

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

رئیس اتحادیه مشاوران املاک تهران:

قیمت مسکن در نیمه دوم سال جاری حدود ۱۰ درصد افزایش می‌یابد

رئیس اتحادیه مشاوران املاک تهران گفت آمارها از افزایش خرید و فروش مسکن در نیمه دوم سال جاری و رشد حدود ۱۰ درصدی قیمت‌ها خبر می‌دهد. حسام عقابایی افزود: در این مدت با افزایش...



یادداشت

یک خطای استراتژیک



حمیدرضا صالحی

استراتژی‌های فعلی مدیریت انرژی در ایران اهداف بلندمدتی را در نظر ندارد. این یک خطای استراتژیک است که منافع مالی کشورمان را در آینده تهدید می‌کند. اصلی‌ترین مسئله ایران در صادرات انرژی و عدم توفیق در دریافت مطالبات از کشورهای همسایه از جمله عراق، بیشتر داخلی و مربوط به دخالت دولت در این زمینه است. تا زمانی که صادرات انرژی در اختیار دولت باشد و بخش خصوصی نقش کمتری در آن ایفا کند، مشکل عدم وصول مطالبات مربوط به صادرات انرژی پابرجاست. دولت تاجر خوبی نیست و توفیقی در صادرات ندارد. در حال حاضر بیش از یک میلیارد دلار برق توسط دولت به عراق فروخته شده، اما هنوز مطالبات مربوط به آن باقی است.

ادامه در همین صفحه

رونمایی از کیف پول همراه پاسارگاد (کیپاد) اولین کیف پول الکترونیک در خاورمیانه



مهم‌ترین الزامات تصمیم‌گیری در لایحه بودجه سال ۹۷ چیست؟

بودجه سال ۹۷ از پاستور تا بهارستان

آذرمه فصل بودجه‌نویسی در اقتصاد ایران است و لایحه بودجه کشور هر سال در آذرماه، مسیر پاستور تا بهارستان را طی می‌کند تا مهم‌ترین سند سیاست‌گذاری سالانه دولت‌ها از دلان قانونگذاری کشور بگذرد. این روزها مردان دولت در پاستور در حال برنامه‌ریزی و نهایی کردن بودجه سال آینده هستند تا لایحه بودجه کشور سپس در انتهای آذرماه از سوی رئیس‌جمهور تقدیم نمایندگان مجلس شود، اما مهم‌ترین الزامات تصمیم‌گیری در لایحه بودجه سال ۹۷ چیست؟ در همین زمینه، مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی در مطالعه‌ای...

۲

واردات خودرو در چه شرایطی ممنوع می‌شود؟

زمان احتمالی باز شدن سایت ثبت سفارش واردات خودرو

۷

مدیریت و کسب‌وکار



ارتباط پیچیده لی جون با بیت‌ماین

- وقتی زمان فروش کسب‌وکار فرا می‌رسد
- روش‌های بازاریابی برای محیط‌های نوین
- الهام‌بخش مشتری خود هستید؟
- مدیریت تجربه مشتری
- راه‌های تبلیغات در پرمخاطب‌ترین شبکه‌های اجتماعی دنیا
- بار دیگر H&M می‌گوید که مد به همه تعلق دارد

۸ تا ۱۶

از سوی بانک مرکزی و تا پایان امسال

افتتاح و تمدید سپرده‌های کوتاه‌مدت ممنوع شد

در راستای اجرای بخشنامه بانک مرکزی درباره کاهش نرخ سود بانکی، افتتاح و تمدید سپرده‌های کوتاه‌مدت ویژه سه‌ماهه، شش‌ماهه و ۹ ماهه در بانکها و موسسات اعتباری تا پایان سال ممنوع شد. بانک مرکزی روز سه‌شنبه در اطلاعیه‌ای اعلام کرد که افتتاح و تمدید سپرده‌های کوتاه‌مدت ویژه سه‌ماهه، شش‌ماهه و ۹ ماهه در بانکها و موسسات اعتباری تا پایان سال ممنوع است. این در حالی است که سه ماه از زمان ابلاغ بخشنامه هشت‌بندی بانک مرکزی درباره کاهش نرخ سود در حساب‌های سپرده گذشته است.

به گزارش ایسنا، از ۱۱ شهریورماه امسال بانکها موظف شدند حساب‌های سپرده را به‌طور علی‌الحساب و براساس نرخ‌های مصوب شورای پول و اعتبار که در تیرماه سال گذشته مصوب شده بود افتتاح کنند. بر این اساس، برای سپرده‌های مدت‌دار باید حداقل یک ماهه علی‌الحساب ۱۵ درصد و برای روزشمار حداکثر ۱۰ درصد سود تعیین می‌شود، اما در بخشنامه هشت‌بندی بانک مرکزی به شرایط و ضوابط سود در حساب‌های مدت‌دار کوتاه‌مدت یعنی سه، شش و ۹ ماهه اشاره‌ای نشده و بانکها براساس تصمیم خود اقدام کردند؛ در عین حال که ظاهراً برخی با ابهاماتی در رابطه با تعیین نرخ سود در این حساب‌ها مواجه بودند.

اما بانک مرکزی در تازه‌ترین ابلاغ خود اعلام کرده است که افتتاح چنین حساب‌هایی را تا پایان امسال ممنوع می‌کند. دلیل این موضوع به این برمی‌گردد که بانکها باید مشخص کنند منبای آنها برای تعیین نرخ سود در حساب‌های کوتاه‌مدت سه، شش و ۹ ماهه چه بوده و چگونه قرار است سود پرداخت کنند ولی تاکنون چنین اعلامی به بانک مرکزی نداشته و براساس شرایط خود در این باره اقدام کرده‌اند؛ از این رو تا زمانی که ضوابط بانکها مشخص و اعلام نشود افتتاح و تمدید چنین حساب‌هایی تا پایان سال جاری ممنوع است. به عبارتی اگر مشتریان اکنون حساب‌های کوتاه‌مدت غیرروزشمار در بانکها دارند، در صورتی که تا پایان امسال مدت آن سررسید شود، به هیچ عنوان افتتاح و یا تمدیدی در مورد آن صورت نمی‌گیرد و این حساب‌ها به مدت‌دار یک‌ساله یا روزشمار منتقل خواهد شد.

این در حالی است که در سال ۱۳۹۴، بعد از کاهش نرخ سود مدت‌دار و روزشمار در شورای پول و اعتبار، بانک مرکزی در بخشنامه‌ای بانکها را مکلف کرد که نرخ سود علی‌الحساب سپرده‌های سرمایه‌گذاری (سه، شش و ۹ ماهه) را بر اساس تحلیل‌ها و برآوردهای خود از شرایط اقتصادی و روندهای آتی آن و همچنین با توجه به وضعیت شبکه بانکی و سایر بازارهای مالی تعیین کنند، اما در ادامه مشاهده شد که بانکها در این مورد انضباط چندانی نداشته و حتی سود روزشمار و سه ماهه تا مرز نرخ سود مدت‌دار یک‌ساله پرداخت می‌شد.

این بار بانک مرکزی به بانکها تاکید کرده که شبکه بانکی برای تعیین نرخ سود سپرده کوتاه‌مدت باید ابتدا سود مورد انتظار ناشی از کل سپرده‌های سرمایه‌گذاری مدت‌دار در پایان دوره را پیش‌بینی کرده و سپس با توجه به میزان هر یک از انواع سپرده‌های سرمایه‌گذاری مدت‌دار، نرخ سود علی‌الحساب آن سپرده‌ها را تعیین کنند. در واقع، بانکها و موسسات اعتباری غیربانکی باید بخشی از سود مورد انتظار سالانه را به عنوان سود علی‌الحساب سپرده‌های سرمایه‌گذاری تعیین و اعلام کنند؛ به گونه‌ای که در پایان سال مالی، سود علی‌الحساب پرداختی به سپرده‌گذاران، بخشی از سود قطعی پایان دوره باشد نه بیش از آنچه که محقق می‌شود.

این در حالی است که در حال حاضر براساس آنچه مقامات بانک مرکزی اعلام می‌کنند، سود علی‌الحساب پرداختی توسط برخی بانکها و موسسات اعتباری بیشتر از سود واقعی حاصله است؛ به نحوی که حتی پاسخگوی حق‌الوکاله بانک هم نخواهد بود.

بر این اساس قرار شده در راستای کاهش هزینه تمام‌شده پول در بانکها و افزایش دوره ماندگاری سپرده‌های سرمایه‌گذاری و از سوی دیگر برای ممانعت از قرار گرفتن بانکها در وضعیت زیان‌دهی و ورشکستگی تا پایان سال جاری، فقط امکان افتتاح حساب سپرده سرمایه‌گذاری مدت‌دار یک‌ساله و کوتاه‌مدت عادی با شرایط و نرخ‌های مورد تاکید در بخشنامه شهریورماه امسال یعنی حداکثر ۱۵ درصد در سپرده یک‌ساله و حداکثر ۱۰ درصد در روزشمار وجود داشته باشد تا بعد از مشخص شدن شرایط برای سال ۱۳۹۷ مجدداً افتتاح سپرده‌های سه، شش و ۹ ماهه از سر گرفته شود، اما برای سال بعد هم اینگونه نیست که سود تعیین‌شده برای حساب‌های کوتاه‌مدت برای تمامی بانکها یکسان باشد، بلکه در فضایی رقابتی بوده و پیشنهادهای بانکها بعد از بررسی و تایید در بانک مرکزی اجرایی خواهد شد.

شمارش معکوس تا پایان چشم‌انداز ۱۴۰۴

نفت ۵۰ دلاری اقتصاد ایران را متحول می‌کند؟

رشد اقتصادی کشورهای نفت خیز به شمار می‌رود تا با خیال آسوده‌تری نسبت به برنامه‌های میان‌مدت و بلند مدت خود تصمیم‌گیری کنند.

قیمت نفت، ایران و بودجه‌های وابسته

ایران هم از این دایره خارج نیست. اگرچه در سال‌های گذشته تلاش دولت کاهش وابستگی بودجه به نفت بوده، اما هنوز تبعات نوسان قیمت نفت، دامن اقتصاد کشور و بودجه‌های سالانه را گرفته است. همین چندماه پیش بود که محمدباقر نوبخت، رئیس سازمان برنامه و بودجه از تأثیر کاهش نوبخت، رئیس بودجه امسال سخن گفته بود. بنا به گفته محمدباقر نوبخت، «قیمت نفت در بودجه ۵۰ دلار در نظر گرفته شده بود، اما با توجه به افت قیمت نفت به حدود ۴۷ دلار بودجه سال جاری عملاً تحقق نمی‌یابد و از ۳۴۶ هزار میلیارد تومان در حد ۳۰۹ هزار میلیارد تومان تحقق می‌یابد. پیش‌بینی ما این است که قیمت نفت پایین‌تر از این هم بیاید.» او اعلام کرده بود که قیمت نفت از ۱۰۴ دلار در سال ۹۲ به ۴۴ دلار به‌طور متوسط در سال ۹۵ رسید. بنابراین می‌توان گفت که قیمت نفت بیش از ۵۸ درصد کاهش داشته است. از سال ۹۲ تا ۹۵ درآمد نفتی ۱۵۷ میلیارد دلار بود که در مقایسه با سال‌های ۸۸ تا ۹۱ که ۲۵۱ میلیارد دلار بود، نشانگر کاهش ۳۷ درصدی است.

قیمت نفت در بودجه سال ۹۶ هر بشکه بین ۴۶ تا ۵۵ دلار در دولت پیشنهاد شد، اما در نهایت نفت ۵۰ دلاری به تصویب رسید. با این حال بخت با بودجه‌ریزان بار نشد و قیمت نفت در سال گذشته کمتر از قیمت پیش‌بینی شده در بودجه رسید. این روزها بودجه ۹۷ در مراحل پایانی تدوین قرار دارد. هرچند هنوز از قیمت نفت در بودجه رونمایی نشده، اما سناریوهای مختلفی هم مطرح می‌شود. خبرهای غیر رسمی حکایت از تصمیم بودجه‌ریزان برای نفت ۵۰ تا ۵۵ دلار خبر می‌دهد. با این حال برخی

اواخر هفته گذشته، اوپکی‌ها در حالی طرح کاهش تولید نفت را برای سومین بار تمدید کردند که مذاکرات عربستان و روسیه برای ادامه این طرح نگران‌کننده شده بود، اما حالا با تصمیم تازه، کشورهای نفت‌خیز شرایط پابندتری را برای بودجه‌های خود در سال آینده پیش رو دارند.

به گزارش خبرآنلاین، بازار نفت یکی از پرچالش‌ترین بازارهای تجاری دنیاست. نوسان قیمت‌ها تقریباً اقتصاد همه کشورها را تحت تأثیر قرار می‌دهد؛ خاصه کشورهای نفت خیز، چه آنکه اکثر کشورهای نفت‌خیز به دلیل ساختار بودجه‌ای خود وابسته به نفت هستند و هرگونه کاهش قیمت، اقتصاد این کشورها را تحت تأثیر قرار می‌دهد.

از عربستان که تولید نفت ۱۰ میلیون بشکه‌ای دارد تا ونزوئلا که در دو سال اخیر به دلیل کاهش بهای نفت، اقتصادی ورشکسته را یدک می‌کشد، همگی چشم به قیمت نفت در بازار سال آینده میلادی دارند. حتی کشورهایی مثل چین با نرخ رشد اقتصادی دو رقمی هم برایش قیمت نفت به عنوان موتور توسعه، سرنوشت‌ساز است.

از همین رو، وقتی اوپک برای سومین بار در آستانه تصمیم برای تمدید طرح کاهش تولید قرار گرفت، بازار به شدت واکنش نشان داد. قیمت نفت در یک ماه اخیر، وضعیت رو به رشدی را در بازار به نمایش گذاشته و همین موضوع تولیدکنندگان روسی را بر آن داشته بود تا مقامات کشورشان را برای خروج از پیمان طرح کاهش تولید نفت با اوپک ترغیب کنند؛ درخواستی که در نهایت با پافشاری عربستان و چراغ سبز مقامات روس به این توافق به نفع هواخواهان طرح کاهش تولید منجر شد.

چشم‌انداز بازار نفت حالا در آستانه سال جدید میلادی، مثبت است. قریب به اتفاق تحلیلگران اقتصادی می‌گویند قیمت نفت برپایه ۵۰ تا ۶۰ دلار خواهد چرخید. چنین چشم‌انداز قیمتی نسبت به چهارسال پیش در همین زمان، یک گام به جلو برای

یک خطای استراتژیک

را برای کشورمان فراهم کرده است و تبدیل منابع گاز به گاز مایع به رونق صادرات آن کمک می‌کند.

در این باره به سرمایه‌گذاری نیاز داریم، درحالی‌که دولت برای تأمین منابع مالی در پروژه‌های عمرانی هم دچار مشکل است چه برسد به تأمین مالی طرح‌های توسعه صادراتی خارج از کشور. با توجه به این وضعیت، دولت باید زمینه فعالیت بیشتر بخش خصوصی را فراهم کند. اکنون در مرز تولید ۸۰۰ میلیون متر مکعب گاز در روز هستیم و باید برای مدیریت این حجم از تولید برنامه‌ریزی کنیم. متأسفانه استراتژی‌های فعلی مدیریت انرژی در ایران اهداف بلندمدتی را در نظر ندارد. این یک خطای استراتژیک است که منافع مالی کشورمان را در آینده تهدید می‌کند.

ادامه از همین صفحه

اگر بخش خصوصی این میزان برق را صادر کرده بود، به هر نحو پول آن را دریافت می‌کرد، اما دولت در این زمینه دچار محدودیت‌هایی است. با این وجود اما متأسفانه در مواردی مثل تجارت با ترکمنستان و صادرات انرژی به این کشور، دولت با کنار زدن بخش خصوصی، امور را به‌دست گرفت. صادرات گاز به ترکیه، عراق، ارمنستان و... هم به همین ترتیب در جریان است. هرچند ایران این ظرفیت را دارد که به هاب انرژی تبدیل شود، اما این مهم باید با محور قراردادن بخش خصوصی انجام پذیرد. در زمینه انرژی، تنها نباید محدود به منابع الکتریسته ماند، چراکه منابع قابل توجه گاز در ایران از جمله میادین پارس جنوبی فرصتی استثنایی در زمینه صادرات گاز

اقتصاد کلان

جلوی هزینه‌های غیر ضرور را بگیرد فصل تغییر در بودجه ۹۷

دولت دوم حسن روحانی قرار است نخستین سند دخل و خرجش را برای سال پیش‌رو، ۱۹ آذر به مجلس ارائه دهد؛ بودجه‌ای که البته این روزها با دست‌انداختن‌های زیادی مواجه شده و دولت ناگزیر از حذف هزینه‌های زائد دستگاه‌های بودجه‌خوار و افزایش سهم درآمدهای مالیاتی است. اما آیا قوای دیگر به دولت برای پالایش بودجه و تغییر مسیر هزینه‌ها و درآمدها کمک خواهند کرد؟ به گزارش پایگاه خبری اتاق ایران، رئیس‌جمهور برای اجماع‌سازی به‌منظور دگرگون کردن بودجه از مدت‌ها پیش، ریزنی‌هایش را با نهادهای تصمیم‌ساز و تصمیم‌گیر آغاز کرده و امیدوار است دست‌کم همراه با روسای قوای مقننه و قضائیه جلوی ریختن و پاش‌ها را بگیرد. او راهی دشوار در پیش دارد؛ دشوار از این حیث که حداکثر بودجه‌ای که دولت و مجلس باید بر سر آن تصمیم بگیرند، ۴۵ هزار میلیارد تومان بیشتر نخواهد شد؛ یعنی ۱۴ درصد از کل بودجه چراکه بقیه بودجه صرف پرداخت حقوق، یارانه‌های نقدی و غیرنقدی، پوشش کسری بودجه صندوق‌های بحران‌زده تامین اجتماعی و نظایر آن خواهد شد.

پیام صریح دولت به دستگاه‌های بودجه‌خوار این است که کمربندها را سفت‌تر ببندید چراکه درآمدها کفاف هزینه‌ها را نمی‌دهد و کسری بودجه به مرز هشدار رسیده، آن هم در شرایطی که بدهی‌های دولت سر به فلک گذاشته است. به گفته محمدباقر نوبخت، رئیس سازمان برنامه و بودجه ایران، از سال آینده بودجه‌ها به جای اینکه در اختیار دستگاه‌های ملی قرار گیرد در اختیار استان‌ها قرار خواهد گرفت.

گزینه پیش روی دولت، کم کردن هزینه‌ها و افزایش درآمد‌هاست. در بخش هزینه‌ها به‌منظر گزینه اصلاح سیاست در محدود ساختن بودجه برخی بخش‌ها همچنین پرداخت نقدی یارانه‌ها و اصلاح تعرفه‌های حوزه سلامت، مهم‌ترین گزینه‌ها به شمار می‌رود و در بخش بودجه عمرانی هم چاره‌ای نیست مگر اینکه فرمان ایست به اجرای پروژه‌های عمرانی فاقد اولویت و توجیه اقتصادی داده شود. افزایش درآمد دولت هم از دو مسیر ممکن خواهد بود؛ نخست مبارزه واقعی با قاچاق کالا برای افزایش درآمدهای گمرکی و دوم افزایش درآمدهای مالیاتی با کاهش دامنه معافیت‌های غیر ضروری، جلوگیری از فرار مالیاتی و گسترش پایه‌های مالیاتی برای کسب درآمد از اقتصاد زیرزمینی. دولت بدهکار است و خرجش بسیار سنگین؛ فصل تغییر فرا رسیده است. شنیده‌ها حاکی از آن است که تغییر در لایحه بودجه ۹۷ گنجانده شده است. در همین زمینه، مهدی پازوکی، اقتصاددان می‌گوید: براساس سیاست‌های کلی اقتصاد مقاومتی و همچنین برنامه ششم توسعه، باید بودجه جاری دولت متکی به درآمدهای مالیاتی شود در حالی که بخش زیادی از هزینه‌های جاری دولت از محل درآمدهای نفتی تامین می‌شود. وی با اشاره به معافیت ۲۰ درصدی اقتصاد ایران از پرداخت مالیات می‌افزاید: ۴۰ درصد از فعالیت‌های اقتصادی ایران دچار فرار مالیاتی است و به همین دلیل کشور ایران در ردیف بزرگ‌ترین کشورهای دنیا از حیث فرار مالیاتی قرار دارد. همچنین روش مالیاتی‌گیری در ایران همچنان سنتی است و نباید انتظار داشته باشیم که با روش‌های منسوخ و سنتی بتوانیم از اقتصاد صنعتی مالیات دریافت کنیم. پازوکی نسبت مالیات به تولید ناخالص در ایران را ۷.۵ درصد برآورد و یادآوری می‌کند: در اقتصاد ترکیه این نسبت ۲۰ درصد، مالزی ۲۱ درصد و در کشورهای حوزه اسکاندیناوی نظیر نروژ و سوئد ۲۰ درصد است.

پازوکی با اشاره به ضرب‌المثلی که در برخی کشورهای پیشرفته از جمله آمریکا استفاده می‌شود مبنی بر اینکه «می‌شود از مرگ فرار کرد، اما از مالیات نه!» می‌گوید: از زمان اجرای قانون برنامه سوم توسعه تاکنون، هواره تاکید شده که باید وابستگی بودجه جاری به نفت کمتر و به مالیات بیشتر شود، این مهم در گرو همکاری قوای سه‌گانه است و دولت نباید از فشارها و رانت‌جویان در وصول مطالبات بترسد، درحالی‌که برخی رانت‌جویان به قدری قدرت دارند که رئیس سازمان مالیاتی را هم عوض می‌کنند. پازوکی با تاکید بر این اصل جهانی که در هیچ کجای دنیا محرمانه‌بودن اطلاعات بانکی و درآمدی افراد در برابر سازمان مالیاتی معنا ندارد، می‌افزاید: سازمان مالیاتی به‌عنوان یک ارگان حاکمیتی باید به تمامی اطلاعات اقتصادی و به‌ویژه درآمدی افراد دسترسی داشته باشد تا بتواند جلوی فرار مالیاتی را بگیرد و بهتر است از دستاوردهای کشورهای توسعه‌یافته جهان در زمینه وصول مالیات استفاده کند. این استاد دانشگاه با وحشتناک توصیف کردن هزینه‌های جاری دولت خاطر نشان کرد: براساس بودجه امسال، بودجه جاری دولت ۲۵۴ هزار میلیارد تومان و بودجه عمرانی نیز ۷۱ هزار میلیارد تومان برآورد شده که دست دولت برای کم کردن بودجه جاری به‌دلیل سهم بالای حقوق کارکنان دولتی، کشوری، لشکری و یازنشته‌ها بسته است و متأسفانه شاهد بزرگ‌تر شدن دولت در سال‌های اخیر هستیم. وی یکی از راهکارهای پیش روی دولت را فاصله‌گرفتن از رویکردهای پوپولیستی در بودجه‌ریزی عنوان و تصریح کرد: رویکرد دولت گذشته در بودجه‌ریزی باعث شد تا تعداد دانشگاه‌ها و موسسات آموزش عالی از ۵۱ هزار کسز به بیش از ۱۵۰ هزار مرکز افزایش یابد درحالی‌که علم جهانی در این مدت سه برابر نشده، اینها مصداق‌های آشکاری از اتلاف بودجه عمومی است؛ به‌گونه‌ای که در تمامی استان‌ها دانشگاه فرهنگیان راهاندازی شده و تحصیلکرده‌های آن از بدو ورود حقوق می‌گیرند.

ایمان‌ولی‌پور ivankaramzof@yahoo.com

آذرماه فصل بودجه‌نویسی در اقتصاد ایران است و لایحه بودجه کشور هر سال در آذرماه، مسیر پاستور تا بهارستان را طی می‌کند تا مهم‌ترین سند سیاست‌گذاری سالانه دولت‌ها از دالان قانونگذاری کشور بگذرد. این روزها مردان دولت در پاستور در حال برنامه‌ریزی و نهایی کردن بودجه سال آینده هستند تا لایحه بودجه کشور سپس در انتهای آذرماه از سوی رئیس‌جمهور تقدیم نمایندگان مجلس شود، اما مهم‌ترین الزامات تصمیم‌گیری در لایحه بودجه سال ۹۷ چیست؟ در همین زمینه، مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی در مطالعه‌ای با به تصویر کشیدن شرایط اقتصاد کلان ایران در سال جاری و آینده، برخی الزامات اساسی و سرفصل‌های مهم را که لازم است در تدوین و تصویب بودجه سال ۹۷ مورد توجه قرار بگیرد بررسی کرده است.

بودجه سالانه، مهم‌ترین سند سیاست‌گذاری دولت‌هاست و تصمیم‌گیری درباره آن از اهمیت بسزایی برخوردار است. از همین رو، گزارش مرکز پژوهش‌های مجلس می‌تواند در طرح برخی نکات مهم و الزامات تصمیم‌گیری درباره لایحه بودجه سال ۹۷ کمک بسیاری کند. از جمله نکات مهم گزارش مرکز پژوهش‌های مجلس، بررسی نرخ ارز است و بازوی پژوهشی مجلس به بررسی این مسئله پرداخته است که آیا در سال جاری شوک ارزی خواهیم داشت یا نه؟ چنانچه یکی از مهم‌ترین مسائل در بودجه‌ریزی کشور که به مسئله وابستگی بودجه به نفت نیز مرتبط است، نرخ ارز محاسبات بودجه است. به‌رغم توصیه‌های کارشناسی و تأکیدیهای قانونی مبنی بر ضرورت اصلاح فرآیند ورود منابع حاصل از نفت به بودجه و ضرورت جداکردن سیاست‌های پولی و ارزی از سیاست‌های مالی، درآمدهای ریالی نفتی متأثر از قیمت دلاری نفت و نرخ ارز است. این موضوع باعث شده است که در دوره‌هایی که به هر دلیلی قیمت یا میزان تولید نفت و در نتیجه درآمد دلاری نفت کاهش یابد، انگیزه برای افزایش نرخ ارز وجود داشته باشد و این

گزارش ۲

امر به معنی متاثر شدن سیاست ارزی کشور از نیازهای مالی دولت است. در حال حاضر، کشور با دو دغدغه اصلی درباره نرخ ارز روبه‌رو است: جلوگیری از وقوع مجدد هر نوع جهش ارزی و یکسان‌سازی نرخ ارز. مطالعات مرکز پژوهش‌های مجلس نشان می‌دهد که در حال حاضر، نرخ ارز بازار اختلاف چندانی با نرخ ارز تعادلی (که با متغیرهای بنیادین اقتصاد ایران مانند حجم تجارت، ورود و خروج سرمایه و... متناسب است) ندارد؛ بنابراین می‌توان گفت در شرایط فعلی و در صورت ثبات شرایط اقتصادی و سیاسی، بعید است تا انتهای سال شوکی به بازار ارز وارد شود که بتوان نام جهش را به آن اطلاق کرد. مرکز پژوهش‌های مجلس درباره یکسان‌سازی نرخ ارز نیز معتقد است که محاسبات انجام‌شده نشان می‌دهد درصد واردات کالاهایی که ارز مبادله‌ای به آنها تعلق می‌گیرد نسبت به کل واردات کمتر از ۸ درصد است. از سوی دیگر، شکاف نرخ ارز بازار و نرخ ارز مبادله‌ای در فصل دوم سال ۹۷ (زمان راه‌اندازی ارز اتاق مبادله) بیش از ۳۷ درصد بوده است و در این دوران، این شکاف روند نسبتاً کاهشی را طی کرده است و به ۱۷ درصد در زمان جاری تقلیل یافته است، بنابراین در صورت وجود ذخایر ارزی

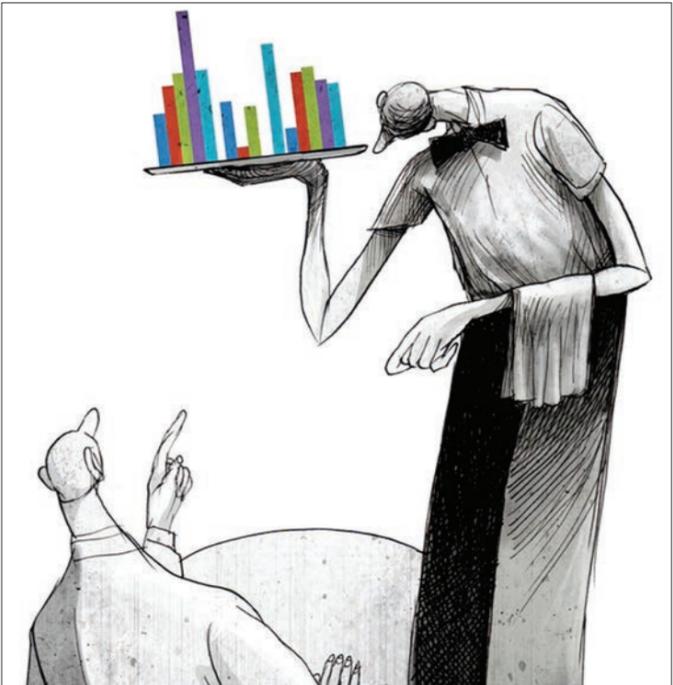
کافی نزد بانک مرکزی برای کنترل نوسانات ناشی از اتخاذ این سیاست و همچنین کاهش تنش‌های موجود سیاسی، قاعدا تا نباید حذف ارز مبادلاتی شوک قابل توجهی بر بازار وارد کند.

سرفصل‌های گزارش مرکز پژوهش‌ها

اما از جمله سرفصل‌های مهم گزارش مرکز پژوهش‌های مجلس درباره الزامات تصمیم‌گیری در لایحه بودجه سال ۹۷، توجه به حجم منابع عمومی قابل تصمیم‌گیری و لزوم کنترل هزینه‌های دولت و استفاده صحیح از مفهوم بودجه‌ریزی مبتنی بر عملکرد، توجه به وضعیت بدهی‌های دولت و بازار بدهی، وضعیت اعتبارات عمرانی و الزامات برنامه ششم برای بودجه‌ریزی در سال ۹۷ است. مهم‌ترین نکاتی که بازوی پژوهشی مجلس در مطالعه خود آورده است، به این شرح است: ۱- براساس پیش‌بینی مرکز پژوهش‌ها، در سال ۹۶ رشد اقتصادی حدود ۳.۷ درصد و نرخ تورم حدود ۱۱.۲ درصد خواهد بود که مبنای محاسبات درآمدهای مالیاتی و سایر درآمدها قرار گرفته است. ۲- برآورد‌های مرکز پژوهش‌ها نشان می‌دهد که حداکثر منابع عمومی در دسترس

در سال ۹۷، حدود ۳۲۵ هزار میلیارد تومان است. از دیگر سو، اعتبارات هزینه‌ای اجتناب‌ناپذیر سال ۱۳۹۶ حدود ۲۸۰ هزار میلیارد تومان است. این ارقام حکایت از آن دارد که حداکثر منابع موجود برای تصمیم‌گیری‌های بودجه‌ای در بودجه سال ۱۳۹۷، حدود ۴۵ هزار میلیارد تومان خواهد بود. به عبارت دیگر، حداکثر منابعی که می‌توان صرف تامین بار مالی تصمیم‌هایی از قبیل افزایش حقوق کارکنان دولت و بازنوسنگان، بازپرداخت بدهی‌های دولت و اجرائی طرح‌های عمرانی کرد، از محل این ۴۵ هزار میلیارد تومان خواهد بود. ۱- در صورت عدم کنترل هزینه‌های دولت، منابع مورد نیاز باید از طریق افزایش مالیات‌ها، افزایش قیمت حامل‌های انرژی، افزایش نرخ ارز و یا افزایش بدهی‌های دولت تامین شود که آثار تبعی آن مانند آثار تورمی و رکودی و اثر بر قدرت خرید مردم باید مدنظر قرار گیرد. ۲- انتشار نامتوازن اوراق مالی می‌تواند به افزایش غیرقابل کنترل تعهدات دولت برای پرداخت اصل و سود اوراق منتشرشده بینجامد. به علاوه این موضوع می‌تواند به کسری بودجه‌های بالاتر در سال‌های آتی منجر شود. ۳- در ماده (۷) قانون برنامه

بودجه سال ۹۷، از پاستور تا بهارستان



ششم توسعه، سقف اعتبارات مجاز جهت تصویب بودجه مشخص شده است که لازم است مورد توجه قرار گیرد. ۴- در ماده (۸) قانون برنامه ششم، نسبت بدهی‌های دولت به تولید ناخالص داخلی تا سقف ۴۰ درصد مجاز دانسته شده است که لازم است مورد توجه قرار گیرد. ۵- در ماده (۳۹) قانون برنامه ششم، دولت مکلف به درج جدول منابع و مصارف اجرای هدفمندی یارانه‌ها در لایحه بودجه سنواری شده است. ۶- در ماده (۷) قانون برنامه ششم توسعه، سهم صندوق توسعه ملی و شرکت ملی نفت از منابع حاصل از صادرات نفت، میعانات گازی و خالص صادرات گاز به ترتیب معادل ۳۲ و ۴.۵ درصد مشخص شده است. با توجه به محدودیت شدید منابع لازم است سیاست‌هایی برای افزایش منابع عمومی و کنترل هزینه‌ها به‌طور همزمان در پیش گرفته شود. شناسایی حوزه‌های پرهزینه و حرکت به سمت کنترل هزینه‌ها در این بخش‌ها، توقف طرح‌های عمرانی فاقد اولویت و فروش دارایی‌های آنها، تشدید مبارزه با قاچاق و در نتیجه افزایش درآمدهای گمرکی، تلاش در جهت افزایش درآمدهای مالیاتی بدون فشار بر مودیان خوش حساس و استفاده از رویکرد تسهیم عواید جهت افزایش هماهنگی و مشارکت ذی‌نفعان از جمله این موارد هستند. همچنین لازم است لایحه بودجه سال ۱۳۹۷ از نظر نفیایت نسبت به لایحه بودجه سال‌های گذشته بهبود یابد. در این راستا لازم است تا: - براساس اصول پنجاه و دوم، پنجاه و سوم و پنجاه و پنجم قانون اساسی، همه اعداد و ارقام بودجه در سقف بودجه لحاظ شود.

- ردیف‌هایی که در آن وجوه متمرکزی درج شده‌اند و در عمل بین مصارف متعدد، هزینه خواهند شد (مانند جداول ۱۹ و ۲۰ لایحه) حذف شوند. - درباره اعتبارات ردیف‌های متفرقه، ضمن ضرورت شفاف‌سازی مجوزهای مختلف مالی جهت پیش‌بینی اعتبار در ردیف‌های درج شده، ردیف‌هایی که دستگاه یا محل مصرف آنها مشخص نیست حذف شده و همه آنها ذیل دستگاه و محل مصرف مربوطه (تحت عنوان کد فرعی) درج شوند.

خاطر این بحث‌ها به میان می‌آید.

در میان تمامی موسسه‌ها و بانک‌هایی که در این زمینه فعالیت می‌کنند، در حال حاضر بانک جهانی بیش از بقیه مورد بحث قرار گرفته است. رئیس بانک جهانی اخیراً گزارش‌هایی در زمینه مجموع دی‌اکسیدکربن تولیدی منتشر کرده، اما باز هم به پروژه‌هایی که این بانک بودجه آنها را تامین کرده هیچ اشاره‌ای نکرده است. به همین خاطر است که فعالان محیط‌زیست می‌گویند باید چارچوبی مشخص شود و فعالیت‌های موسسه‌ها و بانک‌ها از طریق آن رصد شود. در واقع آنها به دنبال شفافیت هستند. با این کار می‌توانند بفهمند هر سازمانی از چه پروژه‌هایی حمایت کرده و تا چه میزان در تولید کربن نقش داشته است. جنبشی که در زمینه بانک جهانی به راه افتاد به همه دنیا سرایت کرده است. بانک‌های چینی به تازگی وارد عرصه‌ای شده‌اند که بانک جهانی سال‌ها پیش به آن قدم گذاشته و چون می‌خواهند پیروز میدان باشند، این قضیه را در مورد بانک جهانی پیگیری می‌کنند. آنها هم‌زمان از پروژه‌هایی می‌گویند که تمرکزش را روی زیرساخت‌های پایدار گذاشته است. در حقیقت چشم‌پدالی‌ها سعی دارند در این زمینه با بانک‌های غربی رقابت کنند و با شعارهایی که می‌دهند به نظر می‌رسد در این زمینه موفق نیز باشند.



دریچه

بانک جهانی در مظان اتهام ارزش من چقدر سبز است؟

اکنون می‌توان گفت که گزارش‌های غیر ضرور را بگیرد دولت دوم حسن روحانی قرار است نخستین سند دخل و خرجش را برای سال پیش‌رو، ۱۹ آذر به مجلس ارائه دهد؛ بودجه‌ای که البته این روزها با دست‌انداختن‌های زیادی مواجه شده و دولت ناگزیر از حذف هزینه‌های زائد دستگاه‌های بودجه‌خوار و افزایش سهم درآمدهای مالیاتی است. اما آیا قوای دیگر به دولت برای پالایش بودجه و تغییر مسیر هزینه‌ها و درآمدها کمک خواهند کرد؟ به گزارش پایگاه خبری اتاق ایران، رئیس‌جمهور برای اجماع‌سازی به‌منظور دگرگون کردن بودجه از مدت‌ها پیش، ریزنی‌هایش را با نهادهای تصمیم‌ساز و تصمیم‌گیر آغاز کرده و امیدوار است دست‌کم همراه با روسای قوای مقننه و قضائیه جلوی ریختن و پاش‌ها را بگیرد. او راهی دشوار در پیش دارد؛ دشوار از این حیث که حداکثر بودجه‌ای که دولت و مجلس باید بر سر آن تصمیم بگیرند، ۴۵ هزار میلیارد تومان بیشتر نخواهد شد؛ یعنی ۱۴ درصد از کل بودجه چراکه بقیه بودجه صرف پرداخت حقوق، یارانه‌های نقدی و غیرنقدی، پوشش کسری بودجه صندوق‌های بحران‌زده تامین اجتماعی و نظایر آن خواهد شد.

پیام صریح دولت به دستگاه‌های بودجه‌خوار این است که کمربندها را سفت‌تر ببندید چراکه درآمدها کفاف هزینه‌ها را نمی‌دهد و کسری بودجه به مرز هشدار رسیده، آن هم در شرایطی که بدهی‌های دولت سر به فلک گذاشته است. به گفته محمدباقر نوبخت، رئیس سازمان برنامه و بودجه ایران، از سال آینده بودجه‌ها به جای اینکه در اختیار دستگاه‌های ملی قرار گیرد در اختیار استان‌ها قرار خواهد گرفت.

گزینه پیش روی دولت، کم کردن هزینه‌ها و افزایش درآمد‌هاست. در بخش هزینه‌ها به‌منظر گزینه اصلاح سیاست در محدود ساختن بودجه برخی بخش‌ها همچنین پرداخت نقدی یارانه‌ها و اصلاح تعرفه‌های حوزه سلامت، مهم‌ترین گزینه‌ها به شمار می‌رود و در بخش بودجه عمرانی هم چاره‌ای نیست مگر اینکه فرمان ایست به اجرای پروژه‌های عمرانی فاقد اولویت و توجیه اقتصادی داده شود. افزایش درآمد دولت هم از دو مسیر ممکن خواهد بود؛ نخست مبارزه واقعی با قاچاق کالا برای افزایش درآمدهای گمرکی و دوم افزایش درآمدهای مالیاتی با کاهش دامنه معافیت‌های غیر ضروری، جلوگیری از فرار مالیاتی و گسترش پایه‌های مالیاتی برای کسب درآمد از اقتصاد زیرزمینی. دولت بدهکار است و خرجش بسیار سنگین؛ فصل تغییر فرا رسیده است. شنیده‌ها حاکی از آن است که تغییر در لایحه بودجه ۹۷ گنجانده شده است. در همین زمینه، مهدی پازوکی، اقتصاددان می‌گوید: براساس سیاست‌های کلی اقتصاد مقاومتی و همچنین برنامه ششم توسعه، باید بودجه جاری دولت متکی به درآمدهای مالیاتی شود در حالی که بخش زیادی از هزینه‌های جاری دولت از محل درآمدهای نفتی تامین می‌شود. وی با اشاره به معافیت ۲۰ درصدی اقتصاد ایران از پرداخت مالیات می‌افزاید: ۴۰ درصد از فعالیت‌های اقتصادی ایران دچار فرار مالیاتی است و به همین دلیل کشور ایران در ردیف بزرگ‌ترین کشورهای دنیا از حیث فرار مالیاتی قرار دارد. همچنین روش مالیاتی‌گیری در ایران همچنان سنتی است و نباید انتظار داشته باشیم که با روش‌های منسوخ و سنتی بتوانیم از اقتصاد صنعتی مالیات دریافت کنیم. پازوکی نسبت مالیات به تولید ناخالص در ایران را ۷.۵ درصد برآورد و یادآوری می‌کند: در اقتصاد ترکیه این نسبت ۲۰ درصد، مالزی ۲۱ درصد و در کشورهای حوزه اسکاندیناوی نظیر نروژ و سوئد ۲۰ درصد است.

پازوکی با اشاره به ضرب‌المثلی که در برخی کشورهای پیشرفته از جمله آمریکا استفاده می‌شود مبنی بر اینکه «می‌شود از مرگ فرار کرد، اما از مالیات نه!» می‌گوید: از زمان اجرای قانون برنامه سوم توسعه تاکنون، هواره تاکید شده که باید وابستگی بودجه جاری به نفت کمتر و به مالیات بیشتر شود، این مهم در گرو همکاری قوای سه‌گانه است و دولت نباید از فشارها و رانت‌جویان در وصول مطالبات بترسد، درحالی‌که برخی رانت‌جویان به قدری قدرت دارند که رئیس سازمان مالیاتی را هم عوض می‌کنند. پازوکی با تاکید بر این اصل جهانی که در هیچ کجای دنیا محرمانه‌بودن اطلاعات بانکی و درآمدی افراد در برابر سازمان مالیاتی معنا ندارد، می‌افزاید: سازمان مالیاتی به‌عنوان یک ارگان حاکمیتی باید به تمامی اطلاعات اقتصادی و به‌ویژه درآمدی افراد دسترسی داشته باشد تا بتواند جلوی فرار مالیاتی را بگیرد و بهتر است از دستاوردهای کشورهای توسعه‌یافته جهان در زمینه وصول مالیات استفاده کند. این استاد دانشگاه با وحشتناک توصیف کردن هزینه‌های جاری دولت خاطر نشان کرد: براساس بودجه امسال، بودجه جاری دولت ۲۵۴ هزار میلیارد تومان و بودجه عمرانی نیز ۷۱ هزار میلیارد تومان برآورد شده که دست دولت برای کم کردن بودجه جاری به‌دلیل سهم بالای حقوق کارکنان دولتی، کشوری، لشکری و یازنشته‌ها بسته است و متأسفانه شاهد بزرگ‌تر شدن دولت در سال‌های اخیر هستیم. وی یکی از راهکارهای پیش روی دولت را فاصله‌گرفتن از رویکردهای پوپولیستی در بودجه‌ریزی عنوان و تصریح کرد: رویکرد دولت گذشته در بودجه‌ریزی باعث شد تا تعداد دانشگاه‌ها و موسسات آموزش عالی از ۵۱ هزار کسز به بیش از ۱۵۰ هزار مرکز افزایش یابد درحالی‌که علم جهانی در این مدت سه برابر نشده، اینها مصداق‌های آشکاری از اتلاف بودجه عمومی است؛ به‌گونه‌ای که در تمامی استان‌ها دانشگاه فرهنگیان راهاندازی شده و تحصیلکرده‌های آن از بدو ورود حقوق می‌گیرند.

رونمایی از کیف پول الکترونیک همراه پاسارگاد (کیباد)

اولین کیف پول الکترونیک در خاورمیانه



پاسارگاد برای تمامی ورودی‌های مراکز تفریحی و خدماتی که پیش از این از من کارت استفاده می‌کردند، فعال شده است. دکتر مجید قاسمی، مدیرعامل بانک پاسارگاد، با اشاره به پیشینه هفت ساله ارائه خدمات من کارت در شهر مشهد، اظهار داشت: خدمات کیباد برای اولین بار در ایران و خاورمیانه ارائه می‌شود و این خدمت می‌تواند به عنوان تحولی در عرصه پرداخت خرد مطرح شود. وی با اشاره به امکان توسعه این خدمت در دیگر شهرها با وجود فراهم شدن زیرساخت‌ها، افزود: البته خدمات کیباد فقط برای مردم مشهد نیست و این خدمات برای تمام مردم ایران است، چرا که هر ایرانی سالانه یک یا دو بار به شهر مشهد سفر می‌کند و به نوعی این خدمات به تمام مردم کشور ارائه می‌شود. دکتر قاسمی در ادامه تصریح کرد: در سال ۱۳۸۴ اولین شعبه بانک پاسارگاد در جوار بارگاه حرم مطهر امام رضا (ع) افتتاح شد و ما همواره با توسل به آن حضرت در کمال تواضع و فروتنی کوشیده‌ایم که بهترین خدمات را مطابق با تکنولوژی‌های روز به مردم شریف ایران ارائه کنیم. وی با تأکید بر لزوم توجه به فناوری‌های نو ادامه داد: بحث نوآوری و استفاده از فناوری اطلاعات و ارتباطات می‌تواند سطح زندگی مردم

در به ثمر رساندن کیباد گفت: بانک پاسارگاد مجموعه‌ای پیشرو است که از هفت سال پیش با پروژه هوشمندسازی شبکه حمل و نقل و پلیت الکترونیکی با ایشان همکاری داشته‌ایم و این مجموعه به عنوان پیشگام خدمات الکترونیکی کشور، با ۴ میلیون کارت صادر شده و ۲۵ میلیون کارت فعال، حدود ۴۰۰ میلیون تراکنش سالانه را راهبری می‌کند و این عملیات بدون خطا پیش رفته است. همچنین مجموعه ایرنسل با ارائه زیرساخت ارتباطات و تنوع خدمات متناسب با حوزه شهری همکاری خوبی دارد و شهرداری مشهد نیز با شعار شهر هوشمند فعالیت می‌کند. وی ادامه داد: هوشمندسازی شهر فعالیتی ناظر بر چالش‌های محوری شهر را شامل می‌شود که عمدتاً پاسخ‌هایی متناسب با تکنولوژی‌های روز را می‌طلبد. خطای کمتر، دقت بیشتر و تسهیل فرآیندها از مزایای استفاده از این تکنولوژی‌هاست و ما در نظر داریم ۶۰ درصد مراجعات را از طریق اپ شهروندی انجام بدهیم و عمده فعالیت‌ها را از این طریق به سامان کنیم. وی در پایان با اشاره به مزایای راهاندازی روش پرداخت در چند بخش، تصریح کرد: تسهیل حضور زائران (برای استفاده از خدمات ناوگان شهری)، در کل ناوگان خدمات شهری مشهد فعال شده است. همچنین امروز کیف پول همراه

برای نخستین بار در کشور، کیف پول همراه پاسارگاد (کیباد)، جهت سهولت در انجام تراکنش‌های پرداخت خرد، همزمان با ولادت پیامبر اکرم (ص) و امام جعفر صادق (ع)، در مشهد مقدس رونمایی شد. به گزارش روابط عمومی بانک پاسارگاد، در این مراسم که با حضور مهندس فلاح‌جوشقانی معاون وزیر و رئیس سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی، دکتر برای معاون امور دولت، مجلس و استان‌ها، مهندس رشیدیان استاندار خراسان رضوی، مهندس تقی‌زاده خامسی شهردار مشهد مقدس، مهندس آل‌شیخ معاون شهردار مشهد، دکتر مجید قاسمی مدیرعامل بانک پاسارگاد و مدیران وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات، مسئولان استانداری و شهرداری، اعضای شورای شهر، مقامات محلی و مدیران بانک پاسارگاد و شرکت ایرنسل، در محل تالار شهرداری برگزار شد، کیف پول همراه پاسارگاد معرفی شد. مهندس تقی‌زاده خامسی، شهردار مشهد مقدس با ارائه توضیحاتی پیرامون هوشمندسازی شهر مشهد عنوان کرد: امروز اولین گام را به سوی شهر هوشمند برداشته‌ایم و این اقدام توسط یکی از قوی‌ترین بانک‌های کشور، بانک پاسارگاد و با همکاری اپراتوری مطرح و وزارت فناوری اطلاعات و ارتباطات صورت گرفته است. بال دیگر این شهر هوشمند شهروندان هستند که آموزش شهروندان، به عنوان گام دیگری در جهت تأمین زیرساخت‌های دیگر شهر هوشمند مورد توجه ماست. وی در ادامه با تشکر از آقای دکتر قاسمی گفت: مدیرعامل بانک پاسارگاد یکی از توانمندترین مردان بانکی ایران است که همواره با جذب نیروهای مستعد و خلاق، نوآوری‌هایی را ایجاد کرده است. باعث افتخار است که شهر مشهد به عنوان اولین شهر انتخاب شده و امیدواریم توسعه خدمات ادامه یابد. مهندس آل‌شیخ، معاون شهرداری مشهد، در ادامه با اشاره به همکاری سه مجموعه بانک پاسارگاد، شرکت ایرنسل و شهرداری مشهد

نرخنامه

عنوان	قیمت (تومان)	نوسان
مثقال طلا	۵۶۵,۸۰۰	▼
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۳۰,۶۰۰	▼
سکه بهار آزادی	۱,۳۷۶,۰۰۰	▲
سکه طرح جدید	۱,۴۱۴,۰۰۰	▲
نیم سکه	۷۱۳,۰۰۰	▲
ربع سکه	۴۰۷,۷۰۰	▲
سکه گرمی	۲۶۸,۰۰۰	▲

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت (تومان)	نوسان
دلار آمریکا	۴,۲۰۲	▲
یورو اروپا	۵,۱۱۳	▲
پوند انگلیس	۵,۸۵۶	▲
درهم امارات	۱,۱۶۴	▲

بانکنامه

آغاز دریافت کارمزد از برخی خدمات بانک ملی ایران

بانک ملی ایران مطابق بخشنامه‌های صادره از سوی بانک مرکزی، اخذ سیستمی کارمزد در تعدادی از خدمات خود را عملیاتی خواهد کرد. به گزارش روابط عمومی بانک ملی ایران، این اقدام در راستای پیاده‌سازی نظام منصفانه، منطقی و سیستماتیک کارمزدمحور با هدف توسعه زیرساخت‌ها، افزایش کیفیت خدمات، کاهش سود تسهیلات و در نهایت رونق اقتصادی کشور انجام می‌شود. در فاز اول طرح، این کارمزدها در تراکنش‌های مبتنی بر کارت با کارمزد ۲۵۰ ریال به زودی اعمال خواهد شد. تراکنش‌های منتخب مبتنی بر کارت (ملی کارت) که از طریق خودپرداز، سامانه سبا، همراه بانک، کیوسک، تلفن بانک و سامانه بام انجام شود، مشمول اخذ این کارمزد خواهند بود. همچنین مجمع عمومی عادی سالانه بانک ملی برگزار و صورت‌های مالی سال ۹۵ این بانک تصویب شد. در این مجمع، مسعود کرباسیان وزیر امور اقتصادی و دارایی، عبدالرحمن ندیمی بوشهری معاون بانک و بیمه وزیر امور اقتصادی و دارایی، فرشاد حیدری معاون نظارتی بانک مرکزی، سیدحمیدپور محمدی معاون سازمان برنامه و بودجه، مدیرعامل، اعضای هیأت‌مدیره و مدیران ارشد بانک ملی ایران حضور داشتند.

۵۰ هزار تومان صورت می‌پذیرد و این کیف پول جایگزین اسکناس، سکه و کارت بانکی می‌شود و این امر مطابق با الزامات بانک مرکزی به ویژه قوانین مبارزه با پولشویی و سپرده قانونی انجام می‌شود. وی تصریح کرد: هم‌اکنون ۲۲۰۰ دستگاه اتوبوس، ۱۰۵ گیت قطار شهری و ۴۶ گیت BRT برای استفاده از کیباد تجهیز شده‌اند و همچنین ۳۵۰ کارتحوان فروشگاه‌های در مشهد برای این منظور فعال هستند و در نظر داریم تا پایان سال ۹۶، بیست‌هزار کارتحوان فروشگاه‌های در مراکز خرید فروشی به این مجموعه افزوده شود. وی در پایان توسعه پذیرندگی حمل و نقل در سایر شهرها، توسعه پذیرندگی در اماکن عمومی، افزایش کارتحوان‌های فروشگاه‌های در شهر و افزایش خدمات و استفاده از بستر ایجاد شده برای توسعه خدمات به مشتریان را از توسعه‌های آتی برشمرد. کیف پول همراه پاسارگاد با نام تجاری کیباد در هر شهری که امکان آن فراهم شود به عنوان یکی از حلقه‌های زنجیره تحول دیجیتال ایفای نقش خواهد کرد و برای اولین بار در سطح ملی بر روی موبایل انجام می‌گیرد. مهندس باقر صمدی، مدیرکل بازاریابی ایرنسل، با اشاره به توسعه خدمات این شرکت بر مبنای نیازهای مشتریان، به حوزه NFC پرداخت و گفت: NFC فناوری ارتباط بی‌سیم از راه نزدیک است و ما با اختصاص یک فضای امن و قابل برنامه‌ریزی در سیمکارت، با ارائه این فضا به بانک پاسارگاد و شهرداری مشهد در این پروژه همکاری داشته‌ایم. وی مزایای NFC را اینچنین برشمرد: کمک به اقتصاد ملی از طریق کاهش کارمزدهای تحمیلی به بانک‌ها، کاهش هزینه‌های خرید و چسب کارت‌های پلاستیکی، عدم نیاز به باجه‌ها و دستگاه‌های فیزیکی به منظور شارژ کیف پول الکترونیکی، کاهش هزینه‌های تقلبات احتمالی به علت عدم خرید بلیت و... و ادامه داد: کیف پول همراه، دسترسی به کاربران جهت اطلاع‌رسانی و یا تدوین برنامه‌های وفاداری را امکان‌پذیر می‌کند. در صورت مفقودی کارت‌های پلاستیکی، پول شارژ شده در حساب کاربر نیز از بین خواهد رفت، در صورتی که در کیف پول موبایلی امکان بازگشت پول وجود خواهد داشت. وی در پایان با اشاره به اقدامات ایرنسل در حوزه فناوری اطلاعات گفت: راهاندازی خدمات پرداخت از طریق سیم‌کارت NFC برای اولین بار در سطح خاورمیانه توسط ایرنسل و مجموعه پاسارگاد انجام گرفته و در سطح کشور قابل اجراست.

آگهی مزایده عمومی

شرکت سرمایه‌گذاری تدبیر فرهنگیان (سهامی خاص) در نظر دارد یک واحد آپارتمان با مشخصات مندرج در ذیل، واقع در تهران، خیابان شهید کلاهدوز، خیابان شهید غلامرضا رحمانی، نش خیابان یشمی، روبه‌روی ورزشگاه کوثر، پروژه نگین دایباجی را از طریق مزایده عمومی به فروش برساند. لذا از کلیه متقاضیان شرکت در مزایده دعوت بعمل می‌آید جهت کسب اطلاعات بیشتر و همچنین هماهنگی برای بازدید و دریافت اسناد مزایده از تاریخ انتشار آگهی مزایده به مدت ۳ روز به نشانی تهران، خیابان ولیعصر، بالاتر از میدان ونک، خیابان عطار، پلاک ۱۰، طبقه ۲، واحد حقوقی مراجعه نمایند. ۱- یک دستگاه آپارتمان به متراژ ۲۰۱/۸۵ متر مربع، واقع در بلوک غربی، طبقه ۶، شماره ۱۶۶، تپ ۸۶۶A



سازمان آگهی‌ها
۸۸۹۳۶۶۵۱

آگهی مفقودی اسناد خودرو



به اطلاع عموم می‌رساند تعداد ۱۰ فقره اسناد خودرو شامل برگ سبز، سند کمپانی و کارت خودرو مربوط به **استاندارد خراسان شمالی** مطابق جدول ذیل مفقود شده است از یابنده تقاضا مندیم آن را به ساختمان مرکزی استانداری به آدرس میدان دفاع مقدس جنب ترمینال تحویل نمایند.

R	شماره پلاک	نوع خودرو	شماره موتور	شماره شاسی
۱	۱۳۲ الف ۱۱-۲۶	نیسان	KA24998772Y	APDA4D229202374
۲	۱۵۸ الف ۲۴-۱۲	نیسان	Ka 24883096x	pcbglud22103521
۳	۲۵۱ الف ۱۲-۱۲	نیسان	24875638	411771
۴	۴۴۳ الف ۱۲-۱۲	نیسان	24986546	22513089
۵	۴۴۳ الف ۱۵-۱۲	مزدا	497535	NAG08NPED42325
۶	۴۵۳ الف ۲۴-۱۲	تویوتا	1666121	TGJS02P17001120
۷	۴۵۶ الف ۲۴-۱۲	تویوتا	2KD7186455	R0FR22G37051474
۸	۴۵۸ الف ۲۴-۱۲	تویوتا	2KD7186170	R0FR22G87051472
۹	۶۹۷ الف ۲۴-۱۲	تویوتا	1696329	00038447
۱۰	۶۹۹ الف ۲۴-۱۲	تویوتا	2KD7186404	R0FR22G17051475
۱۱	۷۷۱ الف ۱۵-۱۲	پژو	12486014976	40409217
۱۲	۷۷۲ الف ۱۵-۱۲	پژو	12486014940	40409232

شناسه آگهی: ۱۱۴۲۹۹

۶۳۶

آب نیض زندگی است، با اسراف آهنگ آن را کند نسازیم.

فراخوان مناقصه عمومی یک مرحله‌ای

شرکت آب و فاضلاب استان هرمزگان به عنوان دستگاه مناقصه‌گزار در نظر دارد به استناد قانون برگزاری مناقصات به شماره ۱۳۰۸۹۰ مورخ ۸۳/۱۱/۱۷ مناقصه با موضوع: عملیات راهبری، بهره‌برداری، نگهداری و تعمیرات و رفع اتفاقات از شبکه‌های جمع‌آوری و انشعابات فاضلاب غرب بندرعباس با مبلغ برآورد ۳۰۳۶۳۰۴۷/۶۹۶ ریال (سی میلیارد و سیصد و شصت و سه میلیون و چهارصد و هفت هزار و شصت و نود و شش ریال) و ضمانتنامه شرکت در فرایند ارجاع کار به مبلغ ۱/۵۱۹۱۰۰۰/۰۰۰ ریال (یک میلیارد و پانصد و نوزده میلیون ریال) به پیمانکار دارای رتبه ۳ بهره‌برداری فاضلاب بر مبنای آیین‌نامه تشخیص صلاحیت شرکت‌های بهره‌برداری و نگهداری از شبکه‌های فاضلاب مورد تأیید شرکت مهندسی آب و فاضلاب کشور و طبق ضوابط مندرج در آیین‌نامه مذکور و دارای گواهی‌نامه صلاحیت ایمنی واگذار نماید. از کلیه شرکت‌های صلاحیت‌دار که متقاضی شرکت در مناقصه مذکور هستند دعوت می‌شود از تاریخ درج آگهی به مدت هفت روز با ارائه معرفی‌نامه کتبی و فیش واریزی به مبلغ ۳/۰۰۰/۰۰۰ ریال به شماره حساب سپهر ۰۱۰۲۹۳۴۹۹۰۰۳ بانک صادرات شعبه گلشهر بابت خرید اسناد مناقصه در ساعات اداری به امور قراردادهای این شرکت به نشانی بندرعباس - بلوار ناصر - جنب بیمارستان شریعتی مراجعه و اسناد مربوطه را دریافت نمایند. و متقاضی می‌تواند مبلغ ضمانتنامه را به یکی از صور پیش‌بینی شده در آیین‌نامه تضمین در معاملات دولتی که در اسناد مناقصه درج می‌باشد، ارائه نماید. مناقصه‌گران پس از دریافت و مطالعه اسناد مناقصه، اسناد مربوطه را تکمیل و در پاکت لاک و مهر شده به دبیرخانه شرکت آب و فاضلاب استان هرمزگان تحویل نمایند، مهلت ارائه پیشنهاد تا ساعت ۱۴ مورخ ۹۶/۱۰/۱۰ می‌باشد و پیشنهادات واصله پس از ارزیابی کیفی مناقصه‌گران و احراز حداقل امتیاز لازم (۶۵) در ساعت ۱۰ مورخ ۹۶/۱۰/۱۳ در کمیسیون مناقصه بازگشایی خواهد شد و حضور یک نفر نماینده از طرف هر یک از پیشنهاددهندگان در جلسه بازگشایی پیشنهادها آزاد است. در ضمن علاقمندان می‌توانند به سایت اینترنتی شرکت آب و فاضلاب به نشانی: سایت اینترنتی شرکت آب و فاضلاب به نشانی: WWW.Abfa.Hormozgan.Com مراجعه نمایند.

هزینه درج آگهی به عهده برنده مناقصه می‌باشد.

روابط عمومی و آموزش همگانی شرکت آب و فاضلاب استان هرمزگان



آمار واگذاری‌های امسال دولت به ۲۹۸ میلیارد تومان رسید

از ابتدای امسال تاکنون ۲۹۸ میلیارد ریال سهم و اموال دولتی توسط سازمان خصوصی‌سازی واگذار شده که از این میان ۱۰۲ میلیارد ریال از طریق بورس و ۲۸۷ میلیارد ریال از طریق مزایده انجام شده است. همچنین از واگذاری‌های صورت گرفته در این مدت، ۲۸۴ میلیارد ریال به‌صورت بلوکی و ۱۳۱ میلیارد ریال به صورت ترحیحی صورت گرفته است. افزون بر این، از ۱۴۴ میلیارد ریال واگذاری صورت گرفته در این مدت، ۲۸۷ میلیارد ریال متعلق به گروه یک واگذاری‌ها و ۱۰۵ میلیارد ریال متعلق به گروه دو واگذاری‌ها بوده است. بر اساس فهرست منتشر شده بنگاه‌های دولتی قابل واگذاری، قرار است در سال جاری ۳۳۷ بنگاه واگذاری شود که از این میان تعداد ۲۳۰ بنگاه به گروه یک و ۱۰۷ بنگاه به گروه دو قرار دارند. همچنین طبق قانون سال ۹۴، آخرین مهلت قانونی برای واگذاری شرکت‌های دولتی تعیین شده بود که این مهلت در سال‌های ۹۴، ۹۵ و ۹۶ تمدید شده است. گفتنی است: به‌استناد ماده دو فصل دوم سیاست‌های اجرایی اصل ۴۴ قانون اساسی دولت مکلف است تا ۱۰ درصد سهام شرکت‌های «گروه یک» را به بخش خصوصی واگذار کند. همچنین در تبصره‌های ماده ۳ فصل ۲ این قانون در خصوص شرکت‌های «گروه دو» آمده که دولت مجاز است به‌منظور حفظ سهم بخش دولتی در فعالیت‌های گروه دو ماده ۲، همچنان ۲۰ درصد از سهام شرکت‌های حاضر در گروه دو را در اختیار داشته باشد و مکلف است ۸۰ درصد باقی‌مانده را به بخش‌های خصوصی، تعاونی و عمومی غیردولتی واگذار کند.

بورس کالا

عرضه بیش از ۲۱۳ هزار تن انواع فرآورده‌های نفتی و پتروشیمی

تالار فرآورده‌های نفتی و پتروشیمی بورس کالای ایران میزان عرضه ۲۱۳ هزار و ۸۴۹ تن انواع قیر، وکیوم باتوم، گوگرد و مواد پلیمری بود. ۱۰۰ هزار و ۳۶۰ تن انواع قیر و یک هزار تن لوب کات نیز در تالار صادراتی بورس کالای ایران عرضه شد. تالار محصولات صنعتی و معدنی بورس کالای ایران نیز در این روز عرضه ۲۰ هزار تن شمش بلوم و ۳۰ هزار تن تختال C شرکت فولاد خوزستان، یک هزار تن شمش هزار پوندی و ۵۰۰ تن بیات آلومینیوم شرکت ایرالکو را تجربه کرد. بر اساس این گزارش، ۳۴۴ هزار تن گندم خوراکی، ۴ هزار تن گندم دوروم، ۱۰ هزار تن کنجابه سویا، ۵ هزار و ۵۰۰ تن شکر سفید، یک هزار تن روغن خام و ۲۰۰ هزار قطعه جوجه یک روزه گوشتی نیز در تالار محصولات کشاورزی عرضه شد. بازار فرعی بورس کالای ایران نیز در این روز شاهد عرضه یک هزار تن روغن از کشور مالزی بود.

بورس انرژی

نخستین عرضه گاز مایع در رینگ داخلی بازار فیزیکی بورس انرژی ایران

در جریان معاملات بازار فیزیکی، بورس انرژی ایران میزان عرضه کالاهای رفیورمیت، پتروشیمی بوعلی سینا، برش سنگین پتروشیمی شازند، قطران ذوب‌آهن اصفهان، پنتان، سوخت کوره سبک و برش سنگین پتروشیمی تبریز، حلال ۴۰۰، ۴۰۲، ۴۰۶، ۴۱۰ و آیزورسیکل پالایش نفت اصفهان، متانول پتروشیمی زاگرس، حلال ۴۰۲ پالایش نفت کرمانشاه در رینگ داخلی و گاز مایع پالایش گاز سرخون و قشم در رینگ بین‌الملل بود. اما در آخرین روز کاری هفته (۱۴ آذر ۹۶)، کالاهای، پروپیلن و سی‌سی‌او پالایش نفت شازند، متانول پتروشیمی شیراز، آیزورسیکل پالایش نفت شیراز، برش سنگین پتروشیمی جم و گاز مایع پالایش نفت آبادان در رینگ داخلی و حلال ۴۰۲ پالایش نفت تبریز و نفتی سنگین پالایش نفت لاوان در رینگ بین‌الملل عرضه شدند. گفتنی است این نخستین عرضه گاز مایع در رینگ داخلی بود. در جریان معاملات روز دوشنبه نیز، بازار برق بورس انرژی ایران شاهد معامله ۲ میلیون و ۵۷۰ هزار قرارداد معادل ۴۸ میلیون و ۵۹۰ هزار کیلووات ساعت به ارزش ۱۳ میلیارد و ۸۹۶ میلیون ریال بود. در روز دوشنبه، نمادهای بارپایه، میان‌پیری و بارپیک با متوسط قیمت ۲۸۰، ۳۲۰ و ۳۴۶ ریال بر کیلووات ساعت مورد معامله قرار گرفتند. خاطرنشان می‌شود در آغاز جلسه معاملاتی این روز نمادهای بارپیک روزانه، بارپایه روزانه، میان‌پیری روزانه و کم‌باری روزانه ۱۳ دی ۹۶ گشایش یافتند. همچنین نمادهای بارپیک روزانه، بارپایه روزانه، میان‌پیری روزانه و کم‌باری روزانه ۱۷ آذر ۹۶ در پایان جلسه معاملاتی این روز متوقف شده و فرآیند تحویل آنها آغاز شد. همچنین در این روز در بازار سایر اوراق بهادار قابل معامله بورس انرژی ایران، در بازار گواهی‌های سرمایه‌گذاری صندوق سرمایه‌گذاری پروژه و در نماد پرند بالغ بر یک میلیون و ۲۴۵ هزار گواهی از گواهی‌های این صندوق با ارزش ۴ میلیارد و ۲۳۶ میلیون ریال مورد معامله قرار گرفت.

شرکت‌ها و مجامع

«بوعلی» ۲۶۲ ریال سود شناسایی کرد

شرکت سرمایه‌گذاری بوعلی با سرمایه ثبت شده یک هزار و ۶۰۰ میلیارد ریال اطلاعات و صورت‌های مالی میان‌دوره‌ای ۹ ماهه منتهی به پایان آبان امسال را منتشر کرد. شرکت سرمایه‌گذاری بوعلی صورت‌های مالی ۹ ماهه را برای سال مالی منتهی به پایان اسفند امسال منتشر کرد. «بوعلی» گزارش ۹ ماهه امسال اعلام کرده است به ازای هر سهم ۲۶۲ ریال سود شناسایی کرده است. این شرکت در ۹ ماهه سال گذشته به ازای هر سهم ۳۰ ریال سود محقق کرده بود. سرمایه‌گذاری بوعلی در گزارش ۹ ماهه امسال نسبت به مدت مشابه سال قبل سود را ۷۷۳ درصد افزایش داد. همچنین این شرکت در پایان دوره ۱۲ ماهه سال مالی قبل به ازای هر سهم ۱۹۰ ریال سود شناسایی کرد. «بوعلی» سود انباشته پایان دوره را برای ۹ ماهه منتهی به پایان آبان ماه ۴۴۵ میلیارد و ۶۱۷ میلیون ریال اعلام کرده که نسبت به مدت مشابه سال قبل ۶۴۷ درصد افزایش یافته است. «بوعلی» در پایان این گزارش اعلام کرده است دلایل تغییرات واقعی دوره منتهی به پایان آبان ماه امسال نسبت به اطلاعیه قبلی بسایر درآمدهای عملیاتی مربوط به درآمد حاصل از سرمایه‌گذاری است.

«نفارس» شفاف‌سازی کرد

شرکت عمران و توسعه فارس با سرمایه ثبت شده یک هزار میلیارد ریال اقدام به افشای اطلاعات با اهمیت کرد. شرکت عمران و توسعه فارس درباره انعقاد یا هرگونه تغییرات اساسی قراردادهای مهم شفاف‌سازی کرد. «نفارس» اعلام کرده است با توجه به خرید کل سهم پروژه باران از شرکت رویال ساختمان آریا به ارزش ۳۸۵ میلیارد ریال در تاریخ ۲۸ مردادماه امسال که اطلاعات آن در تاریخ مزبور به اطلاع سهامداران رسید، این شرکت جهت افزایش سطح کیفیت پروژه و افزایش زیر بنای مازاد بر مقدار مندرج در پروانه ساختمانی، قرارداد جدیدی با سازنده (شریک) به مبلغ ۲۰۰ میلیارد ریال منعقد کرد. بر این اساس مقرر شد بهای معامله به صورت پرداخت ۱۰۰ میلیارد ریال نقدی و مابقی به صورت فروش ۸۰ واحد از واحدهای پروژه آسمان صدرا تهاتر شود. لازم به ذکر است که تعداد ۸۰ واحد پروژه آسمان صدرا به ارزش ۱۴۱ میلیارد با سازنده (شریک) تهاتر و فروخته شده است و مازاد بر مبلغ قرارداد به شرکت پرداخت می‌شود. همچنین با توجه به موارد فوق برآورد می‌شود پیش‌بینی درآمد هر سهم سال مالی منتهی به ۳۱ شهریور ماه ۱۳۹۷ از مبلغ ۳۴۰ ریال به ۴۰۰ ریال افزایش یابد که مراتب فوق متعاقبا اعلام خواهد شد.

ارزش بازار «سرچشمه» کاهش یافت

شرکت سرمایه‌گذاری مس سرچشمه صورت وضعیت پرتفوی سرمایه‌گذاری‌ها در دوره یک ماهه منتهی به ۳۰ آبان ماه ۹۶ را با سرمایه ۲ هزار میلیارد ریال منتشر کرد. شرکت سرمایه‌گذاری مس سرچشمه در ابتدای دوره یک ماهه منتهی به پایان آبان ماه امسال تعدادی از سهام چند شرکت بورسی را با بهای تمام شده ۲۶۴ میلیارد و ۸۹۱ میلیون ریال و ارزش بازار ۳۸۴ میلیارد و ۴۲۴ میلیون ریال در سبد سهام خود داشت. بهای تمام شده سهام بورسی این شرکت در دوره یک ماهه یاد شده هیچ تغییری نکرد. همچنین ارزش بازار این شرکت طی همین دوره ۴۰ میلیارد و ۱۸ میلیون ریال کاهش یافت و در پایان دوره معادل ۳۴۴ میلیارد و ۲۰۶ میلیون ریال محاسبه شد. «سرچشمه» در دوره یک ماهه منتهی به ۳۰ آبان ماه ۹۶ سهام هیچ شرکت بورسی را واگذار نکرد. همچنین این شرکت در دوره یک ماهه یاد شده سهام هیچ شرکتی را خریداری نکرد.

گزارش ۶ ماهه میدکو منتشر شد

شرکت مادر تخصصی توسعه معادن و صنایع معدنی خاورمیانه با سرمایه ثبت شده ۲۳ هزار و ۷۶۰ میلیارد ریال اطلاعات و صورت‌های میان‌دوره‌ای شش ماهه منتهی به پایان شهریور سال مالی منتهی به پایان اسفند امسال را منتشر کرد. شرکت مادر تخصصی توسعه معادن و صنایع معدنی خاورمیانه گزارش عملکرد شش ماهه را منتشر کرد. «میدکو» در شش ماهه منتهی به شهریور امسال ۲۲ ریال زیان را محقق کرد. همچنین این شرکت در شش ماهه سال گذشته نیز ۲۲ ریال زیان شناسایی کرد. این شرکت در ۱۲ ماهه سال مالی گذشته ۱۲۰ ریال سود محقق کرد. «میدکو» سود انباشته پایان دوره شش ماهه را ۶۷۹ میلیارد و ۸۳۲ میلیون ریال اعلام کرد و این رقم در شش ماهه امسال نسبت به سال گذشته ۳۰ درصد افزایش یافت. این شرکت سود انباشته شش ماهه سال گذشته را ۵۲۳ میلیارد و ۸۷۸ میلیون ریال اعلام کرد.

تحرك بازارگردان‌ها در نمادهای شاخص ساز

بازار سهام در مسیر صعود دوباره



گروه معدنی‌ها و درعین‌حال به پشتوانه مینا شاهد سبزیوش شدن شاخص کل بورس بودند. هم‌زمان بازگشایی نماد معاملاتی‌های وب در فضای پراپتام به رغم انتشار گزارش شفاف‌سازی این ناشر در کمال باعث شد تا ارزش کل بازار سهام این شرکت برخوردار از سرمایه ۴۰۰ میلیارد تومانی به ۲ هزار و ۱۳ میلیارد و ۶۰۰ میلیون تومان افزایش یابد. این روزها اگر گذر سهامداری به بازار بیفتد، مصداق این کتایه است که باید به اصطلاح دو دستی کلاه خود را نگه دارد تا با باد غفلت آن را نبرد؛ بازاری که در رکود بزرگ مالی شاهد عنکبوت‌های درشت برای به دام انداختن سهامداران است. در معاملات روز سه‌شنبه عمده سهم‌ها در گروه فرآورده‌های نفتی،

سیدمحمد صدر الغروی
sadr@gharavi@journalist.com

در چهارمین روز معاملات بورس تهران در این هفته شاخص کل ۱۵۶ واحد رشد کرد. در این روز اکثر نمادهای خودرویی و استخراج کانه‌های فلزی شاهد رشد قیمتی بودند اما فرآورده‌های نفتی و محصولات شیمیایی بیشترین تأثیر کاهنده را روی داماسنج بازار سهام داشتند. در معاملات روز سه‌شنبه، نماد گروه مینا با ۷۳ واحد، نماد معدنی و صنعتی چادرملو با ۳۷ واحد، نماد معدنی و صنعتی گل‌گهر با ۳۴ واحد، نماد ایران خودرو با ۳۱ واحد، نماد داده گسترعصرنونین‌های وب با ۲۳ واحد، نماد لابراتوار داروسازی دکترعبیدی با ۱۷ واحد، نماد کشیتزانی ایران با ۱۶ واحد، نماد پارس خودرو با ۱۲ واحد، نماد آلومینیوم‌ایران و همچنین نماد گروه صنعتی پاکسو با ۱۰ واحد افزایش بیشترین تأثیر مثبت را در رشد شاخص کل بورس داشتند. در مقابل، نماد پالایش نفت بندرعباس با ۲۸ واحد، نماد پالایش نفت تهران با ۲۰ واحد، نماد گسترش نفت و گاز پارسیان و نماد ملی صنایع مس ایران با ۱۵ واحد، نماد پالایش نفت اصفهان با ۱۲ واحد و نماد پالایش نفت تبریز با ۱۱ واحد کاهش بیشترین تأثیر منفی را در برآورد نماگر بورس داشتند.

تحرك بازارگردان‌ها در نمادهای شاخص‌ساز

بازار سهام در حالی نظاره‌گر معاملاتی متعادل در اغلب نمادهای معاملاتی بود که تحرك بازارگردان‌های حقوقی در

بورس بین‌الملل

افت شدید بازارهای آسیایی با افزایش ریسک‌های بین‌المللی

عوامل گوناگونی مانند کاهش قیمت فلزات و نگرانی‌های مربوط به سیاست‌گذاری‌های پولی در چین، حال‌وهوای پر ریسک بازار را به اوج خود رساند و سهام آسیایی به پایین‌ترین سطح دو ماه اخیر خود رسید. به گزارش مهر به نقل از رویترز، روز چهارشنبه درحالی‌که عوامل گوناگونی مانند کاهش قیمت فلزات و نگرانی‌های مربوط به سیاست‌گذاری‌های پولی در چین، حال‌وهوای پر ریسک بازار را به اوج خود رساند، سهام آسیایی در کل منطقه با نوساناتی همراه شد. افرادی که از پیش‌بینی قیمت‌ها به دنبال کسب سود در بازار هستند متوجه شدند که حال‌وهوای

پیش‌بینی کردند فوئستی انگلستان ۰.۵ درصد پایین‌تر باز شود، شروع شاخص داکس آلمان با افتی ۰.۶ درصدی همراه باشد و کاک فرانسه هم معاملات خود را با ۰.۵ درصد کاهش قیمت آغاز کند. گسترده‌ترین شاخص ام‌اس‌سی‌ای از سهام آسیا - اقیانوسیه در خارج ژاپن به پایین‌ترین سطح دو ماهه خود رسید و تا لحظه نگارش این خبر ۱.۵ درصد سقوط داشت. این شاخص در ابتدا تحت تأثیر افت‌های شبانه وال‌استریت قرار گرفت که علت آن هم سقوط دامه‌دار بخش تکنولوژی بود. سپس با افت بازارهای سهام

روند افزایش قیمتی را در پیش گرفت. این گروه ۱۷ میلیون سهم به ارزش بیش از ۲۳ میلیارد تومان در ۱۴ هزار و ۴۱۶ توبت معامله شد.

افت ۷ واحدی شاخص کل فرابورس
شاخص کل فرابورس پس از صعود آرام دوشنبه در معاملات روز سه‌شنبه هفت واحد افت کرد که بیشترین تأثیر منفی از جانب نماد پتروشیمی مارون وارد شد. آخرین روز معاملاتی فرابورس در هفته جاری با مبادله بیش از ۲۱۲ میلیون ورقه بهادار به ارزش بالغ بر یک هزار و ۳۶۷ میلیارد ریال خاتمه یافت. نماد معاملاتی ذوب‌آهن همچنین امروز در صدر نمادهای پربیننده فرابورسی ایستاد و شاهد معامله ۲۵ میلیون سهم به ارزش حدود ۲۰ میلیارد ریال بود. در بازار اوراق تسهیلات مسکن (تسه) نیز بیش از ۶۲ هزار ورقه تسه را به ارزش افزون بر ۴۶ میلیارد ریال جابه‌جا شد که در این تابلو نماد تسه آبان ماه ۹۶ بالاترین حجم و ارزش معاملاتی را به خود اختصاص داد. قیمت این اوراق کماکان در روند متعادلی قرار داشته در بازه ۷۲۵ هزار تا ۷۴۶ هزار ریال مبادله می‌شود. در بازار اوراق با درآمد ثابت نیز که یکشنبه هفته اتی عرضه اولیه اسناد خزانه با نماد «خز۱۳۱» با تاریخ سررسید ۱۲ شهریورماه سال ۹۷ انجام می‌شود، شاهد جابه‌جایی نزدیک به ۸۴۶ هزار ورقه سهم با ارزش ۸۰۴ میلیارد ریال بودیم. اسناد خزانه در نماد «سخاب۷» با معامله ۱۲۲ هزار ورقه به ارزش حدود ۱۰۱ میلیارد ریال بیشترین حجم و ارزش معاملاتی را در اختیار گرفت.



افزایش ریسک‌های بین‌المللی

به رسمیت شناختن بیت‌المقدس به عنوان پایتخت اسرائیل در اواخر روز چهارشنبه، ریسک‌های ژئوپولیتیکی تقویت شدند. با بازگشت ریسک‌ها به بازارهای ارز، دلار هم افت کرد. شاخص دلار در برابر شش ارز مهم جهان با افتی ۰.۲ درصدی روبه‌رو شد و به نرخ ۹۳.۲۱۳ رسید. دلار در برابر ین ژاپن هم ۰.۴ درصد از ارزش خود را از دست داد و به نرخ ۱۱۲.۱۱۰ ین در برابر هر دلار رسید. قیمت مس در بازار فلزات گران‌بهای لندن، پس از سقوط به پایین‌ترین قیمت دو ماهه ۰.۳۵ دلار برای هر تن، ۰.۳۵ درصد بالا آمد و در قیمت ۶۵۶۵.۵۰ دلار برای هر تن بسته شد.

بورس ایرلند و یورونکست ادغام شدند

گشایش جغرافیای جدید به روی بورس ایرلند

معامله به صورت استراتژیک از سوی بورس ایرلند پیشنهاد شده است و هدف اصلی آن نیز ارتقای اهداف و همچنین برندسازی و دستیابی به تکنولوژی‌هایی است که سابق بر این بورس ایرلند از داشتن آنها محروم بود. در بورس ایرلند ۳۰ هزار کارگزاری از ۸۰ کشور مختلف و ۴ هزار ناشر فعالیت می‌کنند. وی در این خصوص ادامه داد: برگزیت برای ایرلند دو تأثیرگذاری متفاوت دارد. تأثیر ابتدایی این قضیه بر اقتصاد ایرلند است و دومین تأثیر آن این است

که باید با کشورهای اروپایی غیر بریتانیا روابط خود را به گونه‌ای دیگر تعریف کند. بریتانیا یک متحد بسیار قدیمی برای ایرلند در بحث خدمات مالی و فنانانس محسوب می‌شود، بنابراین این ادغام، در واقع یک چرخش به سمت اتحادیه اروپا و باقی اعضا، در این اتحادیه خواهد بود. استنفان بوزنا، مدیر اجرایی یورونکست این معامله را یک معامله استراتژیک نامید و در این خصوص اظهار داشت: این ادغام امکان دسترسی بیشتری به بورس ایرلند در خصوص



عرضه سهام پلی‌پروپیلن جم در بورس استانبول

پذیرش متقابل سهام شرکت‌ها در دو بورس فراهم شده است. مصطفی زه‌تابیان با بیان اینکه بورس استانبول سال ۲۰۱۵ را با متوسط ارزش بازاری برابر با ۲۲۴ میلیارد دلار به پایان رساند، افزود: کشور ترکیه از رتبه چهار درمیان بازارهای نوظهور از نظر ارزش معامله بازار سهام برخوردار است. همچنین در سال‌های ۲۰۰۳ تا ۲۰۱۵، متوسط سهم سرمایه‌گذاران خارجی در ترکیب سرمایه بازار ۶۴ درصد بوده است. وی ادامه داد: نسبت P/E برای کل بازار بورس استانبول در پایان سال ۲۰۱۵

پروپیلن جم در بورس اوراق بهادار تهران و بورس استانبول با تعامل سهامداران شرکت، بورس اوراق بهادار تهران و بورس استانبول در جریان بوده و پذیرش توام سهام این شرکت می‌تواند به عنوان پیش‌شان در عملیاتی کردن پذیرش سهام و سرمایه‌گذاری در بازارهای بین‌المللی عمل کند. وی تأکید کرد: بورس اوراق بهادار تهران و بورس استانبول پس از برجام، با هدف توسعه روابط فیما بین فناهمنامه مشترک همکاری منعقد کرده‌اند و لذا فرصت مناسبی برای عملیاتی ساختن

برای نخستین بار سهام شرکت ایرانی پلی‌پروپیلن جم در تالار بورس استانبول عرضه خواهد شد. به گزارش مصطفی زه‌تابیان، مدیر تأمین مالی شرکت سرمایه‌گذاری صندوق بازنشستگی کشوری (هلدینگ انرژی) با اعلام این مطلب افزود: پذیرش متقابل سهام «شرکت پلی‌پروپیلن جم» در بورس اوراق بهادار تهران و بورس استانبول، توسعه عملیات بازار سرمایه کشور در سطح بین‌الملل را تسریع می‌کند. وی ادامه داد: فرآیند پذیرش متقابل سهام شرکت پلی

وزیر صنعت خیر داد

تعیین تکلیف ۱۱ معدن فاقد ارزیابی زیست‌محیطی روی میز دولت

وزیر صنعت با نوبدپخش توصیف کردن نتایج هماهنگی‌های به عمل آمده با محیط‌زیست برای بخش معدن، گفت: تصمیمات مثبت اتخاذ شده در خصوص ۱۱ واحد معدنی فاقد ارزیابی زیست‌محیطی تقدیم هیأت وزیران شد.

به گزارش مهر به نقل از شاتا، محمد شریعتمداری گفت: سازمان محیط‌زیست در صورت رعایت استانداردها از سوی معدنکاران و مکتشفین تقریبا هیچ محدودیت مهمی برای فعالیت‌های معدنی ندارد. وی با بیان اینکه رعایت استانداردها برای ما نیز به عنوان متولیان صنعتی و معدنی کشور حائز اهمیت است، افزود: خوشبختانه در مورد ۱۱ واحد معدنی بلاتکلیف که بدون بررسی و ارزیابی اثرات زیست‌محیطی در گذشته آغاز به کار کرده بودند مانند معدن کارخانه و سدباطله کنسانتره مس انجره، مجموعه کنسانتره گندله، مجتمع سنگ آهن سنگان واپال پارسیان و ۱۰ فعالیت صنعتی ومعدنی دیگر تصمیمات مثبتی اتخاذ و تقدیم هیأت وزیران شد.

گندم با وجود ممنوعیت واردات، تا پشت دروازه گمرکات آمد



مستندات حاکی است حجم زیادی گندم مدتی است به گمرکات وارد شده و صاحبان این محموله‌ها در تلاشند با زیرسؤال بردن کیفیت گندم داخلی، اجازه ترخیص محموله‌های‌شان از گمرکات را بگیرند. به گزارش خبرنگار مهر، درحالی‌که ورود گندم به کشور ممنوع است و مسئولان وزارت جهاد کشاورزی اعلام می‌کنند تا اوایل سال ۹۸ بدون تولید سال بعد و نیاز به واردات، ذخیره مکفی گندم در کشور وجود دارد، برخی مستندات حاکی از ورود این محصول به گمرکات کشور است.

روز سه‌شنبه، گمرک ایران بخشنامه‌ای به گمرکات کشور ارسال و در این بخشنامه با تأکید بر ممنوعیت واردات گندم، اعلام کرد: گندم‌های وارد شده به گمرکات، با توجه به تولید مکفی این محصول در داخل، اجازه ترخیص ندارد. در بخشنامه مدیرکل گمرک آمده است:» به پیوست تصویب نامه شماره ۹۶/۵۰۱/۴۵ معاون محترم وزیر جهاد کشاورزی در خصوص تحقق خودکفایی گندم و مواجهه با مازاد تولید و ذخایر کالای مزبور ارسال می‌گردد. با توجه به مفاد نامه فوق الاشاره، واردات گندم (به جز ورود موقت که طبق مقررات گمرکی صرفا برای صادرات است) امکان‌پذیر نمی‌باشد. لذا دستور فرمایید از هر گونه ترخیص گندم اکیدا خودداری نمایند.»

نکته قابل توجه در این میان آن است که با وجود ممنوعیت واردات گندم، چگونه اجازه داده شده گندم‌های وارداتی تا پشت گمرکات کشور بیایند. در همین زمینه علیقلی ایمانی، رئیس بنیاد توانمندسازی گندمکاران کشور در گفت‌وگو با مهر اظهار داشت: وقتی گفته می‌شود نیازی به واردات نداریم، کشور در زمینه تولید گندم خودکفا شده و ثبت سفارش واردات نیز انجام نمی‌شود، چرا عده‌ای گندم را تا پشت گمرکات کشور آورده‌اند؟

وی با بیان اینکه افراد مذکور مدتی فضای کشور را با مطرح کردن مباحثی در زمینه کم کیفیت بودن گندم داخلی، آغشته بودن آن به خاک و مواردی از این قبیل درگیر کردند، گفت: واردات‌چی‌ها می‌خواستند از این طریق روزه امیدوی برای واردات باز کنند.

رئیس بنیاد توانمندسازی گندمکاران کشور تصریح کرد: وزارت جهاد کشاورزی براساس وظیفه‌ای که بر عهده دارد، اعلام کرده کسی مجاز نیست تحت هیچ شرایطی حتی یک کیلوگرم گندم وارد کشور کند.

ایمانی اضافه کرد: گندمی‌که در گمرکات وجود دارد یا باید به کشور مبدأ، عودت داده شود یا اینکه آنقدر بماند تا از بین برود و امیدواریم مسئولان قاطعانه پای این ممنوعیت بایستند و اجازه ندهند واردکنندگان این بار با دستاویز قرار دادن یک بهانه دیگر، به دولت برای واردات محموله‌های‌شان فشار واردکنند. وی تصریح کرد: بنده واقعا نمی‌دانم که این کالاها در نهایت وارد بازار داخل خواهند شد یا خیر، اما امیدوارم که این اتفاق رخ ندهد.

شماره ۹۴۶ www.forsatnet.ir

تلفن مستقیم: ۸۶۰۷۳۳۹۰

برنامه ملی اقتصاد دانش‌بنیان در دستور کار وزارت صنعت



اجرای دو طرح از نباط دانشگاه و صنعت

طرح پسادکترای صنعتی طرح مشترکی میان وزارت صنعت، معدن و تجارت و وزارت علوم، تحقیقات و فناوری بوده است که به استناد بند «الف» ماده ۱۶ قانون برنامه پنجم توسعه و بند ۲۵ تفاهم‌نامه همکاری میان دو وزارتخانه و

به گزارش ایسنا، در راهبرد کلان ۳ بر جهت دادن به چرخه علم، فناوری و نوآوری به ایفای نقش مؤثر در اقتصاد تأکید شده است و در این راستا وزارت

صنعت، معدن و تجارت در راستای تحقق اهداف راهبرد کلان ۳ نقشه جامع علمی کشور، برگزاری دوره‌های آموزشی، طرح پسا دکترای صنعتی، طرح فرصت‌های مطالعاتی اعضای هیأت علمی در صنعت، برنامه‌های ترویجی در زمینه آینده پژوهشی، تخصص‌گرسی در دانشگاه‌ها به خیرگان صنعتی و تغییر آیین‌نامه ارتقای اسانید دانشگاه از مقاله‌محوری به انجام پژوهش‌های کاربردی را در دستور کار خود قرار داده است.

وزارت صنعت، معدن و تجارت در راستای استقرار اقتصاد دانش‌بنیان علاوه بر اجرای دو طرح پسادکترای

صنعتی و فرصت مطالعاتی اعضای هیأت علمی در بخش‌های صنعتی، حمایت از ۱۵۰بنگاه صنایع پیشرفته و شرکت‌های دانش‌بنیان را در دستور کار خود قرار داده است. به گزارش ایسنا، در راهبرد کلان ۳ بر جهت دادن به چرخه علم، فناوری و نوآوری به ایفای نقش مؤثر در اقتصاد تأکید شده است و در این راستا وزارت صنعت، معدن و تجارت در راستای تحقق اهداف راهبرد کلان ۳ نقشه جامع علمی کشور، برگزاری دوره‌های آموزشی، طرح پسا دکترای صنعتی، طرح فرصت‌های مطالعاتی اعضای هیأت علمی در صنعت، برنامه‌های ترویجی در زمینه آینده پژوهشی، تخصص‌گرسی در دانشگاه‌ها به خیرگان صنعتی و تغییر آیین‌نامه ارتقای اسانید دانشگاه از مقاله‌محوری به انجام پژوهش‌های کاربردی را در دستور کار خود قرار داده است.

مدیرعامل صندوق ضمانت سرمایه‌گذاری صنایع کوچک تأکید کرد که برای رونق بخشیدن به صنعت و اقتصاد کشور باید در بخش صنایع کوچک تحرک بیشتری رخ دهد.

محمدحسین مقیسه در گفت‌وگو با ایسنا، با اشاره به اینکه بیش از ۹۰درصد صنعت در ایران در بخش صنایع کوچک است و برای ایجاد اشتغال که هم‌اکنون مهم‌ترین موضوع در کشور تلقی می‌شود باید توجه ویژه‌تری به صنایع کوچک شود، اظهار کرد: صنایع کوچک از چند مشکل رنج می‌برند که بخشی از آن باید توسط دولت و بخش دیگر آن توسط فعالان صنایع کوچک حل شود.

وی ادامه داد: مشکل نقدینگی و تأمین مالی از مهم‌ترین مسائل روز صنایع کوچک است که در این بخش دولت باید اقدام جدی‌تری انجام دهد. علاوه بر این شناخت بازار و توجه به نیازهای

هیأت علمی در صنعت نیز در راستای ایجاد و تعامل تقویت ارتباط بین صنعت و دانشگاه و به منظور عملیاتی کردن دانش و یافته‌های اعضای هیات علمی دانشگاه‌ها و موسسات آموزش عالی و پژوهشی در بخش صنعت، معدن و تجارت و آشنایی دانشگاهیان با فضای کار و تولید، آیین‌نامه استفاده از فرصت مطالعاتی داخلی در صنعت برای اعضای هیأت علمی دانشگاه‌ها، موسسات آموزش عالی و پژوهشی اجرایی شد.

این نوع فرصت مطالعاتی، ماموریتی است که به اعضای هیأت علمی واچد شرایط منتخب یک مرکز آموزشی داده می‌شود که برای مدتی معین به منظور انجام مطالعات و تحقیقات مشترک در واحدهای صنعتی حضور یابند.

توسعه واحدهای تحقیق و توسعه در بخش صنعت
از سال ۶۸ تا ۹۱ تنها ۹۱ گواهی و پروانه تحقیق و توسعه از سوی وزارت صنعت، معدن و تجارت صادر شد که

مصرف‌کننده از موضوعاتی است که فعالان صنعتی باید بیش از پیش آن را مورد توجه قرار دهند. مدیرعامل صندوق ضمانت سرمایه‌گذاری صنایع کوچک با بیان اینکه کسب‌وکارهای نوین و استارت‌آپ‌ها از دیگر موضوعاتی هستند که سرمایه‌گذاران جدید صنایع کوچک باید آن را لحاظ کرده و با مطالعه بیشتری وارد این عرصه شوند، خاطر‌نشان کرد: در ۱۰۰روزه آغاز دولت دوازدهم اقداماتی برای بهبود فضای کسب و کار و حل مشکلات صنعت صورت پذیرفته است.

مقیسه با بیان اینکه صندوق ضمانت سرمایه‌گذاری صنایع کوچک در طول ۱۰۰ روز آغاز دولت دوازدهم ۱۱۶ ضمانت‌نامه به ارزش ۹۰۰میلیارد ریال برای صنایع کوچک صادر و تمدید کرده است، بیان کرد: در این مدت برای ۳۱ واحد صنعتی کوچک در حال احداث به ارزش ۲۷۱میلیارد ریال جهت سرمایه در گردش و برای ۵۲میلیارد ریال ضمانت‌نامه صادر شده است. به گفته وی، در هشت ماهه سال جاری این صندوق به رشد بالای ۱۰۰درصدی در صدور ضمانت نامه نسبت به مدت مشابه سال گذشته دست یافته و امیدوار است این رشد تا پایان سال ادامه داشته باشد. علاوه بر این، راهاندازی سامانه الکترونیکی صدور ضمانت‌نامه و همچنین تنوع در وثایق دریافتی به منظور سهولت در روند صدور ضمانت‌نامه از مهم‌ترین اقدامات صندوق در ماه‌های گذشته بوده است که با افزایش سرمایه صندوق در بودجه ۹۷ می‌توانیم خدمات خود را به صنایع کوچک توسعه دهیم.

رشد ۲۱درصدی ترانزیت کالا از ایران طی ۸ ماهه امسال

بخش خصوصی و تشکل‌های صنفی در حوزه حمل‌ونقل بین‌المللی در کنار اقدامات و رایزنی‌های بین‌المللی و منطقه‌ای گسترده حاکمیتی از دلایل عمده افزایش میزان ترانزیت از کشور بوده است. نفیسی ابراز امیدواری کرد، با توجه به حادثه ناگوار زلزله در استان کرمانشاه و وابستگی زندگی و معیشت مردم این استان مرزی و ترانزیتی کشور به کسب و کار پایدار در پایانه‌های مرزی این استان، هرچه زودتر با صلاحدید مسئولان و لحاظ کردن ملاحظات اقتصادی در کنار ملاحظات امنیتی، بار دیگر شاهد فعالیت مرزهای این استان بوده و روند صعودی ترانزیت برای ماه‌های آتی نیز حفظ شود.

به گزارش ایرنا، جمهوری اسلامی ایران به دلیل موقعیت استراتژیک و ژئوپلیتیک خود به عنوان چهار راه ترانزیتی آسیا و اروپا دارای ظرفیت‌های زیادی برای افزایش ترانزیت کالا و مسافر با استفاده از شیوه‌های مختلف حمل و نقل بوده و دولت در صدد است برای افزایش درآمدهای ارزی، ترانزیت کالا و مسافر در کشور بیش از پیش تقویت شود.



صدور پروانه اکتشاف معدن در

نیمه نخست امسال بیش

از ۳۰درصد رشد کرد

دفتر آمار و فرآوری داده‌های وزارت صنعت، معدن و تجارت در گزارشی اعلام کرد: صدور پروانه اکتشاف معدن در نیمه نخست امسال ۳۰،۵ درصد نسبت به مدت مشابه پارسال رشد داشته است.

به گزارش ایرنا و بر اساس گزارش دفتر آمار و فرآوری داده‌های معاونت طرح و برنامه وزارت صنعت، معدن و تجارت در شش ماهه نخست امسال ۴۷۵ فقره پروانه اکتشاف صادر شد، درحالی‌که این رقم در مدت مشابه سال گذشته، ۳۶۴ فقره پروانه اکتشاف بود.

همچنین از ابتدای فروردین تا پایان شهریور امسال، ۳۶۴ فقره پروانه بهره‌برداری صادر شد که در مقایسه به رقم مدت مشابه سال گذشته (۴۰۴ فقره)، ۹،۹ درصد کاهش نشان می‌دهد.

میزان اشتغال ناشی از صدور پروانه بهره‌برداری ۲۸۳۷ نفر بود که نسبت به آمار مدت مشابه سال گذشته (۷۸۴نفر)، حاکی از رشد ۲۶۲درصدی است.

سرمایه پروانه بهره‌برداری نیز در شش ماهه نخست امسال به ۱۰هزار و ۹۱۰میلیارد و ۹۰۰میلیون ریال رسید، درحالی‌که میزان سرمایه مدت مشابه سال قبل، ۴۱۱میلیارد و ۵۰۰میلیون ریال بود؛ این ارقام بیانگر رشد بیش از ۲۶ برابری در این زمینه است.

همچنین در شش ماهه امسال، ۲۴۲ فقره گواهی کشف صادر شد که نسبت به رقم مدت مشابه سال گذشته (۲۷۸ فقره)، ۱۲،۹ درصد کاهش نشان می‌دهد.

هزینه عملیات اکتشاف مربوط به گواهی اکتشاف نیز در شش ماهه امسال، ۲۷۵میلیارد و ۵۰۰میلیون ریال بود. رقم مدت مشابه سال گذشته ۲۴۷ میلیارد و ۲۰۰میلیون ریال بود که حاکی از رشد ۱۱،۴درصدی است.

براساس این گزارش، از ابتدای فروردین تا پایان شهریور امسال، ۴هزار و ۱۷۰میلیارد و ۵۶۵ ملیون ریال حقوق دولتی معدن وصول شد که در مقایسه با رقم مدت مشابه سال گذشته (یک هزار و ۲۱۹میلیارد و ۱۸۷ میلیون ریال)، ۲۴۲،۱درصد رشد نشان می‌دهد.

به گزارش ایرنا، توسعه بهره‌برداری از معادن و جلوگیری از خام‌فروشی در این عرصه، از اولویت‌های دولت تدبیر و امید بوده است که در سایه این سیاست، در دولت یازدهم موفق شد در حوزه اکتشاف نزدیک به ۲،۵ برابر تاریخ معدن ایران اقدام کند.

با نر آمار اعلامی مهدی کرباسیان، رئیس سازمان توسعه و نوسازی معدن و صنایع معدنی، طی ۸۰سال گذشته کل اکتشاف در حوزه معدن حدود ۱۰۰هزار کیلومتر مربع بود اما از سال ۹۳ تا امروز بیش از ۲۵۰ هزار کیلومتر مربع اکتشاف شده است.

آغاز صادرات هند به روسیه از طریق ایران
صادرات محموله کانیتیری هند به روسیه از طریق ایران و جمهوری آذربایجان در گامی برای عملیاتی کردن کریدور حمل و نقل بین‌المللی شمال- جنوب از ماه میلادی آینده آغاز خواهد شد. به گزارش ایسنا به نقل از بیزینس استاندارد، اس کومار، کمیسر اداره گمرک هند اظهار کرد: این اقدام زمان حمل محموله را نیمی کاهش خواهد داد و با استفاده از مسیر دریایی، از ۳۵روز به حدود ۱۷ روز کاهش پیدا می‌کند.

به گفته وی، هند مسیر صادرات به روسیه از طریق بندرعباس را برای نخستین بار از اواسط ژانویه آغاز خواهد کرد و محموله‌های کانیتیری احتمالا از ایران و آذربایجان ترانزیت شده و سپس به روسیه می‌رسد.

این کمیسر گمرک هندی گفت: دپارتمان گمرک درخواست‌های زیادی را از بخش‌های پوشاک و دارو برای استفاده از این مسیر دریافت کرده و این مسیر به صرفه‌جویی در هزینه و زمان کمک خواهد کرد. در حال حاضر برای ارسال محموله‌های صادراتی به روسیه از بندر روتردام یا یک مسیر زمینی از طریق چین برای رسیدن به روسیه و آسیای مرکزی استفاده می‌شود. این مسیرها طولانی، گران و زمانبر هستند. کریدور حمل و نقل بین‌المللی شمال- جنوب یک شبکه متشکل از راه‌های مواصلاتی دریایی، ریلی و جاده‌ای برای حمل بار میان هند، روسیه، ایران، اروپا و آسیای مرکزی است. انتظار می‌رود این کریدور پیشنهادی به مسافت ۷۲۰۰ کیلومتر ارتباط تجاری میان شهرهای بزرگ بمبئی، مسکو، تهران، باکو، بندرعباس، استراخان و بندر انزلی را افزایش دهد.

به گفته کومار، هند هفتاد و یکمین کشوری است که معاهده TIR سازمان ملل متحد را با هدف افزایش تجارت و یکپارچگی منطقه‌ای در سراسر آسیای جنوبی و فراتر از آن و تبدیل سریع‌تر پتانسیل این منطقه به یک قطب تجاری استراتژیک تصویب می‌کند. معاهدهTIR (حمل و نقل جاده‌ای بین‌المللی)، استاندارد جهانی برای ترانزیت گمرکی کالاها بوده که توسط اتحادیه بین‌المللی حمل و نقل جاده‌ای مدیریت و طراحی شده است.

حذف سفارشی سازی خودروهای وارداتی با دستورالعمل جدید

سومین دستورالعمل واردات خودرو در کمتر از یک سال اعلام شد؛ خبری که از سخت تر شدن روند واردات خودرو حکایت دارد. بر اساس آخرین دستورالعمل ابلاغی از سوی وزارت صنعت، معدن و تجارت اعتبار سفارش های ثبت شده به نصف تقلیل خواهد یافت و به این طریق به گفته فعالان صنعت خودرو در کنار سخت تر شدن واردات خودرو، امکان سفارشی سازی با توجه به آپشن های مورد نیاز از واردکنندگان گرفته خواهد شد. به گزارش «عصر خودرو»، اواخر سال گذشته و در اولین گام اواخر سال گذشته و در راستای ساماندهی بازار خودروهای وارداتی وزارت صنعت، معدن و تجارت اقدام به حذف شرکت های واردکننده متفرقه خودرو که در بازار خودرو به عنوان گری مارکت شناخته می شوند از لیست واردکنندگان خودرو کرد و به این طریق مجوز واردات خودرو تنها به نمایندگی رسمی داده شد. اما این مجوز نیز چندان دوام نداشت، به طوری که از تیرماه سال جاری ثبت سفارش به روی واردکنندگان رسمی نیز بسته شد تا به این طریق به طور کامل شاهد توقف ثبت سفارش واردات خودرو به کشور باشیم. حال با نزدیک شدن به آخرین روزهای اعتبار سفارش های ثبت شده متولیان تجاری اقدام به انتشار دستورالعمل جدیدی کردند و بر اساس آن اعتبار ثبت سفارش واردات خودرو را از ۱۸۰ روز (شش ماه) به نصف رسانند و به این طریق واردکنندگان تنها از زمان ثبت سفارش ۹۰ روز (سه ماهه) مهلت دارند نسبت به ترخیص خودروهای ثبت سفارش شده اقدام کنند و پرداخت کارمزد حداکثر ظرف ۷۲ ساعت بعد از ثبت سفارش باید انجام شود. این خبر در حالی اعلام شد که با به شماره افتادن مهلت واردکنندگان برای ترخیص خودروهای ثبت سفارش شده (دی ماه) واردکنندگان منتظر خیر باز شدن سایت ثبت سفارش بودند، اما ظاهراً هنوز خبری از باز شدن سایت ثبت سفارش نیست و دست واردکنندگان تا اطلاع ثانوی از سایت ثبت سفارش کوتاه خواهد بود. از سوی دیگر واردکنندگان در حال حاضر باید منتظر تعرفه های جدید واردات خودرو نیز باشند و با این شرایط می توان گفت داستان ثبت سفارش همچنان ادامه دارد. اما با توجه به دستورالعمل جدید این سؤال مطرح می شود که کوتاه شدن مدت زمان اعتبار ثبت سفارش واردات خودرو چه تأثیری در واردات خودرو خواهد داشت. در این خصوص فرید زاوه یکی از کارشناسان صنعت خودرو با اشاره به اینکه پروسه ثبت سفارش ساخت به شرکت های خودروساز زمان بر است، می گوید: از لحاظ تکنیکی ثبت سفارش ساخت به شرکت خودروساز بیش از سه ماه زمان می برد و با این شرایط امکان ثبت سفارش ساخت از خودرو از واردکنندگان گرفته خواهد شد، که این به معنی آن است که واردکنندگان باید به موجودی شرکت های خودروساز برای واردات بسنده کنند. به گفته این کارشناس صنعت خودرو، پیش از این و با توجه به اینکه مهلت اعتبار سفارش های ثبت شده شش ماه بود، واردکنندگان می توانستند اقدام به ثبت سفارش ساخت خودرو به شرکت های خودروساز با توجه به آپشن های مورد نیاز کنند، اما با توجه به دستورالعمل جدید این امکان از واردکنندگان گرفته شده است.

مجارستان در ایران اتوبوس برقی می سازد

وزیر صنعت، معدن و تجارت ایران گفت با توافق صورت گرفته با مجارستان بسترهای لازم جهت تولید مشترک اتوبوس های برقی و انتقال دانش فنی تولید این گونه خودروها در ایران فراهم می شود. به گزارش پدال نیوز، محمد شریعتمداری وزیر صنعت، معدن و تجارت پس از دیدار با وزیر اقتصاد مجارستان گفت: در دیدار امروز در خصوص همکاری های صنعتی و ساخت در داخل ایران مذاکرات خوبی انجام شد و قرار است بزودی تولید مشترک اتوبوس های برقی در ایران آغاز شود. محمد شریعتمداری همکاری های اقتصادی ایران و مجارستان را رو به جلو خواند و افزود: مبادلات تجاری دو کشور در سال گذشته ۱۰۰ درصد رشد داشته و امیدواریم این روند تا رسیدن به حجم مبادلات قبل از تحریم ها ادامه یابد. وی با اشاره به توانمندی های مجارستان در زمینه رشد اقتصادی و کاهش نرخ بیکاری افزود: همکاری در زمینه تبادل اطلاعات در خصوص راهکارهای کاهش نرخ بیکاری و توسعه صنعتی از دیگر محورهای این گفت و گو بود. وزیر صنعت، معدن و تجارت ایران با اشاره به علاقه مندانه طرف مجاری جهت سرمایه گذاری در معادن ایران افزود: با مذاکرات انجام شده قرار شد شرکت امیدور از طرف ایران توسعه همکاری های معدنی دو کشور را دنبال کند. پس از این دیدار همچنین وزیر اقتصاد مجارستان گفت: امکانات زیادی در ارتقای همکاری های دو کشور وجود دارد و ما توافقات بسیاری در زمینه ترابری، اتوبوس سازی، پزشکی و داروسازی امضا کرده ایم و اکنون نیز علاقه مندیم در زمینه پتروشیمی و صنایع معدنی همکاری های خود با ایران را افزایش دهیم. میهای وراگا با تأکید بر اینکه هیچ مشکلی برای سرمایه گذاری در ایران و افزایش همکاری های دوجانبه وجود ندارد، گفت: توسعه گردشگری بین دو کشور یکی دیگر از محورهای همکاری است که ما آن را دنبال خواهیم کرد. وی با اشاره به امضای توافقنامه دفاع از حقوق سرمایه گذاری با همتای ایرانی خود افزود: مجارستان در زمینه تولید اتوبوس های برقی به دستاوردهای فنی و تخصصی خوبی دست یافته و ما مشتاقیم اتوبوس های برقی مجاری در جاده های ایران به حرکت درآید.

خودروهای برقی و هیبریدی در ایران متولی مشخصی ندارد



کند. دبیر علمی دهمین همایش موتورهای درونسوز و نفت همچنین خواستار تدوین استاندارد این خودروها شد و هشدار داد: در غیر این صورت واردات این خودروها به صورت افسار گسیخته و بدون نظارت انجام می شود و حتی در ارائه خدمات پس از فروش آنها مشکل ایجاد می شود.

پیشتر «منصور معظمی» رئیس هیات عامل سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران (ایدرو) در اظهارنظری اعلام کرده بود: تولید خودروهای برقی به تنهایی از سوی بنگاه های خودروسازی ممکن نیست و به دخالت و حمایت حاکمیت نیاز است.

دهمین همایش موتورهای درونسوز و نفت ۲۴ تا ۲۶ بهمن ماه امسال در پژوهشگاه صنعت نفت برگزار خواهد شد. تدوین راهبرد سوخت و قوای محرکه، سوخت های نوین و پاک، فناوری های نوین موتور، احتراق در موتورهای درونسوز و مهار آلاینده های ناشی از آن، دینامیک سیالات موتورهای درونسوز، صدا و ارتعاشات، مدیریت و تنظیم موتور، روانکاری، تطابق موتور با خودرو، علل خرابی و فرآیندهای بهبود قطعات و طراحی و ساخت موتورهای درونسوز و قطعات آن، از جمله محورهای اصلی این همایش است.

شود، یکی از مشکلات فرآوری گازسوز کنیم، با توجه به حجم سنگین ترافیک تهران، شاید استفاده از خودروهای هیبریدی چاره ساز نباشد و در این زمینه خودروهای برقی بهتر پاسخگو خواهد بود؛ این در حالی است که تأمین خودروهای برقی نیازمند زیرساخت لازم و به مراتب دشوارتر از خودروهای هیبریدی است.

وی بیان داشت: حتی اگر همه خودروهای تهران را سوخت و تا ۶۰ درصد در کاهش آلودگی ها موثر خواهد بود. افسانه ایان ادامه داد: این استاد دانشگاه با اشاره به آغاز حرکت هایی در این زمینه از سوی دولت، تصریح کرد: بزرگ ترین مشکل در مقوله خودروهای برقی و هیبریدی، مشخص نبودن متولی آن در کشور است، هرچند هیچ چاره ای جز حرکت به سمت استفاده از خودروهای ذکر

شده نداریم. وی خاطرنشان کرد: با توجه به حجم سنگین ترافیک تهران، شاید استفاده از خودروهای هیبریدی چاره ساز نباشد و در این زمینه خودروهای برقی بهتر پاسخگو خواهد بود؛ این در حالی است که تأمین خودروهای برقی نیازمند زیرساخت لازم و به مراتب دشوارتر از خودروهای هیبریدی است. افسانه ایان با تأکید بر اینکه باید این مسیر جدی گرفته

واردات خودرو در چه شرایطی ممنوع می شود؟

زمان احتمالی باز شدن سایت ثبت سفارش واردات خودرو

واردکنندگان خودرو و نمایندگی ها و از آن مهم تر نیروی انسانی آنها و البته حجم بالای خودروهای دپوشده در گمرک، سرانجام ثبت سفارش ها در آینده نزدیک باز شود اما این بازگشایی دقیقاً چه زمانی اتفاق می افتد؟

طبق اعلام های مکرر مسئولین وزارت صمت، ثبت سفارش ها تا قبل از اعلام آیین نامه جدید واردات خودرو بازگشایی نخواهد شد. این موضوعی است که همگان آن را باور دارند و درباره آن به ندرت بحثی صورت می گیرد، با این وجود آنچه بازم نامشخص به نظر می رسد، زمان قطعی باز شدن ثبت سفارش هاست اما اگر به بازگشایی قوانین موجود نگاه کنیم به نظر نزدیک ترین زمان نیمه اول دی ماه است زیرا در این تاریخ مهلت شش ماهه ثبت سفارش های قبلی

با رسیدن به نیمه دی ماه مهلت شش ماهه واردات خودرو از طریق ثبت سفارش های قبلی به پایان می رسد و دیگر عملاً حتی روی کاغذ نیز امکان واردات وجود نخواهد داشت. به گزارش پدال نیوز، این روزها مهم ترین دغدغه واردکنندگان خودرو و همچنین نیروی انسانی آنها، باز شدن ثبت سفارش هاست اما تا امروز نزدیک به شش ماه از بسته بودن سایت ثبت سفارش واردات خودرو گذشته و این اتفاق به رغم وعده مکرر مسئولین رخ نداده است.

در این اوضاع و احوال پیش بینی زمان باز شدن ثبت سفارش ها به یکی از بحث های معمول در شرکت های واردکننده خودرو تبدیل شده است، اما به نظر می رسد با توجه به افکار عمومی و همچنین درخواست

ممنوع کرده است. این در حالی است که به نظر می رسد وزارتخانه علاقهای ندارد تا عنوان ممنوع کننده واردات خودرو را دریافت کند لذا باید قبل از رسیدن به نیمه دی ماه ثبت سفارش های خودرو باز شود.

البته این امکان وجود دارد که در هفته آینده یا هفته های بعد از آن و قبل از رسیدن به نیمه دی ماه سال جاری ثبت سفارش ها باز شود اما اگر این اتفاق رخ ندهد به نظر می آید که قطعاً تا نیمه دی ماه سال جاری این اتفاق خواهد افتاد زیرا اگر تا بعد از ۱۵ دی ماه همچنان ثبت سفارش ها مسدود باشد، می توان گفت عملاً و حتی کتباً وزارت صمت ثبت سفارش خودرو را ملغی کرده است.

ورود خودروهای وارداتی به چرخه تردد در گرو تأیید محیط زیست



که ما بیشتر به آنها توجه داریم از جمله بنزن و گوگرد تقریباً شبیه یکدیگر هستند و اختلاف چندانی با هم ندارند و استفاده خودروهای

با سوخت استاندارد یورو ۵ اختلاف چندانی ندارد؛ زندی با بیان اینکه با خودروهایی با سوخت بنزین مشکلی نداریم، گفت: پارامترهای آلاینده

سرپرست مرکز ملی هوا و تغییر اقلیم سازمان حفاظت محیط زیست گفت تا زمانی که محیط زیست استاندارد خودروهای وارداتی را تأیید نکند، این خودروها وارد چرخه تردد نمی شوند.

به گزارش «عصر خودرو» به نقل از باشگاه خبرنگاران، مسعود زندی سرپرست مرکز ملی هوا و تغییر اقلیم سازمان حفاظت محیط زیست با اشاره به کیفیت خودروهای وارداتی اظهار کرد: خودروهای وارداتی باید دارای استاندارد یورو ۵ باشند و سازمان محیط زیست با بررسی هایی که روی این خودروها انجام می دهد موافقت یا عدم موافقت در ارتقای همکاری های دو کشور می کند و در نهایت این خودروها از طریق گمرک و با تأیید سازمان محیط زیست وارد چرخه تردد می شوند.

وی افزود: در حال حاضر سوخت با استاندارد یورو ۴ در هشت کلانشهر کشور توزیع می شود که این سوخت

وارداتی از این سوخت ها بدون اشکال است. وی با اشاره به اینکه تاکنون هیچ شکایتی مبنی بر استفاده از این سوخت ها در خودروهای وارداتی نداشتیم، افزود: استفاده از این سوخت ها برای خودروهای وارداتی در تهران و کلانشهرها هیچ مشکلی ندارد.

همچنین در سایر شهرهای کشور تاکنون هیچ شکایتی مبنی بر از بین رفتن سیستم های کنترل آلاینده های ناشی از استفاده از سوخت بنزینی ثبت نشده است.

سرپرست مرکز ملی هوا و تغییر اقلیم سازمان حفاظت محیط زیست افزود: برای خودروهایی با سوخت دیزلی ممکن است مشکل از بین رفتن سیستم آلاینده های داشته باشیم، اما برای خودروهای بنزینی چنین مشکلی وجود ندارد، چراکه کاتالیست های نصب شده روی این خودروها پیشرفته است و توانایی کارکرد بیش از حد انتظار را دارند.

قیمت سوخت، افسار تلفات جادهای را خواهد کشید؟

افزایش قیمت سوخت جزو سه سناریوی است که قرار است طی ۱۰ سال آینده به عنوان یکی از راهکارهای کاهش تلفات جادهای به کار گرفته شود. به گزارش پدال نیوز، آمار تلفات جادهای در کشور همواره مورد توجه مردم و رسانه ها بوده است. گرچه خوشبختانه این آمار طی سال های گذشته با روندی نزولی همراه بوده است اما به عقیده بسیاری از کارشناسان، طی یک دهه آینده مجدداً روندی صعودی به خود خواهد گرفت تا در سال ۱۴۰۶ با افزایش ۳ هزار نفری کشته های جادهای روبه رو باشیم. کارشناسان از عواملی چون خودرومحورتر شدن کشور، افزایش بار صنعت و معدن بر جاده ها و کمبود بودجه ارتقای کیفی و کمی حمل و نقل عمومی در شکل گیری این روند صعودی یاد می کنند. بدین ترتیب، قرار است چندی دیگر طرحی در رابطه با افزایش قیمت سوخت در اختیار رئیس جمهور قرار گیرد تا به نوعی از این اهرم فشار به عنوان افسار توقف تلفات جادهای استفاده شود.

در ادامه نگاهی خواهیم داشت به آمار تلفات جادهای کشور، مقایسه آن با شاخص های بین المللی، پیش بینی تلفات در ۱۰ سال آینده، کاهش سهم آمار حمل و نقل عمومی و رشد تولید خودرو.

بیشترین و کمترین آمار تلفات در ۱۰ سال گذشته

آمار تلفات تصادفات جادهای در ایران، طی ۱۰ سال اخیر با کاهش قابل توجهی روبه رو بوده است. سال ۱۳۸۴ با ثبت آمار ۲۷،۷۴۶ کشته جادهای بیشترین و سال ۱۳۹۵ با ۱۵،۹۳۲ کشته، کمترین آمار تلفات جادهای را به خود اختصاص داده اند.

جنگ پرتلفات جادهای

اما این آمار زمانی تعجب برانگیز می شود که تلفات کلی سال های ۱۳۸۰ تا ۱۳۹۵ را به صورت یک جا محاسبه می کنیم و در کنار جنگ های بزرگ و ویران کننده منطقه خاورمیانه قرار می دهیم. طبق آمار رسمی وزارت راه و شهرسازی، در ۱۵ سال اخیر، تلفات جادهای کشور به رقم ۳۴۷،۷۶۶ نفر می رسد. این در حالی است که براساس آمارهای بین المللی، کل تلفات ایران در جنگ هشت ساله با عراق، رقمی در حدود ۲۶۲ هزار نفر بوده است.

همچنین، براساس آمارهای سازمان ملل، تعداد کشته ها در جنگ داخلی شش ساله سوریه به بیش از ۳۲۰ هزار نفر از تمام طرف های سوریه و غیرسوری رسیده است!

شاخص تلفات

طبق آخرین آمار وزارت راه و شهرسازی که ایران و سازمان پزشکی قانونی است، سال ۱۳۸۴ با ثبت رقم ۴۰ و سال ۱۳۹۵ با ثبت رقم ۱۹،۹ نفر، کمترین و بیشترین آمار مربوط به شاخص تلفات به یکصد هزار نفر جمعیت را به خود اختصاص داده اند. البته، شایان ذکر است این شاخص در پنج سال گذشته روند نزولی قابل توجهی را به ثبت رسانده است.

مقایسه ایران با سایر کشورها

سال ۱۳۹۵ در حالی شاخص ۱۹،۹ نفری تلفات به یکصد هزار نفر جمعیت در کشور را به خود اختصاص داده است که نگاهی به آمار بین المللی نشان می دهد کشورهای سوئد با ۰،۲۸ انگلیس با ۰،۲۹، سوئیس با ۰،۳۳، هلند با ۰،۳۴ و دانمارک با ۰،۳۵ نفر توانسته اند بهترین شاخص ها در دنیا را به نام ثبت کنند.

شورای رقابت قراردادهای فروش واردکنندگان را بررسی می کند

رئیس شورای رقابت با اعلام اینکه به تمام واردکنندگان اعلام کرده ایم تا قراردادهای فروش خود را به شورا ارسال کنند، گفت: متأسفانه در قالب قراردادهای نامعقول هزینه های سنگینی از خریداران دریافت می شود.

به گزارش کار پرس، رضا شیوا با بیان اینکه نابسامانی بازار خودروهای وارداتی باعث شده تا تعدادی از این شرایط سوءاستفاده کرده و خودروها را در قالب قراردادهای غیرعادلانه به فروش برسانند، اظهار کرد: اگر افراد از وضعیت اقتصاد مسلط سوءاستفاده کرده و قراردادهای غیرمترافی را به خریداران تحمیل کنند، شورای رقابت براساس ماده ۴۵ قانون اصل ۴۴ به موضوع ورود پیدا کرده و مانع این گونه اقدامات خواهد شد.

وی با بیان اینکه بر همین اساس به تمام واردکنندگان اعلام کرده ایم تا قراردادهای فروش خود را به شورای رقابت ارسال کنند، افزود: متأسفانه در قالب قراردادهای نامعقول هزینه های سنگینی از خریداران دریافت می شود و در آخر هم کسی پاسخگوی تضییع حقوق مصرف کنندگان نیست به همین دلیل شورا مانع این کار شده و تلاش خواهد کرد تا قراردادهای متصفانهای در فروش خودروهای وارداتی تنظیم شود.



پنل‌های اولد چینی تا سال ۲۰۲۲ سهم قابل توجهی از بازار را تصاحب خواهند کرد

بر اساس جدیدترین تحلیل‌ها، پنل‌های اولد ساخت چین به‌زودی سهم قابل توجهی از بازار این نوع نمایشگر را به خود اختصاص خواهند داد. به گزارش زومیت، بر اساس تحقیق انجام‌شده توسط شرکت نام‌شنای JHS، تلاش چینی‌ها در فناوری اولد می‌تواند طی پنج سال آینده منجر به افزایش چشمگیر سهم این نوع پنل در بازار شود. طبق پیش‌بینی‌ها، گفته می‌شود سهم بازار شرکت‌های چینی در این حوزه تا سال ۲۰۲۲ احتمالاً به حدود ۳۵ درصد خواهد رسید و این در حالی است که سهم فعلی پنل‌های اولد چینی در بازار فقط ۷ درصد است. با این وجود انتظار می‌رود سهم بازار شرکت‌های کره‌ای تولیدکننده پنل اولد تا پنج سال آینده به حدود ۶۳ درصد کاهش یابد.

نگاه

عضو هیأت علمی گروه کار آفرینی دانشگاه علامه طباطبایی:

اقتصاد دیجیتال، تنها روزنه امید توسعه اقتصادی است

میرواحدی: «اقتصاد دیجیتال کشور در سال‌های اخیر، روند رو به‌رشد و موفقیت‌آمیزی داشته است و تنها روزنه امیدی است که به کمک آن می‌توان اقتصاد را به شکوفایی رساند».

میرواحدی در گفت‌وگو با نونا، گفت: «اقتصاد دیجیتال یا الکترونیک در حوزه استارت‌آپ‌ها، به دلیل داشتن پست‌های مناسب که در سال‌های اخیر به خوبی فراهم شده‌اند، توانسته است برکنی دیگر حوزه‌ها کسب‌وکار که نیاز خاصی به روزنها و مراحل سنتی ایجاد یک کسب‌وکار جدید دارند، روند رو به رشدی داشته باشد و تنها روزنه امیدی که به کمک آن می‌توان اقتصاد را به شکوفایی رساند، حوزه دیجیتال است.

همچنین از آنجایی که نسل جوان ارتباط خوبی با دنیای مجازی برقرار کرده است، تحرک و پویایی خاصی در کسب‌وکارهای این حوزه ایجاد شده است. امروزه این باور برای اکثر مشاغل سنتی ایجاد شده است که چنانچه خود را با دنیای دیجیتال همگام نکنند، ضرر قابل توجهی خواهند کرد. از سوی دیگر دولت باید ساماندهی کسب‌وکارهای دیجیتال را در دستور کار خود قرار دهد البته به‌نحوی که با ایجاد مانع، راه بر فعالیت آنها بسته نشود».

او در رابطه با تشویق صندوق‌های نوآوری و شکوفایی،صندوق‌های بازنشتی، نهادهای عمومی و بنیادها برای سرمایه‌گذاری روی شرکت‌ها و صندوق‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر گفت: «هیچ تشویقی برای اقتصاد بهتر از این نیست که یک طرح سودآور باشد و خود این امر سرمایه‌گذاری را تشویق خواهد کرد. دلیل اینکه نهادهای مالی به سمت کارآفرینی تمایل کمتری دارند این است که اولاً اطمینان از سودآوری طرح‌ها وجود ندارد؛ ثانیاً افرادی که در آنها مشغول فعالیت هستند باید توانایی تشخیص طرح‌های مناسب و پرسود کارآفرینی

استارت‌آپی را از دیگر طرح‌ها داشته باشند. استارت‌آپ‌ها باید در یک محیط پویا و حمایت‌شده به ارائه طرح‌های خود بپردازند و از اینکه طرح‌هایشان محفوظ می‌مانند اطمینان خاطر داشته باشند تا موجب رشد صندوق‌های سرمایه‌گذاری به این سمت حرکت کنند.» عضو هیات علمی دانشگاه علامه‌طباطبایی درباره تقویت سرمایه‌ای و حمایت‌های اصولی و حرفه‌ای از شرکت‌های سرمایه‌گذاری جسورانه گفت: «تجربه من در حوزه کارآفرینی در شهرداری و مطالعات طولانی‌مدت نشان داده است که وام‌های کوتاه‌مدت و تأمین مالی طرح‌های استارت‌آپی خیلی نمی‌توانند باعث موفقیت آنها شوند و باید بررسی کرد که چند درصد از استارت‌آپ‌های موفق، از وام یا تسهیلات بانکی برخوردار بوده‌اند؟ جواب این سؤال و تحقیق درباره استارت‌آپ‌های موفق می‌تواند مشخص‌کننده این باشد که آیا ورود دولت و فراهم کردن وام‌ها برای تأمین سرمایه مالی و تصمیم موفقیت استارت‌آپ‌ها کافی یا خیر».

او ادامه داد: «موضوع اصلی این است که شرکت‌های استارت‌آپی باید بخش عظیمی از مسیر را خودشان طی کنند و دنیای رقابتی عصر حاضر منتظر این نمی‌شود که نهادهای استارت‌آپ حمایت کند.

درست است که ارائه تسهیلات مالی ایده خوبی است، اما با روح کارآفرینی که مبتنی بر طرح‌های مبتکرانه است در تضاد است و چنانچه قرار بر این باشد که همه استارت‌آپ‌ها متکی به وام‌ها و تأمین مالی نهادهای مختلف باشند موجودیت کارآفرینی با سؤالات مواجه می‌شود. بنابراین باید به سمتی حرکت کنیم که هیچ طرحی

کسب‌وکار امروز



رابطه بنیان‌گذار شیائومی با بزرگ‌ترین تولیدکننده ابزار استخراج بیت کوین فاش شد

ارتباط پیچیده لی جون با بیت‌ماین

برخی اسناد تازه منتشر شده حاکی از ارتباط لی جون، مدیرعامل شیائومی با بزرگ‌ترین تولیدکننده ابزار استخراج بیت کوین یعنی بیت‌ماین است.

به گزارش زومیت، خبرها حاکی از آن است که لی جون، بنیان‌گذار و مدیرعامل شیائومی با یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های تولیدی ابزار استخراج بیت‌کوین در ارتباط بوده است. این موضوع در دومین افشاشگری بزرگ اطلاعات و پس از بررسی‌های انجام گرفته در اسناد Paradise Papers مشخص شده است. در این افشاشگری بزرگ ۱۴ تراپایت اطلاعات و ۱۳٫۴ میلیون صفحه سند دیجیتال محرمانه در یکی از خبرگزاری‌های آلمانی منتشر شده است. مدتی پیش این اطلاعات توسط کنترسروم بین‌المللی روزنامه نگاران برای عموم منتشر شد.

اسناد منتشر شده، جزئیات پیچیده‌ای از سرمایه‌گذاری برون مرزی برخی افراد و شرکت‌های سرویس‌دهنده سرمایه محور نظیر Asiacti Trust و Appleby در مالک این نشان می‌دهد. طبق این اسناد مدیرعامل شیائومی، اداره دو شرکت به نام‌های Red و Colorful Mi Ltd Better Ltd را برعهده دارد. فعالیت این شرکت‌ها زیر نظر یک هلدینگ چینی تبار به نام Beijing Chongtong Wuxian Consulting انجام می‌گیرد.

این مجموعه اداره شرکت Wi Ji Han & Co Ltd را نیز برعهده دارد که گفته می‌شود مالک آن همان بنیان‌گذار Bitcoinیعنی جان وو (Jihan Wu) است. در این بین نام یکی دیگر از بنیان‌گذاران Bitmain نام Micree Zhan نیز در میان است. این فرد مدیر دو شرکت Bitmain و Cowin Inc Ltd در مالکیت دارد و در لیست افراد مرتبط به هلدینگ نیز مشاهده می‌شود. علاوه بر این افراد و شرکت‌های دیگری به عنوان سهامداران این مجموعه وجود دارند که وجود آنها تأیید شده است اما بنا به دلایلی هویت نامعلومی دارند.

لازم به ذکر است از ارتباط پیچیده مدیرعامل شیائومی با بیت‌ماین به دلیل حمایت نکردن رسمی او از ارزهای رمزگذاری شده از اهمیت خاصی برخوردار است؛ حال آنکه لی جون به‌طور مستقیم چندین شرکت فعال در حوزه بیت‌کوین در ارتباط است. احتمال می‌رود در آینده شاهد انتشار خبرهایی از حمایت موسس شیائومی از ارزهای رمزنگاری شده و سازوکار مربوط به این حوزه باشیم.

عضو هیأت علمی دانشگاه علامه‌طباطبایی بیان کرد: «یکه باید تلاش کنیم تا سال ۱۴۰۰، ۱۰۰ استارت‌آپ و ۵ بویگورن استارت‌آپی با ارزش حداقل یک میلیارد دلار داشته باشیم، چشمانداز موفقیت‌آمیزی است که برای رسیدن به آن می‌توان برنامه‌ریزی و تلاش کرد، اما به عقیده من، مشکل اصلی استارت‌آپ‌ها برای رسیدن به چنین افتی، سرمایه‌نیت بلکه مسئله اصلی همان ساختار، قوانین و مقررات و تحریم‌های ظالمانه بین‌المللی است که علیه کشور ما در حال اجرا است و این تحریم‌ها اجازه سرمایه‌گذاری خارجی و تریق پول به اقتصاد را نمی‌دهند و باید برای رفع آن چاره‌اندیشیده شود.» او افزود: «درست است که بخش اصلی سرمایه است و همین بخش تأثیرگذاری بالایی دارد، اما باید در ابتدا زیرساخت‌های مناسب برای شکل‌گیری بویگورن‌ها ایجاد شود. برای مثال بزرگ‌ترین هواپسما که ایرباس A38 نام دارد تا نمی‌توان در فرودگاه یک شهرساخت آن کرد و نیاز به پان اختصاصی دارد. همین مثال است»

تعمیم به بویگورن‌ها است. اینکه فقط به تأمین مالی سرمایه فکر کنیم و به فکر ایجاد زیرساخت‌ها نباشیم مانند داشتن A38 است بدون فرودگاه مناسب».

میرواحدی در پایان خاطرنشان کرد: «میدولم روزبه‌روز با تدابیر دولت و مجلس و امنیتی که فوه‌قضاییه برای صاحبان طرح‌های استارت‌آپی در کشور ایجاد می‌کند، طرح‌ها از نظر سقف حمایتی در حداکثر قرار بگیرند و در بلندمدت توانیم به اقتصاد جهانی بازگردیم و شاهد شکوفایی اقتصاد در کشور باشیم».

امید به آینده در کسب و کار

کسب و کار یکی از شاخص‌های توسعه در اقتصاد کشورها محسوب می‌شود، اما بررسی‌ها از عملکرد چهارسال گذشته نشان می‌دهد تنها تعداد کمی در زمینه کسب و اچمه به نظر بهبودیافته است. در زمینه امید به آینده

تیردی است. در واقع عملیات امیدوار کننده،

در پنج سال گذشته انجام نشد و فضای کسب و کار برای بخش خصوصی محدودتر شد، درحالی‌که برای سایر بخش‌ها مانند خصوصی‌ها و شرکت‌هایی که بند ناف است، به‌بوده‌بیشتری است»توی در پایان خاطر نشان کرد: «همل تأمین مالی کسب‌وکارهای دانش‌بنیان و فناوری‌محور با تسهیلات همچون نیش و اگر قرار است از منابع مالی کشور مثل صندوق توسعه ملی به شکل تسهیلات در شهرها و روستاهای کوچک، سرمایه‌اختصاص داده‌شود، ممکن است افراد سودجویی به اسم راهاندازی استارت‌آپ اقدام کنند تنها این هدف که وام کمبهره بگیرند بنیان لازم است»

این مجلس‌روی تأمین مالی صندوق‌های تخصصی مثل صندوق‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر که متحصص راهاندازی توسعه این نوع کسب‌وکارها هستند تمرکز کند. از چنین مشکلاتی جلوگیری شود»



اپل با پرداخت مالیات ۱۵.۴ میلیارد دلاری به ایرلند موافقت کرد

اپل دیروز بر سر پرداخت ۱۳ میلیون یورو (۱۵.۴ میلیون دلار) مالیات موقه خود به ایرلند که پارسل ملزم به پرداخت آن شده بود، با اتحادیه اروپا به توافق رسید. فشار به اپل برای پرداخت مالیات ۱۵.۴ میلیارد دلاری پس از آن اعمال شد که اتحادیه اروپا به مقابله با سیاست فرار مالیاتی و نگهداری نقدینگی در خارج از خاک آمریکا پرداخت. به گزارش زومیت، با وجود اینکه این قانون بیش از یک سال قبل (۲۰۱۶) تصویب شده بود، ایرلند از گرفتن پول امتناع می‌کرد، این کشور با اهداف استراتژیک‌از مالیات پایین برای ترغیب شرکت‌های خارجی به سرمایه‌گذاری در ایرلند استفاده می‌کند ولی این کار باعث شده بود کمپانی‌های چون ایل بصورت مؤثر از ایرلند به‌عنوان پناهگاه مالیاتی استفاده کنند و فقط میزان کمی از سود کسب‌وکار در کشورهای اروپایی را به‌عنوان مالیات پرداخت کنند.

دریچه

چه نوع شخصیتی باید در همه استارت‌آپ‌ها استخدام شود

مهارت و سرعت دو عامل مهمی هستند که از اجساد ما به ارث رسیده‌اند و در تمام مراحل تصمیم‌گیری، ساخت، اجرای استارت‌آپ و ورود آن به بازار استفاده می‌شوند.

«فرد مناسب را استخدام کنید.» یکی از جملاتی است که هر کارآفرینی تا به حال چندین بار به‌عنوان نصیحت از اطرافیان خود شنیده است. سؤالی که پیش می‌آید این است که کلمه مناسب دقیقاً

به چه ویژگی‌هایی اشاره می‌کند و این فرد در کدام بخش استارت‌آپ باید مشغول به کار شود؟

به گزارش زومیت، سامی اینکتین، مدیرعامل و بنیان‌گذار چندین شرکت است. او تا به حال سه استارت‌آپ را از مراحل اولیه هدایت کرده و بیش از ۵۰۰ کارمند استخدام کرده است. در ادامه این مقاله زومیت، به بررسی توصیه‌های او برای استخدام فرد جدید از زبان خودش می‌پردازیم.

فکر می‌کنم همه موفق باشیم که نیروی کار باهوش و قوی، باعث موفقیت شرکت ما بر اندازیم.

می‌شود اما مهارت‌های مورد نیاز در هر مرحله‌ای متفاوت از یکدیگر هستند. با این حال بعد از چند سال تجربه کار و استخدام افراد مختلف به این نتیجه رسیدم‌ا که وجود یک نوع شخصیت خاص در صف استخدام اول شرکت لازم و ضروری و در مرحله‌ای مفید خواهد بود. من به این نوع شخصیت‌ها رنسانس می‌گویم. رنسانس‌ها چیزی نیستن زیرا این روزها نرم‌افزارهای زیادی وجود دارند که تقریباً همه کار انجام می‌دهند. بسیاری از رنسانس‌ها نیز روی این موضوع سرمایه‌گذاری کرده و زبان‌های برنامه‌نویسی مثل SQL را یاد گرفته‌اند.

– گرفتن تصمیم‌های جدی
– ساختن سیستم‌ها یا فرآیندهایی برای تسهیل اجرا
– انجام دادن کارها

اکثر مردم تنها در یکی از موارد گفته‌شده مهارت دارند؛ اما رنسانس‌ها در تمامی این مهارت‌ها خیره هستند و قادرند شرکت را رو به جلو هدایت کنند. در ادامه بیشتر به توضیح دلیل مفید بودن رنسانس‌ها و علر ضروری بودن حضور آنها در استارت‌آپ می‌پردازیم.

سرعت اجرا

سرعت اجرای یک استارت‌آپ، اصلی‌ترین مزیت رقابتی آن در مقایسه با شرکت‌های بزرگ محسوب می‌شود و تیم شما باید برای بهره‌برداری از این مزیت آماده باشد. افراد رنسانس با ویژگی‌های شخصییتی که دارند، بخشی از معادله سرعت را حل می‌کنند. این افراد کسانی هستند که می‌توانند با ابتکار عمل، عواقب منفی ناشی از تصمیم‌گیری‌های اشتباه را از بین ببرند. علاوه بر این رنسانس‌ها اولویت‌های غیرضروری را از بین می‌برند و روی مواردی تمرکز

ستاری در نشست صندوق‌های سرمایه‌گذاری مخاطره‌پذیر:

وام دادن به استارت‌آپ‌ها خیانت به آنهاست

معلمی علمی و فناوری رئیس‌جمهور در نشست صندوق‌های سرمایه‌گذاری مخاطره‌پذیر گفت یکی از بحث‌های مهمی که اکوسیستم کارآفرینی ایران در آن ضعف دارد، نبود سرمایه‌گذاری جسورانه (VC) است. ما باید به برسمی که وام دادن به استارت‌آپ‌ها خیانت به آنهاست، به گزارش اسپنا، دکتر سوز ستاری در نشست صندوق‌های سرمایه‌گذاری مخاطره‌پذیر گفت که با حضور اعضا و نمایندگان شبکه انتقال و تسهیل‌کننده‌های DB8 در پارک فناوری پردیس برگزار شد، اظهار کرد: روزهای اولی که در نظر داشتیم استارت‌آپ‌ها را آغاز کنیم، مطالعه‌ای را به جوتان فعال در سلیگون‌ولی سفارش دادیم، این مطالعه نتیجه نسبتاً منجمعی داشت که چرا اساتین در اختیار یک کسب‌سال نیست

هیچ‌کس نمی‌داند یک ماه بعد چه اتفاقی برای یک استارت‌آپ و شرکت نوپا می‌افتد. معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهور شد حوزه ICT را آزمایشی برای رشد قابل‌قبول استارت‌آپ‌های این حوزه در ایران دانست و گفت این شرکت‌ها هفتای ۱۰ تا ۱۵ درصد رشد دارند. قطعاً سرمایه‌گذاران هم خوشحال خواهند شد در این زمینه سرمایه‌گذاری کنند.

را آزمایشی برای رشد قابل‌قبول استارت‌آپ‌های این حوزه در ایران دانست و گفت این شرکت‌ها هفتای ۱۰ تا ۱۵ درصد رشد دارند. قطعاً سرمایه‌گذاران هم خوشحال خواهند شد در این زمینه سرمایه‌گذاری کنند.

می‌کند که برای پیش بردن فرآیند ضروری هستند.

سرعت یادگیری

استارت‌آپ‌هایی که به دنبال ساختن و مسلط شدن روی بازارهای جدید هستند معمولاً به موفقیت نخواهند رسید. رقابت کردن در چنین بازارهایی نیازمند یادگیری سریع و پیشرفت است. اگر شخصیت‌های ذکرشده در سه فرد متفاوت وجود داشته باشند، تکرار هر مرحله از کار به یکی از این اشخاص وابسته است و زمان زیادی در انتقال کار از یک فرد به فرد دیگر هدر خواهد رفت. در نتیجه سرعت یادگیری پایین می‌آید و موفقیت استارت‌آپ در معرض خطر قرار می‌گیرد، درحالی‌که یک شخص رنسانس می‌تواند اطلاعات را تحلیل کند و با استفاده از بازخوردهایی که می‌گیرد، مراحل مناسب را پیدا کند. این فرد از اشتباه‌های بحرانی دوری می‌کند و وارد مسیر اشتباه نمی‌شود.

استفاده از سرمایه

مطمناً استخدام یک به جای سه نفر از لحاظ صرفه‌جویی در سرمایه برای استارت‌آپ‌ها به‌مفتر است. همچنین افراد رنسانس می‌توانند مشکل نبود منابع کافی را در زمان وقوع تغییرات ناخواسته حل کنند. آیا می‌خواهید



برنامه‌نویسی به زبان‌های پایتون و ++C.

این دقیقاً همان روشی است که می‌تواند کارها را با سرعت زیاد پیش ببرد. در نهایت می‌توان این طور نتیجه‌گیری کرد که یک فرد رنسانس، بنیان‌گذاری است که می‌تواند استراتژی خلق کند. سیستم سازنده و برداشش کند، وجود چنین فردی باعث می‌شود یک محصول بتواند جایگاهش را در بازار پیدا کند، اما وجود رنسانس‌های دیگر برای بخش فروش، بازاریابی و عملیات نیز ضروری است تا بتوانند سرعت کار و در نتیجه موفقیت استارت‌آپ را تضمین کند. درواقع می‌توان شخصیتی که دارند، بخشی از معادله سرعت را حل می‌کنند. این افراد کسانی هستند که می‌توانند با ابتکار عمل، عواقب منفی ناشی از تصمیم‌گیری‌های اشتباه را از بین ببرند. علاوه بر این رنسانس‌ها اولویت‌های غیرضروری را از بین می‌برند و روی مواردی تمرکز

شکل‌گیری تشکل «خبران هنرستان‌یار»

اجرای برنامه جامع توسعه کارآفرینی

مدیرکل دفتر آموزش‌های کار دانش وزارت آموزش و پرورش با اشاره به اجرای برنامه جامع توسعه کارآفرینی که از جمله تکالیف سند تحول بنیادین است، گفت نیازمند ورود خوبین به عرصه مهارت‌آموزی و تأمین تجهیزات هنرستان‌ها

به‌عنوان مثال شکل‌گیری و تأمین تجهیزات هنرستان‌ها به‌عنوان یکی از اهداف استراتژیک برای سال آینده است. «خبران هنرستان‌یار» استان خراسان رضوی «خبران هنرستان‌یار» ایستاد با بیان اینکه از همه ظرفیت‌های که کمک کند تا استناداردهای آموزشی ارتقا یافته و وام داده است اما امروز اثرات آن را می‌بینیم. بسیاری از این شرکت‌ها شکست خورده‌اند و اسروز باید پول‌هایی را که به‌عنوان وام دریافت کرده‌اند، پس بدهند وی ادامه داد: وام برای شرکتی است که از آب و گل درآمده و می‌تواند این مطالعه نتیجه نسبتاً منجمعی داشت که چرا اساتین در اختیار یک کسب‌سال نیست. «هیچ‌کس نمی‌داند یک ماه بعد چه اتفاقی برای یک استارت‌آپ و شرکت نوپا می‌افتد. معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهور شد حوزه ICT را آزمایشی برای رشد قابل‌قبول استارت‌آپ‌های این حوزه در ایران دانست و گفت این شرکت‌ها هفتای ۱۰ تا ۱۵ درصد رشد دارند. قطعاً سرمایه‌گذاران هم خوشحال خواهند شد در این زمینه سرمایه‌گذاری کنند.



مقامتی و تقویت تولید ملی و توجه به رشته‌های مهارتی فنخر آموزش وزارت آموزش

پروورش با اشاره به شرح‌های مختلف تأمین تجهیزات برای هنرستان‌ها اظهار کرد: ایستاد بنیادین است، اما توجه به اجماعی که برای شاخه کار دانش متصور می‌وی با بیان اینکه لازمه ایجاد اشتغال پایدار، عملیاتی شدن اقتصاد مقاومتی و تقویت تولید ملی و توجه به رشته‌های مهارتی فنخر آموزش وزارت آموزش

برندینگ چیست

۲۹ تعریف از ۲۹ صاحب نظر (۲)

برندها کاربردهای متنوعی برای کسب و کارها، محصولات و افراد در چشم‌انداز پویای بازاریابی امروز دارند؛ جایی که در آن اطلاع‌رسانی و انتشار پیام، دیگر به نهادهای رسانه‌ای محدود نمی‌شود. هر مصرف‌کننده‌ای از طریق استفاده از رسانه‌های اجتماعی می‌تواند ناشر برند محبوب خودش باشد و آن را ترویج دهد. برندها بر سر زمان و توجه (دو منبع کمیاب) با هم رقابت می‌کنند تا بر حجم عظیم تبلیغات غلبه و با مخاطب (یا مخاطبان) رابطه برقرار کنند. یک برند به‌خودی‌خود یک استراتژی بازاریابی نیست.

در شماره قبیل به نقل از بازده، هفت تعریف برندینگ را از زبان بازاریابها و رهبران دنیای تصویر نقل کردیم و در این شماره به تعدادی دیگر از این تعاریف خواهیم پرداخت:

۸. برندینگ خلاصه‌ای از مأموریت، اهداف و روحیه جمعی یک شرکت است که با در نظر گرفتن عقاید شرکت و اصول زیبایی‌شناسی بیان می‌شود. «مارگی کلیمان»

۹. برندها پیام‌های بازاریابی مختصری هستند که سبب ایجاد پیوندهای عاطفی با مصرف‌کنندگان می‌شوند. آنها شامل عناصر محسوس و نامحسوس هستند، عناصر نامحسوس با وعده خاص، شخصیت و موفقیت برند ارتباط دارند و عناصر محسوس نشانه‌های قابل شناسایی از قبیل لوگو، گرافیک، رنگ و صدا دارند. یک برند از طریق شخصیت خود به‌گونه‌ای نزد مشتریان صاحب ارزش می‌شود که سبب تمایز و برتری آن نسبت به محصولات مشابه دیگر می‌شود. داستان برند با ظرافت با ادراک مردم می‌آمیزد و همواره به مصرف‌کنندگان این احساس امنیت را می‌دهد که می‌دانند برای چه چیزی، پول پرداخت می‌کنند. در دنیایی که هر فردی یک هویت رسانه‌ای دارد، برند شما در تملک مشتریان تان است (همانطور که همیشه بوده است). «هایدی کوهن»

۱۰. برندینگ از نظر من هویت محصولات یا خدمات است. مردم از نام، لوگو، طراحی یا ترکیبی از همه اینها برای شناسایی چیزی که در آستانه خریدش هستند، استفاده می‌کنند. یک برند خوب باید پیام واضحی برساند، قابل اعتبار باشد، با مشتریان رابطه عاطفی برقرار کند، به خریدار انگیزه خرید بدهد و سبب ایجاد حس وفاداری در مصرف‌کننده شود. «گینتی دتینرک»

۱۱. برندسازی جمع جزئی از تمام «تجرباتی» است که مشتریان شما با کسبوکار شما دارند. برای داشتن یک برند موفق باید اصول «ایوان پاولوف» را درک کنید که من و برادرم جفری در کتاب «Bark Waiting For Your Cat to Bark» معرفی کرده‌ایم. برای مؤثر واقع‌شدن برندینگ باید ثبات، تکرار و تکیه‌گاه را رعایت کنید.

نکته: کتاب «Bark Waiting for Your Cat to Bark» چگونگی تضعیف سوئمنندی مدل‌های رایج بازاریابی انبوه توسط رسانه‌های در حال ظهور را بررسی می‌کند.

- ثبات: «پاولوف» هرگز بدون به صدا درآوردن زنگ، غذا نیارود و هرگز بدون آوردن غذا، زنگ را به صدا درنیارود.

- تکرار: زنگ هر روز چندین بار به صدا درمی‌آید. - تکیه‌گاه: پاولوف این آزمایش را با چیزی درآمیخت که سگ را احساساتی می‌کرد. تکرار و ثبات تنها زمانی برندینگ را خلق می‌کنند که پیام‌شان به یک تکیه‌گاه عاطفی وابسته باشد. این سخت‌ترین و ضروری‌ترین عنصری است که باید اصلاح شود.

با وجود این، به یاد داشته باشید که «پاولوف» تجربه آسانتری داشت، چون سگ‌ها را انتخاب کرده بود که بهتر از هر حیوان دیگری، از صاحب‌شان حرف‌ش‌نوی دارند. مشتریان امروزی بیشتر شبیه گربه هستند و به‌راحتی نمی‌توان آنها را ترغیب کرد. «برایان آیزنبرگ»

۱۲. در دنیای اجتماعی و مشتری‌سالار امروز، بازاریاب‌ها ممکن است پول‌شان را صرف خلق یک برند کنند، اما مالک آن نخواهند شد. «شارلین لی» و «جاش برنوف» در کتاب تأثیرگذار خود به‌نام «Groundswell» می‌گویند: «برند شما چیزی است که مشتریان شما می‌گویند». این گفته به آن معناست که شاید یک برند رابطه بین مصرف‌کننده و محصول باشد، اما شما به‌عنوان یک بازاریاب، باید با مصرف‌کنندگان رابطه برقرار کنید و درخصوص برندی که خلق کرده‌اید، تداعی‌های مثبت ایجاد کنید. هرچه این رابطه عمیق‌تر باشد، ارزش برند بیشتر خواهد شد. «بیل فاینستاین»

رازهای تبلیغات در پرمخاطب‌ترین شبکه اجتماعی دنیا



مترجم: امیرآل علی

پست خواهید بود. به همین خاطر نباید خود را در این رابطه محدود کنید. با این حال توجه داشته باشید که نوع تبلیغ شما باید با توجه به ویژگی‌های منطقه‌ای که در آن مشغول فعالیت هستید، باشد. در واقع سرعت اینترنت منطقه شما عاملی تعیین‌کننده است و آمارها حاکی از آن است که افراد چندان تمایلی به دیدن کلیپ‌های تبلیغاتی نداشته و بهتر است تمرکز خود را بر ارسال عکس بگذارید. همچنین در پایین هر تصویر امکان درج توضیحات بیشتر وجود دارد. این امر به این خاطر است که در بسیاری از موارد نمی‌توان با توجه به تصویر محصول، تمامی سوالات خود را پاسخ داد. تحت این شرایط ارائه توضیحات بیشتر ضروری به نظر می‌رسد. با این حال در این رابطه نوع چیدمان مطالب خود را به نحوی سازماندهی کنید که مخاطب با متنی طولانی و گیج‌کننده مواجه نشود.

۳- استفاده از قابلیت استوری: در روز رسانی‌های اخیر این شبکه، قابلیت تحت عنوان استوری اضافه شده است که به کاربران این امکان را می‌دهد که تصاویر و ویدئوهای ۲۴ ساعته ارسال کنند. این امر اقدامی هوشمندانه محسوب می‌شود و باعث خواهد شد تا حجم پیام‌های ارسالی بیش از حد نشود و در تعادلی منطقی باقی بماند. در واقع ارسال پست‌های مکرر از اقدامات نادرست برخی صفحه‌ها محسوب می‌شود که لازم است با توجه به آستانه تحمل مخاطبان صورت گیرد. در رابطه با این امر بهتر است تا نظرسنجی‌ای برای آگاهی نسبت به مدت زمان مناسب ارسال هر مطلب، ایجاد کنید.

۲- کلیپ: اگرچه تمرکز اصلی اینستاگرام روی ارسال عکس است، با این حال این امر باعث نشده است تا خود را محدود به این امر کنند. در واقع مهم‌ترین عامل محبوبیت این شبکه اجتماعی در ارائه خدمات و قابلیت‌های متنوع و گوناگون است. از دیگر امکانات جذاب اینستاگرام امکان ارسال ویدئوهای یک دقیقه‌ای است. اگرچه این امر ممکن است برای برخی از کلیپ‌های تبلیغاتی بسیار کم باشد، با این حال توجه داشته باشید که در نسخه‌های جدید این اپلیکیشن شما قادر به ارسال ۱۰ کلیپ یک دقیقه‌ای در قالب یک

است با توجه به بودجه خود، بهترین گزینه را انتخاب کنید. توصیه آخر در این مبحث اینکه در صورتی که تجربه حضور در این شبکه را نداشته‌اید بهتر است مدیریت آن را به فردی با سابقه واگذار کنید.

حالا با ارائه توضیحاتی در رابطه با اینستاگرام و انواع تبلیغات موجود در آن، به بررسی راهکارهای موفقیت در راستای تبلیغ موفق در این شبکه محبوب اجتماعی خواهیم پرداخت.

۱- مخاطبان خود را بشناسید

همواره باید به این سوال پاسخ مشخص دهید که برای چه کسانی قرار است تبلیغ را انجام دهید. برای مثال در صورتی که جامعه مورد هدف شما قشر مسیحی‌نشین و با آداب و فرهنگ خاصی است لازم است تا سیاست کاری خود را در این رابطه را با توجه به موارد ذکر شده ایجاد کنید. این امر اگرچه شما را محدود خواهد ساخت با این حال چارچوب به دست آمده در صورتی که به خوبی مورد توجه قرار گیرد، ضامن موفقیت شما خواهد بود. همچنین لازم است به پیچ خود شخصیت دهید و آن را منحصر به فرد کنید. برای مثال برخی از برندها عکس‌های محصولات خود را در پس‌زمینه‌ای خاص و ثابت تهیه کرده و آن را ارسال می‌کنند. این امر باعث خواهد شد چشم مخاطب به این قالب عادت کرده و در هر جایی به‌راحتی تعلق محصول به برند شما را تشخیص دهد که این خود گامی مثبت در راستای موفقیت تبلیغ محسوب می‌شود. توجه داشته باشید که این اپلیکیشن مرتباً به روزرسانی خواهد شد و لازم است قابلیت‌های جدید آن را به خوبی درک و از آن در راستای تبلیغ بهتر استفاده کنید.

۲- از اعجاز نوشته‌ها غافل نشوید

کپشن به مطالبی اطلاق می‌شود که در زیر هر پست نوشته شده و در آن توضیحات درج خواهند شد. بدون تردید نوع ادبیات شما عامل تعیین‌کننده‌ای در میزان جذابیت پیام‌ها خواهد داشت و لازم است با توجه به نوع کسب‌وکار و مخاطب صورت گیرد. برای مثال در صورتی که حوزه فعالیت شما شعر و ادبیات است، متن‌ها باید به زبانی ادبی باشد با این حال این امر برای یک برند پوشاک الزامی

منبع: www.hootsuite.com

ایستگاه تبلیغات



بار دیگر H&M می‌گوید که مد به همه تعلق دارد

آژانس UM در کلمبیا تصمیم گرفته بود تفکر کسانی را که فکر می‌کردند مد فقط برای افراد ثروتمند جذاب است، تغییر دهد و با تبدیل آنها به بخشی از مد می‌خواست برند را به آنها نزدیک کند؛ زیرا مد به همه تعلق داشت و نه به بخشی از جامعه.

اجرا

به گزارش ام بی‌ای نیوز، H&M براساس برنامه رسانه‌اش که آن هم به نوبه خود با توجه به موقعیت مکانی افراد شکل گرفته بود، توانست خود را به مردم نزدیک‌تر کند و به آنها بگوید مد، با قیمت‌های مناسب در دسترس همه است. آژانس از رسانه‌های محیطی و موبایل در ترکیب با اپلیکیشن WAZE کمک گرفت. در این فعالیت هم مردمی که نزدیک به فروشگاه‌های H&M بودند مورد هدف قرار می‌گرفتند و هم کسانی که در مسافت‌های دورتری از مراکز خرید بودند، آنها می‌خواستند همه به مراسم افتتاحیه بیایند.

موبایل و دنیای دیجیتال ارتباط زیادی با مخاطب هدف داشتند پس UM تصمیم گرفت از این نقاط تماس برای برقراری ارتباط با مخاطب استفاده کند. مسابقه‌ای با عنوان «رقابت» VIP در شبکه‌های اجتماعی (فیس‌بوک و توئیتر) طراحی شد، هدف این مسابقه هم در معرض دید قرار گرفتن و هم هدایت مردم به خبرنگار H&M بود. مسابقه VIP با حضور اینفلوئنسرهایی در حوزه‌های مختلف اجرا شد؛ ۱۲ شخصیت از میان DJها، VJها (مجرانی که موزیک ویدئوها را در برنامه‌های زنده معرفی می‌کنند)، مدل‌ها، عکاسان، وبلاگ‌نویسان حوزه مد و بازیگران انتخاب شدند و لباس‌های H&M را به تن کردند. حال مردم باید انتخاب می‌کردند که لباس‌ها به کدام یک از این افراد بیشتر می‌آید. مردم با رأی دادن شان مجوز ورود به میهمانی VIP برند را به دست می‌آوردند. جایزه ۲۰۰ دلاری H&M را نباید فراموش کنیم؛ این جایزه برای خرید در فروشگاه‌های H&M مورد استفاده قرار می‌گرفت. همزمان با این کار، H&M مسابقه‌ای را در ایستگاه‌های اصلی رادیوی کشور راه انداخت که برندگان آن می‌توانستند به Coachella (یک فستیوال هنر و موسیقی در کالیفرنیا) بروند. این مسابقه بسیار مورد توجه قرار گرفت. میزان آگاهی رویداد برند تمایل پیدا کردند.

نتیجه

هدف کمپین جذب ۳۹۹۰ نفر در رویداد افتتاحیه برند بود و این تعداد به ۸۰۰۰ نفر رسید.

نیمه گمشده یک گوسفند جوان در تبلیغ فولکس واگن

یک آگهی سرگرم‌کننده در انگلستان، محصول آژانس تبلیغاتی Adam & Eve / DDB لندن، برای تبلیغ کامیون مدل T-Roc بر روی یک گوسفند نر جوان دلیر و شجاع متمرکز است که با پشم زیاد و مشکلی و اعتماد به نفس زیاد به دنیا می‌آید و با رشد کامل ظاهر یک گوسفند بالغ را پیدا می‌کند.

گوسفند در زندگی خود به سگ گله، کشاورز، گاو نر و غیره متعهد است اما با قرار گرفتن جلوی خودروی مدل T-Roc SUV نیمه گمشده خود را پیدا می‌کند. همگام با ترانه کلاسیک Are you gonna gomy way اثر خواننده و ترانه‌سرای آمریکایی، لنی کریویتز، کارگردان این آگهی تبلیغاتی با فضای شاد یعنی نیک گوردون، از شرکت فیلمسازی Somesuch آمده است.

در این شرایط عجیب و شگفت‌انگیز، شخصیت گوسفند به‌طور کلی در فضای گرافیک کامپیوتری به وسیله شرکت تولیدکننده جلوه‌های ویژه MPC خلق گردید. به گفته کارگردان خلایقیت 3D شرکت MPC، نیاز به یک گوسفند جوان با ویژگی‌های واقعی و قابل درک و پایبندی به آناتومی فیزیکی احساس می‌شد. ایجاد یک حس واقعی، زیرکانه و با لطافتی به معنای واقعی در این میان نکته کلیدی به شمار می‌رفت. انیمیشن و صحنه‌های بیش از حد رویایی باعث از دست رفتن حس باورپذیری می‌شود. احساسات و داستان سرایی در این آگهی تبلیغاتی با موضوع «اعتماد به نفس بالا در بدو تولد» از ظاهر زیبا و قدرتمند قهرمان ما بدون نیاز به عضلات پرورش یافته و بیش از حد بزرگ سرچشمه می‌گیرد.



تبلیغات خلاق

Branding

سیستم مدیریت تجربه مشتری شرکت‌های بزرگ به‌منزله گوش و چشم آنها هستند. سیستم‌های مدیریت تجربه مشتری، با طراحی‌های خوب برای شرکت‌های بزرگ لازم و ضروری هستند. به گزارش هورموند، در شرکت‌هایی که دارای دیپارتمان‌های متعدد و شعب مختلف هستند و به‌سادگی با عدم مدیریت درست می‌توانند زیر سیل نظرسنجی‌ها فرو بروند، مدیریت تجربه مشتری به درک درست واکنش‌های مشتریان در طول نقاط ارتباطی مختلف کمک می‌کند.

فواید سیستم‌های مدیریت تجربه مشتری (Customer Experience Management System) به‌شدت آشکار است. به شرکت‌ها اجازه می‌دهد که میزان و علت رضایتمندی مشتریان را بدانند. مدیریت تجربه مشتری در داخل شرکت ارزش‌های بیشتری ایجاد می‌کند که در واقع همان تعهد و رضایتمندی کارکنان است. علاوه بر تمام آنچه گفته شد مدیریت تجربه مشتری، شرکت‌ها را در مسیر یادگیری سریع‌تر و توسعه فرآیندها با سرعتی بیشتر قرار می‌دهد و آنها را سریع‌تر به تمایز رقابتی نسبت به رقبای می‌رساند. در آخر مدیریت تجربه مشتری، به نگهداشت و حفظ مشتری کمک کرده و به‌دوروی بیشتر، افزایش سود و کاهش هزینه را در پی خواهد داشت.

سیستم مدیریت تجربه مشتری موارد زیر را شامل خواهد شد:

- واکنش‌های به‌موقع را از ذی‌نفعان کلیدی یا شامل مشتریان بالقوه، شرکا و کارکنان دریافت می‌کنند و رضایت، نیت و نگرش آنان نسبت به شرکت را جمع‌آوری می‌کنند و اغلب این داده‌ها را با مدیریت ارتباط با مشتریان و سیستم‌های فناوری اطلاعات تلفیق می‌کنند.
- با گزارش‌ها و تحلیل‌های قدرتمند، داده‌ها را قابل استناد کرده و بلافاصله در اخبار افراد مربوطه شرکت می‌دهند؛ با ابزارهایی مثل پیام‌های الکترونیکی هشداردهنده و سایر ابزارها. شرکت را در مدیریت اقدامات پاسخگویی توانمند می‌سازند. سیستم‌های مدیریت تجربه مشتری که صرفاً شامل استراتژی‌ها و فناوری نیست بلکه، آمارها، نمونه‌ها، تحقیقات بازار و رفتار انسانی را نیز شامل می‌شود.

مقایسه تجربه مشتری و ارتباط با مشتریان
ساده‌ترین راه تعریف مدیریت تجربه مشتری، مقایسه آن با مدیریت ارتباط با مشتریان است. مدیریت ارتباط با مشتریان علاوه بر ارتباط و کسب اطلاعات از مشتریان به بررسی رفتار مشتریان می‌پردازد.

در مقابل، مدیریت تجربه مشتری، مشتری سروکار دارد. در واقع تمرکز مدیریت ارتباط با مشتریان بر گذشته و حال است. جمع‌آوری داده‌های مدیریت ارتباط با مشتریان، نسبتاً کار ساده‌ای است. تمام آنچه باید انجام شود نظارت و ضبط رفتار مشتری است. ولی جمع‌آوری داده‌های مدیریت تجربه مشتری بسیار مشکل است و باید نظرات، ادراکات و نگرش‌های مشتری در طی آن جمع‌آوری شوند و در عمل آنچه مشتریان ارائه می‌دهند، نماینده‌ای قطعی از کل گروه نیست و برای جمع‌آوری این نظرات پرتعداد معمولاً از نظرسنجی استفاده می‌شود. ترکیب مدیریت تجربه مشتری و مدیریت ارتباط با مشتریان می‌تواند قدرت فوق‌العاده‌ای ایجاد کند. مدیریت ارتباط با مشتریان به شما می‌گوید که مشتری چه کرده است و مدیریت تجربه مشتری علت‌ها را بازگو می‌کند.

مدیریت تجربه مشتری، مدیریت ارتباط با مشتریان را در پیش‌بینی رفتارهای آتی توانمند می‌سازد. معمولاً این فکر وجود دارد که مشتری که اکنون از ما خرید می‌کند این روند را در ۱۰ سال آتی نیز حفظ می‌کند، اما اگر مشتری از حالت امن و مطمئن خارج شود و ما را ترک کند، تکلیف چیست؟

داده‌های مدیریت تجربه مشتری، هشدارهایی از این دست به ما می‌دهند. تجارب مشتری می‌توانند در هر یک از نقاط ارتباطی با سازمان جداگانه بررسی شوند، برای مثال مراکز تماس تلفنی، وب‌سایت، محل استقرار محصول، بخش خدمات یا بخش مدیریت روابط و... نظرسنجی از نقاط ارتباطی اولین کاری است که باید صورت بگیرد. نظرسنجی رابطه‌ای برای درک برند، تعهد و اعتماد و در مرحله بعد برای فراهم‌ساختن دیدگاهی مفهومی از چگونگی دید مشتری نسبت به برند ما است.

برای دریافت واکنش‌های سریع لازم است که نظرسنجی به مشتری‌ها امکان بازسازی تجربه در ذهن را بدهند. به این معنی که نه آنقدر از مدت‌زمان آن گذشته باشد که امکان پاسخگویی مشتری وجود نداشته باشد و نه آنقدر تجربه تازه باشد که داده‌های منتج از آن ناقص و غیرقابل استناد باشد.

ترجمه: علی آل علی

به‌طور معمول همه مقاله‌ها لزوم حضور و فعالیت در شبکه‌های مجازی به‌عنوان یکی از محیط‌های جدید بازاریابی را امری بدیهی تلقی می‌کنند. به این ترتیب همیشه با مقالاتی مواجه هستیم که از ابتدا شروع به ذکر نکاتی به‌عنوان راه‌های دستیابی به اهداف بازاریابی کرده است. همین امر سبب شده مارک شنکر به‌عنوان کارشناس شبکه‌های اجتماعی و بازاریابی آنلاین در مقاله حاضر ابتدا دلایل اهمیت حضور در این فضا را مورد بررسی قرار دهد و سپس شگردهای طلایی برای موفقیت در بازاریابی آنلاین با تمرکز روی شبکه‌های اجتماعی را تحلیل کند. پیش از هر صحبتی باید از خودمان این سوال را بپرسیم که چرا فضای مجازی؟ در عصری که نظریه‌های علمی روانشناسی روی اهمیت تعاملات انسانی تأکید دارد، هجوم به شبکه‌های اجتماعی به‌عنوان زمین بازاریابی عجیب به نظر می‌رسد. در این زمینه حتی نگاهی به آمار خیره‌کننده ۲.۵ میلیارد کاربر شبکه‌های اجتماعی نیز چنگی به دل نخواهد زد. پاسخی که در اینجا روی آن تأکید دارم، تنوع بسبب زیاد کاربران در این محیط و امکان خلق محتوای واقع‌گرایانه است. در گام نخست باید پذیرفت که در هیچ محیط دیگری مانند شبکه‌های مجازی افرادی با ملیت‌های گوناگون در کنار هم قرار نمی‌گیرند. در این زمینه حتی شبکه‌های تلویزیونی جهانی نیز فاصله‌مندی با این‌هاست. تنوع بسبب زیاد کاربران در این محیط و امکان خلق محتوای واقع‌گرایانه است. در گام نخست باید پذیرفت که در هیچ محیط دیگری مانند شبکه‌های مجازی افرادی با ملیت‌های گوناگون در کنار هم قرار نمی‌گیرند. در این زمینه حتی شبکه‌های تلویزیونی جهانی نیز فاصله‌مندی با این‌هاست.

بستری برای تعامل با مشتریان تان پس از فروش محصول تان قلمداد کنید. در اینجا به‌صورت تصادفی حضور موفق در شبکه‌های اجتماعی خواهیم پرداخت. بدیهی است که الگوی من در اینجا نحوه عملکرد اکانت‌های برتر و گردانندگان شان بوده است.

گام اول: برنامه

به‌عنوان نخستین حرکت باید برنامه منسجمی را برای خود طراحی کنید، در اینجا به معرفی یک برنامه سه مرحله‌ای خواهیم پرداخت. با این حال به یاد داشته باشید که در صورت نیاز می‌توانید به این برنامه شاخ‌وپروک بیشتری نیز بدهید.

تعیین اهداف برنامه مهم‌ترین مرحله در پیگیری یک راهکار منسجم کسب‌وکاری است. بر همین اساس اهداف خود را میان‌مدت، واقع‌گرایانه و متناسب با امکانات موجود در نظر بگیرید. سپس باید نام مناسبی برای اکانت‌تان در نظر بگیرید. باید بدین نکته توجه داشت که نام حساب‌تان به‌راحتی قابل دسترسی و همچنین هماهنگ با کسب‌وکار و نام برندتان باشد. در مرحله پایانی هم توصیه من استفاده از یک جدول زمانی به‌منظور ارزیابی نتایج استراتژی بازاریابی‌تان است. به این ترتیب به‌راحتی در موارد موردنیاز قادر به تغییر استراتژی یا اصلاح برنامه‌تان خواهید بود.

پیش از رجوع به گام بعدی ذکر یک نکته در تهیه برنامه ضروری است و آن یافتن نمونه‌هایی برای الهام‌گیری در زمینه تولید محتواست. به این ترتیب بهترین

راهکار رجوع به اکانت‌های رقبای‌تان در کسب‌وکار است. گاهی اوقات افراد به صفحات برندهایی با زمینه کاری متفاوت رفته و آنها را الگوی خود قرار می‌دهند. در این موارد باید توجه داشت که تفاوت در کسب‌وکار تأثیر بسیار برجسته‌ای در تهیه و تولید محتوای رسانه‌ای و اجتماعی دارد.

گام دوم: انتخاب پلتفرم

با توجه به اهدافی که در مرحله قبل انتخاب کرده‌اید، در اینجا کاربر را فیس‌بوک جلو خواهد زد. اگر به دنبال فضایی برای به اشتراک‌گذاری نمای بیرونی برندتان هستید، اینستاگرام این فرصت را به شما می‌دهد که در فضای مناسب به‌طور آزادانه با مخاطبان ارتباط برقرار کرده و در رقابت با سایر برندها به دنبال افزایش فالوئرهای‌تان باشید.

فیس‌بوک: محبوب‌ترین شبکه اجتماعی دنیا با بیش از ۲ میلیارد کاربر در سراسر جهان گزینه جذابی برای هر کسب‌وکاری است. با این تعداد از کاربران اغلب برندها به فکر توسعه ارزش‌های خود در آن هستند. با این حال باید توجه داشت که کاربران در این شبکه بیشتر به دنبال برقراری ارتباط با دوستان و آشنایان‌شان هستند و کمتر علاقه منسجمی به اکانت‌های تجاری یا حتی شخصیت‌های

روش‌های بازاریابی برای محیط‌های نوین

آیا آماده رقابت در محیط‌های جدید بازاریابی هستید؟



شیوه‌ای است که هنوز هم در یوتیوب قابل اجراست. -اسنپ‌چت: اگر قادر به تولید محتواهای کوتاه‌مدت به‌طور مداوم هستید، استفاده از شبکه‌های که پست‌هایش در عرض ۲۴ ساعت محو می‌شوند، گزینه مطلوبی به نظر می‌رسد. باید توجه داشت که در اسنپ‌چت خبری از ثبات نیست و از همه مهم‌تر بیشتر مورد علاقه نسل جوان بین ۱۷ تا ۲۳ سال است.

گام سوم: شناخت مخاطب هدف

شناسایی مخاطب هدف هم در تحلیل بازاریابی آنلاین و هم در تهیه محتوا نقشی اساسی دارد. بدون در اختیار داشتن اطلاعات هیچ‌کس قادر به طراحی برنامه‌ای برای تعامل با کاربران نخواهد بود. اطلاعاتی از قبیل سن، جنسیت، محل زندگی، درآمد متوسط، علاقه‌مندی‌ها و سبک زندگی مدیرعامل یا صاحب کسب‌وکار تان از جمله نیازمندی‌های شما در راستای شناسایی مخاطب هدف است. این مرحله وقت‌گیرترین گام مورد بحث در این مقاله است، اگر در این مرحله اندکی حوصله به خرج دهید، سایر مراحل به‌هدف نهایی که کسب سود بیشتر است نزدیک‌تر و جذاب‌تر خواهد بود. همچنین اگر فرصت کافی به‌منظور تهیه اطلاعات موردنظر را ندارید، کمک‌گیری از یک آژانس بازاریابی معقول به نظر می‌رسد، اگرچه شاید لزوماً کیفیت گردآوری شخصی را نداشته باشد.

گام چهارم: ارزیابی مداوم عملکرد

به‌عنوان گام پایانی، ارزیابی عملکرد بازاریابی‌تان در فواصل زمانی معین اهمیت ویژه‌ای دارد. به این ترتیب توصیه من بررسی وضعیت‌تان در شبکه‌های اجتماعی در هر دو هفته است. مهم‌ترین بحث در این میان انتخاب معیار داوری عملکرد است. اگر خواهیم براساس میزان افزایش فالوئرها همه‌چیز را ارزیابی کنیم، آنگاه به همان ویروسی مبتلا می‌شویم که در ابتدای مقاله مورد بررسی قرار گرفت: فعالیت مکانیکی در فضای انسانی.

بر همین اساس استفاده از معیارهای ترکیبی نظیر افزایش یا کاهش فالوئرها و تحلیل بازخورد مهم‌ترین چیز توانایی شما در خلق ویدئوهای چشم‌نواز و جذاب است. به‌کارگیری شخصیت‌های مشهور جهت ساخت کلیپ‌های جذاب

مشهور نشان می‌دهند. بر همین اساس شاید بهتر باشد به‌عنوان مدیرعامل یا صاحب کسب‌وکار تان در این فضا مشغول به فعالیت شوید تا کاربران بیشتری را جذب کنید.

-اینستاگرام: شبکه مجازی مبتنی بر تصاویر و فیلم‌های کوتاه که از سال ۲۰۱۱ فعالیت خود را شروع کرده است. شاید باورش سخت باشد اما براساس پیش‌بینی‌ها تا سه سال آینده اینستاگرام در زمینه تعداد کاربر از فیس‌بوک جلو خواهد زد. اگر به دنبال فضایی برای به اشتراک‌گذاری نمای بیرونی برندتان هستید، اینستاگرام این فرصت را به شما می‌دهد که در فضای مناسب به‌طور آزادانه با مخاطبان ارتباط برقرار کرده و در رقابت با سایر برندها به دنبال افزایش فالوئرهای‌تان باشید.

-لینکدین: اگر به دنبال فعالیت کاملاً حرفه‌ای هستید، این شبکه بهترین فضاست. البته باید توجه داشت که در این محیط با نزدیک به ۵۰۰ میلیون کاربر متخصص در زمینه‌های گوناگون مواجه هستید. بر همین اساس دیگر نیازی به خرج هزینه برای تولید محتوا نیست. پیام‌تان را به صریح‌ترین شکل ممکن در این شبکه اعلام کنید.

-یوتیوب: بهترین محل برای فعالیت کسب‌وکارهایی که علاقه‌مند به بارگذاری ویدئوهای طولانی هستند در این شبکه مهم‌ترین چیز توانایی شما در خلق ویدئوهای چشم‌نواز و جذاب است. به‌کارگیری شخصیت‌های مشهور جهت ساخت کلیپ‌های جذاب

الهام‌بخش مشتری خود هستید؟

با این تست جواب را پیدا کنید

مردم عموماً در تحقیقات مختلف اعلام می‌کنند که دوست ندارند هدف فروش واقع شوند، دوست ندارند به چشم یک مشتری یا منبع درآمد برای یک کسب و کار دیده شوند، اما حقیقت چیز دیگری است.

به گزارش ibazaryabi، حقیقت این است که مردم عموماً علاقه دارند از افسردگی خرید کنند که با علاقه و دانش درباره محصول مورد فروش، موجب الهام‌بخشی به مشتریان می‌شوند.

مشتری از احساس یادگیری چیزی جدید لذت می‌برد؛ خصوصاً اگر آن چیز جدید، موجب بهبود یا ارتقا در زندگی آنها شود.

خدمد شخصاً زمانی به این نتیجه رسیدم که برای خرید یک محصول به فروشگاه یک برند معروف مراجعه کرده بودم.

فروشنده دائم از این سوی مغازه به آن سو در حرکت بود تا محصولی را که فکر می‌کرد مناسب نیاز من باشد بیابد.



هر محصولی که می‌آورد را به‌طور دقیق توضیح می‌داد، برای من چاره‌ای جز لبخندی از روی رضایت باقی نمی‌گذاشت.

در نهایت من که برای خرید یک قلم کالا به این فروشگاه مراجعه کرده بودم، فروشگاه این برند با کیفی مملو از محصولات مختلف و جدید و تعداد بسیاری محصولات رایگان و نمونه ترک کردم.

اما مسئله‌ای که امروزه با آن در کسب و کارهای مختلف دست و پنجه نرم می‌کنیم، عدم التزام به الهام‌بخشیدن به مشتری است.

به‌عنوان نمونه از یک نفر پرسیدم در مورد آخرین تجربه خوب و به‌یادماندنی خرید خود چیزی بگوید.

مطمئناً شاهد چیزی غیر از سکوت آن مشتری نخواهید بود.

آیا تاکنون فکر کرده‌اید که با ارائه خدمات مشتری در حدی که به سختی می‌تواند در حد مکفی ارزیابی شود، چقدر از سودآوری ممکن از آن مشتری را روی میز مذاکره رها می‌کنید؟

تستی کوتاه برای تعیین چگونگی

الهام‌بخشیدن به مشتریان
سعی کنید با پاسخ‌دادن به این تست مشخص کنید که چگونه می‌توانید بهترین تجربه الهام‌بخش را برای مشتریان خود فراهم آورید:
گام اول:
مهارت و دانشی را پیدا کنید که منحصر در اختیار شماست، مهارت و دانشی که هیچ یک از رقیبان شما قادر به ارائه آن نیستند.

گام دوم:
چیزی را پیدا کنید که خدمت ارائه‌شده از طرف شما را در نزد مشتری حائز ارزشی می‌کند که درباره آن با دوستانش صحبت کند.

تصور کنید مشتری شما در حال صحبت کردن در مورد محصول و خدمات شما با یکی از دوستان خودش است:

«باید حتماً و حتماً از این برند (نام برند شما را می‌آورد) خرید کنی، چون...»
(سعی کنید جای خالی را با گزینه‌ای غیر از قیمت‌های پایین‌تر پر کنید).

گام سوم:
حداقل سه ویژگی یا راه و روش را پیدا کنید که محصول یا کسب و کار شما از آن طریق زندگی مشتریان‌تان را بهبود می‌بخشد. برای هر شخصی که در حوزه فروش فعالیت می‌کند، همیشه فاکتورهایی خارج از کنترل وی برای موفقیت مطرح است.

اما خوشبختانه احساس مشتری شما از تعامل و خرید از شما ۱۰۰ درصد در کنترل شماست. پس سعی کنید این تجربه، برای وی تجربه‌ای الهام‌بخش باشد.

ایجاد تجربه الهام‌بخش برای مشتری استراتژی ایجاد تبلیغات دهان‌به‌دهان، ارجاع دیگران به شما و تکرار خرید است.

اما مهم‌ترین نکته اینک، اغلب ایجاد حس خوب برای مشتری می‌تواند بدون کوچکترین هزینه‌ای برای شما صورت پذیرد.

بازاریابی خلاق



کارآفرینی



با این روش زمان بندی متفاوت، بهره وری خود را افزایش دهید

اکثر افراد زمان های تلف شده بسیاری در بین ساعات کاری خود دارند؛ در حالی که برنامه ریزی صحیح فعالیت های روزانه می تواند این وقت های بیهوده را به حداقل برساند و بهره وری را افزایش دهد.

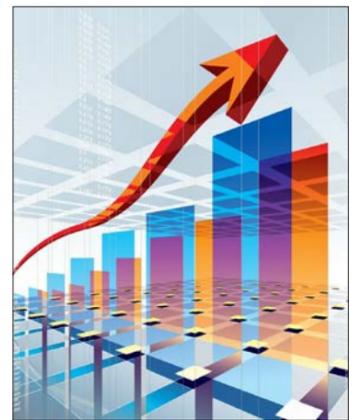
به گزارش دیجیاتو، رویکرد «زمان بندی تقویم بر اساس صفر» که توسط دو کارآفرین موفق «کاترین لوری» و «آلن براور» ارائه شده، روشی است که بر اساس آن برای تک تک ساعات های روز برنامه ریزی می شود. بدین ترتیب هیچ زمان بیهوده ای در طول روز باقی نمی ماند.

اگر تلاش کنید با این روش زمان بندی خود را انجام دهید، می توانید اوقات بی فایده را به حداقل برسانید و کارایی خود را افزایش دهید. در ادامه با دیجیاتو همراه باشید تا شرح دهیم که چطور می توان به بهترین نحو برای انجام فعالیت ها در طول روز برنامه ریزی کرد.

هر موردی را رزرو کنید

معمولاً همه ما عادت داریم از تقویم برای برنامه ریزی وظایفی که باید در مدت مشخصی انجام شوند، استفاده کنیم. از جمله این موارد می توان به قرارهای ملاقات، یادآوری برای تماس تلفنی و... اشاره کرد.

ولی برای از بین بردن زمان های بیهوده باید تمامی فعالیت های مربوط به زندگی یا شغل را در تقویم زمان بندی کرد. این موارد شامل مدت فعالیت ورزشی در باشگاه، معاشرت با دوستان یا خانواده یا حتی شام خوردن و دوش گرفتن می شود.



این نحوه برنامه ریزی موجب می شود دقیقاً بدانید چه کاری قرار است انجام دهید. همچنین در آینده می توانید میزان پیشرفت خود را بررسی کنید. بدین ترتیب به مرور یاد می گیرید که چطور به بهترین نحو از زمان خود استفاده کنید و در عین حال از میزان وقت های بی فایده بکاهید.

زمان های مرده را کاهش دهید

وقتی تمام روز خود را به مکالمات یا ملاقات های پراکنده اختصاص دهید، زمان های مرده ۳۰ تا ۶۰ دقیقه ای بین آنها ایجاد می شود. این اتفاق سبب می شود تمرکز بر فعالیت های تان را از دست بدهید.

اگر زمان بندی وظایف خود را به درستی انجام دهید، بلوک های خالی کمتری در برنامه زمان بندی تان ایجاد می شود و میزان اوقات مرده نیز کاهش می یابد. در نتیجه در مدت مشابه می توانید کارهای بیشتری را انجام دهید.

به دقت زمان را تخمین بزنید

شاید بارها این جمله را شنیده باشید: «کارها به اندازه ای که برای شان زمان در نظر می گیرید، طول می کشند». این موضوع کاملاً درست است و به خصوص برای فعالیت هایی که مستعد بی نظمی و طولانی شدن هستند، اهمیت بیشتری پیدا می کند؛ به عنوان مثال می توان به ارائه درخواست استخدام برای گرافیکست از طرف شرکت اشاره کرد. اگر برای این گونه موارد، زمان شروع و پایان دقیقی مشخص نکنید، قطعاً انجام آنها بیش از مدت پیش بینی شده طول خواهد کشید.

به زمان بندی خود پایبند باشید

حتماً برای شما هم پیش آمده که وقتی برای زمان تان برنامه ریزی می کنید، به سادگی هنگام انجام وظایف از مدت تخصیص داده شده فراتر می روید و بدین ترتیب فعالیت های بعدی تان نیز عقب می افتد. در این صورت برای خود یا دیگران بهانه می آورید که سرتان شلوغ است و به همین دلیل از همه کارهای تان عقب افتاده ای.

دلیل این اتفاق ساده است. شما حد و مرز بین فعالیت های تان را به درستی مشخص نکرده ای. در واقع نباید به خود اجازه دهید که از مرز زمان تعیین شده برای یک فعالیت بگذرید و وارد مرز کار بعدی شوید.

منبع: Inc

چه زمانی باید برند خود را به فروش برسانیم؟

وقتی زمان فروش کسب و کار فرا می رسد



ترجمه: علی آل علی

شاید هنگام مطالعه مجلات حوزه کسب و کار یا جستجو در سایت های مختلف اغلب انتظار مواجهه با مطالبی پیرامون چگونگی بهبود اوضاع کسب و کار یا داستان های موفقیت برندهای بزرگ را داشته باشیم. آنچه در این میان کمتر بدان پرداخته شده است، زمان مناسب برای پایان بخشیدن به کسب و کار است. در واقع جستجوی ساده در اینترنت ما را به خیل عظیمی از اطلاعات پیرامون شیوه مدیریت کسب و کار می رساند، با این حال در زمینه چگونگی فروش یک کسب و کار یا برند تقریباً هیچ مطلبی در فضای مجازی وجود ندارد. بر همین اساس مجله Entrepreneur در جدیدترین نسخه خود بخشی را به بررسی این موضوع کمتر شناخته شده، اختصاص داده است.

اگر در زمینه کسب و کار فعالیتی هرچند کوتاه و محدود داشته باشید، احتمالاً اطلاع از وضعیت وحشتناک شکست موسسات در ابتدای کارشان شما را وحشتزده خواهد کرد. براساس آمار سایت CNN حدود ۹۰ درصد کسب و کارهای نوپا در همان سال ابتدایی با شکست مواجه می شوند. نگاهی به سرگذشت بزرگان عرصه کسب و کار آنلاین نیز به خوبی از احتمال شکست و ضررهای هنگفت حکایت دارد. در این میان شاید شکست جف بیسوس در پیشبرد سایت Diapers.com جالب توجه باشد. صرف نظر از جزئیات ماجرا، شکست بزرگترین مدیران حوزه اینترنت نشان دهنده اهمیت خروج به موقع از کسب و کارهاست. در اینجا فرض اصلی عدم ضرورت ادامه یک کسب و کار در صورت زیان های میان مدت است. بدین معنا برخلاف بسیاری از توصیه هایی که تا به حال شنیده ایم، اکنون با

زمانی که کسب و کار تان بزرگتر از توان شماست

سرمایه گذارها همیشه مشتاق به حضور در عرصه های پرسود هستند. بر همین اساس اگر کسب و کاری به سرعت پله های ترقی را طی کند، سر و کله خریدارهای دست به نقد به سرعت پیدا خواهد شد. این امر بدان معناست که کسب و کار شما با هیچ ضرری مواجه نیست و در آستانه فتح قله های موفقیت بیشتر و بیشتر است. در این شرایط صحبت از فروش کمی عجیب به نظر می رسد. در هر صورت هنگامی که کسب و کارمان رونق دارد، چرا باید به فکر فروش باشیم؟ نکته مهمی که در اینجا باید مدنظر داشت، ناتوانی در مدیریت بهینه است. به این ترتیب شاید شما در حال حاضر با شرکتی پرسود مواجه باشید، اما توسعه کسب و کار تان نیازمند مدیریت بهینه و تغییر سازوکارهای بیشتری است. به این ترتیب برخی صاحبان کسب و کار تصمیم به واگذاری برندگان در

زمان بندی مناسب برای فروش شرکت اینترنتی تان آشنا خواهید شد. در این میان باید توجه داشت که فروش یک کسب و کار لزوماً به دلیل زیان های حاصله نیست. در واقع هنگامی که به الگوی اینستاگرام مراجعه کنیم، نه ضررهای پیاپی بلکه پیشنهاد وسوسه کننده موجود عامل اصلی فروش بوده است. هنگامی که چند سال پیش شکیر آکورد شروع به بحث در مورد فروش برند در زمان مطلوب کرد، بسیاری از کارشناسان و همکاران منتقد چنین رویکردی بودند. با این حال در حال حاضر دیگر با موج مخالفت با چنین روندی مواجه نیستیم. بر همین اساس شکیر به عنوان مقاله نویس Entrepreneur در ادامه به بررسی زمان های مناسب برای فروش کسب و کار اینترنتی پرداخته است.

شکیر آکورد شروع به بحث در مورد فروش برند در زمان مطلوب کرد، بسیاری از کارشناسان و همکاران منتقد چنین رویکردی بودند. با این حال در حال حاضر دیگر با موج مخالفت با چنین روندی مواجه نیستیم. بر همین اساس شکیر به عنوان مقاله نویس Entrepreneur در ادامه به بررسی زمان های مناسب برای فروش کسب و کار اینترنتی پرداخته است.

شکیر آکورد شروع به بحث در مورد فروش برند در زمان مطلوب کرد، بسیاری از کارشناسان و همکاران منتقد چنین رویکردی بودند. با این حال در حال حاضر دیگر با موج مخالفت با چنین روندی مواجه نیستیم. بر همین اساس شکیر به عنوان مقاله نویس Entrepreneur در ادامه به بررسی زمان های مناسب برای فروش کسب و کار اینترنتی پرداخته است.

سود سهام و مسئله جست و جوی موفقیت های جدید

به عقیده جان کوتر، استاد کسب و کار دانشگاه آکسفورد، هیچ برند یا شخصی قادر به حضور موفق در عرصه کسب و کار آن هم برای دهه های متمادی نیست. حتی برندهایی که امروزه بسیار محبوب و موفق به نظر می رسند نیز در دوره هایی رکود و حاشیه نشینی در دنیای کسب و کار را تجربه کرده اند. ماجرای فولکس واگن در پی رسوایی اخیر در مورد اعلام آمار غلط پیرامون میزان لاینندگی خودروهای یکی از بحران های بزرگ در زمینه کسب و کار مدرن است. همچنین انفجار مکرر محصول سامسونگ در سال گذشته نیز بحران بزرگی را برای این برند کرای رقم زد. اگر هدف کسب و کار شما کوتاه مدت یا میان مدت است، این امر لزوماً به معنای موفقیت تان در

مواجهه با پیشنهادهای قابل تأمل است. در این مدل از کسب و کار صاحب مورد نظر همیشه به دنبال موقعیت مناسب به منظور واگذاری کسب و کارش به قیمت مناسب است. به این ترتیب اساساً همه چیز حول محور برنامه ای که در این میان اشاره به سرنوشت برند BMW جالب به نظر می رسد. این شرکت ابتدا در زمینه تولید موتورهای هواپیما و سپس موتورسیکلت فعالیت داشت و پس از آن به حوزه اتومبیل سازی وارد شد. همین پرسش BMW از صنعت هواپیما به حوزه موتورسیکلت و سپس خودروسازی مبین احتمال کسب موفقیت در میدان های تازه است.

کلیوش ضرر فراوان به عنوان گام پایانی باید به شرایط نه چندان مطلوب کسب و کارها نیز اشاره کرد. صحیح نیست همیشه انتظار داشت فروش یک برند از سوی صاحبان به معنای مثبت و نتیجه رونق بسیار زیاد آن باشد. گاهی یک سرمایه ناگامی در جذب مشتری، سرمایه بیشتر و در نهایت مدیریت بهینه کسب و کار مواجه است. در چنین شرایطی واگذاری برند مورد نظر به تیمی که توان نجات آن را دارد، معقول ترین اقدام به نظر می رسد.

اگر با خودتان صادق باشید می دانید که در بسیاری از کارها و پروژه ها شفافیت لازم را نداشته ای. مشتریان هم عموماً چنین رفتاری خواهند داشت. از همان برخورد های اول، صداقت و شفافیت خود را نشان دهید. تمامی جزئیات کار را تا جایی که به کسب و کار تان ضرر نرساند توضیح دهید. به یاد داشته باشید که شفافیت، اعتماد می سازد و در نهایت، اعتماد به احترام تبدیل می شود. اگر بتوانید اعتبار و اعتماد را در ابتدای کار ایجاد کنید، این ویژگی ها تا انتهای پروژه ها در خدمت شما خواهند بود.

۳- خودتان باور داشته باشید

در قدم اول توانایی ها و مهارت های خودتان و تیم تحت رهبری را بشناسید. در قدم بعدی مواردی را که در آنها ضعیف هستید تقویت کنید. حتی می توانید بخش هایی از پروژه ها را برون سپاری کنید. نکته اساسی این است که خودتان به این درک برسید که می توانید پروژه را به خوبی انجام دهید. مطمئناً در ادامه کار با چالش هایی روبرو می شوید که همین درک و اعتماد به خود، در حل آنها به شما کمک خواهد کرد.

۴- کسب و کار مشتریان را بشناسید

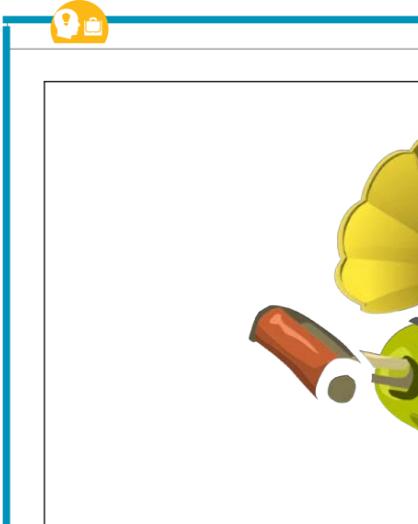
پیش از جلسات اولیه، در مورد کسب و کار، اهداف و چالش های شرکت هدف تحقیق کنید. در جلسات به گونه ای شرکت کنید که گویی مشکلات مشتری، مشکلات شما نیز هست. درک متقابل که شما نشان می دهید، رد کردن سفارش را برای مشتری سخت خواهد کرد.

۵- چرایی خدمات خود را درک کنید

وقتی شما به عنوان مدیر استارت آپ بدانید که چرا شرکت خود را تأسیس کرده ای، توضیح خدمات برای مشتری ها آسان خواهد شد. شما باید دلیل وجودی شرکت و خدمات خود را درک کنید. باید بدانید که چرا مشتریان شما را ترجیح خواهند داد و چرا خدمات شما جذاب خواهد بود. درک این دلایل، شناخت شرکای تجاری را نیز آسان تر می کند.

به عنوان نکته پایانی به یاد داشته باشید که ریسک کردن، خط تمایز کارآفرینان برجسته با کارآفرینان معمولی است. ریسک کردن به شما این امکان را می دهد که هدف بزرگ خود را به اولین مشتری معتبر تبدیل کرده و مسیر موفقیت را محکم شروع کنید.

منبع: INC



خرده فروشی اقلام خاص - اداره ی فروشگاه هایی که در آنها اقلام خاصی به فروش می رسند نیاز به دانش خاصی دارد. اگر چنین دانشی را داشته باشید، می توانید یک فروشگاه برخط (آنلاین) تأسیس کنید و به همهی مشتری هایی دسترسی یابید که به دنبال محصولات خاص تان هستند. برای هر چیزی یک مخاطب وجود دارد؛ خواه لوازم ساخت خانه های عروسی باشد یا تولید غذاهای ارگانیک.

استارت آپ



چگونه شرکت های بزرگ را به سمت استارت آپ جذب کنیم

جذب مشتری یکی از چالش های عمومی استارت آپها است. در این میان جذب شرکت های بزرگ به کار کردن با استارت آپ، دشوارتر است.

استارت آپها در شروع کار برنامه ای مشخص برای جذب مشتری ندارند. آنها روی خدمات و محصول تمرکز کرده و تنها به حل کردن چالش مدنظرشان توجه می کنند. نکته مهم پس از آماده کردن محصول یا سرویس، جذب مشتری برای آن است. برخی استارت آپها از ابتدا روش تجارت خود را می دانند و محصول و سرویس را برای شرکت های دیگر آماده می کنند. این استارت آپها در دسته B2B قرار می گیرند.

پیدا کردن یک شرکت معتبر و بزرگ برای استارت آپهای B2B حکم یک سکوی پرش بسیار قوی دارد. وقتی این شرکت های نوپا بتوانند مشتری بزرگ خود را راضی کنند، مشتری های بعدی تنها با تکیه بر اعتبار مشتری قبلی، به سمت استارت آپ جذب می شوند. به بیان دیگر نیاز به تبلیغات و بازاریابی تا حدودی از بین می رود.

البته جذب شرکت یا مشتری بزرگ و معتبر، چالشی دوچندان است. شرکت های بزرگ در انتخاب پیمانکاران با حساسیت بیشتری عمل می کنند. آنها با وجود در اختیار داشتن منابع زیاد و بعضاً نامحدود، وسواس زیادی برای سپردن کارها به دست دیگران دارند. در این مقاله به نقل از زومیت به بررسی روش ها و راهکارهایی می پردازیم که مدیران استارت آپ با استفاده از آنها می توانند مشتریان بزرگ را به سمت خود جذب کنند.

۱- شجاع باشید

در ارائه پیشنهاد، ترس را کنار گذاشته و حتی بلند پرواز باشید. البته این شجاعت نباید باعث ارائه



پیشنهاداتی شود که توانایی انجام آن را ندارند. به یاد داشته باشید که برخی اوقات شجاعت و تلاش برای بیرون آمدن از منطقه امن در شروع کار استارت آپ، تنها راه حل شما برای پیروزی در رقابت جذب مشتری است.

۲- شفاف باشید

اگر با خودتان صادق باشید می دانید که در بسیاری از کارها و پروژه ها شفافیت لازم را نداشته ای. مشتریان هم عموماً چنین رفتاری خواهند داشت. از همان برخورد های اول، صداقت و شفافیت خود را نشان دهید. تمامی جزئیات کار را تا جایی که به کسب و کار تان ضرر نرساند توضیح دهید. به یاد داشته باشید که شفافیت، اعتماد می سازد و در نهایت، اعتماد به احترام تبدیل می شود. اگر بتوانید اعتبار و اعتماد را در ابتدای کار ایجاد کنید، این ویژگی ها تا انتهای پروژه ها در خدمت شما خواهند بود.

۳- خودتان باور داشته باشید

در قدم اول توانایی ها و مهارت های خودتان و تیم تحت رهبری را بشناسید. در قدم بعدی مواردی را که در آنها ضعیف هستید تقویت کنید. حتی می توانید بخش هایی از پروژه ها را برون سپاری کنید. نکته اساسی این است که خودتان به این درک برسید که می توانید پروژه را به خوبی انجام دهید. مطمئناً در ادامه کار با چالش هایی روبرو می شوید که همین درک و اعتماد به خود، در حل آنها به شما کمک خواهد کرد.

۴- کسب و کار مشتریان را بشناسید

پیش از جلسات اولیه، در مورد کسب و کار، اهداف و چالش های شرکت هدف تحقیق کنید. در جلسات به گونه ای شرکت کنید که گویی مشکلات مشتری، مشکلات شما نیز هست. درک متقابل که شما نشان می دهید، رد کردن سفارش را برای مشتری سخت خواهد کرد.

۵- چرایی خدمات خود را درک کنید

وقتی شما به عنوان مدیر استارت آپ بدانید که چرا شرکت خود را تأسیس کرده ای، توضیح خدمات برای مشتری ها آسان خواهد شد. شما باید دلیل وجودی شرکت و خدمات خود را درک کنید. باید بدانید که چرا مشتریان شما را ترجیح خواهند داد و چرا خدمات شما جذاب خواهد بود. درک این دلایل، شناخت شرکای تجاری را نیز آسان تر می کند.

به عنوان نکته پایانی به یاد داشته باشید که ریسک کردن، خط تمایز کارآفرینان برجسته با کارآفرینان معمولی است. ریسک کردن به شما این امکان را می دهد که هدف بزرگ خود را به اولین مشتری معتبر تبدیل کرده و مسیر موفقیت را محکم شروع کنید.

منبع: INC

ریشه‌ها و راه حل‌های مشکل عدم تمرکز

اختلال یا ناتوانی در تمرکز، علل و ریشه‌های مختلفی دارد، ولی خوشبختانه برای همه آنها، راه‌حل‌هایی مؤثر و علمی وجود دارد. به گزارش زومیت، برای کارآفرینانی که برنامه کاری آنها از انواع وظایف و مسئولیت‌های مختلف مهم برشده، هیچ چیز سخت‌تر از این نیست که حتی در همان فرصت و زمانی که در اختیار دارند، نتوانند روی کارشان تمرکز کنند. البته این مشکل فقط منحصر به کارآفرینان نیست، همه ما گاهی از مشکلات ناشی از عدم تمرکز رنج می‌بریم. جاناتان اسکول محقق کانادایی می‌گوید ذهن انسان حتی هنگام کارهای ساده‌تری مثل مطالعه کردن، ۲۰ تا ۳۰ درصد اوقات متمرکز نیست و به موضوعات متفرقه سرگرم است. اما تصدیق این موضوع که اغلب کارآفرینان، کارشناسان و متخصصان با عوارض جانبی عدم تمرکز مواجهند، مشکلی را از ما حل نمی‌کند. اگر می‌خواهیم تمرکزمان را بهبود دهیم و تا حد ممکن از حواس پرتی‌های مختلف اجتناب کنیم، باید پیش از هر کاری ریشه‌های مشکل‌مان را پیدا کنیم. به گفته متخصصان و روان‌شناسان، ریشه عدم تمرکز در اغلب مردم به یکی از این موارد برمی‌گردد.

کمبود خواب

جای تعجب نیست که بی‌خوابی یا اختلالات خواب باعث کاهش تمرکز در طول روز می‌شود. شما باید هر شب بین هفت تا ۹ ساعت خواب خوب داشته باشید که البته تحقق چنین نیازی برای کارآفرینان و بسیاری از مشاغل دیگر، کار آسانی نیست. نتیجه این روال هم مشخص است: ناتوانی در تمرکز کردن حین وظایف. مطالعات دقیق‌تر انجمن مرکزی روان‌شناسی و عصب‌شناسی آمریکا نشان می‌دهد که تأثیرات بی‌خوابی (یا بدخوابی) به عدم تمرکز انتخابی منجر می‌شود. به این معنی که وقتی شما می‌خواهید روی یک موضوع متمرکز شوید، تمرکزتان را روی موضوع دوم از دست می‌دهید. یا باز هم به بیانی دیگر، قادر نیستید دو منبع اطلاعاتی را از یکدیگر متمایز کنید. آیا این مشکل به نظرتان آشناست؟ پس بهتر است برنامه خواب خودتان را دوباره اولویت‌بندی کنید و سعی کنید در طول شب کاملاً بخوابید!

عوامل حواس‌پرتی

ممکن است ریشه مشکل شما این باشد که انواع منابع حواس‌پرتی را در اطراف خود جمع می‌کنید. حتی مستعدترین متخصصان هم با مشکلات حواس‌پرتی دست به گریبان‌اند. ۸۹ درصد از کارمندان حاضر در نظرسنجی مؤسسه Salary.com صدیق کرده‌اند که هرروز هفته به حواس‌پرتی دچار می‌شوند. منابع اصلی این مشکل هم عبارتند از صحبت‌های تلفنی، ارسال و دریافت پیام‌های متنی، چک کردن اینترنت و البته پلتفرم‌های شبکه‌های اجتماعی. شما می‌توانید با استفاده از یک مرورگر اینترنتی، که سایت‌های متفرقه را غیرفعال می‌کند یا در نهایت با خاموش کردن گوشی‌تان، به این مشکل پایان دهید.

عدم اولویت‌بندی

یکی از دلایلی که باعث می‌شود با مشکل عدم تمرکز مواجه شوید این است که نمی‌دانید باید به کدام یک از کارهای‌تان بپردازید. بیشتر کارآفرینان معمولاً در یک بازه زمانی مشخص، وظایف مهم و مختلف زیادی را به عهده دارند. اگر مطمئن نباشید که کار بعدی‌تان چیست، مادام که یک شاخه به شاخه دیگر می‌برید، وظایف‌تان را نیمه‌کاره رها می‌کنید و نمی‌توانید روی یک موضوع تمرکز کنید. اگر با چنین مشکلی مواجهید، باید سیستم اولویت‌بندی قوی‌تری برای خودتان تنظیم کنید.

استرس

دکتر جان کلیات زین، استاد دانشکده پزشکی دانشگاه ماساچوست معتقد است که استرس و تمرکز، روی هم اثر مستقیم و متقابلی دارند. هنگامی که ما چندین کار را هم‌زمان انجام می‌دهیم یا می‌خواهیم روی مسائل زیادی تمرکز کنیم، مضطرب می‌شویم. از طرفی هرچه استرس و اضطراب بیشتری داشته باشیم، تمرکز کردن دشوارتر می‌شود. برای افزایش تمرکز باید زمانی را به آرام کردن ذهنمان اختصاص دهیم و از ذهن‌آگاهی و مدیتیشن کمک بگیریم.

سبک زندگی

برخی از فاکتورهای سبک زندگی روزانه، روی تمرکز تأثیر می‌گذارند. سعی کنید غذاهای سالم بخورید و رژیم غذایی متعادلی را در پیش بگیرید که به میزان کافی حاوی کربوهیدرات‌های پیچیده، پروتئین و چربی‌های سالم باشد. همچنین تمرین‌های ورزشی ساده‌ای را در برنامه روزانه خود بگنجانید. این اصول سطح تمرکز و بهره‌وری شما را افزایش می‌دهند. اگر ورزش را از یاد نگویید و رژیم غذایی‌تان مبتنی بر غذاهای آماده کارخانه‌ای و فست‌فودها باشد، انرژی لازم را برای تمرکز روی کارهای روزانه، به دست نمی‌آورید.

محیط بی‌نظم و شلوغ

محیط کار یا زندگی شلوغ و بهم‌ریخته هم یکی از علل عدم تمرکز به‌شمار می‌رود. مثلاً اگر هر بار که پشت میزتان می‌نشینید یکی از همکاران‌تان سراغ شما می‌آید و شروع به حرف زدن یا سؤال پرسیدن می‌کند، احتمالاً فرصت پیدا نمی‌کنید توجه‌تان را به کار معطوف کنید. برای برطرف کردن این معضل، استانداردهای ارتباطی جدی‌تری را به محیط کارتان حاکم کنید و روی حریم فضای‌تان، تأکید داشته باشید.

ADHD

اگر با هیچ‌کدام از فاکتورهای فوق روبه‌رو نیستید، احتمال دارد به اختلال کم‌توجهی - بیش‌فعالی مبتلا باشید. امروزه حدود پنج تا ۱۰ درصد کودکان و چهار درصد از بزرگسالان، از ADHD رنج می‌برند. با این‌حال کمتر از ۲۰ درصد از افراد مبتلا به ADHD، به بیماری خود واقف و در حال درمان آن هستند، اگر دالماً از اختلال حواس، عدم تمرکز، بی‌توجهی و بی‌قراری رنج می‌برید و استفاده از راهکارهایی پیش‌ازاین ذکر شد به شما کمکی نمی‌کند، بهتر است با پزشک متخصص صحبت کنید.

منبع ENTREPRENEUR

راهنمای کامل پیاده‌سازی تبلیغات ایمیلی



با باز نمی‌کنند. بنابراین باید ارزش بیشتری به ایمیل‌های خود بیفزایید یا سطح توقعات مخاطبان را تعدیل کنید. اگر سعی‌تان را پایین باشد، یعنی پیام شما به اندازه کافی هدفمند یا تأثیرگذار نیست، بنابراین سعی کنید بیشتر خلاق باشید.

اگر تعداد لغو اشتراک‌ها نسبت به تعداد افرادی که ثبت‌نام کرده بودند، بالاست، پس نتوانسته‌اید ارزش آفرینی قرار دهید، بهتر است ببینید چه زمانی و تحت چه شرایطی تعداد لغو اشتراکات بیشتر است تا بتوانید از این اتفاق جلوگیری کنید. اگر آنها بعد از دریافت یک ایمیل اتوماتیک اشتراک خود را لغو می‌کنند، این نوع ایمیل را به کار نبرید. اگر بعد از دریافت تبلیغات ایمیلی، شما را ترک می‌کنند، نحوه ارائه پیشنهادتان را تغییر دهید. اگر از همان لحظه اشتراک ترک‌تان می‌کنند، باید «فراخوان اقدام» خود را به نحو دیگری طراحی کنید.

بررسی آمار تحلیلی نقش بسیار مهمی در تجارت دارد. از این طریق می‌توانید متوجه شوید کجای راه را اشتباه رفته‌اید و مسیرتان را اصلاح کنید.

بخش‌بندی

اگر با این اصطلاح بیگانه‌اید، باید بگوییم بخش‌بندی به معنی خرد کردن بازار مخاطبان به گروه‌های هدفمندتر است. مثلاً روش زیر روشی برای خرد کردن فهرست مخاطبان به فهرستی همگن‌تر است:

- فهرست مشتریان (در مقایسه با فهرست مشتریان)
- فهرست بهترین مشتریان (در مقایسه با فهرست مشتریان)
- خیرنامه
- فهرست ایمیل‌های روزانه (در مقایسه با ایمیل‌های هفتگی، دو هفته یکبار، ماهانه و ...)
- اچ‌تی‌ام‌ال.
- با تقسیم‌بندی لیست خود می‌توانید با مخاطبان ارتباط هدفمندتری داشته باشید. بعضی مشتریان می‌خواهند اطلاعات محصولات جدید و نیز اطلاعات محصولات تخفیفی را دریافت کنند، در صورتی که ممکن است دیگران فقط به حراجی‌ها علاقه‌مند باشند. اگر به آنها قدرت انتخاب ندهید، ممکن است هر دو دسته را از دست دهید.

با بخش‌بندی مناسب می‌توانید برای کسانی که ایمیل قبلی‌تان را باز نکرده بودند ایمیل بفرستید و از آنها جوایز دلیل شوید. یا به کسانی که از خود علاقه نشان داده‌اند ایمیل دیگری بزنید و بیشتر ترغیب‌شان کنید. حتی می‌توانید ایمیل‌های آزمایشی متفاوت به گروه‌های مختلف بفرستید تا ببینید بهترین روش کدام است؟ همانطور که می‌بینید بخش‌بندی «شکستن شاخ غول نیست»، اما اطلاعات کاربردی در اختیارتان قرار می‌دهد. از آنجا که اکثر افراد فرصت نمی‌کنند این کار را انجام دهند، اگر شما آمار بخش‌بندی‌شده خود را تحلیل کنید و بر اساس نتایج آن تصمیم بگیرید، به سرعت از رقبا پیشی خواهید گرفت.

ارزش فهرست شما

فهرست ایمیل‌های شما یکی از ارزشمندترین دارایی‌های‌تان است. وقتی بدانید چطور از آن استفاده کنید، ارزش خود را به شما نشان می‌دهد. اگر ارزش هر آدرس ایمیلی که در اختیار دارید را ۱۰ هزار تومان در نظر بگیرید، با یک حساب سر انگشتی به سرعت می‌فهمید لغو اشتراک ۱۰۰۰ نفر چه ضرری به شما می‌رساند.

منبع kissmetrics

کنید که بلافاصله به‌طور اتوماتیک برای او ایمیلی ارسال شود که علاوه بر تشکر، توضیح دهد ایمیل‌های آتی در چه موردی خواهند بود و چه زمان‌هایی ارسال می‌شوند. اشکالی ندارد که این توضیحات مفصل باشند. توضیحات را با تیترو توضیح دهید تا کسانی که فرصت ندارند، با خواندن سرتیترها متوجه کلیت فعالیت شما شوند. با این کار انتظارات آنها را مدیریت کرده‌اید و متوجه می‌شوید قرار است در آینده چه نوع ایمیلی و با چه کیفیتی دریافت کنند.

آموزن در ایمیل‌هایی که برای مشتری می‌فرستد یک گام فراتر گذاشته و بر اساس پیشینه فعالیت کاربران در سایت، برای هر کاربر ایمیل‌های مربوط به علاقه‌هایش می‌فرستد.

موضوع بعدی افزودن ارزش به ایمیل است. سایتی مثل آموزن می‌تواند با پیشنهادات تخفیفی خود به ایمیل‌هایش ارزش مادی بدهد. اگر سایت شما فروشگاه نیست، با ارسال خبرنامه‌های غنی یا لینک کردن به وبلاگ یا رسانای خاص این کار را بکنید. هر کسب‌کاری شرایط خاص خود را دارد و نمی‌توان فرمولی همگانی برای موفقیت در تبلیغات ایمیلی ارائه داد.

شیرکت یا سایتی را سراغ دارید که با آغوشی باز منتظر ایمیل‌هایش باشید؟ ببینید دلیل انتظارتان چیست و سعی کنید در تبلیغات ایمیلی خود ارزش‌های مشابه برای مخاطبان خود ایجاد کنید.

باید بررسی کنیم در ایمیل‌های محتوایی (نه تخفیفی) چه مواردی موفق و چه مواردی ناموفق محسوب می‌شوند. بدترین موقعیت این است که مخاطب به خاطر نیابرد چه زمانی برای دریافت ایمیل درخواست داده بود. اگر فرستنده دیر به دیر مطلب بفرستد، از ذهن مخاطب خارج می‌شود. یا ممکن است فرستنده بدون کسب اجازه از گیرنده، براساس فهرست ایمیلی که به دستش رسیده، به ارسال ایمیل بپردازد که این کار، دور از اخلاق است.

از نظر من بهترین خبرنامه‌ها می‌توانند به بهترین شکل ترکیبی از پیام‌ها و به‌روزسانی‌ها را در کنار هم قرار دهند، هم‌زمان از عکس‌های خوب استفاده می‌کنند، متون جذاب ارائه می‌دهند و پیام‌های تبلیغاتی را لایه‌لای آنها می‌گنجانند. سعی کنید از طریق خبرنامه خود با مشتری یا خواننده ارتباطی عمیق برقرار کنید.

از پاسخگویی خودکار استفاده کنید. بازارباب‌ها معمولاً تنها زمانی با مخاطبان مجازی خود ارتباط برقرار می‌کنند که بخواهند محصول یا خدماتی را به آنها بفروشند، اما این کار به‌هیچ‌وجه درست نیست. این پاسخگوهای خودکار کمک می‌کنند این معضل رفع شود زیرا هرگز گاهی به‌طور خودکار برای مخاطبان ایمیل‌هایی می‌فرستند. حواس‌تان باشد از طریق این پاسخگوها، ایمیل‌های پشت‌سرهم برای مخاطبان نفرستید. مثلاً اگر روزی دو مرتبه ایمیل می‌فرستید، مطمئن باشید مخاطبان را کلافه کرده‌اید.

مرحله سوم: بخش‌بندی و تحلیل

تجزیه‌وتحلیل آمار بررسی و تحلیل آمار در هر ابزار که به کار می‌برید، ضروری است، برای مثال، آمار تحلیلی ایمیل‌ها به شما نشان می‌دهد چند نفر ایمیل شما را باز کرده‌اند. تحلیل سه نوع آمار اهمیت دارد:

- ۱- تعداد ایمیل‌های باز شده
 - ۲- نرخ کلیک یا سی‌تی‌آر (CTR)
 - ۳- تعداد لغو اشتراک‌ها
- تعداد ایمیل‌های باز شده به شما می‌گوید تا چه اندازه توانسته‌اید با مخاطبان‌تان رابطه برقرار کنید. اگر تعداد ایمیل‌های باز شده کم باشد پس دریافت‌کنندگان آن را به محض دیدن ایمیل‌تان، از همان صفحه اصلی پاک می‌کنند

پرسش‌ها پاسخ بدهید. اگر در فرم خود صرفاً بنویسید «ایمیل خود را وارد کنید» یا «برای کسب اطلاعات بیشتر، ایمیل خود را وارد کنید» به‌هیچ‌وجه کافی نیست و هیجان و علاقه‌ای در مشتری ایجاد نمی‌کند.

باید «فراخوانی برای اقدام» (Call to Action) را واضح و دقیق طراحی کنید. به مشتری بگویید چه موقع (چه روزهایی) از شما ایمیل دریافت می‌کند. به این ترتیب همه چیز دقیق‌تر، مؤثرتر و حرفه‌ای‌تر است.

تجربه من می‌گوید پیشنهادهایی که شخص من را ترغیب کرده تا ایمیل را جایز وارد کنم، شامل موارد زیر می‌شود:

- مجموعه ایمیل‌ها (مثلاً یک مقاله ۲۰ مورد دارد که برای خواندن موارد ۱۳ به بعد باید ثبت‌نام کنید)

- امکان دانلود رایگان

- بهره‌مندی از کتاب الکترونیک رایگان

- ایمیل‌های به‌روزرسانی اطلاعات (اعلام انتشار نسخه جدید کتاب، یا معرفی محصولات جدید و ...).

آموزن از تبلیغات ایمیلی به‌خوبی استفاده می‌کند. فقط حواس‌تان باشد که با دریافت‌کنندگان ایمیل با احترام رفتار کنید. در مرحله دوم در این مورد بیشتر صحبت می‌کنیم.

قرار گرفتن در فهرست دوستان

اکثر مراکز ارسال تبلیغات ایمیلی که از اعتبار و تجربه کافی برخوردار هستند، دقت می‌کنند تا آ‌اس‌پی‌های اصلی و بزرگ، ایمیل شما را مسدود نکنند، اما این امکان وجود ندارد که همیشه بتوانند کاری کنند ایمیل شما به جای پوشه اینباکس، از بخش اسپم یا هرنامه سر درنیابرد. از اینکه در این زمینه تا حد امکان به شما مشاوره می‌دهند، اما اگر می‌خواهید مطمئن شوید ایمیل‌تان به درستی به دست مخاطبان می‌رسد، بهتر است دریافت‌کنندگان ایمیل شما را در فهرست دوستان خود قرار دهند.

وقتی در فهرست دوستان باشید جزو نزدیکان مخاطبان در نظر گرفته می‌شوید. بهترین راه برای دستیابی به چنین هدفی این است که مخاطب ایمیل شما را در دفترچه آدرس مخاطبان وارد کند. برای این کار، در تمام ایمیل‌هایی که به مخاطبان‌تان می‌زنید به آنها مرحله‌به‌مرحله آموزش دهید چگونه ایمیل شما را وارد دفترچه آدرس خود کنند.

مرحله دوم: بازی با اعداد

با ایمیل پیگیری، به کسانی که ثبت‌نام کرده‌اند توضیح دهید چه نوع خدماتی را به چه ترتیبی به آنها ارائه می‌دهید. تبلیغات ایمیلی با توقعات در ارتباط است. فرض کنید هدف‌تان از کمپین تبلیغات ایمیلی گرفتن اطلاعاتی از مشتری است پس انتظار دارید مخاطبان‌تان به ایمیل شما پاسخ دهند. اگر هر روز ایمیل یادآوری برایشان بفرستید، در واقع به حریم خصوصی آنان لطمه زده‌اید، یا اگر قول داده بودید هفته‌ای یک بار ایمیل بفرستید ولی هر لحظه مطالب بی‌ارزش برایشان ارسال کنید، کمپین‌تان موفق نخواهد بود. به‌عکس، اگر فروشگاه برطرف‌داری هستید که همیشه بر سر اجناس حراجی‌تان جنگ‌و‌دعواست و به افرادی که در خبرنامه ثبت‌نام کرده‌اند قول داده‌اید هر روز فهرست کالاهای تخفیفی را برایشان می‌فرستید اما بعد این کار را انجام ندهید، به قول خود وفا نکرده‌اید. پس مشتری که جنس دلخواهش به فروش رفته، با عصبانیت، عضویتش در خبرنامه را لغو می‌کند.

به همین دلیل ارسال اولین ایمیل پیگیری در موفقیت بازاریابی ایمیلی بسیار ضروری است. تقریباً تمام سرویس‌های تبلیغات ایمیلی به شما امکان می‌دهند تا به‌طور خودکار پاسخخی از پیش‌تعیین‌شده برای مشتری بفرستید. استفاده از این امکان، مزایای بسیاری برای تجارت شما دارد. وقتی کسی در سرویس شما ثبت‌نام کرد، برنامه‌ریزی

مطمئنماً همه ما روزانه ده‌ها ایمیل تبلیغاتی دریافت می‌کنیم. خیلی از آنها را باز نمی‌کنیم، بسیاری را دور می‌ریزم و اشتراک خود را در فهرست ایمیل بسیاری از آنها لغو می‌کنیم. اما هنوز هم هستند ایمیل‌هایی که ترغیب می‌شویم بازشان کنیم یا حتی برای دریافت‌شان لحظه‌شماری می‌کنیم. در این مقاله می‌کوشیم به شما یاد بدهیم چگونه چنین تبلیغات ایمیلی موفق‌تری طراحی کنید.

به گزارش chetor، از روزگاری که ایمیل ابزاری ناشناخته بود و مسیر پریچ‌وچم جهان‌وب‌گستر هنوز هموار نشده بود، زمان زیادی گذشته است. امروز می‌توانیم خدا را شکر کنیم که تبادل نامه‌های الکترونیک تا این حد ساده شده است. با وجود توییت، اینستاگرام، تلگرام و مابقی سرویس‌های مشابه که امکان ارسال پیام را مهیا می‌کنند، وابستگی ما به ایمیل کم نشده است. اتفاقاً به دلیل آشننگی

حاکم بر رسانه‌های اجتماعی، ایمیل به مکان امنی بدل شده که ما را از سرودهای فضای مجازی دور می‌کند و امکان استفاده حرفه‌ای از محیطی امن را فراهم می‌کند.

به همین دلیل برخی کارآفرینان معتقدند هیچ زمانی برای اجرای یک کمپین تبلیغات ایمیلی موفق، بهتر از اکنون نیست. مشکل اینجاست که برخی شرکت‌ها یا افراد نمی‌دانند چطور از این ابزار به درستی استفاده کنند. پس

بباید ببینیم یک کمپین تبلیغات ایمیلی از صفر تا صد چطور طراحی می‌شود.

شما در خانه آنها هستید

مردم به هر جایی نگاه کنند زیر انبوهی از تبلیغات دفن می‌شوند. ممکن است با خود فکر کنید تبلیغ شما تافته جدابافته است، اما در اکثر مواقع برای خواننده‌ها یا بیننده‌ها، تبلیغ شما با تبلیغات دیگر هیچ فرقی ندارد. به همین دلیل بسیار مهم است شرایط و موقعیت خود را بشناسید و با توجه به آن، رفتاری مناسب در پیش بگیرید. وقتی وارد صندوق پستی یا اینباکس افراد می‌شوید مثل این است که مهمان خانه آنان شده باشید. وقتی مهمان کسی هستید، اگر صاحب‌خانه از شما بخواهد دم در کفش‌هایتان را درآورید، حتماً این کار را انجام می‌دهید. در ایمیل هم باید رفتاری شایسته داشته باشید.

مرحله اول: کسب اجازه

قطعاً هیچ کمپین تبلیغات ایمیلی نباید بدون کسب اجازه از مخاطبان آغاز شود. پس در مرحله اول فهرستی بسیار بزرگ از ایمیل‌ها بسازید. راه‌های متفاوتی برای تهیه این فهرست وجود دارد. برخی ترجیح می‌دهند وعده هدیه‌ای رایگان بدهند، در صورتی که اکثر شرکت‌ها، از افراد و شرکت‌های دیگر می‌خواهند ایمیل‌شان را در اختیار آنان قرار دهند تا بتوانند خبرنامه خود را برایشان بفرستند و محصولات جدید را به آنها معرفی کنند.

نمی‌توان گفت کدام روش درست و کدام غلط است. اما در هر صورت باید دلیل واضحی برای دریافت ایمیل مخاطبان ارائه دهید. خلافت در این بخش مهم است. پیش از درخواست ایمیل به پرسش‌های احتمالی زیر پاسخ دهید:

- اگر ایمیل را بدهم چه به‌دست می‌آورم؟
- آیا قرار است برای من اسپم یا هرنامه بفرستید؟
- هر چند وقت یک بار ایمیل می‌فرستید؟
- اگه ایمیل را بدهم به من تخفیف می‌دهید؟
- آیا اولین نمونه از محصول جدید را برای من می‌فرستید؟
- آیا حراج‌ها و پیشنهادات را برایم می‌فرستید یا مطلب بی‌فایده؟
- اگر می‌خواهید در مرحله اول موفق باشید، باید به این

به‌روزرسانی و راه‌اندازی ماشین آلات راهداری گلستان برای فصل سرما

گرگان - خبرنگار فرصت امروز- رئیس اداره ماشین آلات اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای گلستان با اعلام اینکه در حال آماده سازی برای راهداری زمستانه هستیم، گفت: امسال ۱۰۰۰ میلیون تومان اعتبار برای به روز رسانی و راه اندازی ماشین آلات راهداری استان در نظر گرفته شده است.به گزارش اداره روابط عمومی اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان گلستان، "یعقوبعلی تهرانی" در گفت و گویی خبری گفت: با این اعتبار ۴۰دستگاه ماشین آلات سبک، سنگین و نیمه سنگین راهداری که متوقف بودند در حال تعمیر و راه اندازی هستند.به گفته وی، تعمیر و سرویس ۱۰ دستگاه نمک پاش موجود در استان با اعتبار حدود ۷۰ میلیون تومان از فعالیت های دیگر اداره کل برای راهداری زمستانه می باشد.تیرانی اضافه کرد: جهت پیشبرد اهداف سازمانی در استان علاوه بر تعمیر و راه اندازی ماشین آلات راهداری موجود، از ۸ دستگاه گریدر بخش خصوصی به مبلغ ۴۸۰ میلیون تومان برای فصل سرما و یخبندان استان بهره مند خواهیم شد.وی با اشاره به آغاز رسمی راهداری زمستانی از اول دی ماه، اظهار کرد که ماشین آلات و تجهیزات راهداری استان برای فعالیت های راهداری در راهدارخانه ها و مناطق صعب العبور استان مستقر خواهند شد.

دیدار مدیر مخابرات منطقه گلستان با همکار مدافع حرم

گرگان - خبرنگار فرصت امروز- مدیر مخابرات منطقه گلستان با علی اصغر بذرافشان از همکاران مدافع حرم دیدار کرد.مهندس غلامعلی شهرمادی به اتفاق هیئت همراه با حضور در منزل علی اصغر بذرافشان از همکاران اداره مخابرات شهرستان آزادشهر با ایشان دیدار کرد.این دیدار که به مناسبت هفته بسیج انجام شد ابتدا مهندس شهرمادی با تأکید بر اینکه فرهنگ بسیجی در هر جایی ورود پیدا کرد منشا تحول شده است، گفت: بسیجیان در عرصه‌های مختلف پیروز بوده و شاهد هستیم که جبهه مقاومت توانسته است بر ترویرست های ملعون که توسط استکبار چندین بار کشورهای اسلامی را در معرض تعرض قرار دهند، به پیروزی های زیادی دست پیدا کند.وی افزود: مدافعان حرم ایثار گرانی هستند که درس ایثار و آزادی را به ما می آموزند.

تشکیل نخستین جلسه بررسی تشکیل کارگروه ورزش ، جوانان و بانوان

در شورای اسلامی شهر ایلام

ایلام- خبرنگار فرصت امروز- به منظور بحث و تبادل نظر در خصوص تشکیل کارگروه ورزش ،جوانان و بانوان شهر ایلام جلسه ای با حضور ریاست شورای اسلامی شهر ایلام و سرکار خانم دکتر مریم جانبخشی رییس کمیسیون ورزش ،جوانان و بانوان و دیگر اعضای ششورای اسلامی شهر، مدیران و کارشناسان در حوزه بانوان شاغل در ادارات ایلام در محل سالن جلسات شورای شهر برگزار گردید . در این جلسه سرکار خانم دکتر جانبخشی به اهمیت ورزش بانوان پرداخت و گفت: برای بانوان شاغل در ادارات سلامت جسم و روان از ضروریات زندگی شهری می باشد. ایشان افزودند:اگر این کارگروه تشکیل گردد در واقع قدم مهمی برای ساماندهی ورزش بانوان برداشته می شود. در ادامه جلسه آقای پورخلیل ریاست شورای اسلامی شهر ایلام نیز به لزوم روحیه نشاط در بانوان اشاره کرد و گفت: با توجه به حجم مشغولیت های زندگی شهری اگر تنوع و تغییرات فرهنگی و ورزشی وجود نداشته باشد انسان به خودگی و کسالت می‌رسد . ایشان اضافه کردند: تشکیل کارگروه ورزش و سلامت بانوان به ما کمک می کند تا بهتر بتوان به حوزه ی توانمندسازی فرهنگی و ورزشی بانوان در ادارات توجه کرد.

مدیر کل آموزش فنی و حرفه‌ای استان بوشهر:

کمک‌های غیرنقدی آموزش فنی و حرفه‌ای بوشهر راهی کرمانشاه شد



بوشهر- خبرنگار فرصت امروز- مدیر کل آموزش فنی و حرفه ای بوشهر گفت: به دنبال حادثه دلخراش زلزله ۷٫۳ ریشتری در مناطق غرب کشور و کشته شدن تعدادی از هموطنان عزیز، کارکنان اداره کل آموزش فنی و حرفه ای استان بوشهر کمک های غیر نقدی خود را به استان کرمانشاه ارسال کردند. به گزارش روابط عمومی اداره کل آموزش فنی و حرفه ای استان بوشهر، عبدالرسول کارزونی ضمن تسلیت به خانواده های قربانیان زلزله، هدف از این کار را حس

انسان دوستانه اعلام کرد و اظهار داشت: این کمک ها توسط همکاران پرتلاش آموزش فنی و حرفه ای در سطح استان به صورت داوطلبانه و خود جوش صورت گرفته و به مناطق زلزله زده استان کرمانشاه ارسال شده است. وی با اشاره به اینکه این کمک ها در قالب دو دستگاه کانکس مجهز و انواع کنسرو، آب معدنی، پتو،تخت خواب،تشکچه، البسه گرم،لباس زنانه ،مردانه و یچه‌گانه، خرما و سایر اقلام مورد نیاز آسیب دیدگان از زلزله است، ابراز کرد: این اقلام با یک دست‌نדה‌اگر تریلی روانه استان کرمانشاه شد تا بار دیگر مهر و همدلی مردم خونگرم و نوع‌دوست استان بوشهر، مأمون و ماوایی گرم برای هموطنان داغدار و آسیب‌دیده‌شان در غرب کشور رقم بزند. کارزونی از ثبت نام و اعزام مربیان فنی و حرفه‌ای به مناطق زلزله زده خبر داد و گفت: مربیان رشته های تاسیسات،برق و جوشکاری جهت کمک به زلزله زدگان با هماهنگی مرکز تربیت مربی و پژوهش های فنی و حرفه ای کرج بر اساس نیاز شهرها و روستاهای استان کرمانشاه به این استان جهت رفع نیاز های آنها اعزام خواهند شد. مدیر کل آموزش فنی و حرفه ای بوشهر در پایان تصریح کرد: از آنجا که سایر سازمان‌ها مردم‌نهاد و دستگاه اجرایی در سطح کشور، مسئولیت کمکی به زلزله زدگان استان کرمانشاه را بر عهده گرفته اند،از همت و تلاش دلسوزانه و نوع دوستی مردم استان در راستای حمایت از زلزله زدگان غرب کشور تقدیر و تشکر می کنم.

دکتر سید سعید آرام، مدیرکل بهزیستی مازندران:

مهمترین و اساسی ترین گام در جهت توانمند سازی معلولین ، مشارکت فعال جامعه عنوان کرد

ساری-دهقان- به گزارش خبرنگار مازندران و به نقل از روابط عمومی اداره کل بهزیستی مازندران ، همایش ۴ هزار نفری روز جهانی معلولین (۱۲ آذر) با حضور دکتر انوشیروان محسنی بند پی معاون محترم وزیر و رئیس سازمان بهزیستی کشور ، مهندس محمد اسلامی استاندار مازندران ، دکتر یوسف نژاد نماینده مردم شریف ساری و میانرود در مجلس شورای اسلامی ، مهندس محمد دامادی نماینده مردم شریف ساری و میانرود در مجلس ششورای اسلامی ، خانم دکتر عباسی مشاور رئیس سازمان در امور بانوان ، دکتر سید سعید آرام مدیرکل بهزیستی مازندران ، جمعی از مدیران کل دستگاهها و مسئولین استانی و شهرستانی در سالن ورزشی سید رسول حسینی ساری گزار شد . دکتر انوشیروان محسنی بند پی در همایش روز جهانی معلولین ضمن تبریک هفته وحدت بروز ۱۲ آذر را نماد روشننگری دانست و گفت : این روز یادآوری می کند که معلولیت محرومیت نیست و با دور نگه داشتن یأس و ناامیدی از این عزیزان شرایط حضور هرچه بیشتر آنها در جامعه را فراهم می کند. وی با اشاره به روز جهانی نابینایان ویر گزارگی المپیاد های جشنواره قرآنی افزود: نابینایان ما ثابت کردند که این ظرفیت را در جهان اسلام دارند که حافظ قرآن باشند. معاون وزیر و رئیس سازمان بهزیستی کشور در خصوص سه استراتژی مهم سازمان بهزیستی در دولت تدبیر و امید خاطر اظهار داشت: به کار گیری همه روش های تخصصی و علمی برای پیشگیری از بروز معلولیت اهمیت ویژه ای دارد. دکتر محسنی با بیان این مطلب که ۸۰ درصد نوزادان در بدو تولد و ۸۵ درصد کودکان در سنین سه تا شش سال تحت غربالگری بینایی قرار می گیرند تصریح کرد: در برنامه ششم توسعه بحث اجباری کردن غربالگری ژنتیک یکی دیگر از اقدامات مهم برای جلوگیری از تولد کودکان معلول است. وی با اشاره به اجرای طرح توانبخشی مبتنی بر جامعه اظهار داشت: این طرح به صورت پایلوت در مازندران شروع شده است. مدیرکل بهزیستی مازندران افزود: امروز ۵۰ واحد مسکونی با حضور دکتر محسنی بندپی رئیس بهزیستی ساری راهی شده اند. در ادامه با حضور دکتر انوشیروان محسنی بند پی از دستگاهها ، سازمان‌های مردم نهاد و معلولین موفق تجلیل بعمل آمد و اجرای زنده رضا صادقی هنرمند مطرح کشور پایان بخش این مراسم بود .

پروژه تحقیقاتی خازن گذاری در شبکه توزیع توسط شرکت توزیع نیروی برق استان قزوین تکمیل و منتشر شد

قزوین - خبرنگار فرصت امروز- مهندس مسعود خواجه وند معاونت مهندسی و برنامه ریزی شرکت توزیع نیروی برق استان قزوین گفت: پرو زه تحقیقاتی بررسی اقتصادی امکان سنجی و جابجایی بهینه و تعیین الزمات نصب خازن در شبکه توزیع با رویکرد کاهش تلفات و افزایش ظرفیت شبکه توزیع قزوین از سال ۹۵ با هزینه ای بالغ بر ۳۲۷ میلیون ریال شروع و در مهرماه ۹۶ پایان یافت و هدف از انتخاب این پروژه توسط این شرکت تهیه یک افزاز هوشمند جهت تعیین بهینه مکان و ظرفیت خازن‌ها در شبکه فشار متوسط و فشار ضعیف بوده است و کتابچه گزارش نهایی پروژه مذکور توسط این شرکت به چاپ رسیده و در دسترس علاقه مندان است. وی در ادامه افزود: پروژه مذکور در قالب یک طرح تحقیقاتی برون دانشگاهی در دانشگاه شهید بهشتی انجام شده است .

مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق آذربایجان غربی خبر داد خرید تضمینی برق تولیدی مشترکین برق از مولدهای خورشیدی و بادی



ارومیه - خبرنگار فرصت امروز- مدیرعامل شرکت توزیع برق آذربایجان غربی اظهار داشت: تمامی مشترکین برق به اندازه قدرت انشعاب خود تا ۱۰۰ کیلووات می توانند سیستم خورشیدی و بادی نصب کرده و نسبت به فروش برق اقدام نمایند. مثلا اگر یک مشترک دارای یک انشعاب ۲۵ امپر تکفاز باشد، می تواند به اندازه ۵ کیلووات سیستم خورشیدی و یا بادی نصب کند و شرکت به خریداری برق اقدام خواهد نمود. اکبر حسن بکلو تصریح کرد: مشترکین صنعتی و تجاری که قدرت انشعاب بیشتری دارند، می توانند نسبت به نصب و بهره برداری از این سیستم ها به اندازه قدرت انشعاب خود تا ۱۰۰ کیلووات اقدام نمایند. وی ضمن اشاره به اقدامات شرکت در راستای انرژی های تجدید پذیر گفت: شرکت توزیع نیروی برق آذربایجان غربی در راستای سیاست های وزارت نیرو ایجاد انگیزه در جهت سرمایه گذاری استفاده از انرژی های تجدید پذیر در تولید برق را مدنظر قرار داده است در همین راستا در شرکت بخشی به نام مجری طرح های تولید پاکرند و انرژی های نو وجود دارد که وظیفه این قسمت اخذ مشارکت مردم در سرمایه گذاری در این حوزه می

با تلاش شرکت گاز استان بوشهر محقق شد

رشد حداکثری گازرسانی در استان بوشهر



بوشهر- خبرنگار فرصت امروز- مدیرعامل شرکت گاز استان بوشهر با اشاره به رشد حداکثری گازرسانی در استان بوشهر، از اعلام زمان تقریبی اتمام گازرسانی در این استان خبر داد و افزود: بوشهر در یک قدمی تبدیل شدن به استان سبز قرار دارد و ان شالله با اتمام اقدامات در دست اجرا ، این مهم تا سال آینده محقق می گردد. به گفته مهندس غلامعباس حسینی در حال حاضر ۳۶ شهر و ۲۵۸ روستای استان گاز دار می باشند که این میزان معادل ۹۸٫۷ دهم درصد جمعیت شهری و ۸۶ درصد از جمعیت روستایی تحت پوشش گاز استان می باشد. وی با بیان اینکه هم اکنون ۷۰ درصد از گاز مصرفی کشور از استان بوشهر منتقل می شود، یادآور شد: تا کنون بیش از ۶ هزار کیلومتر شبکه گازرسانی در سطح استان اجرا و افزون بر ۱۷۰ هزار انشعاب نیز نصب گردیده است. مدیرعامل

مدیر منطقه ۹ عملیات انتقال گاز خبر داد

نصب شش عدد RTU در ایستگاه‌های خطوط لوله دامغان - ساری و نور - رامسر



ساری-دهقان- مدیر منطقه نه عملیات انتقال گاز گفت: شش عدد RTU در ایستگاه های خطوط لوله دامغان /ساری و نور /رامسر نصب شده است. به گزارش خبرنگار مازندران و به نقل از /روابط عمومی منطقه نه عملیات انتقال گاز، رسول داوودی نژاد با اعلام این خبر اظهار کرد: سه عدد RTU در ایستگاه های خط لوله دامغان /ساری و سه عدد در خط نور /رامسر نصب شده است. وی با بیان اینکه خط ۴۲ اینچ دامغان - ساری در سال جاری به بهره برداری رسیده است افزود: به منظور پایش و پایداری جریان گاز و حصول اطمینان از عملکرد شیرهای خودکار بین راهی، سه RTU در ایستگاه های بین راهی خط لوله مذکور نصب شد. مدیر منطقه نه عملیات انتقال گاز با اشاره به اینکه با نصب این سه RTU در صورت

رونمایی از نخستین دستگاه مفره شوی شرکت برق منطقه ای خوزستان در سال جدید

اهواز - شبنم قجاوند- نخستین دستگاه مفره شوی خریداری شده شرکت برق منطقه ای خوزستان در نمایشگاه هفته پژوهش اهواز به نمایش گذاشته شد. با توجه به شرایط آب و هوایی خاص استان و وقوع پدیده گرد و غبار، تجهیزات صنعت برق در معرض آلودگی مداوم قرار گرفته و نیازمند شستشوی مستمر هستند. به همین دلیل این شرکت در سال جدید خرید چندین دستگاه مفره شوی مختلف را در دستور کار خود قرار داده که از اولین آنها در نمایشگاه هفته پژوهش استان رونمایی شد. دستگاه خریداری شده یک کامیون بنز تولید داخل با قابلیت شستشوی خط گرم و سرد است که جهت شستشوی مفره های سرامیکی و سیلیکونی مورد بهره برداری شرکت برق منطقه ای خوزستان قرار خواهد گرفت.

تاکید دانشگاه های علوم پزشکی کرمان و مدیران شرقی بر همکاری بیشتر و موثر



کرمان- خبرنگار فرصت امروز- در نشست ۱۳ آذر میان مسئولان دانشگاه های علوم پزشکی کرمان و مدیران شرقی(EMU) بر همکاری بیشتر و موثر این دانشگاه ها تاکید شد. به گزارش پایگاه اطلاع رسانی دانشگاه علوم پزشکی کرمان، رئیس دانشگاه علوم پزشکی کرمان در نشست روز ۱۳ آذرماه با مسئولان دانشگاه مدیرانه شرقی گفت:از حدود شش سال قبل میان این دو دانشگاه ارتباط هائی برقرار شد و امیدوارم این همکاری به صورت موثر و جدی تر ادامه داشته باشد. دکتر "حمیدرضا رشیدی‌نژاد" افزود: دانشگاه علوم پزشکی کرمان می تواند در زمینه های آموزشی، درمان، بهداشت و تحقیقات همکاری هایی را با دانشگاه مدیرانه شرقی داشته باشد. وی بیان کرد: در حال حاضر دانشگاه علوم پزشکی کرمان در رشته داروسازی با دانشگاه مدیرانه شرقی کار مشترک و تبادل دانشجو دارد و ما می توانیم در رشته های علوم پایه، فیزیولوژی، فارماکولوژی و بیوشیمی نیز این کار مشترک را ادامه

تاکید مدیران شرکت گاز و صدا و سیما ی گیلان بر گسترش روابط فی مابین

رشت-مهناز نویری- مهندس ظهیری مدیر کل صدا و سیما ی مرکز گیلان و هیئت همراه با حضور در شرکت گاز با مهندس اکبر مدیرعامل شرکت گاز استان گیلان دیدار کردند.در این دیدار صمیمی، مهندس اکبر- ضمن عرض خیر مقدم به میهمانان به بیان وضعیت گازرسانی در استان پرداخت و از برنامه بلند مدت گاز گیلان در جهت افزایش سطح کیفی خدمات شرکت سخن گفت.وی صدا و سیما را

عبور والیبالیست های سمنان از سد تیم سامان اسپیرال شاهرود

سمنان - خبرنگار فرصت امروز- سرپرست سازمان فرهنگی اجتماعی و ورزشی شهرداری سمنان گفت: هفتمین هفته از رقابت‌های والیبال قهرمانی لیگ والیبالی استان بین دو تیم شهرداری سمنان و سامان اسپیرال شاهرود در شهرستان شاهرود برگزار شد. جواد تجریایی عنوان کرد: در هفته هفتم تیم شهرداری سمنان و

شد. مدیرعامل شرکت توزیع برق آذربایجان غربی ضمن اشاره به اقدامات صورت گرفته در خصوص مصوبه هیئت وزیران جهت استفاده شرکت‌های دولتی و نهاد های عمومی از انرژی‌های تجدیدپذیر و همچنین دلایل عدم اجرای آن به صورت کامل گفت: در این خصوص به ادارات اطلاع رسانی شده و به صورت مداوم نیز به مراجعین و همچنین مکاتبات پاسخ داده می شود. ایشان از دلایل عدم اجرای این مصوبه، به عدم پیش بینی اعتبار لازم جهت انجام این مصوبه در بودجه سالجاری اشاره کرد و ابراز امیدواری نمود مسائل و مشکلات موجود در این مورد به مرور زمان حل شود. وی با اشاره به اهمیت سرمایه گذاری در زمینه انرژی های تجدیدپذیر در آبادانی صنعتی زمین‌های بایر با احداث نیروگاه‌های خورشیدی و بادی گفت: در این خصوص نیز سرمایه‌گذاران محترم می توانند برای احداث نیروگاه های خورشیدی و بادی و سایر انرژی های تجدید پذیر اقدام نمایند و محدودیتی در این خصوص وجود ندارد که در این راستا متقاضیان محترم می توانند با ثبت نام در سایت ساتبا، مجوز های لازم را برای تامین زمین مورد نیاز اخذ کنند.

مدیرعامل شرکت گاز استان بوشهر

رشد حداکثری گازرسانی در استان بوشهر

به این شهر نیز فراهم گردد. مدیرعامل شرکت گاز استان بوشهر در ادامه اشاره ای نیز به افزایش روز افزون وصل به گاز روستاهای استان نموده و افزود: با اتمام طرح های گازرسانی روستایی ، تا پایان سال آتی ضریب نفوذ گاز روستایی استان با رشدی ده درصدی به ۹۵ درصد خواهد رسید وی در ادامه تصریح نمود: سال گذشته ۲۴ هزار انشعاب در سطح استان اجرا و اسمال نیز نصب ۲۵ هزار انشعاب در دستور کار قرار گرفته است که در حال حاضر در نقاط مختلف استان در دست اجرا می باشد. مدیرعامل شرکت گاز استان بوشهر همچنین در خصوص وضعیت فروش گاز نیز بیان داشت: در شش ماهه اول امسال ، شرکت گاز استان بوشهر ، جایگاه دوم فروش گاز کشور را در اختیار داشت که بیش از ۹۹ درصد از گاز مصرفی این استان متعلق به بخش صنعت می باشد.

مدیر منطقه ۹ عملیات انتقال گاز خبر داد

نصب شش عدد RTU در ایستگاه‌های خطوط لوله دامغان - ساری و نور - رامسر

ایستگاه های شیر بالاکولا، دینو و ایول در بخش چهاردانگه شهرستان ساری نصب شده است. داوودی نژاد با اشاره به اهمیت خط لوله ۳۰ اینچ نور- رامسر یادآور شد: سه RTU در ایستگاه های شیر رامسر غربی، شرقی و مازپشته نصب شد. وی ادامه داد: امکان ایجاد شوک در شیرهای بین راهی در ایستگاه های رامسر غربی و شرقی به علت مجاورت با تاسیسات تقویت فشار گاز رامسر در زمان استارت و استاپ وجود دارد که با نصب سیستم RTU عملکرد شیرهای مذکور تحت کنترل قرار می گیرد. مدیر منطقه نه عملیات انتقال گاز با اشاره به اینکه ایستگاه مازو پشته به دلیل صعب العبور و برف گیر بودن از اهمیت خاصی برخوردار است خاطر نشان کرد: در این ایستگاه نیز یک سیستم RTU وصل شده است.

رونمایی از نخستین دستگاه مفره شوی شرکت برق منطقه ای خوزستان در سال جدید



تاکید دانشگاه های علوم پزشکی کرمان و مدیران شرقی بر همکاری بیشتر و موثر

زمینه بین المللی سازی انجام می دهد. وی با بیان اینکه دانشکده داروسازی این دانشگاه در سال گذشته اولین فراغ التحصیل داشته است، اظهار داشت: دانشگاه مدیرانه شرقی در سال گذشته موفق شد در ۲۱ رشته اعتبار بین المللی کسب کند و تمام برنامه های این دانشگاه دارای اعتبار سنجی بین المللی هستند. پروفیسور اوسام ادامه داد: دانشگاه بین المللی مدیرانه شرقی از ۱۰۶ کشور دانشجو در مقاطع تحصیلی مختلف پذیرش کرده که دانشکده پزشکی آخرین دانشکده ای است که در این دانشگاه تاسیس شده است و تیرماه سال آینده اولین دانشجویان رشته پزشکی این دانشگاه دانش آموخته می شوند. وی گفت: برای بین المللی شدن دانشگاه علوم پزشکی کرمان نیاز است تبلیغات بین المللی در این زمینه انجام شود. وی ادامه داد: دانشگاه مدیرانه شرقی رابطه اقتصادی و مالی با کرمان نمی خواهد داشته باشد بلکه این رابطه برادرانه است و ما بر این موضوع اهمیت بسیار ویژه داریم.

تاکید مدیران شرکت گاز و صدا و سیما ی گیلان بر گسترش روابط فی مابین

توجه مصرف بی رویه سوخت در کشور شود.در ادامه مهندس ظهیری مدیر کل صدا و سیما ی مرکز گیلان با تشکر از خدمات گسترده شرکت گاز به مردم استان، بر گسترش همکاری بیشتر با شرکت گاز تاکید نمود.وی ابراز امیدواری کرد تا با توجه به توان و امکانات موجود، زمینه های لازم برای تعامل هرچه بیشتر این دو سازمان و اشاعه فرهنگ مصرف و بهینه و ایمن گاز طبیعی مهیا گردد.

شهرداری سمنان از سد تیم سامان اسپیرال شاهرود

علیرضا طاهری ،محمد جواد اصغری ،متین کاشی، محسن سلامی هستند و اعضای کادر فنی تیم همزه، دادگر ،آقا محمد جعفریان ،سید سجاد حسینی می باشند: شهرداری سمنان جمعه ۱۷ آذر ماه ساعت ۱۴:۳۰ در سالن انقلاب اسلامی سمنان به مصاف تیم سیمان شاهرود می رود.

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

پنجشنبه | ۱۶ آذر ۱۳۹۶ | شماره ۹۴۶ | صفحه ۱۶

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز
مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی
چاپ: شرکت هم‌میهن توزیع، نشر گستر امروز
آدرس: میزرای شیرازی - نیش کوچه چهارم - پلاک ۶۸ - واحد ۴
دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۳۴۱ - ۸۸۸۹۵۳۴۲
روابط عمومی: ۸۸۸۹۵۶۷۲
فکس تحریریه: ۸۸۸۵۳۹۱۹
سازمان آگهی‌ها: ۸۸۹۳۶۶۵۱
امور مشترکین: ۸۸۹۳۳۴۴۹
آیین نامه اخلاق حرفه‌ای روزنامه:
WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

روزنامه فرصت امروز براساس رتبه‌بندی وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی با امتیاز ۶۱/۳۲ رتبه هشتم روزنامه‌های بخش خصوصی کشور را داراست

WWW.FORSATNET.IR
INFO@FORSATNET.IR

نوشتارو

چرا وجود جایگاه روابط عمومی در استارت‌آپ‌ها بسیار ضروری است؟

روابط عمومی نه تنها رابطه شما با بیرون سازمان را گسترش می‌دهد، بلکه روابط درون سازمانی را نیز بهبود می‌بخشد.

شاید بیشتر استارت‌آپ‌ها در شروع کار خود نیاز به واحد روابط عمومی نداشته باشند و یا این وظیفه را به یکی از افراد فنی خود بسپارند، اما باید توجه کنید که واحد روابط عمومی تعیین‌کننده جایگاه شما در میان رقبا خواهد بود.

هرچه این واحد را قوی‌تر و فعال‌تر نگه دارید شانس شما برای موفقیت و دریافت موقعیت‌های بهتر بالاتر می‌رود.

در واقع روابط عمومی پل ارتباطی مشتریان شما با سازمان است. مردم توسط این واحد با شما آشنا می‌شوند و به نوعی روابط عمومی نمایانگر شخصیت سازمان شما است.

این واحد است که بر تصمیمات کلی شما بسیار تاثیر می‌گذارد. یک واحد روابط عمومی خوب توانایی جذب بازخورد از مخاطبان و تحلیل آنها در کوتاه‌ترین زمان را دارد.

به گزارش نوپانا، در بسیاری از مواقع روابط عمومی است که اهداف شما در نسخه بعدی سایت و یا نرم‌افزارتان را تغییر می‌دهد. همچنین این واحد وظیفه پایش روابط بین فردی و کنترل آنها در زمان بروز بحران را دارد.

اگر واحد روابط عمومی خوبی داشته باشید کارمندان شما حس خوبی در سازمان خواهند داشت زیرا این واحد همواره بر اتحاد و یکدلی کارمندان تاثیر می‌گذارد و آنها را برای رسیدن به هدف واحد تشویق می‌کند.

یکی از تعریف‌های مهم در مورد روابط عمومی این است که: «روابط عمومی، مدیریت ارتباطات بین سازمان و گروه‌های اجتماعی مرتبط است.» بر این اساس، روابط عمومی، میانجی بین سازمان و گروه‌های اجتماعی داخل سازمان و یا خارج آن است.

مسئول واحد روابط عمومی باید بتواند بهترین تحلیل‌ها از افراد را در کوتاه‌ترین زمان به دست آورد تا با ایجاد انگیزه در آنها به نسبت شخصیت‌شان سازمان را در راه پیشرفت و توسعه یاری کند.

نکته مهم در هر سازمان این است که رابطه مدیریت با روابط عمومی یک رابطه افقی و همسطح است. اگر این رابطه عمودی و از بالا به پایین باشد روابط عمومی نمی‌تواند معجزه کند.

مدیر باید با مسئول روابط عمومی خود رابطه خوب و دوستانه‌ای داشته باشد و او را در جریان جزئیات اهداف خود قرار دهد.

معرفی استارت‌آپ

نام استارت‌آپ: زیپ
وبسایت: zip.st
سال تاسیس: ۱۳۹۶
موضوع: کوتاه‌کننده لینک
توضیح بیشتر:
زیپ پلتفرمی است برای کوتاه کردن و مدیریت لینک‌ها.



بسته‌بندی خلاق



برای مطالعه ۸۴۹ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

کلینیک کسب‌وکار

پرسش: کسب‌وکاری دارم که نه به دلیل بروز اشتباهی در عملکرد شرکت، بلکه صرفاً به خاطر حوزه فعالیتش دچار بحران اعتماد مصرف‌کنندگان شده است. چطور می‌توانم اعتماد مشتریان را به کسب‌وکارم برگردانم؟

کمترباشد، احتمال شیوع شایعات بیشتر خواهد بود. تیم اجرایی شما باید فعالانه با افراد در هر سطحی در ارتباط باشد و نظریات مثبت و منفی آنها را جمع‌آوری و منعکس کند و به آنها پاسخ بگوید. این پاسخگویی می‌تواند از طریق ارتباط مستقیم، سخنرانی زنده یا پیام ویدئویی انجام شود. این رویکرد حسن نیت شما را به مشتریان اثبات می‌کند و دغدغه‌های آنها را کاهش می‌دهد. تاکید می‌کنیم که صراحت، صداقت و شجاعت پذیرش اشتباهات، به خلق اعتماد و حفظ آن منجر خواهد شد.

این مسئله بیشتر خاص دوران رکود اقتصادی است. بهترین روش برای کسب اعتماد، نشان دادن اعتماد است. برای کسب اعتماد بیرونی، محیط درونی شما باید سرشار از اعتماد باشد. برخی از شرکت‌ها به جای آنکه کارمندان خود را برای ایجاد ارتباطی دوستانه تشویق کنند، تمام تلاش‌شان را در جهت بهبود تصویرشان در ذهن مشتری به کار می‌گیرند که بعضاً نتیجه معکوس می‌دهد. یکی از راه‌های مهم کسب اعتماد این است که مدیران رده بالا با برخی از مشتریان خود ارتباط کامل برقرار کنند. هر چه ارتباط با مشتری

بازگرداندن اعتماد مشتری

پاسخ کارشناس: شرکت‌های بزرگ در حالی که سعی در حفظ منافع خود و شرکایشان دارند، برای جلب اعتماد مشتریان هم تلاش می‌کنند. برقراری تعادل میان این دو مسئله کار دشواری است. گاه شرکت‌ها دست به هر کاری می‌زنند تا منافع خود را حتی به بهای از دست دادن مشتریان و کارمندان حفظ کنند. بنابراین نه تنها اعتماد خود را از دست می‌دهند، بلکه ضوابط اخلاقی‌شان هم کاهش پیدا می‌کند.

مدرسه مدیریت

با این راهکارها عشق خود به شغل‌تان را افزایش دهید

لذت می‌برید، از آن در مقابل بدگویی‌های این افراد دفاع کنید. زیرا اگر گفته‌های آنها را بپذیرید، به مرور موجب می‌شود علاقه و شوق خود به کار را از دست بدهید.

موجب می‌شود کارهای بزرگ خود را فراموش کنید و با مرور آنها در آینده، همواره به یاد داشته باشید که تلاش‌های‌تان در گذشته چه نتایج مفیدی را به دنبال داشته است.

همواره به فکر بهبود باشید
اگر شغل خود را دوست دارید، پس حتماً می‌توانید وظایف کاری‌تان را بهتر به پایان برسانید. سعی کنید وظایف انجام‌شده خود را بررسی کنید و هر بار تلاش کنید آنها را بهتر از قبل انجام دهید.
فعالیت‌های انجام‌شده خود را مستندسازی کنید
کارهای خود را ارزیابی کنید و از آنها مستنداتی (حتی تنها برای خودتان) تهیه کنید. این راهکار

موجب می‌شود کارهای بزرگ خود را فراموش کنید و با مرور آنها در آینده، همواره به یاد داشته باشید که تلاش‌های‌تان در گذشته چه نتایج مفیدی را به دنبال داشته است.
اگر شغل خود را دوست دارید، پس حتماً می‌توانید وظایف کاری‌تان را بهتر به پایان برسانید. سعی کنید وظایف انجام‌شده خود را بررسی کنید و هر بار تلاش کنید آنها را بهتر از قبل انجام دهید.
فعالیت‌های انجام‌شده خود را مستندسازی کنید
کارهای خود را ارزیابی کنید و از آنها مستنداتی (حتی تنها برای خودتان) تهیه کنید. این راهکار

منبع: Forbes

تخته سیاه

دانشنامه‌های یک کارآفرین (۸۱)
تا می‌تونی کتاب بخون

پارسا امیری

مطالعه کتاب می‌تواند یکی از فعالیت‌های خوب و مناسب برای رسیدن به موفقیت در کسب و کار باشد. بزرگ‌ترین صاحبان کسب و کار دنیا هم با دارایی‌های میلیاردی هنوز همچنان کتاب می‌خوانند. تو برای اینکه به قله موفقیت دست یابی باید با دنیای آدم‌های موفق آشنا شوی و چون دسترسی به این افراد به راحتی ممکن نیست یکی از بهترین راه‌ها مطالعه زندگی آنها و آشنایی با دنیای موفق‌شان از طریق مطالعه کتاب است.

همچنین می‌توانی بسیاری از اصول و قواعد مدیریت و کسب و کار را با خواندن کتاب‌های موثر و مفید فراگیری. بیل گیتس یکی از مشهورترین انسان‌های جهان است که مدت‌هاست لقب ثروتمندترین مرد دنیای تکنولوژی را به خود اختصاص داده و با تأسیس بزرگ‌ترین بنیاد خیریه دنیا تحت عنوان موسسه بیل و ملیندا گیتس، سعی کرده از ثروت خود در امور بشردوستانه استفاده کند.

بیل گیتس، هر سال در حدود ۵۰ جلد کتاب مطالعه می‌کند که نظرات خود را به بسیاری از آنها را نیز در صفحات اجتماعی شخصی‌اش به اشتراک می‌گذارد.

جورج آرمانتین جمله بسیار زیبایی دارد که می‌گوید: کسی که کتاب می‌خواند هزاران زندگی را قبل از مرگش زندگی می‌کند. کسی که هرگز کتاب نمی‌خواند فقط یک بار زندگی می‌کند.

تو برای موفقیت در کسب و کار نیاز به تجربه دیگران داری و اگر قرار باشد با همه افراد موفق از نزدیک دیدار و گفت و گو کنی و با راز و رمزهای موفقیت آنها در کسب و کار آشنا شوی شاید نیاز به ده‌ها سال داشته باشی، اما خواندن کتاب این مسیر را برای تو کوتاه می‌کند. یک کتاب ۲۰۰ صفحه‌ای می‌تواند حاوی بسیاری از تجربیات ارزشمند مردان موفق در کسب و کارشان باشد.

همه ما نیاز به یک الگو داریم وقتی از طریق کتاب متوجه می‌شوی که استیو جابز در یک وضعیت خانوادگی نامناسب بزرگ شد این باور نادرست را از ذهن پاک می‌کنی که پس خانواده نمی‌تواند عامل موثری در موفقیت باشد. یا وقتی متوجه می‌شوی که غلامعلی سلیمانی صاحب برند کاله برای فروش یک مواد غذایی در سالیان ابتدایی کارش، دو سال تمام هر هفته و آن هم دویار به یک نفر زنگ می‌زد تا بالاخره رضایت او را برای خرید فراهم کند متوجه می‌شوی که یکی از عوامل موفقیت می‌تواند پشتکار باشد.

مثلاً وقتی زندگینامه جک ما، مالک علی‌بابا را می‌خوانی متوجه می‌شوی او در هانگژوی چین متولد و در فقر تمام بزرگ شد. وی موفق به دریافت شغل در رستوران‌های محلی نشد و امتحان‌های کالج را یکی پس از دیگری خراب کرد.

سپس، در سال ۱۹۹۵، اولین بار به ایالات متحده آمریکا سفر کرد و برای اولین بار اینترنت را تجربه کرد.

خیلی زود متوجه شد که محتوای آنلاین چینی بسیار اندک است و همین باعث شد که China Pages را راه‌اندازی کند، یک فهرست و راهنما که قاعدتاً اولین استارت‌آپ وب چینی بود و طولی نکشید که زمین خورد.

در سال ۱۹۹۹، علی‌بابا افتتاح شد. امروز، وی دو برابر آمازون کالا به مشتریانش می‌رساند و طبق اطلاعاتی که اخیراً منتشرشده، جک ما، پولدارترین فرد چینی است.

پس فقر نمی‌تواند عاملی برای موفق نشدن باشد. نمونه‌های زیادی در ایران و جهان وجود دارد که افراد موفق در فقر مطلق کار خود را آغاز کردند اما توانستند با صبر و مقاومت امروز جزو مردان موفق کسب و کار ایران و جهان شوند.

وقتی کتاب می‌خوانی متوجه می‌شوی که شهید خاکن، یکی از پولدارترین انسان‌های روی کره خاکی است اما زمانی که وی از پاکستان به آمریکا آمد تا در دانشگاه ایلیونیز تحصیل کند مشغول به ظرف‌شستن برای کسب درآمد شد، اما حالا Flex-N-Gate، یکی از بزرگ‌ترین کمپانی‌های خصوصی آمریکا از آن اوست و باشگاه فولهام و یک تیم در لیگ NFL هم مدیریت می‌کند و دارایی‌اش بالغ بر ۴.۳ میلیارد دلار است.

پس لازم است تو برای موفقیت با زندگی افراد موفق آشنا شوی.
باید بدانی کسانی مانند احد عظیم‌زاده صاحب برند فرش عظیم‌زاده، مرتضی سلطانی بنیانگذار و رئیس هیأت مدیره گروه توسعه صنعتی و پژوهشی زر (زرماکارون)، ایوب پایداری صاحب بستنی میهن، حاج‌رضا ابراهیمی مالک شرکت زرین غزال، دایستی و لبنیات آپادا، مجید قنادان بنیانگذار گروه صنایع غذایی مجید، فاطمه دانشور مالک هلدینگ ذغالسنگ و صدها فرد دیگر چگونه به موفقیت رسیدند.
ایرانی‌های زیادی هم در خارج از کشور به موفقیت رسیدند که زندگی آنها می‌تواند الگوی مناسبی برای کسب درآمد از طریق کسب و کارهای مختلف باشد مثل پی‌یر امیدیار، اردوان فرهاد مشیری، امید کردستانی، حسن خسروشاهی، مانی مشعوف، آرش فردوسی و...
برای موفقیت، آشنایی با زندگی مردان و زنان موفق در ایران و جهان می‌تواند به تو انگیزه لازم را بدهد که تو هم می‌توانی یکی از مردان موفق باشی.