دلیل که ما در سال‌های گذشته نتوانستیم پیوند منسجمی میان علمای رشته‌های مختلف دانشگاهی برقرار کنیم، از بنا کردن یک سیستم دقیق ارزیابی برای پیش‌خروجی دانشگاه‌های‌مان باز مانده‌ایم درحالی‌که اگر رابطه میان دانشمندان ما در حوزه‌های فنی با علمای علوم اجتماعی و انسانی به‌طور منسجم‌تری شکل گرفته بود، امکان انجام پیمایش‌ها و مطالعات طولی منظم درباره دانش‌موختگان دوره‌های مختلف این دانشکده‌ها و به‌طور کلی نظام آموزش عالی کشور و مقایسه دوره‌های مختلف با هم و ارزیابی کارنامه واحدها و دوره‌های آموزشی فراهم می‌آمد. وی گفت: بر همین اساس یکی از مهم‌ترین اولویت‌های ما در این دوره در وزارت علوم ایجاد یک سیستم

تا حدی در جامعه ما ارزش‌های مادی‌گرایانه تقویت شده است.

ادغام دو دانشگاه فنی و حرفه‌ای و علمی کاربردی در حد گمانه‌زنی است
سرپرست وزارت علوم همچنین حمایت از مراکز آموزشی مهارتی را از سیاست‌های این وزارتخانه دانست و گفت: ادغام دو دانشگاه علمی کاربردی و فنی و حرفه‌ای در حد گمانه‌زنی است. وی در ادامه با تأکید بر اینکه در دانشگاه فنی و حرفه‌ای ظرفیت خوبی برای پاسخگویی به نیازهای جامعه وجود دارد، گفت: این دانشگاه با در اختیار داشتن آزمایشگاه‌ها و کارگاه‌های متعدد می‌تواند دانشجویان مهارتی تربیت کند تا این دانشجویان در نهایت فارغ‌التحصیل شده و وارد بازار کار شوند. برای این کار لازم است پیوند بین دانشگاه و صنعت تقویت شود و وزارت علوم نیز باید زیرساخت‌های لازم برای تقویت این رابطه را افزایش دهد.

وی ادامه داد: باید نیازهای صنعت و بازار کار توسط دانشگاهیان شناسایی شود و نقاط ضعف آن را پیدا کنیم و آموزش‌های متناسب با نیازها و دغدغه‌های کشور را ارائه دهیم.

سرپرست وزارت علوم در پاسخ به این سؤال که آیا برنامه‌ای برای ادغام دو دانشگاه علمی کاربردی و فنی و حرفه‌ای دارد، تأکید کرد: گمانه‌زنی‌هایی در این زمینه مطرح می‌شود اما در حال حاضر باید مراکز مهارتی کشور تقویت شوند و همه دانشگاه‌ها در راستای کیفی‌سازی حرکت کنند، اما در خصوص اینکه چگونه این فرآیند مسیر مهارتی توسط دانشگاه‌ها طی شود، هنوز تصمیم جدیدی وجود ندارد و برنامه وزارت علوم این است که مراکز آموزش مهارتی را تقویت کنیم.

دکتر هاشمی تأکید کرد: وزارت علوم همه تلاش خود را می‌کند. این جزو اولویت‌های مهم این وزارتخانه است که در جهت تقویت واحدهای موفق می‌کند. تجهیز آزمایشگاه‌ها و کارگاه‌ها، در با اقتضات بازار کار تربیت کنند، اقدام که توانسته باشند نیروی ماهر متناسب با اقتضات بازار کار تربیت کنند، اقدام که توانسته باشند نیروی ماهر متناسب با علمای علوم اجتماعی و انسانی به‌طور منسجم‌تری شکل گرفته بود، امکان انجام پیمایش‌ها و مطالعات طولی منظم درباره دانش‌موختگان دوره‌های مختلف این دانشکده‌ها و به‌طور کلی نظام آموزش عالی کشور و مقایسه دوره‌های مختلف با هم و ارزیابی کارنامه واحدها و دوره‌های آموزشی فراهم می‌آمد. وی گفت: بر همین اساس یکی از مهم‌ترین اولویت‌های ما در این دوره در وزارت علوم ایجاد یک سیستم

تلگرام پهنای باند کشور را به تسخیر خود در آورده است

گرفته و شلوغ‌ترین کانال ۳ میلیون و ۴۰۰ نفر عضو دارد. از سوی دیگر معاون محتوایی مرکز ملی فضای مجازی از حرکت بازی‌های رایانه‌ای ایرانی به سمت بازی‌های موبایلی خبر داد؛ به‌طوری که به گفته او بالغ بر ۶۷درصد بازی‌های کشور روی پلتفرم موبایل عرضه می‌شوند. او همچنین با ذکر این مطلب که ۲۳ میلیون نفر در کشور به بازی‌های رایانه‌ای مشغول هستند، از بومی نبودن بازی‌های منتخب این گیمرها ابراز نارضایتی کرد چراکه به گفته او تنها ۶درصد از بازی‌های بازار، ریشه ایرانی دارند.

فعالیت شبکه‌ها و پیام‌رسانان خارجی اشاره کرده بود، طی مراسمی گفت: «بیش از ۶۰درصد پهنای باند کشور توسط تلگرام اشغال شده است. این شبکه پیام‌رسان در حال حاضر نزدیک به ۴۰ میلیون کاربر «ایرانی» دارد که ساعت ۲۲ تا یک شب بیشترین ساعت ترافیکی آن است.»

به گزارش ایسنا، حال معاون مرکز فضای مجازی در تکمیل این آمار از اشغال ۶۰درصد پهنای باند کشور توسط تلگرام خبر داده و توضیحاتی پیرامون گیمرها و بازی‌های ایرانی ارائه کرد. «امیر خوراکیان» که دیروز به لزوم حمایت از پیام‌رسان‌های ایرانی و ایجاد قوانینی برای محدودیت



زباله‌های خانگی سوخت هواپیما می‌شوند

هواپیمای بریتیش ایرویز قصد دارد از زباله‌های خانگی برای تولید سوخت هواپیماهای جت استفاده کرده و بدین شیوه در هزینه‌های خود به‌طور چشمگیری صرفه‌جویی کند.

به گزارش مهر به نقل از نیواطلس، این شرکت هواپیمایی با همکاری Velocys این ابتکار عمل را اجرا خواهد کرد. Velocys از جمله شرکت‌های نوپای فعال در حوزه انرژی‌های تجدیدپذیر است که فناوری خاصی را بدین منظور ابداع کرده است. بریتیش ایرویز قصد دارد میزان تولید آلاینده‌های زیست‌محیطی را در ناوگان خود تا سال ۲۰۵۰ به نصف کاهش دهد و از همین رو به دنبال استفاده از سوختی جدید به جای بنزین در هواپیماهای خود است. همه ساله در انگلیس صدها تن زباله توسط خانوارها تولید می‌شود و می‌توان آنها را به انرژی‌های تجدیدپذیر قابل استفاده در هواپیماها مبدل کرد. انواع پوشک بچه، ظروف غذایی پلاستیکی و جمیع و پوشش‌های مشکلات نیز به همین منظور قابل استفاده است. استفاده از بنزین به‌عنوان سوخت در هواپیماها تهدید مهمی برای حفظ سلامت کره زمین است و استفاده از روش جدید به کاهش ۶۰ هزار تنی تولید دی‌اکسیدکربن در سال منجر می‌شود. این روش همچنین به صرفه‌جویی ۶درصدی در مصرف سوخت منجر خواهد شد.

بریتیش ایرویز قصد دارد کارخانه‌ای به همین منظور احداث کند که سوخت تجدیدپذیر کافی برای تمامی پروازهای این شرکت به مقاصد سن خوزه و نیوارلئان آمریکا تأمین کند.

با آپدیت جدید جیمیل آدرس‌ها و شماره‌های تلفن درون لینک‌ها قرار می‌گیرند

از این به بعد اگر کسی برای شما آدرس یا شماره‌ای فرستاد، دیگر لازم نیست ابتدا آنها را از روی جیمیل خود کپی کرده و سپس استفاده کنید. پس از درخواست‌های فراوان کاربران، سرانجام کمپانی گوگل آپدیتی را برای اپلیکیشن ایمیل خود منتشر کرد که به واسطه آن آدرس‌ها، شماره‌های تلفن و ایمیل‌ها درون هایپرلینک‌ها قرار می‌گیرند. به گزارش دیجیاتو، تا پیش از این به‌روزرسانی، مجبور بودید طی چند مرحله به محتوای که می‌خواهید دسترسی داشته باشید؛ مثلاً آدرسی را که برای‌تان فرستاده شده باید کپی می‌کردید و سپس با رفتن به گوگل‌مپ از مختصات آن باخبر می‌شدید، ولی اکنون کافی است روی آنها کلیک کنید تا به بخش‌های مورد نظر بروید.

با کلیک روی آدرس‌ها خود به خود به گوگل‌مپ رفته و اگر شماره‌های تلفن یا آدرس ایمیل‌ها را انتخاب کنید به قسمت شماره‌گیری تلفن هوشمند و صفحه نوشتن ایمیل می‌روید. با توجه به اطلاعات به دست رسیده، این ویژگی هم‌اکنون در بعضی منطقه‌ها در دسترس بوده و تا سه روز آینده به انتشار جهانی می‌رسد. این تغییرات هم برای هر سه سیستم‌عامل اندروید، iOS و ویندوز منتشر شده که البته در نسخه کامپیوتر نمی‌توانید تماس بگیرید. با وجود اینکه بقیه اپلیکیشن‌های مشابه دسترسی ساده‌تر به محتوای را برای کاربران‌شان فراهم کرده‌اند، آپدیت جدید جیمیل را می‌توانیم یک قدم رو به جلو برای آن به شمار بیاوریم.

حمایت معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری از همایش‌های زیست‌فناوری

به منظور ترویج علم و در راستای تقویت ارتباط میان صاحب‌نظران و متخصصان جهت تبادل اندیشه‌ها، ارائه یافته‌ها و نظریه‌های جدید، برگزاری همایش‌های علمی حوزه زیست‌فناوری مورد حمایت قرار می‌گیرد. به گزارش ایسنا، ستاد توسعه زیست‌فناوری به‌عنوان زیرمجموعه معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری در نظر دارد به منظور ارتقای سطح کیفی و اثربخشی همایش‌های علمی مرتبط با زیست‌فناوری از برگزاری همایش‌های مرتبط با این حوزه حمایت کند.

بر این اساس هرگونه گردهمایی علمی، پژوهشی و فناوری مرتبط با زیست‌فناوری که توسط صاحب‌نظران این حوزه و به منظور تبادل دانش و اطلاعات و ارائه دستاوردهای مرتبط توسط پژوهشگران و صاحبان صنایع برگزار می‌شود به‌عنوان همایش زیست‌فناوری شناخته می‌شود. همایش‌های ادواری (سالانه یا دوسالانه)، همایش‌های دارای کارگاه‌های آموزشی که در آن دستاوردهای نوین پژوهشی عرضه و آموزش داده می‌شود و همایش‌هایی که با همکاری بخش صنعت و در راستای حل بخشی از مشکلات کشور باشد در اولویت حمایت قرار دارند.



سونی از دوربین RX10 IV با قابلیت عکسبرداری و فوکوس فوق سریع رونمایی کرد.

تازه‌های فناوری

این خودروها به خط پایان رسیدند



تولید خودروهای پراید، پژو ۴۰۵، پرشیا، وانت زامیاد و سمند سری اول به دلیل پاس نکردن استانداردهای لازم تا دی ماه سال آینده متوقف خواهد شد.

به گزارش ایسنا، موضوع پایین بودن کیفیت برخی خودروهای داخلی همواره پاشنه آشیل خودروسازان و مورد انتقاد کارشناسان بوده است. در یک سال گذشته درباره پایین بودن کیفیت برخی خودروهای داخلی که در سطح کیفی تکستاره قرار دارند گزارش‌های زیادی منتشر شد که به دنبال این انتقادات شورای سیاست‌گذاری خودرو تعداد استانداردهای اجباری خودرو را از استانداردهای پنجاه‌وگانه فعلی به ۸۳ استاندارد افزایش داد تا خودروسازان مجبور به ارتقای کیفیت تولیدات خود شوند.

طبق مصوبه شورای سیاست‌گذاری خودرو، از ابتدای دی‌ماه سال ۱۳۹۷ تولید خودروهای سواری که استانداردهای هشتادوسه‌گانه جدید را پاس نکنند متوقف خواهد شد.

در این شرایط روز گذشته یک مقام مسئول زیرمجموعه وزارت صنعت، معدن و تجارت به ایسنا خبر داد که ۲۰ مدل خودروی سواری و باری سبک از پنج گروه خودرویی با احتمال توقف خط تولید تا دی‌ماه سال ۱۳۹۷ مواجه هستند.

به گفته این مقام مسئول؛ برخی خودروها در گروه خانواده پراید، پژو ۴۰۵، پرشیا، زامیاد و سری اولیه سمند در لیست خودروهایی قرار دارند که در صورت عدم رعایت استانداردهای خودرویی و نرسیدن تعداد استانداردهای آنها به ۸۳ مورد با توقف خط تولید در دی‌ماه سال ۱۳۹۷ روبرو خواهند شد.

این وضعیت در حالی است که چندی پیش به دنبال انتقادات صورت گرفته گروه خودروسازی سایپا از برنامه این شرکت برای توقف تولید پراید قبل از مهلت تعیین شده در دی‌ماه ۱۳۹۷ خبر داد.

در این شرایط باید دید گروه صنعتی ایران خودرو و شرکت زامیاد چه زمانی برنامه خود برای توقف تولید خودروهای پژو ۴۰۵، پرشیا، سمند سری اول و وانت زامیاد را اعلام و اجرایی خواهند کرد.

همچنین در کنار توقف تولید این خودروها تولید دیگر خودروهای تک ستاره نیز متوقف خواهد شد.

از سال گذشته ایسنا برای نخستین بار مطرح کرد که حدود ۱۰ مدل از خودروهای داخلی در پایین‌ترین سطح کیفی قرار داشته و تنها یک ستاره از پنج ستاره کیفی را کسب کرده‌اند، بنابراین تولید آنها باید متوقف شود.

این خودروها شامل سایپا ۱۳۱، سایپا ۱۱۱، سایپا ۱۳۲، تیبا هاجیک، سایپا، ام‌وی‌ام ۱۱۰ اس، سمند، پژو پارس، پژو ۴۰۵، لیفان ایکس ۶۰ و ام‌وی‌ام ۵۵۰ هستند.

به دنبال انتشار این گزارش‌ها و مطرح کردن مطالبه مصرف‌کنندگان و کارشناسان از وزارت صنعت، معدن و تجارت و شرکت‌های خودروسازی سرانجام چندی پیش مدیرعامل شرکت بازرسی کیفیت و استاندارد ایران اعلام کرد که براساس تصمیم جدید وزارت صنعت، معدن و تجارت، تا انتهای سال جاری تولید خودروهای تک ستاره متوقف خواهد شد.

اشکان گلپایگانی در این زمینه اظهار کرد که براساس تصمیم‌گیری جدید وزارت صنعت، معدن و تجارت از ابتدای سال ۱۳۹۷ هیچ خودروی تک‌ستاره‌ای نباید در سبد تولید شرکت‌های خودروساز داخلی وجود داشته باشد و تولید خودروهای تک‌ستاره باید تا پایان سال جاری متوقف شود.



راهکار ایجاد تحول در صنعت خودروی ایران چیست؟



مناسب و پلکانی کاهش یابد تا تحرکی در صنعت خودرو به‌وجود آید.

وی گفت: اگر در یک زمانبندی پنج ساله روی تعرفه‌ها کار شود، قطعا شرکت‌های خودروساز نیز در هماهنگی با این روند تلاش بیشتری خواهند کرد، هرچند در این جریان باید مشکلات خودروسازان نیز دیده شود از این رو باید کاهش تعرفه‌ها به صورت کارشناسی و پلکانی صورت گیرد تا شرکت‌های خودروساز نیز در این فرصت بتوانند خودشان را بالانس کنند.

قیمت رقابتی ندیده و انرژی چندانی در این زمینه صرف نکردند.

نماینده ورزقان در مجلس شورای اسلامی خاطرنشان کرد: تا زمانی که بازار انحصاری در اختیار خودروسازان است، شاهد تلاشی در حوزه کیفیت و قیمت از سوی شرکت‌ها نخواهیم بود.

علیرزاده بخشی از راهکار دستیابی به رقابت‌پذیری و تحول بازار خودرو را تغییر نرخ تعرفه واردات دانست و افزود: باید تعرفه واردات خودرو در یک زمانبندی خواهد کرد.

وی اظهار داشت: امروز خودروسازان داخلی باید

قیمت و کیفیت تولیداتشان را در رقابت با خودروهای خارجی ارتقا بخشیده و به کیفیت خودروهای تولیدی در این شرکت‌ها نزدیک شوند.

وی همچنین با اشاره به عدم دستیابی به کیفیت و قیمت رقابتی در صنعت خودروی ایران گفت: متأسفانه در این سال‌ها خودروسازان داخلی در این زمینه کوتاهی کردند چرا که با وجود بازار انحصاری نیازی به ارتقای کیفیت و

خودروسازان را در حوزه تولید، تکنولوژی و رقابتی کردن قیمت کمک زیادی خواهد کرد، از این رو

مشارکت‌هایی که در ماه‌های اخیر با خودروسازان معتبر خارجی صورت می‌گیرد، می‌تواند گام مثبتی در راستای تحول صنعت خودروی ایران باشد.

وی تصریح کرد: البته باید همکاری و مشارکت با برندهای معتبر بین‌المللی به‌طور جدی دنبال شود چرا که این جریان به توسعه این صنعت و تحول بازار خودروی ایران کمک مؤثری

نایب‌رئیس کمیسیون صنایع و معدن مجلس شورای اسلامی معتقد است که تجربه

چند دهه صنعت خودروی ایران نشان می‌دهد باوجود پیشرفت‌های صورت‌گرفته اوضاع این صنعت همچنان رضایت‌بخش نیست.

رضا علیزاده در گفت‌وگو با خبر خودرو اظهار داشت: اوضاع کنونی نشان می‌دهد سیاست‌هایی که تاکنون در حوزه خودروسازی دنبال شده، سیاست‌های درستی

نبوده است. وی تأکید کرد: مشارکت با برندهای معتبر خارجی

مصرف تایرهای خارجی برای خودروسازان داخلی ممنوع شد

موضوع استفاده کرده و تنها به این بخش از قانون عمل کرده اما همچنان به مصرف تایرهای خارجی ادامه می‌دهند.

رئیس هیأت‌مدیره انجمن صنفی صنعت تایر ایران تصریح کرد: براساس اصلاح این قانون، خودرویی که در داخل تولید می‌شود به هیچ عنوان نباید از تایر خارجی و چینی در آنها استفاده شود.

برای استفاده از تایرهای خارجی، افزود: متأسفانه خودروسازان با استفاده از این قانون، تایرهای خارجی را به نحوی دیگر از داخل تأمین کرده یا طی قراردادی با تجار

واردکنندگان میزان تایر مورد نظر را وارد می‌کنند. وی تصریح کرد: از آنجا که در این قانون تنها به مسئله واردات تایر تأکید شده است، خودروسازان از این

واردات تایر بلکه به‌طور کلی مصرف تایرهای خارجی برای خودروسازان داخلی ممنوع شود.

محمدرضا گنجی در گفت‌وگو با خبر خودرو اظهار داشت: در سال‌های گذشته وزیر وقت صنعت و معدن و قانونی را ابلاغ کرد مبنی بر اینکه هرگونه واردات تایر برای مصرف خودروسازان داخلی ممنوع است.

پس از هشدار وزیر صنعت به خودروسازان نسبت به استفاده از تایرهای خارجی، رئیس هیأت‌مدیره

انجمن صنفی صنعت تایر ایران از اصلاح قانون واردات تایرهای خارجی جهت مصرف خودروسازان خبر داد و گفت: در جلسه‌ای که در هفته جاری برگزار شد، مقرر شد قانون «ممنوعیت واردات تایر برای استفاده خودروسازان» اصلاح شده و نه‌تنها

تازه‌های خودرو



اوپل آمپرا؛ ۷۵۰ کیلومتر با یکبار شارژ - اوپل از مدل الکتریکی Ampera-e رونمایی کرده است که به نوعی برادر دو قلو شورولت بولت در بازار اروپا محسوب می‌شود.

حضور بنز در راستای خودروساز شدن ایران است



عضو هیأت علمی دانشگاه علم و صنعت گفت که حضور شرکت مرسدس بنز در ایران گام مهمی برای تحقق هدف دولت تدبیر و امید مبنی بر خودروساز شدن ایران است.

ابوالفضل خلخالی در گفت‌وگو با ایسنا، اظهار کرد: صنعت خودرو در دوره چهار ساله دولت یازدهم از رکود قبلی فاصله گرفته و با اجرایی شدن برجام توانست گام‌های مؤثری در راستای جهانی شدن بردارد.

وی با بیان اینکه برای اتصال صنعت خودروی ایران به خودروسازان جهانی تاکنون چند قرارداد مهم در این رابطه منعقد شده است، خاطرنشان کرد: قرارداد با پژو، سیتروئن و همچنین قرارداد اخیر با شرکت مرسدس بنز مهم‌ترین دستاوردهای دولت در حوزه صنعت خودرو بوده است.

این کارشناس صنعت خودرو ادامه داد: در قرارداد با مرسدس بنز موضوع همکاری مشترک ایران و آلمان برای طراحی و تولید خودروهای تجاری مورد توجه قرار گرفته که این موضوع باعث ارتقای تکنولوژی صنعت خودروی کشور در حوزه تولید خودروهای تجاری خواهد شد.

وی افزود: خودروسازان داخلی باید در همکاری با خودروسازان خارجی بر انتقال دانش فنی طراحی و تولید خودرو تمرکز کنند تا بتوانند به هدف تعیین‌شده در دولت تدبیر و امید مبنی بر خودروساز شدن ایران دست یابند.

خلخالی با بیان اینکه انتقال دانش فنی مرسدس بنز در حوزه طراحی و تولید خودرو باعث ارتقای صنعت خودروی کشور خواهد شد، تصریح کرد: خودروسازان داخلی باید از این فرصت حداکثر بهره را ببرند تا هدف دولت تدبیر و امید برای خودروساز شدن ایران محقق شود.

ممنوعیت فروش حواله رنو ساندر و استپوی

معاون بازاریابی و فروش گروه خودروسازی سایپا هرگونه خریدوفروش حواله خودروی ساندر و استپوی را غیرقانونی اعلام کرد.

به گزارش تسنیم، روز گذشته و تنها پس از یک روز از پایان طرح فروش خودروی رنو ساندر و استپوی توسط سایپا، برخی از افراد نسبت به فروش حواله خودروی خود در فضای مجازی اقدام کردند. این در حالی است که مسئولان سایپا پیش از این از عدم امکان صلح در قرارداد پیش‌فروش خودروی ساندر و استپوی خبر داده بودند و خریدوفروش حواله این خودرو را غیرقانونی اعلام کردند.

رضا تقی‌زاده، معاون بازاریابی و فروش گروه خودروسازی سایپا که روزهای شلوغی را سپری می‌کند، در آخرین مصاحبه خود درباره خبر خریدوفروش حواله خودروی رنو ساندر و استپوی که روز یکشنبه ۲۶ شهریورماه توسط سایپا پیش‌فروش شد، واکنش نشان داد.

وی در این زمینه گفت: در راستای جلوگیری از ایجاد کسب‌وکارهای حاشیه‌ای در طرح پیش‌فروش اخیر خودروی ساندر و استپوی، اقدامات مختلفی انجام شد که هر کدام به نوبه خود بازدارنده است و از ایجاد فضای دلالتی جلوگیری می‌کند. در این طرح هر کد ملی تنها قادر به ثبت‌نام یک دستگاه خودرو بود و امکان تکرار کد ملی در روند ثبت‌نام وجود نداشت. در گام بعدی امکان خریدوفروش کار تکسی این خودرو نیز میسر نیست، لذا خریدوفروش حواله این خودرو در نمایندگی‌های سراسر کشور سایپا انجام نخواهد شد و عواقب هرگونه خریدوفروش توسط مشتریان خارج از چارچوب نمایندگی‌ها، متوجه سایپا نخواهد بود.

تقی‌زاده در واکنش به این موضوع که آگهی‌های فروش حواله خودروی رنو ساندر و استپوی توسط برخی افراد در فضای مجازی قرار گرفته است، اذعان داشت: در این آگهی‌ها زمان تحویل خودرو همراه قید شده است، در حالی که در طرح پیش‌فروش اخیر ساندر و مودت تحویل خودرو آذر و دی‌ماه سال جاری است.

معاون بازاریابی و فروش گروه خودروسازی سایپا ضمن بیان این مطلب که روز گذشته به نمایندگی‌های سراسر کشور ابلاغیه‌ای جدید ارسال شده است، اظهار داشت: در این ابلاغیه به‌صراحت تأکید شده است که هرگونه اعلام روش‌های فروش، درج آگهی و... در خصوص خودروی ساندر و استپوی توسط نمایندگی‌ها ممنوع است و در صورت مشاهده هرگونه تخلف، با نمایندگی متخلف برخورد خواهیم کرد.



فقر دانش رسانه‌ای مهم‌ترین تهدید مجازی است

سیدعلیرا آل داوود در شبکه رادیویی گفت‌وگو با اشاره به موضوع فیشینگ در تجارت الکترونیک، گفت: عموم مردم ایران باید با حمله فیشینگ (دزدی اطلاعات مجازی از طریق فریبکاری و صفحات جعلی کسب‌و کار، آشنایی کافی داشته باشند. وی همچنین در ادامه افزود: امروزه لایه امن و استفاده از سامانه‌های SSL یکی از راهکارهای مبارزه با فیشینگ است، درحالی‌که هیچ‌کدام از شرکت‌های داخلی مجیز به تجهیزات سامانه‌های SSL نیستند، بر همین اساس شرکت‌های ترکیه‌ای و کانادایی اصلی‌ترین مرجع ارائه سامانه‌های SSL و لایه‌های امن به سایت‌های داخلی کشور هستند. وی همچنین در ادامه تأکید کرد: فقر دانش رسانه‌ای و فنی در حوزه فضای مجازی مهم‌ترین عامل برای فرار گرفتن در معرض تهدیدهای مجازی است.

دربچه

عادت‌هایی که استرس محیط کار را بیشتر می‌کنند

می‌کنید.

استرس یک موضوع اجتناب‌ناپذیر در تمام محیط‌های کاری است، ایمن واکنش و نحوه برخورد منا با این موضوع است که همه‌چیز را تعیین می‌کند. در محیط کار استرس‌های بسیار زیادی وجود دارد که نه می‌توان از آنها دوری کرد و نه شدت آنها را کاهش داد، بلکه روبه‌رو شدن با آنها تنها راه از بین بردن‌شان است. شاید عملکرد شما در محیط کار زیر ذره‌بین است و می‌ترسید از اینکه نتوانید انتظارات دیگران را برآورده کنید. شاید از طرف مدیر یا همکاران مورد انتقاد شنیدید قرار گرفته باشید و ندانید باید چه کاری انجام دهید. یا اینکه بودجه پروژه شما رو به اتمام بوده و فرصت زیادی هم برای تحویل آن باقی نمانده است. تمام این شرایط استرس‌آور هستند، اما گاهی مردم عادت دارند مشکلات را بزرگ‌تر از چیزی که هست، جلوه بدهند و در نتیجه استرس خود را تشدید کنند. تحقیقات نشان می‌دهند زمانی‌که مردم تحت استرس قرار می‌گیرند، دچار انگیزگی می‌شوند. انگیزگی یک وضعیت فیزیولوژیکی و روانی است. هوشیاری و واکنش به محرک‌ها است. در چنین شرایطی انسان نمی‌تواند روی یک موضوع تمرکز کند و انرژی و انگیزه لازم را برای کار کردن پیدا کند. استرس کم، مفید است و حتی می‌تواند باعث بهبود عملکرد شود، اما گاهی میزان آن به‌اندازهای زیاد می‌شود که بر کارایی تأثیر می‌گذارد. سه عادت‌ی که در ادامه این مقاله به نقل از رومیتر بررسی می‌کنیم، بسیار مخرب هستند. علت این عادت‌ها به‌طور دقیق بررسی و وادحل برطرف کردن‌شان نیز ارائه شده است.

آشنایه ۱: حل کردن مشکلات به‌تنهایی

یکی از عوارض جانبی استرس این است که می‌تواند میزان تمرکز شما را تحت تأثیر قرار دهد. آسان‌ها زمانی که تحت استرس قرار می‌گیرند شروع به تشخوار ذهنی می‌کنند. یعنی تمام اتفاقاتی را که باعث استرس‌شان شده است، دوباره در ذهن‌شان مرور می‌کنند. استرس، واکنش بدن و مغز شما به یک اتفاق خطرناک است. در نتیجه شما نسبت به تمام چیزهایی که در اطراف‌تان قرار دارد حساس‌تر خواهید شد. این موضوع ریشه در گذشته ما دارد، اینکه انسان‌ان در زمان‌های قدیم بیشتر با تهدیدهای فیزیکی درگیر بودند تا تهدیدهای مفهومی و ادراکی. بسیاری از مردم هنگام روبه‌رو شدن با این گرایش‌های منحرف سعی می‌کنند ارتباط خود را با دیگران قطع کنند. آنها زمانی‌که تحت فشار قرار می‌گیرند، ترجیح می‌دهند برای مدتی تنها باشند تا بتوانند تمام تمرکز خود را روی آن موضوع بگذارند، اما این عادت ممکن است همه چیز را بدرت کند. درواقع یکی از راه‌ها برای افزایش کارایی در زمان استرس این است که مردم معمولاً تأثیر رویدادهای منفی روی موضوعی کار کنید. یکی دیگر از موضوعات روان‌شناختی که از زمان‌های گذشته همراهِ انسان بوده، این است که انسان‌ها در گروه احساس امنیت بیشتری می‌کنند. همه ما زمانی‌که احساس تهدید می‌کنیم، دوست داریم به سمت تیم خود برویم. زمانی‌که در شرایط استرس‌زا به‌صورت گروهی روی مشکلی کار می‌کنید، مغزتان تمرکز بیشتری پیدا خواهد کرد. یکی از دلایل چنین اتفاقی این است که شما در گروه مدام بات موضوعی که باعث استرس شده صحبت نمی‌کنید و بیشتر روی راحل مشکل تمرکز



کیاموتورز طراح بام و X5 و X6 را استخدام کرد

کسب‌وکار امروز

کمیانی کراه‌ای کیا موتورز، پیر لکلرک (Pierre Leclercq) را به‌عنوان مدیر دیار تعان طراحی خود استخدام کرد. آقای لکلرک سابقه کار در بامو را داشته و طراحی خودروی انقلابی X6 و شاسی بلند پرطرفدار X5 در کارنامه وی دیده می‌شود. البته پیش از پیوستن به کیا موتورز آقای لکرک در شرکت چینی گریت وال مشغول به کار بود.

ظواهر این اقدام به دلیل کاهش فروش محصولات هیوندای و کیا در بازار چین انجام شده و آقای لکلرک ماموریت دارد محبوبیت ازدست‌رفته محصولات این جریان هستید که از زمان بروز کشمکش‌های سیاسی بین سئول و پکن، فروش محصولات کراه‌ای در چین بسیار افت کرده است. البته بخشی از این افت به عدم ارائه خودروهای شاسی بلند توسط خودروسازان کراه‌ای نسبت داده می‌شود.

همانطور که اشاره شد، آقای لکلرک از سال ۲۰۱۲ مدیریت طراحی محصولات گریت وال را بر عهده داشت. یکی از بهترین خودروهایی که توسط تیم تحت رهبری وی خلق شد، هاوال H6 بود. این شاسی بلند چینی به دلیل تناسب قسمت‌های مختلف و طراحی نسبتاً مدرن، بیشتر شبیه مدل‌های اروپایی از آب درآمده و از ظاهری جذاب برخوردار است.

کمیانی کیا روز پنجشنبه درباره دلیل استخدام این طراح معروف گفته است که لکلرک یکی از معدود طراحان بااستعداد است که تجربه کار در تمامی بازارهای اصلی خودرو مثل اروپا، ایالات متحده و چین را در کارنامه دارد.

جذب آقای لکلرک تنها سه ماه پس از استخدام

سامیون لوسبی (Simon Loasby) توسط کمیانی

هیوندای انجام شده است. آقای لوسبی هم مدیر

دیارتان طراحی فولکس واگن در چین بود.

بازدید کار آفرینان فرانسوی از بورس تهران

هیاتی از نمایندگان شرکت‌های فرانسوی با مسئولان بورس تهران ملاقت کردند و با بازار سرمایه کشور و فرصت‌های سرمایه‌گذاری آشنا شدند. به گزارش روابط عمومی و امور بین‌الملل بورس تهران، عصر روز گذشته هیاتی عالی‌رتبه از نمایندگان نگاه‌های فرانسوی در حوزه‌های تجهیزات، خدمات مالی، حقوقی،حمل‌ونقل و انرژی با هماهنگی انجمن فعالان کسب‌وکار فرانسه (MEDEF) از بورس تهران بازدید کردند. براساس این گزارش، در این رویداد که با حضور معاون راین اقتصادی سفارت فرانسه در ایران برگزار شد، اعضای هیأت با ساختار بازار سرمایه ایران، فرصت‌های سرمایه‌گذاری و ابزارهای قابل معامله آشنا شدند و همچنین اطلاعاتی در خصوص موضوعات حقوقی مرتبط با فعالیت در بازار ایران به دست آوردند.

نگاه

روایت موسی پیکسار از ۴۶ بار نه شنیدن تا ساخت «داستان اسباب‌بازی»

۱۰ میلیارد بار بهتر از چیزی هستند که در سال ۱۹۶۵ به نمایش درآمده بودند.

کتمسال و منن از این قانون در چند نقطه مهم استفاده کردیم که یکی از آنها تأسیس پیکسار بود. در سال پایانی فعالیت خود در لوکاس فیلم تصمیم گرفتیم برای ساخت نخستین فیلم دیجیتالیمان قراردادی را با یک شرکت ژاپنی امضا کنیم. در ادامه متوجه شدیم که طبق قانون مور، کامپیوترها هنوز به درجه پیشرفت مورد نظر ما نرسیده‌اند، به همین جهت امضای قرارداد به سرانجام نرسید. زمانی‌که پیکسار تأسیس شد، می‌دانستیم که تا پنج سال آینده نمی‌توانیم فیلمی با مشخصات مورد نظرمان تولید کنیم اما دقیقاً در انتهای سال پنجم، (هماهنگ با قانون مور نیز)، شرکت دیزنی سراغ ما آمد و بودجه ساخت «داستان اسباب‌بازی» را که نخستین فیلم دیجیتالی ما بود فراهم کرد.

در زمان همکاری با استیو جابز به چه نکات مثبتی دست

پیدا کردید؟ چه شخصی سرمایه‌گذار اصلی پیکسار بود؟

جایز زوئی روی شرکت ما سرمایه‌گذاری کرد که با جواب منفی ۴۵ مؤنسه دیگر روبه‌رو شده بودیم. جایز پیکسار با خلق یا هدایت نکرده اما طی پنج سال نخست تأسیس کمیانی کاری را انجام داد که باعث شد تبدیل به پیکساری که امروز همه می‌شناسند شویم. بارها با کمبود بودجه مواجه شدیم و هر بار نیز سراغ استیو جابز می‌رفتم و او چکی جدید برای‌مان امضا می‌کرد. بزرگ‌ترین کمک او این بود که بازخوردها از پیش‌نمایش اولیه داستان اسباب‌بازی را به صورت عمومی منتشر کرد.

به‌عنوان یکی از موسسان پیکسار، چه اصولی برای پیشرفت کسب‌وکاران در پیش گرفتید که بتواند به استارت‌آپ‌ها در آغاز راه کمک کند؟

زمانی‌که قصد استخدام نیروی جدیدی را دارید بهتر است از سه قانون طلایی استفاده کنید؛ این افراد باید از خودتان باهوش‌تر باشند، پس بهترین‌ها را استخدام کنید و فضای مناسبی را نیز در اختیار آنها قرار دهید.

استخدام نیروی جدید تقریباً شبیه به تبدیل شدن به یک پدر و مادر خوب است. شاید شما امکان تولید خلاقت را نداشته باشید اما می‌توانید خلاقت‌ها را شناسایی کنید، پرورش دهید و سنتری قدیمی‌ای در نیویورک که موسس «سلیکون گرافیک» بود، تماس

گرفتم و سئوالاتی در زمینه راهاندازی کسب‌وکار از او پرسیدم. کلارک توضیح داد که راهاندازی یک کسب‌وکار آندرها هم سخت نیست و تنها با کمی تلاش و فعالیت می‌توان اصول کار را یاد گرفت. در ادامه راه، شروع به یادگیری فشرده اصول اولیه برای جذب سرمایه کردیم. آن زمان ۳۵ سرمایه‌گذار خصوصی و ۱۰ کمیانی بزرگ پیشنهاد ما برای جذب سرمایه ی‌ار د کردند اما باز هم نمانید نشدیم.

کمی هم درباره تأثیری که گوردن مور، موسسین شرکت اینتل بر فلسفه کسب‌وکار شما داشت، توضیح دهید.

قانون مور به این نکته اشاره دارد که هر آنچه تاکنون به‌عنوان دستاورد کامپیوترها شناخته می‌شود طی پنج سال آینده، ۱۰ برابر بهتر خواهد شد. در نتیجه کامپیوترهای سال ۲۰۱۵ چیزی حدود

خبر ورشکستگی اسباب‌بازی فروشی توپزآر‌اس Toys R Us در آمریکا به حدی غمگین بود که همگان متعجب آن را بزرگ‌ترین اتلاین فروش دنیا یعنی آمازون دانستند.

با ۲۰۱۵ در بخش اسباب‌بازی به فروش ۲۰۰۵ میلیارد دلار رسید. در سال ۲۰۱۶ حدود ۴ میلیارد دلار خردفروشی که از سال ۱۹۴۸ فعالیت کرده (چارلز لازاروس بیناگندس) و با ۷۰۰ هزار کارمند و کارگر درآمدی معادل ۱۳۵ میلیارد دلار داشته، حالا باید ۴۰۰ میلیون دلار قرض‌ش کند تا دست به بازسازی خود بزند و این در حالی است که آمازون خیر فروش ۳۱ میلیارد دلاری اسباب‌بازی‌های خود را روی سایت آنلاین با ورق اعلام کرد. این کمیانی سال هزینه‌کرد ۱۰۰ میلیون دلار برای خریدن و استقرار سیستم یکپارچه مدیریت و کنترل سیستم‌های اسباب‌بازی در آمریکا به‌کار برد. این کمیانی طی ۱۰۰ میلیون دلار هزینه‌کرد تا دست ندهند.

این کمیانی با سه هزینه‌کرد ۱۰۰ میلیون دلار برای خریدن و استقرار سیستم یکپارچه مدیریت و کنترل سیستم‌های اسباب‌بازی در آمریکا به‌کار برد. این کمیانی طی ۱۰۰ میلیون دلار هزینه‌کرد تا دست ندهند.

مهم‌ترین آسیب‌پذیری دستگاه‌های اینترنت اشیا، رهنه‌های «تزیینی» است که در نوع ضعف مربوط به امکان تزییق SQL در برنامه‌ها، در سیستم‌های عملی و نیز سیستم‌های میزبان را دربر می‌گیرد.

آمازون دلیل اصلی ورشکستگی اسباب‌بازی فروشی توپز آر اس؟

به میزبانی دانشگاه علم‌وصنعت

چهارمین جلسه هم‌اندیشی مدیریت فرآیندهای کسب‌و کار بر گزار می‌شود

عملیاتی BPM بر گزار می‌شود، خاطرنشان کرد، محل برگزاری نشست کسب‌وکار، توسط یکی از واحدهای فلور مستقر در مرکز رشد دانشگاه علم و صنعت ایران خواهد بود.

به گزارش ایسنا نماینده انحصاری انجمن بین‌المللی مدیریت فرآیندهای کسب‌وکار در ایران یادآور شد: چهارمین جلسه از نشست‌های هم‌اندیشی در دو بخش برگزار خواهد شد؛ در بخش اول توسط دکتر عبدالرحمن نبال تجاربر در حوزه مدیریت فرآیندهای کسب‌وکار اقدام کرده است.

مهرداد اقامتمصلی کرمانی، مدیر عامل نماینده انجمن بین‌المللی مدیریت فرآیند کسب‌وکار در این باره اظهار کرد: چهارمین جلسه از نشست‌های مذکور از ساعت ۱۵ الی ۱۷ روز سیم‌ا شهریورماه ۹۶ بر گزار خواهد شد و محور جلسه مذکور موضوعی همچون «استقرار سیستم یکپارچه مدیریت فرآیندهای کسب‌وکار در سازمان غذا و دارو» خواهد بود.

فرآیندهای کسب‌وکار در سازمان غذا و دارو» و همچنین «تحلیل و ممیزی فرآیندهای کسب‌وکار» ارائه می‌شود صورت آنلاین نیز اسباب‌بازی سازمان غذا و دارو» خواهد بود.

فرآیندهای کسب‌وکار در سازمان غذا و دارو» و همچنین «تحلیل و ممیزی فرآیندهای کسب‌وکار» ارائه می‌شود صورت آنلاین نیز اسباب‌بازی سازمان غذا و دارو» خواهد بود.

تشریح کند

کرمانی تصریح کرد: در انتهای جلسه نیز زمانی به پرسش و پاسخ میان شرکت‌کنندگان اختصاص داده خواهد شد.

داد.

پنج سالی بود که توپزآر‌اس دچار ضرر و زیان می‌شد، اما درآم آمازون در سال ۲۰۱۶ از ۲۴ درصد رشد در مقایسه

با ۲۰۱۵ در بخش اسباب‌بازی به فروش ۲۰۰۵ میلیارد دلار رسید.

در سال ۲۰۱۵ بود که سه کمیانی «کسین کیه‌سال»، «کرونادو ری و KKR & Co» و ۴۰۰ میلیون دلار قرض‌ش کند تا دست به بازسازی خود بزند و این در حالی است که آمازون خیر فروش ۳۱ میلیارد دلاری اسباب‌بازی‌های خود را روی سایت آنلاین با ورق اعلام کرد. این کمیانی سال هزینه‌کرد ۱۰۰ میلیون دلار برای خریدن و استقرار سیستم یکپارچه مدیریت و کنترل سیستم‌های اسباب‌بازی در آمریکا به‌کار برد. این کمیانی طی ۱۰۰ میلیون دلار هزینه‌کرد تا دست ندهند.

این کمیانی با سه هزینه‌کرد ۱۰۰ میلیون دلار برای خریدن و استقرار سیستم یکپارچه مدیریت و کنترل سیستم‌های اسباب‌بازی در آمریکا به‌کار برد. این کمیانی طی ۱۰۰ میلیون دلار هزینه‌کرد تا دست ندهند.

مهم‌ترین آسیب‌پذیری دستگاه‌های اینترنت اشیا، رهنه‌های «تزیینی» است که در نوع ضعف مربوط به امکان تزییق SQL در برنامه‌ها، در سیستم‌های عملی و نیز سیستم‌های میزبان را دربر می‌گیرد.

فناوری «اینترنت اشیا» به‌طور روزافزون در حال ورود به عرصه کسب‌وکار بوده و به همین میزان، احتمال حملات نیز بالاتر می‌رود. انتشار می‌رود که در سال ۲۰۱۷، حدود ۳۱ میلیارد دستگاه متصل به زمین، چین، آمریکا شمالی و غرب اروپا، دو سوم از کل دستگاه‌های IoT را به خود اختصاص خواهند داد و

بخش مصرف‌کننده، بزرگ‌ترین کاربر این دستگاه‌ها خواهد بود، لیکن کسب‌وکارهای مختلف هم از این روند جهانی عقب نمانده و در سال جاری، ۳۱ میلیارد دستگاه متصل را به‌کار خواهند گرفت. در و نتیجه، ایمن موضوع باعث حضور بات‌نتها و حملات تزییقی هکرها خواهد شد. کارشناسان بر این باورند که برای جلوگیری از حملات مهاجمان و نقض‌های مذکور، هوشیاری و پاسخگویی باید در اولویت قرار گیرد. به عقیده متخصصان، مهم‌ترین آسیب‌پذیری دستگاه‌های اینترنت اشیا، رهنه‌های «تزیینی» است که در نوع ضعف مربوط به امکان تزییق SQL در برنامه‌ها، در سیستم‌های عملی و نیز سیستم‌های میزبان را دربر می‌گیرد.

اینترنت اشیا، رهنه‌های «تزیینی» است که در نوع ضعف مربوط به امکان تزییق SQL در برنامه‌ها، در سیستم‌های عملی و نیز سیستم‌های میزبان را دربر می‌گیرد.

ورود اینترنت اشیا به عرصه کسب‌وکار

فناوری «اینترنت اشیا» به‌طور روزافزون در حال ورود به عرصه کسب‌وکار بوده و به همین میزان، احتمال حملات نیز بالاتر می‌رود. انتشار می‌رود که در سال ۲۰۱۷، حدود ۳۱ میلیارد دستگاه متصل به زمین، چین، آمریکا شمالی و غرب اروپا، دو سوم از کل دستگاه‌های IoT را به خود اختصاص خواهند داد و

بخش مصرف‌کننده، بزرگ‌ترین کاربر این دستگاه‌ها خواهد بود، لیکن کسب‌وکارهای مختلف هم از این روند جهانی عقب نمانده و در سال جاری، ۳۱ میلیارد دستگاه متصل را به‌کار خواهند گرفت. در و نتیجه، ایمن موضوع باعث حضور بات‌نتها و حملات تزییقی هکرها خواهد شد. کارشناسان بر این باورند که برای جلوگیری از حملات مهاجمان و نقض‌های مذکور، هوشیاری و پاسخگویی باید در اولویت قرار گیرد. به عقیده متخصصان، مهم‌ترین آسیب‌پذیری دستگاه‌های اینترنت اشیا، رهنه‌های «تزیینی» است که در نوع ضعف مربوط به امکان تزییق SQL در برنامه‌ها، در سیستم‌های عملی و نیز سیستم‌های میزبان را دربر می‌گیرد.

اینترنت اشیا، رهنه‌های «تزیینی» است که در نوع ضعف مربوط به امکان تزییق SQL در برنامه‌ها، در سیستم‌های عملی و نیز سیستم‌های میزبان را دربر می‌گیرد.

ارتباط



اخلاق در تبلیغات

بخش مهمی از رسانه‌ها تبلیغات است، بخش مهمی از مغازه‌ها تبلیغات است، بخش مهمی از دیوارهای شهر، اتوبوس‌های شهر، متروها و بخش مهمی از مراکز و اماکن عمومی، پر از تبلیغات است.

تبلیغ کنندگان تجاری و سیاسی، در تمام شبانه‌روز از طریق روزنامه‌ها، مجله‌ها، رادیوها و تلویزیون‌ها، سینماها آگهی‌های گوناگون دیواری و... در تعقیب مردم هستند تا مستقیم و غیرمستقیم، در آنها نیازهایی را به وجود آورند و کالاهای بیشتری را به آنها بفروشند. در این مقاله به نقل از modir.tv قصد داریم در مورد اخلاق در تبلیغات صحبت کنیم.

آیا تبلیغات و علم آن، برای بشریت مضر است؟ بعضی از اندیشمندان و متفکران می‌گویند این وضعیت:

انسان‌ها را مصرف‌گرا می‌کند.
انسان‌ها را تکساحتی می‌کند.
انسان‌ها را از خودشان بیگانه می‌کند.

اما بعضی‌ها خوش‌بین‌ترند و تبلیغات را به‌ویژه برای حیات سرمایه‌داری، ضروری و لازم می‌دانند و تخریب ارزش‌های فرهنگی و اجتماعی جوامع و ارزش‌های انسانی را چندان قابل توجه و مهم به حساب نمی‌آورند.

نظر بزرگان چیست؟

مارکوزه می‌گوید: «تبلیغات بازرگانی با کاستن مفاهیم کلمات، جلوی تفکر مخاطبان را می‌گیرد و با تصاویر و استفاده اجباری از هنر، احساسات انسان و... سعی می‌کند او را در یک عمل انجام‌شده (خرید) قرار بدهد.»

پستمن می‌گوید: «تبلیغات باعث می‌شود آدم‌ها نتوانند با یک بررسی عقلی، تصمیم‌گیری کنند و بیشتر تصمیمات‌شان از احساس سرچشمه خواهد گرفت.»

تبلیغات بازرگانی این باور را در مردم ایجاد کرده که همه مشکلات هم قابل حل است و هم سریع حل می‌شود.

کلنر می‌گوید: «تبلیغات بازرگانی علاوه بر آنکه بُت‌وارگی کالا را ایجاد می‌کند، حواس پرتی و بی‌توجهی مردم به انسان‌های دیگر را هم شکل می‌دهد.»

گالبرایت می‌گوید: «تبلیغات بازرگانی از طریق ایجاد موانع در تداوم عادت زندگی و ایجاد تمایلات جدید، نیازهای تازه‌ای را ایجاد می‌کند که اغلب هم کاذب است.»

مارکوزه می‌گوید: «در این جوامع (غرب و سرمایه‌داری) ذهنیت فرد در اثر انبوه حجم تبلیغات بازرگانی رسانه‌ها به تدریج برای مخالفت نشان دادن، دچار نوعی فرسودگی می‌شود و انسان چنین جامعه‌ای به تدریج تبدیل به یک انسان تک‌ساحتی می‌شود.»

شادسون می‌گوید: تبلیغات بازرگانی در جامعه ما (غرب) دارای یک کاربرد سمبلیک و فرهنگی و فراتر از فروش محض کالا است و همانند هنر رئالیستی سوسیالیستی، همه چیز را به‌طور ساده بیان می‌کند و هر چیز را با نمونه نشان می‌دهد.

شیلر می‌گوید: «ترویج مصرف‌گرایی در کشورهای فقیر، صحنه ناکامی را در یک مقیاس وسیع به نمایش در خواهد آورد.»

هانک می‌گوید: «یکی از مباحثی که همواره با آن روبرو هستیم، این است که یکی از فاکتورهای عمده دلیل در فروپاشی دیوار برلین، پخش روزانه تصاویر تلویزیونی از مصرف انبوه بوده است که شهروندان آلمان شرقی با توجه به بافت و سبک زندگی نسبتاً خسته‌کننده و یکنواخت خویش به مشاهده آنها می‌پرداختند.»

پس تبلیغ خوب چیست؟ کدام است؟

اما آگهی باید آگاهی بدهد و حقوق مصرف‌کننده و حق تصمیم‌گیری و انتخاب او را رعایت کند. تبلیغ نباید به تشویق مردم به مصرف‌گرایی و مصرف‌زدگی تبدیل شود، نباید طوری باشد که نیازهای کاذب برای مخاطبان ایجاد کند.

تبلیغ باید اطلاعات بدهد و اعتماد ایجاد کند و وقتی کالایی یا چیزی به نقطه بلوغ رسید باید آن را تبلیغ کرد.

تبلیغ مصرف کالا نباید مبین شخصیت مخاطبان یا تحقیر افرادی که مصرف‌کننده نیستند باشد. مبلغ باید احترام مخاطب را در نظر بگیرد زیرا او انسان است نه خریدار زیرا ترانه ره رسیدن به پیشرفت مصرف است.

بنابراین:

- ۱- تبلیغات باید رنگ‌ها و طرح‌های مناسبی را به کار برد تا عامل تخریب روحیه مردم نشود.
- ۲- تبلیغات باید واژگان درست به کار برد زیرا متون نامناسب بر اخلاقیات و گفتار مردم تأثیرگذار است و استفاده نامناسب از مفاهیم بیگانه به فرهنگ جامعه لطمه می‌زند.
- ۳- تبلیغات باید فواید کالا را معرفی کند.
- ۴- تبلیغات باید اطلاعات شفاف ارائه کند.

همه چیز در مورد تبلیغات - (قسمت دوم)
شکل‌های نوین تبلیغات



در حال حاضر حجم بالایی از تبلیغات در فناوری‌های ارتباطی نوین و به‌ویژه اینترنت مورد استفاده قرار می‌گیرد. به گزارش learn marketing، یک نمونه از این نوع تبلیغات، استفاده از آگهی‌های هوشمندانه به منظور جلب توجه مخاطبان است. مثلاً چنانچه کاربری در موتور جستجوی گوگل کلمه نرگس را تایپ کند، گوگل علاوه بر آنکه پاسخ‌ها را در مورد کلمه نرگس (به ترتیب میزان مراجعه‌ای که به آن شده است) در اختیار کاربر می‌گذارد، در سمت راست و بالای صفحه نیز یک فروشگاه گل (که از گوگل خواسته برایش تبلیغ کند) معرفی خواهد کرد. این روش چند مزیت دارد.

- ۱- تحمیلی، مزاحم و آزاردهنده نیست، چون از پاسخ‌ها جدا شده است.
- ۲- فرمت بسیار ساده‌ای دارد.
- ۳- آگهی کاملاً با پرسش کاربران مرتبط است.

از دیگر اشکال تبلیغات نوین، می‌توان به شیوه متعامل و اینترنتی اشاره کرد که یک رابطه متقابل میان مصرف‌کننده و شرکت تبلیغاتی ایجاد می‌کند و تبلیغات برای هر کس متناسب با سطح سواد، درآمد و نیاز، متغیر خواهد بود. اگر به رادیوی اینترنتی یاهو که توسط کمپانی لانج تأمین می‌شود، مراجعه کرده باشید، خواهید دید که برای نام آهنگ، خواننده و آلبوم، سه نظرسنجی جدا وجود دارد و شنونده به آنها امتیاز می‌دهد و به تدریج، نرم‌افزارهای یاهو، ذائقه مشتری خود را تشخیص داده و آهنگ‌های مورد علاقه‌اش را بیشتر پخش می‌کنند.

شیوه دیگر، تبلیغات از طریق بنر است. بنر، پیام فعالی است که به شکلی هنری شامل تصاویر و متن‌های ثابت و متحرک، روی صفحه‌های وب ظاهر می‌شود و بینندگان را به سایت‌های آگهی‌دهنده هدایت می‌کند. گروهی دیگر از بنرها که به «بمب پستی» یا «بند انگشتی» معروفند، در حاشیه این صفحه‌ها قرار می‌گیرند. بنرها به دلیل هزینه کم در طراحی و پست، از متداول‌ترین اشکال تبلیغات اینترنتی به شمار می‌آیند.

بنرهای ثابت

بنر ثابت، به بنری اطلاق می‌شود که تبلیغ را به صورت یک تصویر و در اندازه‌ای ثابت ارائه می‌کند. از آنجا که بنرها در بسیاری از سایت‌ها نمایش داده می‌شوند، نرخ بازدید بالایی دارند، ولی نرخ کلیک در آنها پایین است.

بنرهای انیمیشن‌دار (بنرهای پویا)
این بنرها در حقیقت بنرهای ثابتی هستند که از فناوری انیمیشن در طراحی و ساخت آنها استفاده شده است. این نوع بنرها به دلیل برخورداری از انیمیشن، نسبت به بنرهای ثابت، غالباً نرخ کلیک بالاتری دارند. بنرهای ثابت و انیمیشن‌دار، هر دو ابزارهای مناسبی برای معرفی نام تجاری هستند.

بنرهای تعاملی

شکل دیگری از بنرها، بنرهای تعاملی

گیرد تا ضمیر ناخودآگاه آنها را متأثر سازد. بدین منظور از شگردهای مختلف الکترونیکی و کامپیوتری و روان‌شناختی توأم استفاده می‌شود. حاشیه‌های پایین گستره بینایی، شامل تشخیص ناخودآگاه صحنه‌های نمایشی گذرا در مدت زمان کوتاه است. چشم انسان، صحنه‌های نمایشی را که مدت زمان آنها کمتر از حدود یک دوازدهم ثانیه باشد(مثلاً یک بیستم ثانیه) نمی‌تواند تشخیص دهد.

ویژگی‌های تبلیغ موفق

- ۱- تماماً بر درستی و راستی استوار باشد.
- ۲- کاملاً با دست کم تا آنجا که ممکن است، شفاف باشد.
- ۳- علاوه بر تأمین اعتماد مخاطب، حسن نیت فرستنده پیام را روشن سازد.
- ۴- بر آگاهی مخاطب، هرچند اندک بیفزاید.
- ۵- بیان و شیوه تبلیغ، با کاربرد واژه‌های نوین پذیرفته شده و تعابیر و تصاویر مناسب و مطلوب، جذابیت لازم را پیدا کرده باشد.
- ۶- پرمحتوایی پیام و غنای مضامین و ارزشمند بودن آن را تضمین کند.
- ۷- انرژی روانی انسان‌ها را در جهت ترقی و تعالی، جاری سازد و از این راه، حرکت تکاملی اجتماع و روند پیشرفت و تعالی فردی و اجتماعی را شتاب بخشد.

نتیجه‌گیری

دنسیای آینده، دنیای رقابت، سبقت و سرعت است که مخاطب باوری را محور فعالیت و جایگاه‌یابی تبلیغات در مهم‌ترین تبلیغات باید گوشه‌ای از ذهن مخاطب را اشغال کند. مردم آگهی‌های مزاحم را نخوانده دور می‌ریزند. آنها تبلیغاتی که حیاط خانه‌های‌شان را مملو از کاغذهای بی‌مصرف می‌کند، دوست ندارند. تسخیر ذهن مخاطب، بی‌توجه به شناخت بازار و دانستن اینکه مشتریان چه کسانی هستند و تقسیم‌بندی آنان به وجود نخواهد آمد، زیرا مخاطبان گروه‌های نامتجانسی هستند که همیشه مشابه نیستند. فرد فعال در عرصه تبلیغات با بهره‌گیری از علوم مختلف از جمله روان‌شناسی، جامعه‌شناسی و نیز شناخت فرهنگ و آداب و رسوم مخاطبان، می‌تواند بهترین و کارآمدترین شیوه‌ها را به کار گیرد.

در نهایت باید گفت که تبلیغات روی زندگی و نگرش افراد تأثیر بسیار زیادی دارد پس نباید باورها، اعتقادات، ارزش‌ها، فرهنگ‌ها و... را به انحطاط کشید بلکه باید به آنها ارتقا بخشید و این بخشی از وظایف متخصصان تبلیغات است. با آگاهی صحیح از کارکرد تبلیغات می‌توان حتی به دور از توسل به هرگونه حيله و نیرنگ، مخاطب را به سوی کالا و سازمان خود جلب کرد. تبلیغات خود جا هستند، هر جا که باشی به سراغتی می‌آیند؛ با شکل‌ها و شیوه‌های مختلف و هیچ نهاد و بنیادی از آن بی‌نیاز نیست.

از جمله اتوبوس‌ها نیز از شیوه‌های جدید تبلیغات محسوب می‌شوند که در کشورهایی چون ژاپن، آمریکا، هنگ‌کنگ و... به تبلیغ یا اطلاع‌رسانی مشغولند. نوع جدید دیگری از تبلیغات، ارسال پیام روی تلفن همراه است. به دلیل نزدیک بودن و در دسترس بودن همیشگی تلفن همراه، شناسن دیدن و پسندیدن محصولات تبلیغاتی را به‌شدت بالا می‌برد. پژوهشگران ژاپنی به‌زودی تبلیغات رسانه‌ای جدیدی را به نام «باران اطلاعات» به جهان عرضه خواهند کرد. شبکه خبری بی.بی.سی در آخرین گزارش‌های خود اعلام کرد تا چند سال دیگر محققان ژاپنی آزمایشگاه سایبر سالوشن پروژکتورهای را اختراع می‌کنند که در نقاطی خاص، باران‌های اطلاعاتی تولید خواهند کرد. قطره‌های بارانی در اثر برخورد با زمین، حرکت‌های موج تولید می‌کنند که اگر مردم وارد این منطقه بارانی شوند، می‌توانند آگهی‌ها را از طریق قطره‌هایی که روی دست آنها می‌افتد، ببینند. به اعتقاد یوکاویچی، از پژوهشگران این پروژه، تبلیغاتی که روی دست مصرف‌کننده ظاهر می‌شود، واقعاً برای او تهیه شده است.

تبلیغات زیرحسی یا نامرئی

تبلیغ زیرحسی توسط یک متخصص امور تبلیغات به نام جیمز ویکاری به کار رفت. او هنگام نمایش فیلم اسپار تاکوس در سالن سینما، عبارت «پاپ‌کورن بخورید» و «کوکا نوشید» را با سرعت یک سه هزارم ثانیه، بدون اطلاع قبلی بینندگان، روی پرده سینما انداخت. پس از آن، تماشاگران در خلال فیلم، تمایل زیادی به پاپ‌کورن و نوشابه کوکاکولا از خود احساس کردند. در این شیوه، آن آگهی‌دهنده پیام خود را به‌گونه‌ای طراحی می‌کند که از حاشیه‌های پایین گستره شنوایی و بینایی مخاطبان بهره

ایستگاه تبلیغات



تبلیغات بر اساس رفتار مصرف‌کننده



امروزه با حجم عظیمی از تبلیغات مختلف در فضای online و offline مواجهیم اما همه آنها مورد توجه قرار نمی‌گیرند. دلیل این کم‌توجهی یا بی‌توجهی چه می‌تواند باشد؟ در پاسخ به این سوالات باید گفت چون ما در جامعه‌ای زندگی می‌کنیم که در آن ارتباطات بسیار شدت گرفته، بنابراین ذهن ما مجبور به حذف بسیاری از مطالب می‌شود زیرا در غیر این صورت دچار سردرگمی می‌شود. به گزارش هورموند، اگر بخواهیم تغییر رفتاری را که فضای مجازی در مخاطبان ما ایجاد کرده، بررسی و اثر تبلیغاتی آن را بسنجیم نیاز به انجام آموزه‌هایی است که در زیر به آنها اشاره می‌شود.

تغییر عادت رسانه‌ای مخاطبان

در فضای مجازی نحوه کسب اطلاعات به‌شدت تغییر کرده، یعنی عادت رسانه‌ای مخاطبان دچار تحولاتی شده است. سوال اساسی که باید از خود پرسیم این است که مخاطب ما برای جذب اطلاعات از محیط به چه رسانه‌هایی توجه می‌کند؟ مثلاً عادت رسانه‌ای خرید روزنامه، تماشای تلویزیون، گوش دادن به رادیو یا گذراندن زمان در فضای مجازی. بخش اساسی عادت رسانه‌ای ما به سمت فضای مجازی رفته و سهم زیادی را به خود اختصاص می‌دهد. حال نکته اساسی که در اینجا مطرح است اینکه سازمان‌ها چند درصد از بودجه تبلیغاتی خود را به این فضا اختصاص می‌دهند. با فرض این مسئله که سهم این فضا در حال زیاد شدن است، باین‌حال اینکه چقدر به این موضوع اهمیت می‌دهیم، بستگی به تخصیص بودجه به آن دارد. واقعیت این است که براساس مشاهدات، همچنان هنگام بودجه‌ریزی سهم فضای مجازی در حد نازلی قرار دارد.

تغییر سطح دسترسی به اطلاعات

امروزه دسترسی مشتریان به سطح و عمق اطلاعات زیاد شده، پس باید تأثیر آن را روی تبلیغات بسنجیم. طبق آموزه قبلی، تبلیغات باید ایجاز داشته باشد اما اکنون در تبلیغات باید به سمت محتوای دقیق و درست حرکت کنیم. در حال حاضر content (محتوا) معنا پیدا کرده است، یعنی تبلیغ باید محتوای دقیق و درست و نوآورانه داشته باشد. در فضای مجازی high touch (کلیک خور زیاد) بسیار مهم شده است و زمانی به این هدف می‌رسیم که از تمام ابزارها در فضای مجازی استفاده کنیم و تبلیغات را بسنده به فضای پیرامون و بنر نکنیم.

تغییر رفتار مصرف‌کنندگان

واقعیت این است که در حال حاضر دچار یک پارادایم در رفتار مصرف‌کننده شده‌ایم و رفتار مصرفی جامعه به‌سرعت از رفتار لمسی به رفتار مشاهده‌ای نزدیک می‌شود، به همین علت است که سایت‌هایی مثل دیجی کالا به موفقیت دست‌یافته‌اند. در تبلیغات و بازاریابی با احساس افراد سروکار دارید. در برهه‌های زمانی مختلف، اهمیت بعضی از حس‌ها تغییر پیدا کرده و در حال حاضر مشاهده و نگاه کردن اهمیت بالایی دارد و تأثیر آن در تبلیغات خود را به شکل مهم شدن محتوای بصری نشان می‌دهد. به‌طور مثال در حال حاضر ویدئو مارکتینگ به‌عنوان یک ابزار قدرتمند شناخته می‌شود.

افزایش رفتار مقایسه‌ای

در پارادایم جدید، رفتار مقایسه‌ای به‌شدت افزایش پیدا کرده است. مشتری در گذشته به سطح و عمق اطلاعات بالا دسترسی نداشت پس قدرت مقایسه بالایی نداشت، اما چون فضای مجازی عمق و وسعت اطلاعات را زیاد کرده، پس قدرت مقایسه را بالا برده که در مواقعی به نفع صنعتگر است و بالعکس. در حال حاضر در فضای مجازی با یک خریدار مقایسه‌گر سروکار دارید. این تغییر رفتار ایجاب می‌کند که در فضای تبلیغاتی به سمت تبلیغات مقایسه‌ای منصفانه حرکت کنیم. با توجه به مطالب عنوان‌شده، نکته اساسی در پارادایم مواجهه با مشتریان این است که برای دیده شدن تبلیغات و جلب‌توجه دیگران نیاز به تغییرات اساسی و همگام شدن با خواست مخاطبان در فضای مجازی تبدیل به ضرورتی اجتناب‌ناپذیر شده است. برای تأثیرگذاری روی مخاطبان و دیده شدن محصول یا خدمت باید به رفتار مصرف‌کننده اهمیت داده و براساس خواست و نیاز آنها حرکت کنیم. ضرورتی که خود را با تغییرات روزمره همگام و هماهنگ نکنیم به موفقیت نخواهیم رسید.



تبلیغات خلاق

Sales up to 40%. You can get more. IKEA

۳ نکته در مورد بازاریابی
به کمک وبسایت

گسترش فناوری‌های جدید و استفاده از اینترنت در سال‌های اخیر موجب شده است استفاده از وبسایت‌های اینترنتی یکی از الزامات در هر کسب‌وکاری باشد.

به گزارش پارک بازاریابی ایران، امروزه هر فردی برای اینکه کالا یا خدمات مورد نیاز خود را به دست بیاورد، ابتدا به سراغ اینترنت رفته و اطلاعات لازم را از آنجا به دست می‌آورد و با شرکت‌ها و سازمان‌هایی که می‌تواند از طریق آنها کالا یا خدمات مورد نیاز خود را به دست بیاورد آشنا می‌شود. بنابراین می‌توان گفت هر شرکتی قبل از اینکه شروع به طراحی یک شبکه و سایت اینترنتی کند باید موارد زیر را در نظر بگیرد و همه این بخش‌ها را در سایت مشخص کرده تا افرادی که مراجعه می‌کنند بتوانند آشنایی لازم را به دست بیاورند.

معرفی شرکت
- خدماتی که در اختیار مشتریان قرار می‌گیرد
- راهنمای برقراری تماس با شرکت.

۱- معرفی شرکت

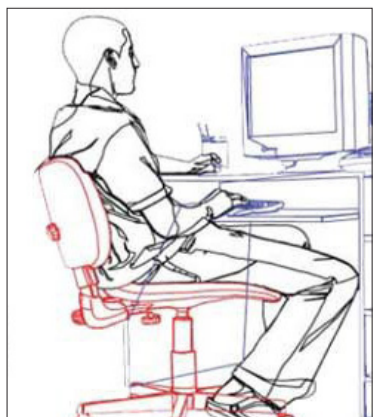
حتما خودتان تاکنون به سایت‌های مختلفی در اینترنت سر زده‌اید. اگر دقت کرده باشید اکثر این سایت‌ها بخشی را جهت اطلاعات تماس با آن شرکت یا سازمان اختصاص داده‌اند. گاهی ممکن است با نام «تماس با ما» یا «درباره ما» یا «ارتباط با ما» و عناوینی از این دست مشخص شده باشد. بنابراین لازم است که شما نیز چنین بخشی را در سایت خود طراحی و درج کنید. نکته‌ای که باید به آن توجه داشته باشید این است که سعی کنید به صورت کوتاه اطلاعات تماس را درج کنید. در تمامی بخش‌ها و صفحاتی که برای سایت خود طراحی می‌کنید، سعی کنید شعار شرکت خود، که شما و محصولتان را معرفی می‌کند، درج شده باشد. تمامی اخبارها، تغییرات و هرگونه اطلاعات جدید در شرکت و سازمان شما باید سریع در سایتتان منعکس شود و دیگران را در جریان آنها قرار دهد.

۲- خدماتی که در اختیار مشتریان قرار می‌گیرد

در این بخش شرکت‌ها باید با کوتاه‌ترین و کامل‌ترین جملات به‌عنوان علامت و نشانه برای معرفی کالا و خدمات خود استفاده کنند. معمولا این‌گونه کلمات یا جملات در قسمتی از صفحه اینترنتی قرار می‌گیرند که توجه را جلب کنند و به راحتی قابل مشاهده باشند. سعی کنید کالا و خدمات خود را بسیار دقیق و جذاب معرفی کنید تا فردی که به صفحه اینترنتی شما سر می‌زند چند دقیقه‌ای را برای مشاهده و مطالعه سایت شما صرف کند. در صفحه اینترنتی خود فقط سعی کنید که افراد به آشنایی بیشتر با شما ترغیب شوند و از طریق کانال‌های ارتباط مستقیم که در صفحه خود معرفی کرده‌اید با آنها به صورت مستقیم وارد معامله و ارتباط شوید.

۳- راهنمای برقراری تماس با شرکت

علاوه بر اینکه بخش و آیکن جداگانه‌ای برای اطلاعات تماس خود مشخص می‌کنید سعی کنید در تمامی صفحات نیز در یک بخش کوچکی نیز آن را درج کنید. شما از وبسایت خود بیشتر برای معرفی خودتان، کالا و خدماتتان استفاده می‌کنید و هدف نهایی شما باید برقراری ارتباط مستقیم با مشتریانتان باشد.

شکست‌های فجیع اتوماسیون
بزرگ‌ترین اشتباهاتی که
بازاریاب‌های تجارت الکترونیک مرتکب می‌شوند

شما می‌توانید از تجزیه و تحلیل تست الف با نام ماشین حساب برای تعیین اهمیت واقعی نتایج خود استفاده کنید.

ایمیل تقسیم‌بندی بدون استفاده از اطلاعات کاربر

آیا شما می‌خواهید درآمد خود را از بازاریابی با ایمیل افزایش دهید؟

بله مطمئنا همه می‌خواهیم. آیا می‌دانید محبوب‌ترین نصیحت در این زمینه چیست؟

تقسیم‌بندی. کارشناسان بازاریابی می‌گویند که تقسیم‌بندی مؤثرترین، اما معمولاً استراتژی‌ای نادیده گرفته شده در بازاریابی با ایمیل است. شما می‌دانید چرا تا این حد نادیده گرفته شده است؟ آسان است؛ اکثر شرکت‌ها برای لیست ایمیل‌های خود تقسیم‌بندی ندارند. جمع‌آوری اطلاعات در مورد علاقه‌های مشتریان شما، وضعیت خانوادگی، حتی جنسیت آنها سخت است. مگر اینکه در شرکت یک دپارتمان بازاریابی مستقل داشته باشید. اما برای این یک راه‌حل وجود دارد.

برای استفاده از تقسیم‌بندی، نیازی به داشتن داده‌های کاربر ندارید. ایمیل‌های خود را با خطوط موضوعی و محتوا تنظیم کنید. برای مثال اگر شما یک خبرنامه هفتگی دارید، می‌توانید هر هفته برای مخاطبان هدف‌های مختلف اختصاص دهید مثلا با انتخاب موضوع خاص و انتخاب محتوای مناسب. در اینجا چند نمونه از تقسیم‌بندی براساس موضوع وجود دارد.

نمی‌توانید تصمیم بگیرید برای او چه چیزی بخرد؟

- دستورالعمل‌های تند و تیز برای مهمانی ولنتاین شما با دوستان

- عشق خود برای حیوان خانگی دوست‌داشتنی‌تان را بروز دهید

احتمالا هیچ کس هر سه ایمیل را باز نخواهد کرد. هر فردی با توجه به چیزی که مناسب احوال اوست گزینه‌ای را انتخاب می‌کند. به همان اندازه که می‌توانید این کار را انجام دهید. در این روش نرخ‌های باز شدن ایمیل‌ها را کاهش می‌دهید، اما دسترسی باز بودن برای ماه (اگر هر هفته یک ایمیل ارسال کنید)، بسیار بزرگ‌تر خواهد بود. کسی که ۱۰ ایمیل دریافت کرده بیشتر احتمال دارد که یک ایمیل را باز کند تا کسی که تنها یک ایمیل دریافت کرده است.

تاما همین اواخر، یک ایمیل مهار شده از یکی از مارک‌های مورد علاقه‌ام دریافت می‌کردم. خط موضوع خوب، محتوای خوب، تصاویر بسیار معروف. چند ثانیه بعد، من یک ایمیل دیگری از همان مارک دریافت کردم. با خود فکر کردم این غیرمعمول است. این دو ایمیل کاملاً جدا از تفاوت‌های کوچک در متن یکی بودند. این نمونه‌ای از آزمون آزمایش استراتژی‌های مختلف است که اشتباه به کار گرفته شده است. یکی دیگر از اشتباهات حماسی این روش نتیجه‌گیری از نمونه‌های کوچک و از دید آماری غیرقابل توجهی است، به‌عنوان مثال، هنگامی که از ویژگی خودکار و بهینه‌سازی استفاده می‌کنند (بیشتر ESPها دارای این هستند). برای دور زدن این مشکل،

این بدان معناست که باید تمام اطلاعات مشتری خود را در یک مکان در اختیار داشته باشید. یکی از دلایل اصلی اینکه خرده‌فروشان ایمیل‌های زیادی برای مشترکین ارسال می‌کنند این است که داده‌های آنها متمایل به یکدیگر هستند و بنابراین قادر به دستیابی به دیدگاه مشتری نیستند.

اشتباه دوم در فراخوانی به عمل: ارسال ایمیل‌های خودکاری که مفید نیستند

این امر در ارتباط بسیار نزدیکی با فرستادن ایمیل‌های زیادی به مشتری است؛ ایمیل‌هایی با محتوای نامناسب. یک مورد می‌تواند درباره ریسک یک ایمیل باشد که وارد صندوق ورودی مشتری می‌شود که در واقع در کانال‌های دیگر فعال است.

یک مثال دیگر می‌تواند یک ایمیل سبد رها شده باشد که شامل یک CTA مرتبط با یک سبد خالی است. یا یک ایمیل ارائه فهرست محصولی را به فروش می‌گذارد که واقعا فروخته شده است. (نکته: اگر یک محصول فروخته شده باشد، چرا به مشترکان خود اطلاع ندهید که آنها آن را از دست داده‌اند و محصولات مشابهی را که ممکن است دوست داشته باشند نشان ندهند؟) و سپس تقسیم‌بندی وجود با عدم وجود آن.

اشتباه سوم: اتخاذ لحن اشتباه

محتوای ایمیل، فقط چیزی نیست که شما می‌گویید، بلکه اینکه شما آن را چگونه می‌گویید نیز است. ایمیل‌هایی که فرستاده‌اید یا فرستاده می‌شوند، خودکار هستند، اما تن پیام‌های شما نیازی به این خودکار بودن ندارند. تن صدای روباتیک برای پیام‌های خودکار یک خطای بزرگ است. شما می‌خواهید تمام پیام‌های‌تان را به صورت قابل توجه و شخصی به مخاطب بسپارید. همانطور که حقیقتا این پیام را تایپ کرده‌اید و آن را به آنها ارسال کرده‌اید. (نکته جانبی: اگر مطمئن نیستید که کدام گزینه برای مارک شما مناسب است، سعی کنید نسخه‌های مختلف ایمیل‌های‌تان را آزمایش کنید تا بهترین نتیجه را بگیرید.) اینجا دوباره با تقسیم شدن ارتباط برقرار می‌شود، اما عمومی و واقعی‌تر. اما این نیز به نوعی استفاده از متن‌های کپی در ایمیل شما است؛ تغییرات کمی مانند استفاده از «سلام» به جای «مشتری عزیز» برای معرفی ایمیل شما می‌تواند تفاوت بزرگی ایجاد کند. و اینکه چگونه ما از ایمیل‌هایی که «مشتری عزیز» شروع می‌شوند و به جای

بیباید لحظه‌ای را برای قدرانی از هدیه خدا، که اتوماسیون در بازاریابی است، اختصاص دهیم. تجارت الکترونیک مستربین گونه از بین رفته است. روزهایی که به یک مشتری زنگ زده و می‌رسیدیم که چرا سبد خرید خود را رها کرده‌اند (این داستان واقعی است) یا دنبال یک مشتری از دست رفته رفتن برای باز یافتن آنها.

به گزارش learn-marketing، در حال حاضر، شیوه‌ای که یک نام تجاری به رفتار مشتری پاسخ می‌دهد، به‌طور بالقوه به صورت اتوماتیک است (چه این ارسال یک‌سری ایمیل خوشایند به یک مشترک جدید است یا مشتری‌ای را هدف قرار می‌دهد که سبد خرید خود را با آگهی در فیس‌بوک رها کرده است) که به مقدار زیادی موجب صرفه‌جویی در زمان بازاریابی می‌شود. از آنجا که هیچ چیزی خجالت‌آورتر از تصادفی نیست که به مشتریان شما نشان می‌دهد که ایمیلی که شما به تازگی برای آنها فرستاده بودید در واقع چند هفته پیش نوشته شده بود و اکنون فقط با بلوک‌های محتوای پویا به روز شده است. آنچه ما می‌خواهیم بگوییم این است که درحالی‌که اتوماسیون بازاریابی بدون شک ناجی جان است، اگر به‌طور نادرست از آن استفاده شود، می‌تواند خطرناک باشد. گفته می‌شود اگر از آنچه ممکن است اشتباه باشد آگاه هستید، احتمال کمتری وجود دارد که مرتکب اشتباه شوید. همانطور که وارن بافت گفت: «خوب است که از اشتباهات خود یاد بگیرید اما بهتر است از اشتباهات دیگران بیاموزیم.» بنابراین بدون نیاز به توضیح بیشتر، در اینجا پنج کاراکتر حماسی را به شما معرفی می‌کنیم.

اشتباه اول: بی‌دقتی در اطلاعات مشتری

ارسال چندین ایمیل به یک مشترک طی یک مدت کوتاه، نشانه‌ای از اتوماسیون ضعیف است. مثال کلاسیک این ارسال یک کد کوپن از طریق ایمیل رها به کسی که به تازگی یک پیام ترک کارت دریافت کرده است یا کسی که از پرهزینه‌ترین سرویس‌های VIP شما استفاده می‌کند. اشتباه‌های خجالت‌آور مانند این به سادگی رخ می‌دهند، هرچند به سادگی نیز قابل اجتناب هستند. به منظور پیگیری چگونگی و زمانی که مشتریان شما هدف قرار می‌گیرند، شما نیاز به دید کامل در ارتباط با تعامل با نام تجاری خود دارید.

بازاریابی خلاق



بازاریابی نوین

۲۰ راه برای جمع‌آوری بانک ایمیل

شکی نیست که برای راه‌اندازی کمپین‌های ایمیل مارکتینگ و حتی دیگر کمپین‌های دیجیتال مارکتینگ خود، احتیاج به یک لیست از ایمیل‌های مختلف با همان بانک ایمیل دارید. این مقاله به نقل از modir.tv به شما ۲۰ راهکار می‌دهد؛ با این ۲۰ راه برای جمع‌آوری بانک ایمیل همراه باشید.

۱ - منوی وبسایت: می‌توانید بخشی به نام «ثبت‌نام کنید»، Register یا Sign Up در منوی وبسایت‌تان قرار دهید.

۲ - Call to Action فیس‌بوک: بعد از اینکه یک صفحه تجاری در فیس‌بوک برای خودتان ساختید، می‌توانید یک Call to Action برای مخاطبان‌تان بسازید.

۳ - تصاویر جذاب: از یک گرافیکست کمک بخواهید تا تصاویری جذاب را برای تشویق مخاطب برای ثبت‌نام در وبسایت‌تان طراحی کند. این تصویر را در تلگرام، اینستاگرام، توییتر و فیس‌بوک به اشتراک بگذارید.

۴ - نمایشگاه: در یک نمایشگاه یا رویداد مانند الکامپ (یا هر نمایشگاه و رویداد مرتبط به کسب‌وکار‌تان) شرکت کنید. کارت ویزیت‌ها را (که خب شامل ایمیل هستند) جمع‌آوری کنید.

یک تبلت یا تلفن همراه هم که همراه‌تان هست و می‌توانید از بازدیدکنندگان غرفه خود، ایمیل‌شان را در صورت تمایل‌شان ثبت کنید.

۵ - امضای ایمیل شخصی: در امضای ایمیل شخصی‌تان، نوشته‌ای را قرار دهید که به فرم ثبت ایمیل لینک است.

۶ - رویداد: در رویدادهای مختلفی که برگزار می‌کنید، از همایش و سمینار تا دوره آموزشی، می‌توانید از مخاطبان‌تان ایمیل جمع‌آوری کنید.

۷ - تشویق کارمندان: کارمندان‌تان را برای جمع‌آوری ایمیل تشویق کنید (مثلا با جایزه، افزایش حقوق، مرخصی و...).

۸ - امکان‌ساز: به کاربران‌تان یک اینفوگرافی خوب، یک راهنمای کامل (مثلا برای نوشتن طرح کسب‌وکار)، آنالیز سنوی رایگان، بست آیکن‌های Business برای Illustrator و... بدهید و در ازای آن، از او یک ایمیل بخواهید.



۹ - تشویق به دعوت دوستان: از کاربران بخواهید که دوستان‌شان را برای ثبت ایمیل دعوت کنند و در ازای آن به آنها مثلا یک بن تخفیف بدهند.

۱۰ - استفاده از Light Box: ترتیبی دهید تا زمانی که یک کاربر وارد وبسایت شما شد، یک Light Box ظاهر شود و از کاربر، ایمیلش را بخواهد.

۱۱ - اشتراک با دوستان: همیشه یک لینک اشتراک‌گذاری با دوستان از طریق ایمیل، در تمامی ایمیل‌های خود قرار دهید.

۱۲ - فرم درخواست ایمیل قبل از راه‌اندازی سایت: زمانی که وبسایت‌تان راه‌اندازی نکرده‌اید، یک فرم در آن قرار دهید که اگر کسی وارد وبسایت‌تان شد، از او ایمیلش را بخواهد.

۱۳ - Tab جدید در فیس‌بوک: یک Tab جدید در صفحه تجاری فیس‌بوک‌تان بسازید که شامل فرم ثبت ایمیل است.

۱۴ - تخفیف مخصوص خبرنامه: یک تخفیف جداگانه و مخصوص، فقط و فقط برای ثبت‌نام در خبرنامه اختصاص دهید. تأکید می‌کنیم که این تخفیف را فقط برای این یک مورد به مخاطبان‌تان بدهید.

۱۵ - تلفن: اگر کسی با شرکت شما تماس گرفت، مکالمه را تا زمانی که از او یک ایمیل نگرفته‌اید قطع نکنید!

۱۷ - کانال تلگرام: در کانال تلگرام خود بخواهید که ایمیل‌شان را در ازای دریافت چیزی (نمونه طرح کسب‌وکار، قالب Word Press، آنالیز رایگان سنو و...) به شما بدهند. آیدی ادمن کانال را نیز در دسترس مخاطب قرار دهید.

۱۸ - گروه تلگرام: اگر گروهی در تلگرام دارید، قوانین خود را در گروه Pin کنید و یکی از قوانین را اعلام یک آدرس ایمیل و آدرس صفحه لینکدین (برای ردگم‌کنی) وضع کنید.

۱۹ - انتهای مقالات: در صورتی که فکر می‌کنید مزاحمتی برای کاربران‌تان به وجود نمی‌آید، یک باکس دریافت ایمیل را در انتهای هر مقاله قرار دهید.

۲۰ - کامنت‌ها: هر کس که بخواهد برای پست بلاگ شما کامنت بگذارد، باید ایمیل خود را وارد کند.

آشنایی با اصول چهارده گانه مدیریت فایول



مترجم: امیرآل علی

در زمینه کسب و کار بسیاری از اتفاقات را می‌توان پیش‌بینی کرد و خود را برای روبرو شدن با آن مهیا ساخت. با این حال همواره مشاهده شده است که بسیاری از شرکت‌ها به نوعی غافلگیر می‌شوند و این امر باعث می‌شود تا تمرکز خود را از دست بدهند و نتوانند اقدامات لازم را صورت دهند. علت اصلی این قبیل اتفاقات نیز مدیران هستند. یک رهبر باید آفق دید بیشتری نسبت به سایرین داشته باشد و چیزی را ببیند که سایرین قادر به دیدن آن نیستند. برای مثال اگر تغییر در وضعیت بورس کالا صورت گرفته است مدیران باید نخستین کسانی باشند که از آن باخبر شده و با تحلیل جزئیات، رویدادهای بعدی را پیش‌بینی کرده و به نوعی از تهدیدی که ممکن است گریبانگیر شرکت شود، یک موقعیت عالی بسازند. گوش به زنگ بودن در واقع قابلیت است که به مدیران توانایی این را می‌دهد که بتوانند اتفاقات را پیش‌بینی کنند و شرکت را از مشکلات و حوادث دور نگه دارند.

یکی از دلایل اینکه افراد می‌توانند از مهلکه جان سالم به در ببرند، احساس ترسی است که در آن‌ها شکل می‌گیرد. این احساس باعث می‌شود آنان بتوانند اتفاقی را که ممکن است رخ دهد به نحوی پیش‌بینی کنند. در زمینه کسب و کار نیز این امر صادق است. مدیری موفق است که خطر را حس کرده و شرکت را در شرایط سخت قرار ندهد.

همگامی که می‌خواهی از بهترین ظرفیت‌های خود استفاده کنی، گوش به‌زنگ بودن کارها را آسان تر می‌کند. در این زمینه می‌توانی از حریف خود جلوتر باشی. می‌توانی نقطه ضعف را تشخیص داده و سریعاً آن را برطرف کنی. سازمان‌هایی که هوشیار نیستند، معمولاً با این جمله خود را توجیه می‌کنند که «ما از کجا می‌دانستیم؟» در واقع این امر تنها به معنای احساس خطر کردن و پیش‌بینی مشکلات نیست، بلکه همانطور که می‌دانید فرصت‌ها منتظر نمی‌مانند و همواره موقعیت‌ها از کنار ما گذر می‌کنند. به همین خاطر اگر مدیری نتواند واکنش سریعی داشته باشد، در رقابت با سایرین به توفیق چندانی دست پیدا نخواهد کرد.

جان اسکالی، یک تاجر آمریکایی است. او طی سال‌های ۱۹۷۰ تا ۱۹۷۷ نایب رئیس و ۱۹۷۷ تا ۱۹۸۳ رئیس شرکت پپسی بود. تا اینکه در ۸ آوریل ۱۹۸۳ مدیرعامل شرکت ایل شد؛ منصبی که تا سال ۱۹۹۳ صاحب آن بود. وی توانست میزان فروش شرکت ایل را از ۸۰۰ میلیون دلار به ۸ میلیارد دلار برساند که رقمی قابل توجه و بی‌انگیز مدیریت درست وی است. وی در سال ۲۰۱۴ کمپانی خود را تأسیس کرد. نام این شرکت OBI است و در زمینه تولید تلفن‌های همراه هوشمند فعالیت می‌کند. وی بیان کرده است که مهم‌ترین امر در فروش ظاهر زیبا نیست بلکه جزئیات زیاد است و قیمت بالای محصول نمی‌تواند مزیت رقابتی ایجاد کند. این امر باعث شد وی از هزینه‌های اضافی شرکت بکاهد تا محصولی به مراتب ارزان‌قیمت‌تر به دست مشتری برسد.

اگرچه این شرکت خیلی دیر وارد عرصه رقابت شده است ولی به لطف گوش به‌زنگ بودن مدیر آن توانسته است به رقیبی تازه نفس برای سایر برندها تبدیل شود. در واقع جان اسکالی در جهان به‌عنوان متخصص بازاریابی شناخته می‌شود، به‌خصوص از زمانی که در پپسی توانست سهمی از بازار را از رقیب درجه یکش یعنی کوکاکولا بگیرد. او همان استراتژی‌های بازاریابی را که در پپسی به کار می‌برد، در دهه‌های ۱۹۸۰ و ۱۹۹۰ در اپل نیز به کار گرفت. بدون شک هر شرکتی نیاز به تغییرات در خود دارد و هوشیار بودن مدیر آن باعث می‌شود این تغییرات در بهترین زمان انجام گرفته و بیشترین تأثیر را داشته باشد. برای مثال فرض کنید که قرار است تا دوامه دیگر یکی از مواد اولیه ضروری شرکت کیمیا با با افزایش قیمت فوق‌العاده‌ای مواجه شود. حال اگر مدیر نسبت به این تغییر بازار آگاهی کافی نداشته باشد و دیر از این موضوع با خبر شود، نمی‌تواند اقدامات لازم برای مواجهه با آن را صورت دهد. این امر در حالی است که وی می‌توانست از این مشکل پیش رو به علت عدم آگاهی سایرین در جهت ضربه زدن به رقیب خود استفاده کند و مقدار زیادی از آن محصول را خریداری کرده و با این اقدام آنان را با مشکلی به مراتب سخت‌تر مواجه سازد. در این رابطه عکس این قضیه نیز صادق است و در صورتی که دیر اقدام کنید ممکن است سایرین از این فرصت حتی صرفاً برای زمین‌گیر کردن شما هم که شده، استفاده کنند.

توصیه‌های حرفه‌ای از مدیران موفق

- ترس‌های خود را جدی بگیرید و از کنار آنها به سادگی گذر نکنید. احتیاط و تحلیل موقعیت‌ها لازمه هر کسب و کاری است.
- در دنیای کسب و کار، کسانی که ریسک می‌کنند همیشه مورد تحسین قرار می‌گیرند. اما این برای موقعیتی است که به موفقیت می‌رسند. در شرایط اقتصادی متزلزل، محتاط بودن برای کارآفرینان علاقه‌ترین کار است.

هنری فایول، صنعتگر فرانسوی و بنیانگذار مدیریت نوین، در سال ۱۹۰۶ کتابی تحت عنوان «مدیریت صنعتی و عمومی» نوشت. او در این کتاب ۱۴ اصل مدیریت را برشمرده است. این اصول مدیریتی، امروزه در تمام دنیا پذیرفته شده‌اند و مورد استفاده قرار می‌گیرند. بنا به گفته هنری فایول، تمام مدیران باید از این اصول پیروی کنند. در ادامه به نقل از سایت chetor، با اصول چهارده‌گانه مدیریت فایول بیشتر آشنا شوید.

۱- تقسیم کار

به تقسیم کردن کارهای سازمان میان افراد و ایجاد دپارتمان، تقسیم کار گفته می‌شود. تقسیم کار منجر به تخصصی شدن کارها می‌شود، کارایی را افزایش می‌دهد و منجر به افزایش بهره‌وری و سودآوری سازمان خواهد شد.

۲- توازن بین قدرت و مسئولیت

بنا به گفته هنری فایول، باید بین قدرت و مسئولیت توازن برقرار شود. کسی که حق دستور دادن دارد، باید در برابر دستوراتی که صادر می‌کند، مسئولیت هم داشته باشد. اگر قدرت بیشتر از مسئولیت و پاسخگویی باشد، این احتمال وجود دارد که مدیر از قدرت خود سوءاستفاده کند و اگر مسئولیت بیش از قدرت باشد، مدیر ناامید خواهد شد.

۳- انضباط

انضباط نشانه بارز احترام یک سازمان به کارمندان و نیز احترام کارمندان به هنجارها و مقررات سازمان است. انضباط ممکن است توسط خود افراد به‌صورت خودجوش رعایت شود یا بر آنها تحمیل شود.

در هیچ سازمانی نباید مقررات زیر پا گذاشته شوند. کارمندان باید به مقررات سازمان احترام بگذارند. برای برقراری انضباط، نظارت خوب و قضاوت بی‌طرفانه ضروری است.

۴- وحدت فرمان

طبق این اصل، یک زبردست (کارمند) باید تنها از مافوق (رئیس یا مدیر) دستور بگیرد. به بیان دیگر، یک زبردست باید تنها به یک مافوق گزارش بدهد. این کار مانع تبعیت دوگانه (تبعیت از دو مافوق) می‌شود و در نتیجه مشکلات مدیران کم خواهد شد.

۵- وحدت هدف

اعضای یک گروه باید برای رسیدن به هدف، یکدل و یک‌جان باشند. تمام فعالیت‌هایی که دارای هدف مشترکی هستند، باید توسط یک مدیر و یک برنامه هدایت شوند. برای نمونه تمام فعالیت‌های بازاریابی، نظیر تبلیغات، افزایش فروش، روش‌های قیمت‌گذاری، باید فقط و فقط توسط یک مدیر هدایت شوند و آن مدیر نیز برای تمام فعالیت‌های بازاریابی خود باید تنها از یک برنامه استفاده کند.

۶- تبعیت منافع فردی از منفعت عمومی

منفعت و سود یک فرد یا گروه نباید بر منفعت عمومی چیره باشد. منفعت فرد باید اهمیت کمتری داشته باشد و منفعت عمومی باید سطره باشد. در غیراین صورت سازمان سقوط خواهد کرد. منفعت اصلی سازمان نباید توسط منفعت یک فرد یا گروه از بین برود.

۷- حقوق کارکنان

حقوق یا دستمزد همان

مبلغی است که در ازای دریافت خدمات، پرداخت می‌شود. اگر سازمانی خواهان داشتن کارمندانی کارآمد با بهترین عملکرد است، باید خط‌مشی مناسبی برای پرداخت حقوق داشته باشد. این خط‌مشی باید هم رضایت کارمندان و هم رضایت کارفرما را جلب کند و متناسب با عملکرد خوب کارمندان، دربردارنده پاداش‌های مالی و غیرمالی باشد.

۸- تمرکز

هدایت توسط یک سیستم مرکزی، بسته به اندازه شرکت و کیفیت مدیرانش همیشه کم‌وبیش وجود دارد. در مرکزیت، قدرت تنها در دستان عده‌ای محدود قرار دارد. هرچند در مرکزیت، قدرت بین تمام سطوح مدیریت توزیع می‌شود، اما هیچ سازمانی را نمی‌توان به‌طور کامل متمرکز یا غیرمتمرکز کرد.

اگر مرکزیت کامل وجود داشته باشد، زبردستان برای انجام مسئولیت‌های خود هیچ قدرتی نخواهند داشت. به همین نحو، اگر سازمان به‌طور کامل غیرمتمرکز باشد، مافوق هیچ قدرتی برای کنترل سازمان نخواهد داشت. از این رو، باید بین متمرکز بودن و متمرکز نبودن توازن برقرار باشد.

میزان متمرکز بودن یا نبودن سازمان به خود سازمان بستگی دارد اما مدیران باید برای انجام موفقیت‌آمیز کارها به‌اندازه کافی به زبردستان‌شان آزادی عمل بدهند.

۹- زنجیره عددی یا زنجیره فرمان

زنجیره فرمان که گاهی زنجیره عددی نیز نامیده می‌شود، خط رسمی قدرت،

ارتباط و مسئولیت درون سازمان است. زنجیره فرمان معمولاً روی نمودار سازمانی ترسیم می‌شود. این نمودار روابط بین مافوق و زبردست را در ساختار سازمانی مشخص می‌کند.

می‌توان گفت که زنجیره عددی، خط قدرت سازمان از بالا به پایین است. این زنجیره اصل وحدت فرمان را اجرا می‌کند و جریان منظم اطلاعات را میسر می‌سازد.

می‌توان گفت که زنجیره عددی، خط قدرت سازمان از بالا به پایین است. این زنجیره اصل وحدت فرمان را اجرا می‌کند و جریان منظم اطلاعات را میسر می‌سازد. بنا بر اصل وحدت فرمان، دستورالعمل‌ها در زنجیره فرمان از بالا به پایین حرکت می‌کنند و مسئولیت‌پذیری به سمت بالا در حرکت است. هرچه زنجیره فرمان تعریف مشخص‌تری داشته باشد، فرآیند تصمیم‌گیری مؤثرتر و کارایی بیشتر خواهد بود.

۱۰- نظم

اشیا و افراد سازمان باید دارای نظم و ترتیب باشند. نظم اشیا، «نظم مادی» و نظم افراد، «نظم اجتماعی» نامیده می‌شود. نظم مادی یعنی «هرچیزی باید مکانی داشته باشد و همه چیز باید سر جای خودش باشد» و نظم اجتماعی یعنی «هرکسی را بهر کاری ساختند.»

منابع سازمان از جمله نیروی انسانی، پول و... باید به‌طور مرتب سامان‌دهی شوند. اگر اشیا و افراد در جای مناسب خود قرار نداشته باشند، آشفتگی و بی‌نظمی به‌وجود خواهد آمد.

۱۱- انصاف و برابری

باید با همه کارمندان با مهربانی و عدالت برخورد شود. برابری، ترکیبی از مهربانی و عدالت است و باعث ایجاد وفاداری و تعهد کارمندان به

سازمان می‌شود. اصل برابری بیانگر این است که مدیران باید با همه زبردستان‌شان به یک اندازه مهربان باشند.

۱۲- ثبات جایگاه کارمندان

یک کارمند برای فراگرفتن شغل خود، کارآمد شدن و تثبیت جایگاه شغلی‌اش، به زمان نیاز دارد. کارمندان باید امنیت شغلی داشته باشند، چرا که عدم ثبات شغلی، به ناکارآمدی منجر خواهد شد. شرکت‌های موفق معمولاً کارمندان ثابتی دارند.

۱۳- ابتکار عمل

تمام کارمندان باید به ابتکار تشویق شوند. به بیان دیگر، کارمندان باید ترغیب شوند برنامه‌های خود را ارائه و آنها را اجرا کنند. این کار باعث رضایت کارمندان می‌شود و موفقیت را برای سازمان به همراه خواهد داشت. ابتکار عمل، به زبردستان اجازه می‌دهد تا درمورد هر برنامه فکر کنند و هرچه را که برای اجرای آنها نیاز است، انجام دهند.

۱۴- روحیه تیمی

مدیر باید اتحاد، همکاری و روحیه تیمی را در بین کارمندان ایجاد کند و بین آنها تفرقه نیندازد. انسجام، وحدت و یکپارچگی باید در بین کارمندان وجود داشته باشد. اتحاد، منشأ قدرت یک سازمان و ویژگی مشترک تمام سازمان‌های موفق است.

اصول مدیریت فایول، رهنمودهایی برای مدیریت بهتر یک سازمان هستند. مدیر باید مطابق با این اصول کار کند تا به هدف خود دست یابد و سازمانش به سوددهی برسد.

برگرفته از: iedunote.com

استرات‌آپ

روش‌های ساده بوت استرپینگ برای استرات‌آپ‌ها

بوت استرپینگ در استرات‌آپ به معنای پیشبرد اهداف ابتدایی بدون دریافت کمک از سرمایه‌گذاران است که می‌تواند کمک بزرگی به رشد اولیه داشته باشد.

بوت‌استرپ کردن کسب و کار روشی بسیار هوشمندانه برای شروع به کار استرات‌آپ است. شما با این کار در ابتدای تأسیس استرات‌آپ، کنترل و استقلال کافی خواهید داشت و می‌توانید بدون زندانی شدن در محدودیت‌های سرمایه‌گذاران، چشم‌انداز خود را دنبال کنید. البته این کار به صبر بسیار زیادی نیاز دارد. در ادامه این مقاله به نقل از زومیت، پنج روش هوشمندانه شروع اولیه یا بوت‌استرپ استرات‌آپ را شرح می‌دهیم.

۱- حساب‌دخول و خرج کسب و کار را داشته‌باشید

به‌عنوان مؤسس استرات‌آپ، باید آشنایی کاملی با میزان بودجه کنونی خود داشته باشید. بسیاری از ارزش‌آفرینان در ارتباط با مخارج، بیش‌ازحد خوش‌بین هستند و میزان هزینه‌ای که برای کار می‌کنند، دست‌کم می‌گیرند. آنها پس از مدتی با مشکلات اساسی در بخش بودجه روبرو می‌شوند. از همین ابتدای کار باید صرفه‌جویی در هزینه‌ها را در تمامی بخش‌های زندگی خود به کار گیرید. باید بدانید تصمیمات مالی شما به‌عنوان مدیر کسب و کار، تمام زندگی را تحت تأثیر قرار می‌دهد.

۲- به دنبال تسهیلات مالیاتی باشید

کسب و کارهای آمریکایی می‌توانند خود را به‌صورت شرکت‌های C corporation ثبت کنند تا مشمول معافیت‌ها و تخفیف‌های مالیاتی شوند. در ایران نیز شرکت‌های دانش‌بنیان مشمول معافیت مالیاتی هستند. می‌توانید از همین ابتدای کار تصمیم خود را برای تبدیل شدن به شرکتی دانش‌بنیان داشته‌باشید تا پس از نهایی شدن محصول، از مزایای مالیاتی آن بهره‌مند شوید.

۳- از بدهی‌های مالی و اعتباری دوری کنید

نیاز نیست در ابتدای تأسیس استرات‌آپ، خود را درگیر وام و بدهی‌های اعتباری کنید. این بدهی‌ها اگرچه می‌توانند مخارج شما را تا حدی تأمین کنند، اما زمان پرداخت آنها همیشه به‌عنوان مشکلی بزرگ همراه شما خواهد بود.

سعی کنید در ابتدای کار استرات‌آپ، تنها به پولی که واقعاً در اختیار دارید دل ببندید. البته این کار بسیار سخت و نیازمند صبر زیاد است. به همین دلیل است که استرات‌آپ‌های بوت‌استرپ شده بسیار کمیاب و خاص هستند.

۴- همه‌فصل حریف باشید

در ابتدای کار و خصوصاً وقتی تصمیم دارید به‌صورت بوت‌استرپ و با سرمایه شخصی خود کار کنید، باید بتوانید نقش‌های متنوعی در استرات‌آپ خود بر عهده بگیرید. در شروع کار موجودی کافی برای استخدام افراد مختلف ندارید و بهتر است خودتان وظایف بازاریابی، حسابداری، مدیریت منابع انسانی و وظایفی از این دست را بر عهده بگیرید. به بیان دیگر، در این مرحله باید خودتان (یک نفر یا چند مؤسس) تمامی جاهای خالی شرکت را پر کنید.

۵- ارتباطات را فراموش نکنید

ارتباطات در این مرحله صرفاً به معنای جذب سرمایه‌گذار نیست. شما با شبکه‌سازی و ایجاد ارتباطات جدید می‌توانید مشتریان تازه برای خود دست و پا کنید. از همه مهم‌تر با این کار می‌توانید فرآیند یادگیری برای تأسیس شرکت را تسریع کنید.

به یاد داشته باشید که بوت‌استرپینگ (شروع کسب و کار بدون دریافت کمک مالی) به معنای دنبال کمک نگشتن نیست. وقتی با کارآفرینان و ارزش‌آفرینان با تجربه آشنا می‌شوید، سعی کنید تا آنجا که می‌توانید از آنها یاد بگیرید. بیاموزید چه کاری مفید و چه کاری برای استرات‌آپ مضر است. علاوه بر آن، به‌کارگیری این دروس در کسب و کار را نیز بیاموزید. این ارتباطات می‌توانند به‌اندازه یک سرمایه‌گذار بزرگ مفید باشند.

در نهایت، شما مسئول موفقیت خودتان هستید. اگر بتوانید از پس موانع اولیه تأسیس استرات‌آپ بر بیایید، مسیر نتایج بعدی بسیار بارز خواهد بود.

منبع: ENTREPRENEUR



پیشنهاد کسب و کار

ایده ساخت تبلیغات - اگر ذهن تان خلاق است می‌توانید به یک غول تبلیغات تبدیل شوید. شرکت‌ها اغلب دنبال کسی هستند که خلاق باشد و به تبلیغات‌شان ارزش بدهد.



سنو راهی برای پیشرفت وبمستران در ایجاد کسب و کار در اینترنت

آیا شما صاحب یک تجارت هستید و می‌خواهید از سنو برای بهبود وضعیت تجارت خود استفاده کنید؟ به گزارش سایت الف، این مطلب دقیقاً برای شما نوشته شده است، زیرا در آن نکات کلیدی و بنیادی درباره سنو که شما در شروع کار خود باید آنها را مدنظر داشته باشید آورده شده است. ایجاد یک تجارت کوچک کار مشکلی است و آمارها نشان می‌دهند که اغلب تجارت‌های کوچک در سال اول شروع کار خود، دست از کار می‌کشند و درصد عمده‌ای از صاحبان تجارت‌های کوچک که سال اول را دوام می‌آورند در طول چهار سال بعدی، تجارت خود را منتهی به اعلام می‌کنند.

البته ممکن است این اتفاق برای تجارت‌های بزرگ نیز رخ دهد، اگر و تنها اگر آنها نتوانند خود را با تغییرات دنیا و پیشرفت‌های علم روز دنیا همسو کنند. بازاریابی کار مشکلی است و بازاریابی دیجیتال حتی از آن هم مشکل‌تر است، زیرا سرنوشت آن نامعلوم بوده و بروز اشتباه در آن ماه‌ها بعد نتایج خود را نشان می‌دهد، اما اگر یک تجارت کوچک بتواند در بازاریابی دیجیتال عملکرد موثقی داشته باشد، می‌تواند حتی با تجارت‌های بزرگ به رقابت بپردازد. البته این مسئله ملزم به آن است که تجارت‌های کوچک بتوانند در نتایج جست‌وجوهای ارگانیک رتبه خوبی کسب کنند یا در فیچر اسپنیت‌ها جایی برای خود بیابند و برای تجارت خود یک لیستینگ ایجاد کنند. با انجام این کارها تجارت‌های کوچک می‌توانند اعتماد مشتریان را جلب کنند و در دنیای تجار برای خود جایی باز کنند.

اگر شما قصد دارید شروع به انجام دادن اقداماتی در زمینه سنو برای وبسایت خود کنید چندین راه پیش رو خواهید داشت:

راه اول آن است که خودتان وارد عمل شوید و مطالعات زیادی در این زمینه انجام دهید و سپس نکات سنو را در وبسایت خود شخصاً پیاده‌سازی کنید.

راه دوم آن است که شما یک متخصص سنو استخدام کنید تا روی وبسایت شما کار کند و راه سوم آن است که شما کار خود را به یک آژانس یا کمپانی مشخص که کار آن سنو است و متخصصان زیادی را به کار گرفته، بسپارید. اگر می‌خواهید خودتان وارد عمل شوید باید به موتورهای جست‌وجوگر از این دید نگاه کنید که هدف آنها تنها و تنها آن است که بهترین و مناسب‌ترین نتایج ممکن را برای سوالات کاربران فراهم کنند. پس اگر شما می‌خواهید که در مقابله با این موتورها به بهترین نتایج دست یابید باید بتوانید پیش‌بینی کنید که مخاطبان شما به چه نوع محتوایی نیاز دارند و به دنبال چه مطالبی هستند، سپس آن مطالب را به بهترین شکل برای آنها فراهم کنید. برای شروع باید نکات زیر را به خاطر داشته باشید:

- وبسایت شما باید دارای ساختار مناسبی باشد و ریسپانسیو باشد.

- محتوای وبسایت شما باید جذاب و منحصر به فرد باشد.

- بازاریابی محتوا باید درون محتواهای شما گنجانده شده باشد.

- کسب اعتبار با استفاده از لینک بیلدینگ در رتبه‌بندی وبسایت بسیار مؤثر است.

- اگر تجارت شما محلی است باید وبسایت شما محلی‌سازی شود.

- نکات سنو درون صفحه باید در وبسایت شما به کار گرفته شوند.

بیش از آنکه تصمیم بگیرید که تجارت شما به سنو نیاز دارد یا خیر، نکات زیر را مدنظر داشته باشید:

هزینه و بودجه: آیا شما بودجه کافی برای پرداخت هزینه‌های سنو وب سایت خود را دارید؟

سرعت: سنو کردن یک وبسایت زمانگیر است و پس از اتمام پروسه سنو نیز چند ماه طول می‌کشد تا وبسایت شما بتواند رتبه خوبی کسب کند.

رقابت با Ads: امروزه آگهی‌های تبلیغاتی حتی در نتایج جست‌وجوهای موتورهای جست‌وجوگر نیز جای خود را باز کرده‌اند، شما می‌توانید برای بهبود رتبه‌بندی موقتی خود از آنها استفاده کنید.

وجود رقبای سرسخت: به خاطر داشته باشید که در زمینه سنو ممکن است رقبای سرسختی وجود داشته باشد که گذشتن از مرز آنها غیرممکن باشد.

درست است که استفاده از سنو این روزها برای اکثر تجارت‌ها به یک باید تبدیل شده است اما شما پیش از شروع پروسه خود باید نکات بالا را در نظر داشته باشید تا بتوانید واقع‌گرایانه‌تر انتخاب کنید.

چگونه یک متخصص سنو برای تجارت خود انتخاب کنیم؟

انتخاب این کار اندکی مشکل است و نیاز به آن دارد که شما آشنایی مختصری با سنو داشته باشید و دقیقاً خواسته‌های خود را بتوانید برای متخصص سنو مدنظر خود مطرح کنید و توانایی‌های آن را بسنجید. بهتر است به یک کمپانی یا یک فرد دارای سابقه درخشان مراجعه کنید و با کسی کار کنید که اطرافیان شما تجربه کار کردن با او را داشته باشند و او را تأیید کنند. اگر بخواهیم به جمع‌بندی برسیم، می‌توان این‌طور نتیجه‌گیری کرد که سنو، باید با رهنمودهای خود گوگل و موتور جست‌وجو، در یک راستا باشد ولی موارد غیر پایه و سطوح بالاتر، مانند مباحث مرتبط با لینک بیلدینگ، اگر به‌گونه‌ای باشد که برخلاف قوانین گوگل باشد ولی گوگل متوجه آن نشود یا قدرت مبارزه با آن را نداشته باشد، در کم کردن هزینه سنو و راحتی کار و پیروزی در رقابت‌ها بسیار مؤثر است.

مفاهیمی که در کارآفرینی امروزی تغییر کرده‌اند



کلان این عرصه را آدم‌هایی می‌بینیم که فقط پیکسل به مردم نشان می‌دهند و صاحب هیچ کلایی نیستند. «مازون» دارد دنیا را می‌بلعد. در همین راستا فناوری‌های مالی (Financial technology) یا به تعبیری «فین‌تک» عرصه را برای صاحبان پیکسل و ایده، فراخ کرده و جاده جولان‌شان را هموار ساخته است. بورس ایده و اختراع یا بازار دارایی‌های فکری راه افتاده و هر روز دارد رونق بیشتری می‌گیرد. بازاری که در آن کالا حاصل کار را به صورت کلاسیک و سنتی‌اش نمی‌بینیم، فکر می‌بینیم و خیالی که باید دیگری بیاید و به واقعیت تبدیلش کند، اما چه پول‌هایی که منتظر پرداخته شدن برای همین به تعبیر عام، «فکر و خیال»، است.

پول این دنیا نیز عوض شده و مجازی شده است. بیت‌کوین (Bitcoin) یک نوآوری اینترنتی با کارکرد مشابه پول بی‌پشتوانه یا حکومتی است و همین روز به روز هم به ارزش آن اضافه می‌کنند. همین حالا یک‌جورهایی دنیا دارد روی چرخ‌های نابیدی فناوری‌های همگرا (NBICS) شامل نانو، بایو، فناوری اطلاعات، علوم شناختی و علوم اجتماعی می‌چرخد، فناوری‌هایی که باز هم در تعریف عمومی، شکل کار و عرق و گرد و خاک و رد و بدل کالا و حتی پول فیزیکی به خود نمی‌گیرد و البته توانایی برای به اجرا درآوردن ایده‌ها هم مهم است. فی‌المثل اگر خلاقیت و ایده و توانایی نوآوری را از شرکت‌های میکروسافت و والت‌دیزنی و... بگیرد، دیگر این شرکت‌ها قادر نخواهند بود چنین سریع و بی‌حساب پول دربیابند.

اتفاقاً چیزی که در فرهنگ ما روی آن کم کار شده و کمتر به آن بها داده شده، همین نوآوری و خلاقیت و ایده‌پردازی فناورانه است. همین الان چند شرکت خلاق و نوآور با دانش‌بنیان صرفاً مبتنی بر به اجرا درآوردن ایده‌های نوآورانه توانسته‌اند به درآمد‌های بالا برسند. خود این موفقیت‌ها گواهی می‌دهند که زمینه برای شیفت پارادایم از کار و کارآفرینی به مفهوم سنتی به کار و کارآفرینی نوآورانه به مفهوم جدید فراهم است. البته باید قوانین و ادبیات و پیوست فرهنگی اجتماعی مربوط به این تلقی‌های جدی را اصلاح کنیم و امکان رشد و توسعه «کار» را فراهم آوریم.

حقیقت این است که جز از این راه‌های جدید و مبتنی بر آی‌سی‌تی و فناوری اطلاعات نمی‌توانیم معضل بیکاری را حل کنیم و اشتغال و تولید ثروت را بالا ببریم. سرمایه‌گذاری روی نیروی انسانی خلاق و نوآور، اهمیت دادن به ایده‌های نو و فراهم کردن فضا و زیرساخت لازم برای عملی کردن ایده‌ها و حتی‌المقدور آماده‌سازی و مقاوم‌سازی جامعه و راهنمایی جوانان در برابر ریسک‌های اقتصادی می‌تواند در این شیفت پارادایم کمک‌مان کند؛ اما گفتن یک نکته ضروری است. چیزی در بیرون عوض نمی‌شود، مگر اینکه قبیلش در ذهن و ضمیر ما عوض شود. برای ما ضروری است ذهنیت خود را از مفاهیم ابتدایی مثل پول، کار، کارآفرینی، ثروت، مالکیت، زحمت، تعهد اجتماعی و از این قبیل تغییر دهیم و فرزند زمان خویش‌مان باشیم. قطعاً نمی‌توانیم با ذهنیت ۱۰۰ سال قبل به استقبال ۱۴۰۰ برویم. زندگی و کار در هزار و چهارصد، محتاج فکر و ذهنی است که متعلق به هزار و چهارصد باشد.

بعضی از شرکت‌های معاملات ملکی، زمین و خانه و ویلاهای بین‌المللی می‌فروختند. در دویی یا مشهد یا اسپانیا و ترکیه، سرمایه‌گذاری کرده بودند که شهرک بسازند و آباد کنند، اما در موقع معامله، آنها چیزی جز «پیکسل» به مشتری نشان نمی‌دادند. در واقع عکس جلوی نسخه نشان می‌دادند و پول می‌گرفتند. خریداران تصاویری رویایی از باغ‌های مضاف و رودهای زلال و غرفه‌های بهشتی با تمام امکانات می‌دیدند که - لااقل در آن زمان - وجود خارجی نداشت. البته قول می‌دادند که این تصاویر منتزاعی را سر موعده قرارداد انضمامی کنند و تحویل دهند، اما در موقع معامله، مردم خام پیکسل می‌شدند و قرارداد می‌بستند.

امروز خیلی از کارهای پردرآمد چیزی جز پیکسل‌های چشم‌نواز نیستند، اما مشتری‌ها حاضرند برای همین پیکسل‌ها پول بدهند. منتها سوال اینجاست که آیا قوانین مربوط به مالکیت در مورد پیکسل هم صدق می‌کند؟ یک مثال دیگر بزنم تا دریابید چقدر همه‌چیز نسبت به گذشته - نه گذشته‌های دور بلکه نسبت به ۲۰۱۰ سال پیش - تغییر کرده و ما هنوز نتوانسته‌ایم خود را با آن منطبق سازیم. تا همین چند سال پیش در شهر ما دکان‌هایی بود که به آن سمساری می‌گفتند. سمسار به خانه مردم می‌رفت و اشیای کهنه آنها را می‌خرید. بعد این اشیاء را تعمیر و نگهداری می‌کرد تا برایش مشتری پیدا شود. سمسار از همین خریدوفروش سودی به چنگ می‌آورد و روزگار می‌گذراند. الان اما سمساری‌های دیجیتال نه مغازه دارند و نه در آنها خریدوفروشی صورت می‌گیرد.

سمساری دیجیتال یعنی «فضا»یی انتزاعی که یکی می‌فروشد و یکی می‌خرد. این وسط سود قابل ملاحظه به صاحب فضا می‌رسد، اما این فضا جاست و مالکش کیست؟ عین این سوال را می‌شود درباره یاهو و جیمیل پرسید. ایمیل‌های ما کجا هستند و یاهو چطور و با چه ساز و کاری صاحب آن «جا» شده است؟ منظوری از طرح این سوالات این نیست که بخواهم در اقتدار مالی شرکت‌های جدید تشکیک کنم - هرچند جای بررسی دارد - اما منظوری این است که برغم استفاده از عبارت‌های قدیمی لازم است که متفطن این معنا شویم که معنای جدیدی بر این عبارت‌ها بار شده‌اند. امروز یک جوان ۱۵ ساله می‌تواند، به‌تنهایی و بدون دفتر و دستک، در فضای مجازی مثلاً تلگرام «کار» کند و «پول» دربیابد. می‌تواند در کنج منزلش بنشیند و از «هیچ» رسماً از هیچ، پول دربیابد. کما اینکه چند تا از سایت‌ها و کانال‌های تلگرامی که صرفاً متکی به نوآوری و خلاقیت و ایده‌های نو هستند، جزو پردرآمدترین کارهای سایبری به حساب می‌آیند.

کار و کارآفرینی امروز وابستگی تام و تمام دارد به خلاقیت و ایده و البته پشتکار. تجارت الکترونیک (E-Commerce) همه دنیا و وجوه زندگی مردم را تحت تأثیر خود قرار داده است. مبالغ حیرت‌انگیزی در این نوع تجارت جابه‌جا می‌شود و ما همچنان صاحبان سودهای

به‌دیگران می‌رسد. برای همین هم هست که وقتی سیره حضرت را مطالعه می‌کنیم می‌بینیم که برغم تمکن مالی و موقعیت اجتماعی، چاه می‌کنند، به دست خود نهال خرما می‌کاشند، آبیاری می‌کردند و... در ذهن ما کار معادل عرق ریختن و زحمت کشیدن است. کار بی‌زحمت، اجر و مزدی هم ندارد. در واقع کار نقطه مقابل تنبلی است و مزد حلال به تنبل نمی‌رسد. حتی در فرهنگ متعارف نیز در جلسه تلقی عمومی، چیزهایی مثل امضا کردن یا در جلسه شرکت کردن یا فکر کردن و از این قبیل، کار به حساب نمی‌آید. این همه بار منفی که بر عبارت جلسه و امضا تحمیل شده، نشانگر همین است که جامعه هنوز با مفهوم قدیمی کار مانوس است و کار به معنی جدید را کار به حساب نمی‌آورد. کارآفرین هم در تلقی عمومی کسی است که کارخانه می‌زند، تولید می‌کند، کارگران را بر سر کار می‌گمارد، به آنها مزد می‌دهد و... اگر به قانون کار جمهوری اسلامی مراجعه کنید، دقیقاً می‌بینید که فعالیت‌های فضای مجازی و تولید محتوای دیجیتال مانند راه‌اندازی و اداره فیس‌بوک، گوگل یا تلگرام و از این دست کارها، کار به حساب نمی‌آیند، مدیران‌شان هم کارآفرین نیستند.

زاکربرگ دقیقاً چه چیز تولید می‌کند؟ کارکنانش برای او چطور عرق می‌ریزند و زحمت می‌کشند؟ سواد اولیه کار او چیست و از کجا می‌خرد؟ تولیدش چیست و چطور می‌فروشد؟ حتی به لحاظ شرعی نیز نیازمندیم تا قطعاً با معانی جدید کار و کارآفرینی آشنا شویم و احکام جدید صادر کنند. مثلاً در بحث بازرگانی، بازرگان از جابلقا متاعی می‌خرد، رنج

سفر متحمل می‌شود و مخاطرات بسیاری را پشت سر می‌گذارد تا در نهایت به جابلسا برسد. در بازار جابلسا، او حق ندارد متاع خود را به هر قیمتی که خواست بفروشد. شرع و عرف به او اجازه می‌دهند تا به پاس زحمت و سرمایه‌اش درصدی روی متاع‌های خود بکشد و بفروشد.

مثلاً فولاد را از هند به (N) تومن بخرد و در ایران با ۱۰ درصد به علاوه (N) بفروشد. چلوکبابی به اختیار خودش نیست که روی اغذیه قیمت بگذارد. مواد اولیه به علاوه زحمت آشپز به علاوه خدمات رستوران به علاوه هزینه‌های جانبی فرمولی در اختیار او می‌گذارد تا چلوکبابش را بفروشد؛ اما صاحب اینستاگرام از این فرمول تبعیت نمی‌کند و اصلاً چیزی تولید نمی‌کند که بخواهد بفروشد. درواقع او از چیزی که اصلتاً متعلق به او نیست، پول درمی‌آورد و «کار» می‌آفریند. در اینجا ما با بحث قدیمی و مهم مالکیت مواجه می‌شویم. صاحب فیس‌بوک دقیقاً مالک چه چیزی است و چه چیزی را دارد می‌فروشد؟ می‌گویند کارآفرینان نوین درآمدشان از طریق رانت است.

اطلاعات یا «فضا»یی را اجاره می‌دهند و پول درمی‌آورند. آیا آنها مالک این اطلاعات و این فضا هستند و استحقاقی فروش یا اجاره آنها را دارند؟ بعضی شرکت‌ها رسماً از «هیچ‌چیز» پول درمی‌آورند. در اواخر دهه ۸۰ و در ابتدای دهه ۹۰ شمسی،

پرویز کرمی
دبیر ستاد توسعه فرهنگ علم، فناوری و اقتصاد دانش‌بنیان

کارآفرین در تلقی عمومی کسی است که کارخانه می‌زند، تولید می‌کند، کارگران را بر سر کار می‌گمارد و به آنها مزد می‌دهد؛ اما در حقیقت این‌گونه نیست. به گزارش نوپانا، در سال‌های اخیر بسیاری از مفاهیم فرهنگی و اقتصادی تغییر کرده و مصادیق‌شان عوض شده است. خصوصاً زبان ترجمه باعث شده است که تلقی جدیدی از مفاهیم و تعابیر قدیمی داشته باشیم. در زبان فارسی هنر به معنی «نیک‌مرد» بود که رفته‌رفته معادل فضیلت قرار گرفت. هر کجا در شعر یا نثر قدیمی به هنر برمی‌خوریم باید آن را فضیلت و فن و تمدن غربی، کنیم؛ اما در مواجهه با فرهنگ و تمدن غربی، مترجمین هنر را مقابل Art نشانده‌اند و آن را به هنرهای هفت‌گانه تعبیر کردند.

در واقع زبان ترجمه باعث شده است که مفهوم و صدق هنر در ذهن ما فارسی‌زبان‌ها تغییر کند و به جای آن «آرت» بنشیند. یکی از گرفتاری‌های جدی ما در امر گفتمان‌سازی علم و فناوری و همچنین فرهنگ‌سازی اقتصاد دانش‌بنیان و کارآفرینی و نوآوری، همین است که برغم استفاده از تعابیر قدیمی، از آنها مفاهیمی مراد می‌کنیم که در میان نو و کهنه‌اند و ما را دچار سوءتفاهم و کج‌فهمی می‌کنند. ساده‌ترین مثال دهم‌دستی‌اش همین تعبیر «توسعه» است. توسعه هم‌خانواده است با وسعت و معنی لغوی‌اش همین گسترده‌گی و وسیع شدن است، اما در عالم اقتصاد ما آن را معادل دولوپمنت (Development) به کار می‌بریم. به‌هیچ‌وجه دولوپمنت به معنی وسعت پیدا کردن و پهن شدن نیست. نزدیک‌ترین تعبیر به آن ظهور است و البته ظهوری که در دنیای عکاسی به کار می‌رود، نه ظهوری که در مباحث فلسفی و عرفانی، فیلسوفان و عرفان‌ها به کار می‌برند. درواقع معنی ابتدایی توسعه یعنی به ظهور رسیدن امکانات و توانایی‌ها و نیروهایی که پنهانند. به تعبیری یعنی به فعل رسیدن قدرتهایی که بالقوه در دست داریم. البته اهل فن و دانش‌آموختگان اقتصاد و سیاست می‌دانند توسعه چیست و وقتی در کلام خود از توسعه صحبت می‌کنند، می‌دانند از چه چیز صحبت می‌کنند، اما خیلی‌ها که می‌خواهند از معنی لفظ پی به باطن آن ببرند، بیراهه می‌روند و دچار اشتباه می‌شوند و فکر می‌کنند اگر کار خود را وسیع کنند و بساط خود را به پهنای کشور بگسترانند، پس توسعه را محقق کرده‌اند. برای همین هم هست که توسعه کمی را مقدم بر توسعه کیفی می‌دانند.

یکی دیگر از گرفتاری‌های ما در فرآیند توسعه اقتصادی بحث کار و کارآفرینی است. در ذهن عموم ما کار و کارگری معادل هم هستند و توقع‌مان این است که مردم برای کار از خانه بیرون نزنند، به قدرت بازو یا فکر، چیزی را بسازند یا جابه‌جا کنند یا خدمتی ارائه دهند و کلایه بفروشند. حتی در لایه‌های پنهان ضمیر خود کارمندی را کار واقعی نمی‌دانیم. قدیمی‌ها معتقد بودند، مرد واقعی کسی است که اگر روی دوشش بزنند گرد و خاک بلند شود. در فرهنگ دینی هم کار یعنی زراعت یا پیشه‌وری یا بازار یا... اگر امیرالمؤمنین علی (ع) می‌فرماید بزرگ‌ترین تفریح مرد کار است، منظورشان همان کاری است که با تلاش بدن همراه است و خیرش

کار و کارآفرینی امروز وابستگی تام و تمام دارد به خلاقیت و ایده و البته پشتکار. تجارت الکترونیک (E-Commerce) همه دنیا و وجوه زندگی مردم را تحت تأثیر خود قرار داده است

گازرسانی به بیش از ۱۶۵ واحد صنعتی در استان بوشهر

بوشهر - خبرنگار فرصت امروز - مدیرعامل شرکت گاز استان بوشهر از گازرسانی به افزون بر ۱۶۵ واحد صنعتی در استان خبر داد. مهندس حسینی با اعلام خبر مذکور افزود: بر در حال حاضر بالغ بر ۹۹ درصد از مجموع گاز مصرفی استان به بخش صنایع تحویل داده می شود که از این میان پتروشیمی ها و نیروگاه ها بیشترین سهم گاز مصرفی را از آن خود کرده اند. وی در همین رابطه افزود: هم اکنون گاز مورد نیاز پتروشیمی های مبین شامل ۱۱ پتروشیمی، از جمله پتروشیمی های پردیس و زاگرس از سوی شرکت گاز استان تامین می شود. به گفته حسینی، پس از پتروشیمی ها، نیروگاه ها در جایگاه دوم مصرف گاز استان قرار داشته که نیروگاه های گازی نشان، بعثت و عسلویه از جمله شاخص ترین آن ها به شمار می روند. وی همچنین از گازرسانی به ۵ شهرک صنعتی، ۵ ناحیه صنعتی و نیز دو منطقه ویژه اقتصادی در استان خبر داد و افزود: گازرسانی به ۲ شهرک صنعتی دیگر هم در دست اجرا می باشد. مدیرعامل شرکت گاز استان بوشهر در پایان سخنان خود، اشاره ای نیز به تاثیرات زیست محیطی حاصل از گازرسانی به صنایع کرد و افزود: با گازرسانی به واحدهای تولیدی و صنعتی، شاهد تقلیل مصرف سوخت های فسیلی بوده ایم.



از بازنشستگان شرکت آب و فاضلاب استان قزوین تجلیل به عمل آمد

قزوین - خبرنگار فرصت امروز - همزمان با روز خانواده و تکریم بازنشستگان، با برپایی جشن و اهداء هدیه از بازنشستگان شرکت آبفای استان قزوین، تجلیل بعمل آمد. به گزارش روابط عمومی شرکت آب و فاضلاب استان قزوین، مهندس "احمد هجرانفر" مدیر عمل آبفای استان ضمن خبر مقدم به بازنشستگان و خانواده هایشان و مهندس "میدانی" مشاور مدیر عامل آب و فاضلاب کشور در امور بازنشستگان در این مراسم در سخنانی، نقش بازنشستگان در انتقال تجربیات به نسل جدید را مهم و قابل توجه دانست و خواست که بازنشستگان ارتباط خود را با مجموعه شرکت حفظ کنند. مهندس هجرانفر افزود: شرکت آب و فاضلاب استان قزوین از سال ۱۳۷۲ تأسیس شده و با خدمات و تلاش های شبانه روزی شما همکاران بازنشسته در حال حاضر به وضعیتی رسیده که بعد از ۲۴ سال این شرکت برای جمعیتی بالغ بر یک میلیون و دویست هزار نفر در ۲۶ شهر و ۶ شهرستان خدمات رسانی می کند که قطعا این خدمات موهون زحمات شما عزیزان است.



اجرای ۲۲۰۰ متر شبکه آب از ابتدای امسال در شهر ایلام

ایلام- **هدی منصوری** - مدیر آبفای شهر ایلام، در تشریح عملکرد شش ماهه این امور گفت اجرای ۲۲۰۰ متر شبکه آب، واگذاری تعداد ۱۱۱۴ فقره انشعاب آب، واگذاری ۱۰۸۲ فقره انشعاب فاضلاب، تعویض ۲۰۳۴ دستگاه کنتور خراب، شست و شوی مخازن ذخیره به حجم ۴۲ هزار متر مکعب و... بخشی از عملکرد امور آب و فاضلاب شهر ایلام در این مدت است. محمد پیر باوه پور با اشاره به تعویض ۱۶۴۴ دستگاه کنتور خراب اظهار کرد: تعویض این تعداد کنتور علاوه بر اینکه از هدر رفت بیش از اندازه آب و اثرهای منفی آن بر تالیفات آبرسانی جلوگیری می کند شرایط لازم برای به کنترل در آوردن مصرف و خدمات رسانی بهینه تر به مشترکان و شهروندان را نیز فراهم می کند. مهندس محمد پیر باوه پور افزود: مرئی سازی شیرآلات به تعداد ۴۶ مورد، همسطح سازی درجه های فاضلاب به تعداد ۲۵ مورد، استاندارد سازی ۲۵۴ فقره انشعاب آب، رفع ۲۴۵۴ مورد خشکسنگی شبکه توزیع آب و رفع ۶۴۰ مورد گرفتگی فاضلاب را انجام داده است. وی در خصوص انجام آزمایشات آب بیان داشت: روزانه آزمایشات توسط کارشناسان آزمایشگاه از نقاط مختلف شهر انجام شده که میزان سلامت، بهداشت و بالا بودن سطح کیفی آب شرب تأیید گردیده است.

مدیر عامل شرکت انتقال گاز ایران از منطقه ۹ عملیات تقدیر کرد

ساری - **دهقان** - به گزارش روابط عمومی منطقه ۹ عملیات انتقال گاز و به نقل از مدیر منطقه با توجه به تشکیل جلسات تخصصی RCM مربوط به توربین گاز، نفسکی تعداد ۱۲۵ مورد برنامه نگهداری و تعمیرات پیشگیرانه به تالیفات رشت اضافه گردید. به گزارش روابط عمومی منطقه ۹ عملیات انتقال گاز و به نقل از مدیر منطقه با توجه به تشکیل جلسات تخصصی RCM مربوط به توربین گاز، نفسکی تعداد ۱۲۵ مورد برنامه نگهداری و تعمیرات پیشگیرانه به برنامه های جاری هر واحد از تالیفات رشت اضافه گردید. ۱۷ درصد از این برنامه ها CBM و بیش از ۴۰ درصد آن، از نوع پایش چشمی و سرویس می باشد. همچنین با اجرای روش PMO مربوط به تجهیزات تالیفات، برنامه های نت مکانیک به میزان ۴۲ درصد کاهش (شامل ۳۷ درصد CBM برنامه های نگهداری و تعمیرات پیشگیرانه برق و ابزار دقیق به ترتیب به میزان ۶۸٪ شامل ۲۵ درصدی CBM) و ۶۴ درصدی افزایش داشته است.



جلسه هماهنگی نحوه اجرایی شدن تفاهم نامه میان سازمان صنایع کوچک و کمیته امداد امام(ره) در استان مرکزی برگزار شد

اراک - **مینورستمی** - به گزارش روابط عمومی شرکت شهرکهای صنعتی استان مرکزی مصطفی آمره مدیر عامل در این جلسه که مدیر کل کمیته امداد استان مرکزی نیز حضور داشت، گفت: این تفاهم نامه در ۸ ماده و ۱۴ بنده تهیه و به امضای مسئولان عالی رتبه دو نهاد رسیده زمینه همکاری دو جانبه را در بخش های مختلف فراهم کرده است. وی افزود: کمک به اشتغال پایدار کارجویان مستعد تحت پوشش نهاد کمیته امداد، همکاری برای تخصیص فضای مناسب در شهرکها و نواحی صنعتی برای استقرار نماینده کمیته امداد به منظور تامین نیروی کاری مورد نیاز واحد های موجود در این مناطق، کمک برای تخصیص سهمیه به کارجویان واجد شرایط کمیته امداد استان، به منظور اشتغال در بنگاه های اقتصادی موجود در شهرک ها و نواحی صنعتی از مهمترین موارد این تفاهم نامه است. وی همچنین همکاری در معرفی کار آفرینان مورد وثوق واحد های مستقر در شهرکها و نواحی صنعتی، اولویت بخشی در انعقاد قرارداد با واحد های صنعتی، تولیدی، توزیعی، خدماتی و تجاری که توسط مددجویان کمیته امداد اداره می شوند و تسهیل و تخفیف در واگذاری اراضی و انعقاد قرارداد حق بهره برداری جهت استقرار واحد های صنعتی به مددجویان کمیته امداد را از دیگر مفاد این تفاهم نامه عنوان کرد. آمره اظهار داشت: همچنین کمیته امداد امام خمینی (ره) متعهد شده است که بسته های تشویقی پیش بینی شده برای جذب و اشتغال مددجویان واجد شرایط کار را فراهم کند.

مدیر کل منابع طبیعی و آبخیزداری کهگیلویه و بویراحمد:

۸۵ هکتار از اراضی ملی این استان از دست سودجویان و متخلفان خارج شد

یاسوج - خبرنگار فرصت امروز - عزت الله بهشتی فر در نشست شورای حفاظت از حقوق بیت المال و اراضی ملی و منابع طبیعی کهگیلویه و بویراحمد در یاسوج اظهار داشت: این مقدار اراضی ملی با صدور احکام قضایی و تلاش یگان حفاظت منابع طبیعی از دست متصرفان و سودجویان خارج شد. وی افزود: با همکاری دستگاه قضایی در این مدت ۶ هزار اصله نخل غیرمجاز در عرصه های منابع طبیعی جمع آوری و ۱۲۳ هکتار از اراضی ملی در بدو تصرف از دست سودجویان نیز رفع تصرف شد. بهشتی فر در ادامه از کاهش ۴۵ درصدی مساحت آتش سوزی جنگل های کهگیلویه و بویراحمد نسبت به مدت مشابه سال گذشته خبر داد و ادامه داد: سال قبل ۷۰ هزار آتش سوزی به مساحت ۹۰۲ هکتار در جنگل های این استان به وقوع پیوست. وی عنوان کرد: این در حالی است که سال جاری ۵۰۰ هکتار از جنگل های کهگیلویه و بویراحمد به سبب ۸۷ فقره آتش سوزی از بین رفت. مدیر کل منابع طبیعی و آبخیزداری کهگیلویه و بویراحمد ایراز داشت: ۲۵۰ هزار هکتار از عرصه های مناطق طبیعی استان در ۲۶ نقطه در معرض خطر آتش سوزی شناسایی، پهنه بندی و با انتخاب دیده بان و ارائه کلاس های آموزشی در قالب طرح حفاظت مشارکتی به مردم واگذار شده که تأثیر به سزایی در کاهش مساحت آتش سوزی ها در این استان داشته است.

پایان عملیات زنجیرکشی و پاکسازی کانال اصلی شبکه آبیاری جلالیه در حوزه کرخه جنوبی

اهواز - خبرنگار فرصت امروز - عملیات زنجیرکشی و پاکسازی کانال PC24 شبکه آبیاری جلالیه در مسافتی به طول ۳۴۰۰ متر به اتمام رسید. "یعقوب کریمی" مدیرعامل شرکت آبیاری کرخه و شاور با اعلام این خبر اظهار داشت: این عملیات با همت پرسنل بهره برداری حوزه کرخه جنوبی و با مشارکت و همکاری جمعی از کشاورزان منطقه جلالیه و لویحیله از ابتدای کانال درجه یک موسوم به PC24 آغاز و تا محل تقاطع کانال با جاده اهواز - سوسنگرد در مسافتی به طول ۳۴۰۰ متر به اتمام رسید. وی در ادامه با اشاره به سرعت عمل و صرفه اقتصادی که عملیات زنجیرکشی در موارد خاص نسبت به لایروبی به وسیله دستگه های بیل مکانیکی دارد، نتایج این عملیات را خوب و قابل ملاحظه خواند و اظهار امیدواری کرد که با به کارگیری اینگونه شیوه های ضربتی تا حدود زیادی کاستی های موجود در خصوص کمبود ابزارآلات و ماشین آلات سنگین در سطح شرکت پوشش داده شود.

هر وسیله گازسوز بوسیله دو یا سه عدد زانو به سیستم دودکش نصب شود. وجود زانوی اضافی در مسیر دودکش موجب کندی حرکت محصولات احتراق شده و نهایتاً موجب پس زدگی و خفگی ساکنان منزل می گردد.

روابط عمومی شرکت گاز استان آذربایجان شرقی

کاردر در آیین تودیع و معارفه مدیران عامل شرکت ملی حفاری:

شرکت ملی نفت ایران پیشگام جوانگرایی همراه با تخصص و تجربه است

برنامه پنج ساله برای ادامه همکاری ها با شرکت ملی حفاری ایران در چارچوب سیاست های کاری جدید را خواستار شد. مدیرعامل شرکت ملی نفت ایران افزود: لازم است تا شرکت های بالادستی صنعت نفت از محل منابع مالی خود نظیر EPCF و دیگر مکانیزم های جذب سرمایه نظیر IPC به شرکت ملی حفاری یاری رسانند تا این شرکت بتواند در مسیر اهداف آتی خود موفق عمل کند.

استقبال از حضور نیروهای کارآموز موده صنعت نفت در شرکت های خصوصی

وی ضمن استقبال از حضور نیروهای کارآموز موده و بازنشستگان صنعت نفت در شرکت های خصوصی فعال در حوزه نفت و گاز خاطر نشان کرد: البته این همکاری ها باید محدود باشد. کاردر گفت: در صورت اعمال چنین روشی، شرکت های خصوصی امکان ادامه همکاری با شرکت ملی نفت ایران را نخواهند داشت. در این آیین که شماری از مدیران ارشد شرکت های تابع شرکت ملی نفت ایران حضور داشتند از زحمات حیدر بهمنی مدیرعامل پیشین شرکت ملی حفاری ایران قدردانی و سپهر سپهری به عنوان مدیرعامل جدید این شرکت معرفی شد.



مسیر اصل بهره مندی از خدمات نیروهای با تجربه به صورت مشاور در کنار مدیران جوان رعایت می شود.

لرزم حضور شرکت ملی حفاری ایران در بازارهای بین المللی وی در ادامه با تأکید بر لزوم تغییر سیاست کاری شرکت ملی حفاری ایران، گفت: شرکت ملی حفاری باید به دنبال بازارهای جدید و همکاری های بین المللی باشد و استفاده از الگوی مدیریت سنتی در این مجموعه به هیچ عنوان توجیه ندارد. کاردر در خطاب به دیگر مدیران شرکت های تابع شرکت ملی نفت ایران، تعیین یک

اهواز - **شبنم قچانود** - معاون وزیر و مدیرعامل شرکت ملی نفت ایران بر تعهد مجموعه صنعت نفت در بکارگیری نیروهای جوان و متخصص تأکید کرد. علی کاردر در آیین تودیع و معارفه مدیران عامل شرکت ملی حفاری ایران که روز دوشنبه (۲۷ شهریورماه) در سالن هیئت مدیره شرکت ملی نفت ایران برگزار شد، گفت: دولت دوازدهم متعهد به استفاده از نیروهای نخبه و جوان است و صنعت نفت در این زمینه پیشگام است. وی با بیان اینکه از مدت ها پیش در انتصابات صورت گرفته در شرکت ملی نفت ایران، اصل جوانگرایی مورد توجه قرار داشته است، افزود: تلاش گردیده تا از اصل ۹۰ به ۱۰ در انتصابات مربوط به شرکت ملی نفت ایران استفاده ننمایم. کاردر توضیح داد: در انتصابات صورت گرفته ۹۰ درصد اتکا به نیروهای جوان، خلاق و متخصص است با این وجود با توجه به حساسیت های کاری شرکت ملی نفت ایران لازم است که در کنار نیروهای جوان از نیروهای با تجربه نیز استفاده شود که برای رفع این خلأ حدود ۱۰ درصد از انتصابات به افراد با سابقه اختصاص یافته است. مدیرعامل شرکت ملی نفت ایران با تأکید بر اینکه جوانگرایی در این شرکت باید به صورت تدریجی انجام شود، اظهار کرد: در این

ارائه تسهیلات ویژه خرید خودرو توسط هلدینگ ناصح به جامعه علمی، ورزشی و اصحاب رسانه

تهربز - **فلاح** - مدیر منطقه ای شرکت های گروه ناصح از افزایش ۲۲۰ درصدی واردات خودروی رنو به کشور از طرف شرکت نگین خودرو نماینده رسمی رنو فرانسه خبر داد و گفت: استقبال خوب مردم از خرید خودروهای رنو در ایران مجموعه هلدینگ ناصح و کمپانی رنو فرانسه را بر آن داشت تا خط تولید چند مدل از خودروهای رنو را با مشارکت وزارت صنایع ایران از سال جدید میلادی آغاز کنند. به گزارش خبرنگار ما در تهریز، مهندس سیدابراهیم شربینایی با بیان اینکه شرکت نگین خودرو نماینده رسمی رنو فرانسه و ایرتویا نماینده رسمی تویوتا از بزرگترین و معتبرترین شرکت های واردکننده خودرو در ایران محسوب می شوند که زیرمجموعه هلدینگ بزرگ ناصح فعالیت می کنند، اظهار داشت: صنعت خودروسازی با پیشرفت تکنولوژی به سرعت در حال توسعه است و شرکت های خودروسازی، خودروهای لوکس و زیبایی به بازار ارائه می کنند.

و رنو شرایطی را فراهم آورده تا مشتریان با تسهیلات ویژه خودروی موردنظرشان را خریداری نمایند.

استفاده از تسهیلات خرید با کارمزد بسیار پایین برای تمام محصولات تویوتا، لکسوس و رنو امکانپذیر است وی افزود: شرایط تسهیلات و واگذاری خودرو به گونه ای است که تمام اقسشار جامعه می توانند از این شرایط بهره مند شوند با این توضیح که خرید و استفاده از تسهیلات با کارمزد بسیار پایین برای تمام محصولات تویوتا، لکسوس و کمری و لکسوس با توجه به پائین بودن سطح مشتریان می توانند خودروی موردنظرشان را با اقساط یک تا سه ساله خریداری کنند و حتی در صورت نیاز می توان مدت زمان اقساط را افزایش داد.

شرکت ایرتویا در زمینه رضایتمندی و ارائه خدمات پس از فروش تریه اول را در کشور داراست

مدیر ایرتویا و نگین خودرو در تهریز اضافه کرد: خدمات پس از فروش شرکت ایرتویا و نگین خودرو در تهریز به بهترین نحو ارائه می شود به طوری که شرکت ایرتویا سال گذشته در زمینه رضایتمندی و ارائه خدمات پس از فروش تریه اول را در کشور کسب کرده است.

ایر تویا و نگین خودرو عملکرد موفق در زمینه فروش خودرو دارند

شربینایی خاطر نشان کرد: شرکت های ایرتویا و نگین خودرو با روند روبه رشدی که مستمرا دارند تاکنون در زمینه فروش محصولات عملکرد موفق ارائه داده اند بطوریکه چشم انداز و رویکرد آتی این شرکت برای موفقیت های بعدی، برنامه ریزی برای ارائه خدمات پس از

توجه به نیازهای مشتریان به عنوان یک اصل مهم قلمداد می شود وی افزود: در این میان استفاده از امکانات پیشرفته و افزایش مسائل ایمنی خودروها موجب آرامش خاطر مشتریان شده است و توجه به نیازهای مشتریان در این زمینه به عنوان یک اصل مهم قلمداد می شود بنابراین برای حضور پایدار در بازارهای جهانی باید تمام جنبه های منفی خودرو به جنبه های مثبت تبدیل شود به طوری که با رونمایی از یک خودرو، مشتریان شیفته محصول جدید شوند.

هدف شرکت های نگین خودرو و ایر تویا عرضه بهترین محصولات دنیااست

شربینایی ادامه داد: بی تردید این موضوع تأثیر زیادی در بازار انحصاری خودروی کشور به دنبال خواهد داشت با این حال شرکت های نگین خودرو و ایرتویا با فعالیت گسترده در تلاش هستند شرایطی به وجود آورند تا بهترین محصولات دنیا که در شان مردم عزیزمان است را در کشور ارائه و عرضه کنند.

هلدینگ ناصح در شعبه تهریز تسهیلات ویژه ای برای خریداران در نظر گرفته است

وی در مورد نحوه واگذاری محصولات شرکت های نگین خودرو و ایرتویا به مشتریان در تهریز و نیز تسهیلات مربوطه اظهار داشت: در حال حاضر این هلدینگ با افتتاح شعبه تهریز برای محصولات تویوتا

ساری - **دهقان** - مسئول روابط عمومی شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه ساری گفت: جشنواره بزرگ فرهنگی ورزشی نماز با شرکت فرزندان کارکنان در سه مقطع تحصیلی برگزار شد. به گزارش خبرنگار مازندران، عباس خلیل پور مسئول روابط عمومی شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه ساری با اشاره به اینکه برگزارکنندگان این جشنواره در نشستهای متعدد و برنامه ریزی، بخشهای متنوعی را برای مقاطع مختلف این رانیتها تدارک دیده اند، بیسان کرد: در مقطع تحصیلی راهنمایی تا پیش دانشگاهی برای گروه دختران و پسران رقابتی متنوعی طراحی و اجرا شد که می توان گذر از جاده زندگی، گذر از جاده آگاهی، ایستگاه وضو، ایستگاه پرسشهای کنشی اهمیت و احکام نماز، پرسش

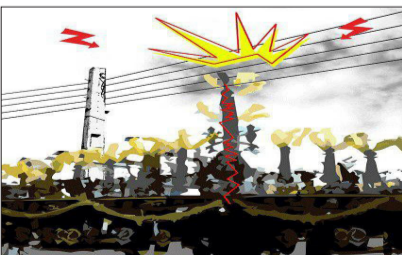


شغاهی مقدمات نماز همچنین حرکات ورزشی را نام برد. وی ادامه داد: فرزندان کارکنان در مقطع های تحصیلی ابتدایی تا پیش دانشگاهی همراهِ با ورزش احکام نماز را بهتر فرا گرفتند. عباس خلیل پور بیان کرد: در مقطع تحصیلی متوسطه برای گروه پسران تیراندازی با تفنگ بسادی، حرکت با چوب و برای گروه دختران تیر اندازی با تفنگ بسادی از دیگر بخشهای این جشنواره بود. این مسئول با بیان اینکه

مدیرعامل شرکت توزیع برق اصفهان:

به سادگی و در کوتاه ترین فرصت، انشعاب برق موقت به هیات های عزاداری امام حسین (ع) واگذار می شود

به وجه و حج برای برپایی گذر از داربست فلزی و کابل های تکه تکه استفاده کنند و در هیچ شرایطی پرچم ها و علم های عزاداری را بر روی شبکه های برق نصب نکنند. همواره حریم شبکه های برق که به طور متوسط ۳ متر می باشد را رعایت نمایند در خواست می کنیم همه هیات ها در صورت رخداد حادثه برقی در اسرع وقت با مرکز فوریت های برق ۱۲۱ که به صورت شبانه روزی و ۲۴ ساعته ارائه خدمات می نماید در تماس باشند فراموش نکنید هنگام تماس پرچم های عزاداری شبکه هایی که از عرض خیابان ها عبور کرده را مد نظر داشته باشید. پیشنهاد می کنیم همین امروز تمام کلیدها، پریرها و کابل های داخل حسینیه ها و مساجد توسط یک متخصص بازرسی و بازرینی گردد. تا آنجا که ممکن است از لوازم سرمایشی و گرمایشی و لامپ های کم مصرف استفاده کنیم.



مشاوره های لازم را به مردم عزادار ارائه می نمایند. گفتنی است: ضرورت دارد هیات های عزادار قبل از برپایی هیات و تشکیل محفل یک نفر برق کار متخصص برای ایجاد شبکه داخلی انتخاب نمایند و

برقراری خط اعتباری ویژه صادرکنندگان به کشور روسیه

ویژه صادرکنندگان به کشور روسیه نموده و چنانچه تجار روسی طرف قرارداد تجاری با صادرکنندگان ایرانی مایل به برخورداری از خدمات و مزایای آن می باشند، می توانند با مراجعه به بانک MIRBUSINESS BANK روسیه درخواست خود را ارائه و راهنمایی لازم را کسب نمایند.

بندرعباس - خبرنگار فرصت امروز - به گزارش روابط عمومی سازمان صنعت، معدن و تجارت هرمزگان، در راستای حمایت از صادرکنندگان و تامین مالی کالاهای صادراتی از طریق شبکه بانکی توسعه صادرات غیرنفتی، بانک توسعه صادرات ایران، اقدام به برقراری خط اعتباری



چگونه می‌توانید از خستگی مفرط شغلی دوباره به زندگی برگردید

اگر برای دیدن زندگی واقعی و لذت بردن از آن به خودتان فضا و فرصت بیشتری ندهید، عوارض کار زیاد بیشتر از حد تصور خواهد بود.

بعنوان یک کارآفرین، شما موتور انسانی رشد کسبوکارتان هستید. حرفه شما این است که با ایده‌های انقلابی و انرژی انسانی فوق‌العاده، برای رسیدن به دستاوردهایی بی‌همتا تلاش کنید و برای این منظور، باید «خود» سالمی داشته باشید. شما باید خودتان را باور داشته باشید و این موضوع ممکن است پیش از آنکه به خودتان بیاید، شما را بیش از حد مشغول کار کرده باشد و مفهوم این عبارت واضح است؛ غرق‌شدگی. به فرسودگی ناشی از کار زیاد خوش آمدید، ولی یک قهرمان چگونه خود را نجات می‌دهد؟

بگذارید مروری بر این روند خطرناک داشته باشیم. به گزارش زومیت، خستگی مفرط، مثل گلوله‌ای کوچک از استرس و اضطراب شروع می‌شود که روح شما را به سمت دره‌ای تارک با شیب تند هل می‌دهد. در طول راه، راه استرس و اضطراب به‌مرور بزرگ و بزرگ‌تر می‌شود و در طول سال‌ها، در تمام جوانب زندگی‌تان نفوذ می‌کند. شما خودتان را به کار بیشتری متعهد می‌کنید، چراکه هر بار مسائل بیشتری را می‌یابید که به نظر‌تان اهمیت بالایی دارند. پس از چند سال مسلماً چندین نقطه شکست را تجربه می‌کنید و ناگهان خودتان را در وضعیت شوم و ناخوشایندی پیدا می‌کنید: شما آشفته، عصبانی، ضعیف، افسرده و مرعوب شده‌اید، این نقطه فرسودگی است. خستگی، خلاقیت و تفکر خارج از چارچوب شما را نابود می‌کند، حتی اگر به خودتان بگویید اهداف والایی مثل فراهم کردن یک زندگی بهتر برای خانواده‌تان را دنبال می‌کنید یا می‌خواهید به تجربه و بلوغ و تکامل شغلی بیشتری برسید.

شما کار بیشتری می‌پذیرید و به تبع آن، فضای کمتری برای خود واقعی‌تان می‌گذارید. به این روند عادت می‌کنید و نرخ بازدهی خودتان را پایین می‌آورید و در نهایت این مه تارک زندگی‌تان را احاطه می‌کند.

چگونه می‌توانید دوباره به زندگی برگردید؟ بپذیرید که این خستگی مفرط، توانایی‌های شما را می‌سوزاند

بیشتر متخصصان و افراد حرفه‌ای و ماهر، حاضر نیستند بپذیرند که رنج می‌برند. ما ترجیح می‌دهیم به‌جای اعتراف به اینکه از خستگی از پای درآمده‌ایم، دو یا سه برابر کار کنیم تا نشان بدهیم تغییر نکرده‌ایم، ابرقهرمانیم و از عهده همه‌چیز برمی‌آییم.

ولی اینکه آگاهانه تظاهر کنید که کامل و بی‌نقص هستید، تنها سلامتی شما را بیشتر به خطر می‌اندازد. این لحظات را جدی بگیرید و راه دیگری برای رسیدن به اهداف‌تان بیابید. **زنگار گویی واضح و صادقانه داشته باشید** روابط مورد اعتماد نقش مهمی در بهبودی شما بازی می‌کنند. بگذارید افرادی که آنها را باور دارند، بدانند در زندگی شما چه می‌گذرد. شجاعت آن را داشته باشید که از آنها بخواهید لطف و بخشندگی بیشتری به شما داشته باشند. شما نیاز دارید که حوزه‌ای از نیروهای اجتماعی مثبت در اطراف زندگی‌تان داشته باشید.

فهرستی از آنچه وقت، انرژی و توجه شما را به خود مشغول می‌کند، تهیه کنید

وقت و انرژی و توجه خود را کجا صرف می‌کنید؟ چه کارهایی انجام می‌دهید که به شما استرس وارد می‌کنند؟ فهرستی تهیه کنید و بلافاصله ۱۵ درصد از زندگی خود را از این طریق حذف کنید.

کار تنها عامل استرس‌زای زندگی شما نیست. حتی عادات سرگرمی شما هم ممکن است مشکل‌آفرین باشند. فیلم‌های ترسناک، بازی‌های ویدئویی، روابط پیچیده و چالش‌آور و انبوه‌اعلان‌های گوشی همراه‌تان می‌توانند استرس بیشتری به زندگی شما اضافه کنند.

برای خودتان مرزهایی دقیق تعیین کنید زمانی که رویه‌ای میهم و غیرمستقیم در پیش می‌گیرید، شاید معاشرت زیبا و مؤدبانه با دیگران داشته باشید، ولی بدترین رفتار را نسبت به خودتان در پیش گرفته‌اید. اگر حدود مرزهای زندگی‌تان را دقیق و واضح اعلام نکنید، همه این مرزها را زیر پا می‌گذارند. حریم نامشخص و خط قرمزهای ضعیف است که باعث می‌شود افراد مدعی به‌راحتی به خودشان اجازه بدهند وقت شما را بگیرند و توجه شما را به انتصار خود درآورند. مؤدبانه و محکم بگویید: نه، نه، من وقت و منابع لازم را در اختیار ندارم که کار بیشتری به برنامه‌ام اضافه کنم. نه، من نمی‌خواهم این کار را انجام بدهم. نه، من علاقه‌ای به این موضوع ندارم.

حریم زندگی شخصی‌تان را مشخص کنید. هر زمانی که لازم است گوشی‌تان را خاموش کنید یا حتی باتری آن را دریاورید. ابزار کار را در همان محیط کار بگذارید و بروید یا اگر این کار باعث مجادله با کارفرمای‌تان می‌شود، آنها را به شیوه‌ای که از ایمی‌شان مطمئن باشید، در صندوق عقب ماشین بگذارید. برای ایجاد تغییراتی که ضروری هستند، باره‌ها و با پشتکار باشید.

یک اتاق تنفس داشته باشید

وقتی مرزهای دقیق و محکمی ایجاد کردید، وقت و انرژی آزاد بیشتری خواهید داشت که باید از آن به‌طور مناسب استفاده کنید. از این وقت استفاده کنید تا برای خودتان یک اتاق تنفس خلق کنید؛ جایی که بتوانید در آن استراحت کنید و از استرس و اضطراب خلاصی یابید. مکانی که در آن کمی ورزش یا حرکات یوگا را تمرین کنید یا بتوانید با یک مشاور صحبت کنید؛ یا هر چیزی که کمی به شما آرامش می‌دهد. پر کردن تمام فضای خالی یک دفتر یا اتاق با لوازم کار و مشغله‌های مختلف، همان چیزی است که از اول سناریوی بدون پیروزی شما را نوشته بود. فضای بیشتری برای اکسپژن و تخلیلات‌تان آزاد بگذارید.

کمک بگیرد منبع: INC

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

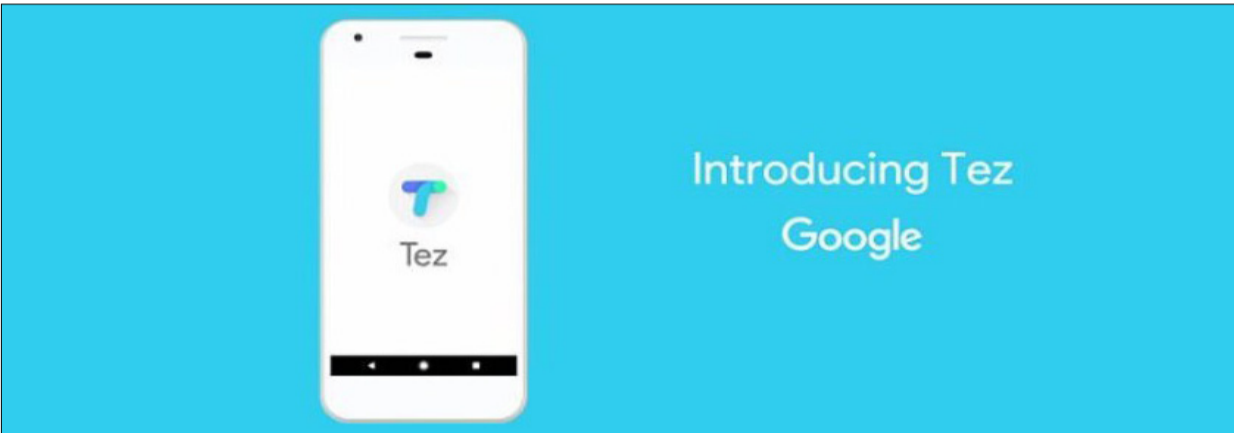
چهارشنبه | ۲۹ شهریور ۱۳۹۶ | شماره ۸۸۶ | صفحه ۱۶

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز
مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی
چاپ، شرکت هم‌میهن توزیع، نشر گستر امروز
آدرس: میزای شیرازی - نیش کوچه چهارم - پلاک ۶۸ - واحد ۴
دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۳۴۱ - ۸۸۸۹۵۳۴۲

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

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

انتقال پول با صوت ممکن شد



گوگل خدمت انتقال وجه با کمک اصوات اولترا ساوند را در هند فعال کرد.

به گزارش خبرگزاری مهر به نقل از گوگل ایندیا بلاگ، گوگل از اپلیکیشن پرداخت جدید رونمایی کرده که با استفاده از صوتی که گوش‌های انسان نمی‌شنود، قادر است وجه انتقال دهد.

سیستم جدید به نام Tez دارای یک بارکد QR صوتی است که به دو کاربر اجازه می‌دهد با استفاده از

میکروفون، بلندگو و اصوات اولتراسونیک دستگاه‌های‌شان را برای انتقال وجه به یکدیگر متصل کنند.

برای این کار لازم است موبایل‌های دو کاربر نزدیک باشد. این اپلیکیشن با استفاده از صوت اولتراسونیک دریافت و پرداخت‌کننده وجه را شناسایی می‌کند و عملیات پرداخت به سرعت انجام می‌شود.

Tez به کاربران کمک می‌کند بدون تبادل اطلاعات حساس شخصی وجه را انتقال دهند. برای تأمین امنیت

بیشتر این اپلیکیشن از Tez Shield استفاده می‌کند که چند سیگنال برای ردیابی پیام‌ها و درخواست‌های کلاهبردارانه، جلوگیری از هک و تأیید هویت هر کاربر را به کار می‌برد. همچنین حساب کاربری هر فرد در این اپلیکیشن به وسیله کلمه رمز، اثر انگشت یا گوگل بین محافظت می‌شود. نام اپلیکیشن در زبان هندی به معنای «سریع» است و جالب آنکه دیروز در هند نیز رونمایی شد.

برای مطالعه ۷۹۰ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

کلینیک کسب‌وکار

پرسش: در حال راه‌اندازی یک کسب‌وکار کوچک هستم، اما آمارها نشان می‌دهد که اغلب کسب‌وکارهای کوچک شکست می‌خورند. به نظر شما دلایل شکست کسب‌وکارهای کوچک چیست؟

دلایل شکست کسب‌وکارهای کوچک

پاسخ کارشناس: سوال شما بسیار کلی است و طبعاً پاسخ ما نیز نمی‌تواند جزئی و کاربردی باشد، اما دلایل مهمی را که باعث شکست کسب‌وکارهای کوچک می‌شوند به‌طور خلاصه اشاره می‌کنیم:

عدم تحقیق و مطالعه بازار

این مسئله یکی از مهم‌ترین دلایل ورشکستگی و ناکامی بنگاه‌های اقتصادی به خصوص کسب‌وکارهای کوچک به شمار می‌رود که در همان سال اول تعطیلی می‌شود.

کم تجربگی یا بی تجربگی

گاه تجربه بهتر از علم است. بسیاری از صاحبان

کسب‌وکارهای کوچک فاقد تجربه لازم برای راه‌اندازی و مدیریت هستند و همین بی‌تجربگی عاملی برای شکست می‌شود.

سرمایه مالی ناکافی

سرمایه مالی همیشه یک عامل مهم در کسب‌وکار است، اما هر کسب‌وکاری به یک میزان مشخص از سرمایه نیاز دارد که باید در طول مراحل مختلف اجرا و ادامه کسب‌وکار هزینه شود.

نداشتن برنامه‌ریزی

بی‌برنامه بودن یکی دیگر از دلایل شکست کسب‌وکارهای کوچک است. در صورتی که ما برنامه‌ای برای کسب‌وکار نداشته باشیم در واقع برای شکست برنامه‌ریزی کرده‌ایم.

نوشتارو

اهمیت نظم و انضباط برای مدیر موفق

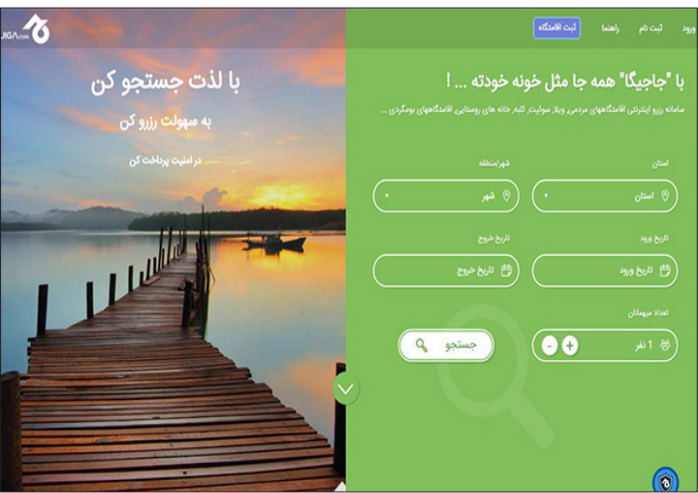
است که اگر فوراً آنها را انجام ندهیم بحران به وجود می‌آید و فوراً باید به آنها رسیدگی کنیم. در واقع مهلت انجام کار رسیده است. به‌طور مثال مشتری وارد محل کار شده و دارد داد و فریاد می‌کند و به محصول شما اعتراض دارد و اگر سریع رسیدگی نکنید ممکن است اتفاق بدی بیفتد.

مدیر باید حواسش به امور مهم و ضروری باشد و در صورت وقوع، سریع به این امور رسیدگی کند. چون ممکن است بحرانی به وجود آید و کسب‌وکار را نابود کند. امور مهم و غیرضروری: اموری است که درواقع برای رسیدن به اهدافمان برای خود در نظر گرفته‌ایم.

قطعاً مدیر یک کسب‌وکار که می‌خواهد کسب‌وکارش را رهبری کند و بتواند خود را به‌عنوان مدیر منظم معرفی کند از قبل برای کسب‌وکارش هدف‌گذاری کرده و برنامه‌ریزی داشته. این اهداف و برنامه‌ریزی را امور مهم و غیرضروری می‌گویند درواقع برای کسب‌وکار مهم هستند، ولی الان زمانشان فراتر رسیده است. امور غیرمهم و فوری: این امور برای مدیر مهم نیستند، اما فوری را خلق کنید.

هستند مثل یک تماس تلفنی که با مدیر گرفته می‌شود. نظم و انضباط مدیر ایجاد می‌کند تا جایی که امکان دارد این امور را به دیگران واگذاری کند. امور غیرمهم و غیرضروری: اینها اموری هستند که مدیر باید به‌کلی آنها را کنار بگذارد و حذف کند مثل گشت و گذار بی‌هدف در شبکه‌های اجتماعی یا سرک کشیدن بی‌خودی در کارآمدن.

نظم و انضباط مدیر ایجاد می‌کند که همه‌وقتش را صرف کارهای مهم و غیرضروری کند و بقیه امور را حذف می‌کند یا به دیگران واگذاری کند، زیرا می‌داند فقط آن امور کسب‌وکار را به موفقیت می‌رساند. البته باید حواسش به امور مهم و ضروری هم باشد که بحران به وجود نیاید. اگر شما مدیر یک کسب‌وکار هستید و می‌خواهید کسب‌وکار خود را رهبری کنید باید به شیوه‌ای که استغاف کاوی گفته عمل کنید تا به نظم و انضباط در مدیریت برسید و کسب‌وکاری موفق را خلق کنید.



تخته سیاه

دانش‌نویس‌های یک کارآفرین (۲۱)

راه تازه، طرح نو



در شماره‌های قبل راجع به راه‌اندازی انواع کسب‌وکار و اهمیت بازاریابی برآنتون گفتیم. از ضرورت خلاقیت و نوآوری در کسب‌وکار نوشتیم و در ادامه با مثال‌هایی نقش خلاقیت را بیشتر توضیح خواهیم داد.

خلاقیت حتی می‌تواند قبل از شروع کار اتفاق بیفتد. برخی از ایده‌های نو و ناب یک باره به ذهن افراد می‌خورد. مثلاً شما دارین تلویزیون نگاه می‌کنید یا روزنامه می‌خوانید و چشم‌تون به یک آگهی مناقصه‌ای می‌خورد که فلان شرکت یا سازمان روزانه چند صد پرس غذا می‌خواد. اون وقت تو می‌تونی با استفاده از امکانات موجود خلاقیت به خرج بدی و فرضاً پارکینگ خونه‌ات رو تبدیل به آشپزخونه کنی و با کمک مادر و برادرت یه کسب‌وکار تازه راه بندازی و حتی بتونی با داشتن مشتری با خیال راحت و سریع مجوزهای لازم رو بگیری و موفق بشی.

بدون خلاقیت و نوآوری کسب‌وکار تو مثل بقیه می‌شه و طبعاً نباید انتظار فوق‌العاده برای موفقیت و کسب درآمد بیشتر داشته باشی. متأسفانه بخش زیادی از کسب‌وکارها براساس تقلید و تکرار شکل گرفتند و ادامه یافتند و هیچ‌گاه این کسب‌وکارهای تکراری و تقلیدی فکر نکردند اگر تغییری نوآورانه ایجاد کنند موفقیت بیشتری کسب می‌کنند و مثلاً در ایران عصر حاضر بیش از ۱۵-۱۰ روزنامه اقتصادی هر روز چاپ و منتشر می‌شوند و وضعیت مالی و فروش اونا جز یکی دو تا بقیه در آستانه ورشکستگی است و اگر کمک‌ها و یارانه‌های دولتی نباشه عملاً همه این روزنامه‌های اقتصادی باید تعطیل بشن. مدیران این روزنامه هیچ وقت فکر نکردند که چرا همشون مثل هم تیتیر می‌زنند مثل هم می‌نویسند. جز یکی دو روزنامه که نگاهی نوآورانه در انتخاب موضوع دنیای اقتصاد که سابقه طولانی دارد و روزنامه فرصت امروز که همواره نگاهی نوآورانه در انتخاب موضوع و پردازش دارند بقیه روزنامه‌های اقتصادی تقریباً مثل هم هستند و وجود همه‌شان تکراری است. وقتی صحبت از فروش روزنامه می‌شه همین مدیران گله و شکایت دارند که تیراژ روزنامه پایین اومده و دخل و خرج‌ها نمی‌خونه و ما داریم از خودگذشتگی می‌کنیم. حرفشان هم تقریباً درست است، اما هیچ وقت به خودشون نگاه نکردند که علت اصلی پایین اومدن تیراژ روزنامه همین آدم‌هایی هستند که امروز به‌عنوان روزنامه‌نگار در روزنامه‌ها کار می‌کنند. مدیران روزنامه نیروی‌های غیرحرفه‌ای رو برای یه کار تخصصی دعوت می‌کنند و یه کار تکراری و تقلیدی و با خبرهای بی‌مصرف منتشر می‌کنند، اون وقت انتظار دارند روزنامه اونا مثل کاغذ زر دست به دست بشه. برای تیراژ بالا نیاز به خلاقیت و نوآوری است و یک روزنامه‌نگار حرفه‌ای در صفحه‌بندی و صفحه‌آرایی و تیتیر و انتخاب سوژه و یادداشت و... باید خلاقیت به خرج بده و کاری نوآورانه بکنه تا ذهن و چشم‌ها را بگیره، والا چیزی می‌شه مثل این روزنامه‌های اقتصادی که با یارانه‌های دولتی منتشر می‌شه و هیچ کی نمی‌خونه. راه تازه، طرح نو و اقدام جدید می‌تونه تو رو از بقیه متفاوت بکنه و این تفاوت آگه اصولی و منطقی باشه می‌تونه موجب تمایز تو با رقبات بشه. فرقی هم نمی‌کنه که تو مدیر بازاریابی به بانک هستی یا اینکه فروشگاه فرش و گلیم راه انداختی. در ابتدای سال ۹۶ قبل از سال تحویل بانک ملت بیلبوردهای زیادی در شهرهای مختلف زد و روش نوشتت سال ۱۳۹۷ مبارک. همه فکر کردند که اشتباه چاپی شده اما واقعیت

اینه که با ابتکار و خلاقیت بانک ملت نظر همه رو به خودش جلب کرده و هر جا می‌رفتیم صحبت از تبریک سال ۱۳۹۷ در سال ۱۳۹۶ بود و این برای ذهن‌های راکد کمی غیرمنطقی و باور نکردنی بود، اما ذهن خلاق و ایده‌پرداز بانک نوستنه بود با این ایده‌پردازی مدت‌ها تو ذهن مردم باقی بمونه. ایده و هدف از تبریک سال ۱۳۹۷ از نظر اونا جلب نظر و توجه عمیق مردم به این نکته کلیدی است که زمانی سال ۱۳۹۶ مبارک و میمون است که اهداف و برنامه‌های مدون شده در این سال به بار نشیند.

خلاقیت و نوآوری باعث می‌شه که تبلیغات شما دیده بشه، والا اگه قرار باشه تبلیغات تو در فرم و محتوا شبیه دیگر شرکت‌ها باشه طبعاً دیده نمی‌شه.

ادامه دارد...