

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی



گمانه زنی درباره قیمت بنزین در سال آینده
سه میه بندی بنزین جدی شد
در پی مخالفت اکثریت نمایندگان مجلس با افزایش قیمت بنزین به ۱۵۰۰ تومان و از سوی اصرار دولت بر تغییر قیمت، پیشنهاد سه میه بندی و فروش دونه بخشی بنزین در سال آینده که رئیس مجلس هم بر آن تأکید کرده...

رئیس کل سازمان امور مالیاتی از پیشنهاد کاهش مالیات بر ارزش افزوده طلا به ۳ درصد خبر داد

آخرین تصمیم های مالیاتی دولت

رئیس کل سازمان امور مالیاتی کشور گفت در لایحه مالیات بر ارزش افزوده برای سوخت، نوشیدنی ها و سیگار مالیات بر ارزش افزوده ای بالاتر از متوسط در نظر گرفته شده و این نرخ برای طلا ۳ درصد لحاظ شده است. به گزارش ایلنا، سیدکامل تقوی نژاد در خصوص آخرین وضعیت بررسی لایحه دائمی مالیات بر ارزش افزوده در مجلس شورای اسلامی گفت: مالیات بر ارزش افزوده حامی تولید است و تأمین منابع مالی دولت، شهرداری ها و دهیاری ها، حوزه سلامت و ورزش در گرو تعیین تکلیف لایحه مالیات بر ارزش افزوده است...

مهلت ارسال مقالات تا پایان دی ماه تمدید شد
کنفرانس ملی فرهنگ سازمانی
با رویکرد اخلاق حرفه ای برگزار می شود

مدیریت و کسب و کار



- ۴ اشتباه رایج در تجارت الکترونیک
- چگونه فضای کاری خود را به محیطی جذاب تبدیل کنیم؟
- ساختار سی آرام کار آمد چگونه است؟
- بازار یاب چه کسی است؟
- ۴ استراتژی بازاریابی محتوایی برای تقویت برند شخصی
- برندسازی دیجیتالی با جیب خالی

کد منبع اولین رایانه ایل امسال منتشر می شود

۸ تا ۱۶



تاکید جهانبگیری در جلسه شورای عالی مناطق آزاد
مناطق آزاد به قانون توسعه صادرات
و جذب سرمایه گذاری تبدیل شوند

یادداشت

آفت تعارف
در نظام اداری ایران



یکی از ایرادهای مهم در نظام تصمیم سازی و تصمیم گیری ایران، تعارف های بی مورد در شوراها و نشست های کاری است. به عنوان نماینده بخش خصوصی که سابقه خدمات دولتی هم دارد، بارها در چنین نشست هایی حضور پیدا کرده ام و از اینکه به جای طرح درست مسائل، همه اعضا از هم تعریف می کنند رنج می برم. اینکه فضای احترام آمیزی بین مدیران دولتی...

یادداشت

حکمرانی خوب با شفافیت
در بودجه



یکی از مولفه های مهم در بهبود فضای کسب و کار و همچنین جذب سرمایه داخلی...

وزیر اقتصاد خبر داد

تسویه ۳۳ هزار میلیاردی بدهی پیمانکاران توسط دولت

وزیر اقتصاد از تسویه ۳۳ هزار میلیارد تومان بدهی پیمانکاران از طریق اوراق بدهی خزانه طی هشت ماهه امسال خبر داد. به گزارش ایسنا، مسعود کرباسیان که در جمع مدیران کل ادارات استانی وزارت امور اقتصادی و دارایی سخن می گفت، اظهار کرد: یکی از اقدامات بسیار خوبی که از سوی معاونت نظارت مالی و خزانه داری کل کشور در حال انجام است، انتشار اسناد خزانه اسلامی شامل اوراق مشارکت، اوراق بدهی و... است. وی با بیان اینکه عده ای می گویند انتشار اوراق، ایجاد بدهی می کند، گفت: هدف ما از انتشار اوراق، انجام طرح های عمرانی، توسعه ای و زیربنایی است و اگر بدهی هم ایجاد کند، نتیجه آن در راستای طرح های توسعه ای است، به عنوان مثال تا انتهای آبان ماه امسال، ۳۳ هزار میلیارد تومان از بدهی های پیمانکاران دولت از طریق اوراق بدهی تسویه شد که طبیعتاً کمک بزرگی به پیشبرد برنامه های پیش بینی شده در قوانین بودجه است. کرباسیان افزود: قبلاً خاطر همست در سفرهای استانی، به طور مداوم، پیمانکاران مراجعه می کردند که به دلیل طلب های معوق شان از دولت، پروژه ها ممتل مانده اما الان به ندرت چنین اتفاقی می افتد. وی با اشاره به برداشت یک و نیم میلیارد دلار از ذخایر صندوق توسعه ملی با اذن مقام معظم رهبری و نیز اختصاص یک و نیم میلیارد دلار با توی گری نظام بانکی در سال جاری اظهار کرد: معادل ریالی این منابع، یعنی ۱۲ هزار میلیارد تومان، با احتساب نرخ سود متوسط ۱۵ درصدی بانک های متولی و نرخ صفر درصدی صندوق توسعه ملی،

وزیر اقتصاد در ادامه سخنان خود با بیان اینکه تاکنون بالغ بر ۵۰۰ هزار میلیارد تومان از اموال دولت از سوی معاونت نظارت مالی و خزانه داری کل کشور شناسایی شده است، بیان کرد: فرآیند شناسایی سایر اموال دولت در قالب سامانه طراحی شده، در حال پیگیری است و در صورت تکمیل این فرآیند، تصور کنید چقدر از مشکلات اعتباری از طریق فروش یا واگذاری این اموال به دستگاه های نیازمند، حل خواهد شد. وی با تأکید بر اینکه اجرای اصل ۴۴ قانون اساسی از اصلی ترین وظایف وزارت اقتصاد است، افزود: در مقابل این همه دارایی دولت، میزان سود سهام شرکت های دولتی، تنها ۱۵ هزار میلیارد تومان است، سوال اینجاست که آیا نگهداری از این همه اموال در قبال سودی چنین اندک، اصلاً توجیه مالی دارد و یا هر چه سریع تر باید آنها را واگذار کرد؟ وزیر اقتصاد با بیان اینکه تمام دارایی های واگذار شده در دولت یازدهم و دوازدهم شفاف و روشن است، اظهار کرد: اگر جایی هم در واگذاری اشتباهی صورت گرفته باشد، باید رسیدگی شود، اما نکته اینجا است که اصل مسئله در اختیار دولت بودن این حجم از

معاون بین الملل بانک مرکزی اعلام کرد

اعلام موضع رسمی بانک مرکزی درباره ارزهای دیجیتال تا چند ماه آینده

معاون امور بین الملل بانک مرکزی با اعلام اینکه ریسک سرمایه گذاری در ارزهای دیجیتال بالاست، گفت: بانک مرکزی در تلاش است ظرف چند ماه آینده موضع رسمی خود را درباره ارزهای رمزپایه اعلام کند. غلامعلی کامیاب معاون امور بین الملل بانک مرکزی در گفت و گو با ایرنا درباره ارزهای دیجیتال و رشد آن در سال های اخیر گفت: پول های رمزنگاری شده که یکی از معروف ترین و مقبول ترین آنها «بیت کوین» است، در یک سال اخیر رشد قابل توجهی داشته اند و حتی گردش مالی آن در یک روز گاهی به میلیارد ها دلار نیز می رسد. وی ابعاد ارزهای دیجیتال را «ناشناخته» توصیف کرد و گفت: مشکل اینجاست که معلوم نیست پشت سر آن چه نهاد یا سازمانی قرار دارد؛ این ابهام بزرگ مورد توجه سازمان های بزرگ بین المللی از جمله صندوق

اقتصاد مقاومتی

طرح حاتم: اعطای تسهیلات ارزان قیمت برای خرید

کالای با کیفیت ایرانی

تسهیلات تا سقف ۱۵۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال

مدت بازپرداخت ۳۶ ماهه

نرخ سود تسهیلات ۱۵٪

بانک انصار

مركز خدمات مشتریان ۰۹۶۳۰۰
www.ansarbank.ir

یادداشت



آفت تعارف در نظام اداری ایران



سیده‌مهدی طیب‌زاده
رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی کرمان

یکی از ایرادهای مهم در نظام تصمیم‌سازی و تصمیم‌گیری ایران، تعارف‌های بی‌مورد در شوراها و نشست‌های کاری است. به عنوان نماینده بخش خصوصی که سابقه خدمات دولتی هم دارد، بارها در چنین نشست‌هایی حضور پیدا کرده‌ام و از اینکه به جای طرح درست مسائل، همه اعضا از هم تعریف می‌کنند رنج می‌برم. اینکه فضای احترام‌آمیزی بین مدیران دولتی حاکم باشد، اتفاق بسیار خوبی است اما دقت کنیم که به بهانه احترام‌گذاشتن، گرفتار تعارف و پرده‌پوشی واقعیت‌های اقتصاد کشور نشویم.

اگر اقتصاد ایران امروز گرفتار رکود است و نه تنها شاهد جذب جدی سرمایه‌های خارجی نیستیم، بلکه سرمایه‌های داخلی نیز به دنبال راه‌های فرار می‌گردند؛ اگر رشد جمعیت و نیاز به فرصت‌های شغلی، ششانی بیش از ایجاد اشتغال‌های مبتنی بر کسب و کار پایدار و دائمی دارد؛ اگر در همه تریبون‌ها از بخش خصوصی صحبت می‌شود ولی در عرصه واقعیت، شاهد انحصارها و تسلط‌های گسترده دولتی بر اقتصاد کشور هستیم و اگر سرمایه‌گذاران و کارآفرینان مجبورند در زمینی که با نظارت‌های غیرکارشناسی و فساد مین‌گذاری شده است حرکت کنند، همه اینها نشان می‌دهد تعداد زیادی از تصمیم‌هایی که برای مدیریت اقتصاد کشور اتخاذ شده، تصمیم‌های بهینه‌ای نبوده و در خوشبینانه‌ترین حالت، کارگروه‌های تصمیم‌ساز و تصمیم‌گیر، نتوانسته‌اند خروجی حرفه‌ای داشته باشند.

پرسش مهمی که در ذهن مطرح می‌شود این است که چرا به جای بررسی دقیق چالش‌های شکوفایی اقتصادی، وقت نشست‌ها را به تعارف و بعضاً تملق‌گویی می‌گذرانیم؟ آیا ممکن است که مثلاً در یک استان، همه مسئولان از جمله استاندار و معاون وی، مدیران دستگاه‌های دولتی و نمایندگان بخش خصوصی، همگی بهترین تحلیلگران و تصمیم‌گیران باشند، اما فضای کسب و کار استان تحول مثبت نداشته باشد؟

سفیدنامه‌ی، تعارف و تملق، کوچه‌های بن‌بستی هستند که اقتصاد ایران را به بیراهه و سکون هدایت می‌کنند و نشانی آنها، درست مقابل بزرگراه توسعه قرار دارد. بیاییم ضمن حفظ ادب و احترام، اقتصاد ایران و استان‌ها را از این کوچه‌های بن‌بست عادت‌ها بیرون آورده و به سمت بزرگراه شکوفایی هدایت کنیم. تصمیم‌گیران در نظام مبتنی بر تعارف، عمدتاً در استفاده از مزایای محیطی که در اختیار دارند غفلت می‌کنند یا آن را نادیده می‌گیرند. به همین دلیل با شکست روبرو می‌شوند. مدیران دولتی برای خنثی کردن الگوهایی که منجر به چنین اشتباهاتی می‌شوند، نیازمند ترمیم فضای تصمیم‌گیری‌های خود هستند. تغییر در محیطی که منجر به تصمیم‌های اشتباه شده، یک ضرورت است. از جمله این تغییرات، افزایش وزن بخش خصوصی در فرآیند تصمیم‌گیری‌هاست. وقتی در ترکیب یک نشست، نمایندگان بخش خصوصی جنبه تریبنی و نمایشی داشته و تصمیم‌گیری با تیمی باشد که اکثر آنها دولتی هستند، در انتها برای معدود نمایندگان بخش خصوصی، تنها دو راه باقی می‌ماند که به ظاهر متفاوتند ولی در واقع نتیجه یکسانی دارند: سکونت و تأیید دیدگاه‌های اشتباه یا اعتراض

اقلیت به تصمیم‌های اکثریت. اما در نهایت خروجی چنین کارگروه‌هایی، استمرار تصمیم‌های اشتباه خواهد بود. حال آنکه با متوازن کردن زمین بازی تصمیم‌سازی، می‌توان از محدودیت انتخاب بین این دو گزینه‌ی‌یافت و راه سوم را که ارائه پیشنهادها و واقع‌گرایانه است، جایگزین کرد.

انواع خطاهای سیستماتیک که مدیران دولتی مرتکب می‌شوند، به این ایزن بازمی‌گردد که روح محافظه‌کاری در آنها بر توسعه و شکوفایی غلبه دارد. تمایل به وضعیت موجود، یک پارادایم دولتی غالب است. آنها وضع موجود در غیاب فشار را به تغییر آن ترجیح می‌دهند. تمایل به پاداش و مدال‌های ارائه آن نیز یکی دیگر از ریشه‌های مشکل است. از سوی دیگر، برخی مدیران میانی در ساختار دیوان‌سالاری دولتی، برای پاداش‌های فوری، ارزش بسیاری زیادی قائل می‌شوند و به همین دلیل، دستاوردهای طولانی‌مدت را نادیده می‌گیرند.

تمایل به تأیید نیز آسیب دیگری است که باید به آن اشاره کنیم. ما در اکثر موارد، اهمیت بیش از حدی برای شواهد سازگار با یک باور مورد علاقه قائل می‌شویم و به سایر شواهد که در تضاد با آن هستند، ارزش چندانی نمی‌دهیم. به همین دلیل موفق به جست‌وجوی بی‌طرفانه شواهد نمی‌شویم. تصمیمات ما ریشه در یک ارزش اولیه دارند و ما موفق می‌شویم فکر خود از آن ارزش نمی‌شویم. اما اقتصاد ایران و نیازهای نسل بعدی، به گونه‌ای است که نمی‌توان این راه تکراری را باز هم پیمود و از خطرات در امان ماند. اقتصاد ایران و نظام تصمیم‌سازی اداری، نیازمند تحولات بزرگ و پوست‌اندازی است.

مهلت ارسال مقالات تا پایان دی‌ماه تمدید شد
کنفرانس ملی فرهنگ سازمانی با رویکرد اخلاق حرفه‌ای برگزار می‌شود



دومین کنفرانس ملی فرهنگ سازمانی با رویکرد اخلاق حرفه‌ای و دومین جایزه مسئولیت اجتماعی مدیریت توسط انجمن مدیریت ایران و با همکاری بانک پاسارگاد در تاریخ ۲۴ و ۲۵ بهمن‌ماه امسال در دانشگاه خاتم برگزار می‌شود.

به گزارش «فرصت امروز»، دکتر آذر صائمیان، دبیر دومین کنفرانس ملی فرهنگ سازمانی با رویکرد اخلاق حرفه‌ای در دوشنبه یازدهم دی‌ماه در نشست خبری با اعلام این مطلب گفت: توسعه و ترویج فرهنگ سازمانی مبتنی بر اخلاق حرفه‌ای در نظام فکری فردی، سازمانی و اجتماعی، دستیابی به ارزش‌ها و الگوهای مناسب رفتار حرفه‌ای در توسعه پایدار و ارائه آخرین دستاوردهای علمی و کاربردی در فرهنگ سازمانی با رویکرد اخلاق حرفه‌ای از اهداف برگزاری این کنفرانس است.

رفتار شهروندی، اخلاق در رسانه‌ها و فضای مجازی و اخلاق، اقتصاد، قانون در حوزه اجتماعی است. رئیس شورای سیاست‌گذاری مجله «مدیریت» همچنین به برگزاری دومین جایزه مسئولیت اجتماعی مدیریت که همزمان با کنفرانس ملی فرهنگ سازمانی برگزار می‌شود، اشاره کرد و گفت: مسئولیت مدیریت، مسئولیت اقتصادی (سودآوری که فلسفه وجودی شرکت است)، مسئولیت قانونی (پیروی از قوانین که مشخص‌کننده میزان پایبندی و تعهد سازمان‌ها به قوانین و مقررات است)، مسئولیت اجتماعی (میزان تعهد به‌عنوان مهم‌ترین بخش از عملکرد که سایر مسئولیت‌ها را نیز تحت‌الشعاع خود قرار می‌دهد) و مسئولیت داوطلبانه مسئولیت‌های اجتماعی هستند.

صائمیان با بیان اینکه جایزه مسئولیت اجتماعی مدیریت، ۲۰ زیرمعیار از پنج محور یادشده در سازمان‌ها مورد ارزیابی قرار می‌گیرند، به عیج‌ی‌بودن موضوع اخلاق حرفه‌ای با فرهنگ سازمانی اشاره کرد و ادامه داد: نهادینه‌سازی اخلاق حرفه‌ای، پیش‌شرط موفقیت

گزارش ۲

وابستگی بودجه سال ۱۳۹۷ به نفت چقدر است؟
ردپای نفت در بودجه

درآمد ۲۰۳ هزار میلیارد تومانی نفت در سال آینده رقمی برابر با ۱۳۲ هزار میلیارد تومان در بودجه دولت هزینه شود. سهم صندوق توسعه ملی و شرکت ملی نفت نیز از این رقم به ۲۹.۵ هزار میلیارد تومان و ۶۲.۵ هزار میلیارد تومان می‌رسد. تداوم این روند می‌تواند کاهش واقعی وابستگی بودجه به نفت را رقم بزند. بسیاری از کارشناسان اقتصادی معتقد هستند کاهش وابستگی به نفت از مبانی اولیه توسعه پایدار در کشور محسوب می‌شود چراکه شرایط را برای عدم تأثیرگذاری قیمت نفت بر وضعیت اقتصادی فراهم می‌کند. وابستگی به نفت یکی از آفات مهمی است که اقتصاد ایران بدان مبتلاست و به عبارت دیگر، وابستگی به نفت سبب شده است تا حتی در دوره‌های افزایش

تفاوت دارد و از موسسات عام‌المنفعه و خیریه بابت ثبت‌نام در جایزه مسئولیت اجتماعی مدیریت، هزینه‌های دریافت نخواهد شد و این موسسات به‌صورت رایگان ارزیابی و ممیزی خواهند شد. دکتر صائمیان با تأکید بر اینکه این ارزیابی، متعهدانه و مسئولانه خواهد بود، تصریح کرد: ارزیابی برای ارزیابی و ممیزی انتخاب خواهند شد که خوشنام، حرفه‌ای و دارای سوابق ارزیابی در جواز معتبر بوده و به مفاهیم مسئولیت اجتماعی آشنایی کامل داشته باشند.

او از تمدید مهلت ارسال مقالات به این کنفرانس تا پایان دی‌ماه امسال خبر داد و گفت: تمامی مقالات پذیرفته‌شده در کنفرانس ملی فرهنگ سازمانی به‌صورت رایگان در پایگاه استنادی جهان اسلام (ISC) و سویلیکا (CIVILICA) نمایه و منتشر خواهد شد.

صائمیان با بیان اینکه باید روی بحث فرهنگ سازمانی کار جدی انجام دهیم تا نتایج آن را در فعالیت سازمان‌ها مشاهده کنیم، افزود: فرهنگ در عقاید، باورها و هنجارها نهفته است و می‌تواند به رشد فردی و سازمانی ما کمک کند. او بیشترین ضعف سازمان‌ها را ناشی از نبرداشتن به مسئولیت مدیریت عنوان کرد و ادامه داد: بالاترین امتیاز در دومین جایزه مسئولیت اجتماعی مربوط به حوزه مسئولیت مدیریت و اقتصادی است، چراکه اگر سازمانی به این بخش توجه ویژه کند، خود به خود مسئولیت اجتماعی در آن نیز انجام خواهد داد.

به گفته صائمیان، ارزیابی جایزه مسئولیت اجتماعی سازمان‌ها به‌شکل خصوصی یا عام‌المنفعه



وابستگی بودجه سال ۱۳۹۷ به نفت چقدر است؟
ردپای نفت در بودجه

درآمد نفتی نیز اقتصاد کشور شاهد پول‌پاشی بیشتر و ناتوانی در جذب اعتبارات باشد. اقتصاد ایران در سال‌های اخیر، خصوصاً با تشدید تحریم‌ها و رسیدن دامنه آن به فروش نفت، اتفاقات ناگواری را شاهد بوده؛ از یک سو، رشد منفی اقتصاد و از سوی دیگر، عدم ایجاد شغل و بحران بیکاری در عین رشد فزاینده تورم از مهم‌ترین اتفاقات بود که در سال‌های ابتدایی دهه ۹۰ قدرت خرید خانوار ایرانی را نشان‌دهنده و زمینه را برای افزایش شکاف میان درآمدها و هزینه‌ها افزایش داده است. براساس این گزارش، نفت بیش از یکصد سال است که اقتصاد ایران، سهم هر ایرانی از محل درآمدهای نفتی پیش‌بینی شده در بودجه سال آینده برابر با ۱۳۲ هزار تومان در ماه یا به

دریچه

آیا اعتراضات خیابانی بر برجام تأثیر دارد؟
ترامپ و ایران

دونالد ترامپ، رئیس‌جمهور آمریکا ثابت کرد که اعتقادی به آزادی و رفاه مردم ندارد و مشکل اصلی او تنها به حاکمیت ایران نیست. به گزارش خبرآنلاین، سال ۲۰۱۸ در آمریکا به حالی شروع می‌شود که هنوز ابهام‌های آغاز سال ۲۰۱۷ را با خود دارد و با گذشت یک سال از ریاست جمهوری ترامپ، دنیا هنوز به‌تازده و منتظر به نظر می‌رسد. محصول حضور یک‌ساله ترامپ بر بزرگ‌ترین قدرت نظامی - اقتصادی، جهانی پر از عدم قطعیت، پیش‌بینی‌ناپذیری، شتاب تحولات و جهانی است که محیطی ویره‌وار و پر تنش را تجربه می‌کند؛ دنیایی که نمی‌داند در وضعیت پیش آمده چه روشی را پیش گیرد تا کمترین آسیب را ببیند.

سال ۲۰۱۷ دوران اوج تشنج‌ها و بحران‌های منطقه‌ای بود و با اینکه در اواخر این سال، سخن از پایان داعش و به دست رفتن پایگاه سرزمینی این گروه تکفیری زده شد، اما معادلات جدیدی شکل گرفته است.

ترامپ اولین روزهای ریاست جمهوری خود را با خروج از معاهدات بین‌المللی شروع کرد و همچنین آخرین روزهای سال ۲۰۱۷ را با زیر پا گذاشتن قطعنامه‌های بین‌المللی شورای امنیت و اعلام انتقال سفارت آمریکا به قدس به پایان رساند. گذشت یک سال از ریاست جمهوری ترامپ هر بیننده‌ای را به این نتیجه می‌رساند که او فردی است با تصمیم‌های جنجالی و نگران‌کننده که جهان را بسیار ساده‌تر از آنچه است می‌بیند و نمی‌تواند ابعاد متفاوت مسائل بین‌المللی را بسنجد و با هم دیگر تحلیل کند.

خروج از نفتا، رد شدن از توافقنامه اقلیمی پاریس، وارد شدن به تنش گسترده با کره شمالی، تهدید دائمی برجام و عدم تأیید آن، اعلام انتقال سفارت آمریکا به قدس و در نهایت صدور راهبرد امنیتی جدید و قلندار کردن روسیه و چین به عنوان رقبای آمریکا تنها قسمت‌هایی از تصمیمات جنجالی و عجیب ترامپ در این یک سال بودند. با این همه، راهبرد امنیتی جدید آمریکا فرصتی بود برای ترامپ تا از انتقادهای یک ساله منتقدان مبنی بر نداشتن استراتژی بلندمدت برای آمریکا فرار کند. ترامپ با سخنرانی در مورد این راهبرد جدید، چنین القا کرد که برای همه مسائل پیش روی آمریکا، برنامه و استراتژی دارد و آمریکا را به قدرت قبلی خود خواهد برگرداند. اما تناقضات مشهود در این راهبرد نشان می‌دهد یک گروه منسجم و کارکشته در پشت آن نیست. برکناری شخصی مانند بنسن از تیم امنیتی آمریکا، زمزمه‌های برکناری تیلرسون وزیر خارجه از دستگاه دیپلماسی آمریکا و یکه‌تازی نیکو هیلی نماینده آمریکا در سازمان ملل در مسائل متعدد آمریکا و البته حضور داماد همه‌کاره ترامپ در پشت بیشتر تحولات سیاست خارجی آمریکا نشان می‌داد که آمریکای ترامپ در برنامه‌های کوتاه‌مدت خود هم مانده است چه برسد به نوشتن برنامه و استراتژی امنیتی بلندمدت. از این رو انتشار چنین سندی در چنین فضایی تعجب‌آور بود. از این رو این سند را باید محصول تفکرات معتقد به روش سنتی و معولانه در راهبرد امنیتی تیلرسون، مک مستتر و چیچم متیس از سوی و افراد معتقد به تفکرات ساختار شکنانه مانند جرد کوشنر، نیکو هیلی و خود ترامپ از سوی دیگر دانست.

آمریکای ترامپ در یک‌سال گذشته فاصله معناداری از ایران گرفت و بسیاری از مفاهیم و مسائلی که در دوران اوباما می‌توانستیم اسم حل شده بر آن بگذاریم دوباره به روند اولیه خود بازگشت. مسائلی مانند رژیم چنج و اعتقاد به گفت‌وگو برای رسیدن به توافقات چندجانبه و مهم‌ترین مسئله اقدام، تنظیم روابط دو جانبه در چارچوب برجام، اما آمدن ترامپ مانند ضربه به توییچ بود که انبوه توبه‌های توافق شده روی میز بیلبارد را جابه‌جا کرد. رفتار ترامپ با ایران بر مبنای تلاش برای تغییر رژیم در ایران و مخالفت با کلیت حاکمیت است و از این رو هیچ اعتقادی به گفت‌وگو بر مبنای احترام به توافقات گذشته بین دو کشور ندارد. از این رو در یک‌سال گذشته تمام تلاش خود را به کار برد تا ساختار برجام را متزلزل کند و در نهایت از تأیید آن خودداری کرد و آن را به کنگره ارجاع داد.

روزهای آینده و شروع سال ۲۰۱۸ می‌تواند در تنظیم روابط آینده دو کشور تأثیرگذار باشد، چراکه ترامپ باید تکلیف خود را با برجام مشخص کند. توییچ که دوباره از کنگره به خود ترامپ برگردانده شده است وضعیت بغرنجی دارد. اعتراضات چند روز اخیر در ایران و واکنش‌های هیجانی و خارج از عرف ترامپ و برخی مقامات آمریکایی می‌تواند بر این موضوع تأثیر بگذارد. ترامپ با رفتارهای گذشته خود نشان داده است اعتقادی به آزادی و رفاه مردم ندارد و مشکل اصلی او تنها به حاکمیت ایران نیست. سال ۲۰۱۸ سالی پرفراز نشیبی را برای دو کشور متصور است؛ سالی که روزهای ابتدایی آن فضایی متشنج برای آینده را نشان می‌دهد.

عنوان	عملکرد سال ۹۱	عملکرد سال ۹۲	عملکرد سال ۹۳	عملکرد سال ۹۴	عملکرد سال ۹۵	قانون سال ۹۶	لایحه سال ۹۷
حقالق‌درصد وابستگی به نفت	۴۰	۴۲٫۴	۳۶٫۸	۳۵٫۱	۲۷٫۳	۳۵	۳۵٫۹

یادداشت



حکمرانی خوب با شفافیت در بودجه



محسن ضرابی
رئیس اتاق مشترک ایران و عمان

یکی از مولفه‌های مهم در بهبود فضای کسب و کار و همچنین جذب سرمایه داخلی و خارجی، درجه شفافیت بودجه است. گزارش سازمان مشارکت بین‌المللی بودجه IBP نشان می‌دهد شاخص شفافیت بودجه OBI ایران ۴۸ است در حالی که متوسط این رقم در جهان به ۵۶ درصد رسیده است (عدد یک غیرشفاف‌ترین و ۱۰۰ شفاف‌ترین وضعیت بودجه را نشان می‌دهد) به همین دلیل تلاش برای ارتقای سریع این شاخص اهمیت دارد. این شاخص، بر اساس بررسی ۱۳۲ شاخص فرعی به صورت دوساله بررسی و تعیین می‌شود. نکته جالب توجه آنکه بیش از ۶۰ شاخص فرعی، در حوزه‌های دسترسی عمومی به اسناد بودجه و جامعیت گزارش‌های بودجه‌ای جای می‌گیرند. شفافیت بودجه به معنای مشارکت معنادار عموم در تصمیم‌گیری‌های دولتی است که خود تعیین‌کننده حکمرانی قابل محاسبه و مؤثر دولت محسوب می‌شود، به همین دلیل برای شفافیت، عمدتاً به نظارت مردم مرتبط است و مفهومی فراتر از حسابرسی یا نظارت سازمان‌های حکومتی قلمداد می‌شود. شفافیت بودجه، کارآمدترین عامل برای شناسایی فساد مالی در دستگاه‌های اجرایی است، به عنوان نمونه براساس گزارش‌های سازمان IBP کشف سریع و دقیق اختلاس‌های خرید گندم در هند و بارانه نقدی کشاورزان در مکزیک، مرهون شفافیت بودجه این کشورهاست.

از ۸ مستند پیوست بودجه که در شاخص شفافیت بودجه مورد تأکید هستند تا چند سال پیش، برخی از آنها هیچ‌گاه در ایران منتشر نمی‌شد که مهم‌ترین مستند در این میان، گزارش بودجه شهروندی است. این گزارش و اطلاع‌رسانی دقیق دولت از بندهای مختلف بودجه هستیم و به جز بخش‌های امنیتی و نظامی که در اغلب کشورها جزئیات بودجه آن منتشر نمی‌شود، گزارش بودجه ۹۷ به بیان دقیق‌تر و جزئی بودجه پرداخته است. این مسئله، بحث‌ها و نظرات متعددی را در کشور به همراه داشته است. برخی روزنامه‌نگاران، تحلیل‌گران اقتصادی و سازمان‌های سیاسی به دنبال انتشار این جزئیات، دولت را در مورد برخی ردیف‌های بودجه مورد انتقاد قرار داده‌اند ولی نکته مهم آن است که انتشار این قبیل اطلاعات می‌تواند به بهبود بودجه‌های سالانه کمک کند چراکه اراده دولت برای تحولات بودجه‌ای، در این شفافیت به خوبی نمایان است.

بررسی نتایج نظرسنجی‌های شفافیت بودجه نشان می‌دهد در عموم کشورهای با بودجه شفاف، میانگین درآمد ناخالص ملی شهروندان بالاست و از سوی دیگر کشورهای با بودجه غیرشفاف و سیستم مالی ناپای، گرفتار فقر عمومی می‌شوند. لازم به ذکر است میانگین امتیاز OBI کشورهای وابسته به درآمدهای نفتی، بسیار کمتر از میانگین امتیاز کشورهای با درآمدهای حاصل از ارائه خدمات، صنایع و فروش منابع معدنی است. بررسی IBP همچنین نشان می‌دهد افزایش شفافیت بودجه، موجب کاهش کسری بودجه می‌شود. این مسئله، یکی از نیازهای مهم اقتصاد امروز ایران است. اسلواکی، ایتالیا، پرتغال و چک از این طریق موفق به مهار کسر بودجه خود شده‌اند. گزارش‌های بانک جهانی و صندوق بین‌المللی پول برای بودجه ۲۰۱۵ کشورها نیز نشان می‌دهد نیوزیلند با شاخص شفافیت بودجه ۹۰، توانسته کسری بودجه خود را ۹ درصد کاهش دهد و فرانسه و انگلستان که شاخص شفافیت ۸۷ را دارند به ترتیب ۶ و ۷ درصد کاهش کسری بودجه را تجربه کرده‌اند.

مجموعه تجربه‌های فوق این امیدواری را ایجاد می‌کند که ایران نیز به استمرار روند مورد نظر دولت برای بودجه ۹۷ و ارتقای شفافیت بودجه، تحولات مثبتی را پشت سر بگذارد و شاهد تعادل نسبی بین ترازهای مالی دولت باشیم. به نظر می‌رسد سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی ایران، توصیه‌های سازمان IBP را جدی گرفته و برای ارتقای شاخص شفافیت کشور برنامه‌ریزی کرده، با دست کم به روش‌های دیگری به نتایج فکری مشابه دست یافته است. از دید سازمان IBP، بهبود سیستم بودجه یک کشور بسیار پیچیده، فنی و تخصصی است اما انتشار کامل گزارش تهیه شده می‌تواند به عنوان راه‌حل آسان‌تر و کوتاه‌مدت مورد توجه قرار گیرد.

۴۲ درصد کشورها از جمله ایران، مستندات لازم را تهیه می‌کنند ولی به دلیل عدم انتشار عمومی، از نتایج و دستاوردهای آن بهره‌مند نمی‌شوند. ولی حرکتی که ایران برای خروج از این فیرست و پیوستن به باشگاه کشورهای با بودجه شفاف آغاز کرده است، امید به دستیابی به امتیاز بالای ۸۰ درصد را در سال‌های آتی به همراه دارد. همچنان که همه کشورهای منتشرکننده کامل مستندات هشگانه، امتیازهای بین ۸۰ تا ۱۰۰ را به خود اختصاص می‌دهند. انتشار اطلاعات ملازم، در گزارش‌های ممیزی و ایجاد سیستم‌های نظام پیشنهادها و انتقادی نیز مؤثر است. انتشار مستندات بودجه به صورت گسترده و قابل درک به عموم مردم از جمله فعالان اقتصادی کمک می‌کند تا افزون بر تقویت نظارت عمومی بر دولت، در برنامه‌ریزی‌های مالی و اقتصادی خود نیز آیندنگری لازم را داشته باشند. ضابطه جامعیت بودجه یعنی افشای اطلاعات تمام فعالیت‌های مالی دولت در قالب بودجه سالانه و وفاداری به آن در عمل، برنامه‌ریزی کسب‌وکارها را تسهیل می‌کند.

منبع: پایگاه خبری اتاق ایران

رئیس کل سازمان امور مالیاتی از پیشنهاد کاهش مالیات بر ارزش افزوده طلا به ۳ درصد خبر داد

آخرین تصمیم‌های مالیاتی دولت



رئیس کل سازمان امور مالیاتی کشور گفت در لایحه مالیات بر ارزش افزوده برای سوخت، نوشیدنی‌ها و سیگار مالیات بر ارزش افزوده‌ای بالاتر از متوسط در نظر گرفته شده و این نرخ برای طلا ۳ درصد لحاظ شده است. به گزارش ایلنا، سید کامل تقوی‌نژاد در خصوص آخرین وضعیت بررسی لایحه دائمی مالیات بر ارزش افزوده در مجلس شورای اسلامی، گفت: مالیات بر ارزش افزوده حامی تولید است و تأمین منابع مالی دولت، شهرداری‌ها و دهیاری‌ها، حوزه سلامت و ورزش در گرو تعیین تکلیف لایحه مالیات بر ارزش افزوده است. قانون مالیات بر ارزش افزوده از سال ۱۳۸۷ و برای مدت پنج سال به صورت آزمایشی اجرا شد و بعد از اتمام دوره آزمایشی تاکنون هر سال با درخواست دولت در قالب لایحه بودجه اجرای آن استمرار یافت.

او با بیان اینکه به موازات استمرار اجرای آزمایشی این قانون، دولت با بررسی دقیق و بیش از هزار نفر ساعت کارشناسی لایحه دائمی مالیات بر ارزش افزوده را در اسفند ۱۳۹۵ تقدیم مجلس شورای اسلامی کرد، افزود: با دستور رئیس مجلس شورای اسلامی و همراهی نمایندگان، لایحه مجدداً با دریافت نظر از فعالان اقتصادی، اتاق بازرگانی، اتاق تعاون و اتاق اصناف بررسی شد تا اشکالات موجود برطرف شود.

رئیس کل سازمان امور مالیاتی کشور با ذکر اینکه اشکالات قانون فعلی که به صورت آزمایشی اجرا می‌شود برطرف شده است، گفت: به موازات تنظیم لایحه در بودجه سال ۹۶ پیشنهادی به مجلس ارائه کردیم که طبق آن مصوبه بتوانیم مشکلات برخی گروه‌ها و اصناف خاص را که دارای مشکل بودند با توافق کامل

با این بخش‌ها برطرف کنیم. او با تأکید بر اینکه در حال حاضر ۹۰ درصد مالیات بر ارزش افزوده با توافق از پرداخت‌کنندگان دریافت می‌شود، تصریح کرد: برخلاف آن چیزی که در ذهن وجود دارد، این مالیات به زیان تولید نیست و سازمان امور مالیاتی کشور نیز تمامی تلاش خود را برای افزایش رضایت مودیان در قالب بخشنامه‌ها و اصلاح قانون مبذول داشته است. تقوی‌نژاد با اشاره به اینکه قانون مالیات بر ارزش افزوده قانون شفافیت و عدالت است، گفت: ما در انتظار تصویب قانون دائمی مالیات بر ارزش افزوده در مجلس یا تصویب پیشنهاد استمرار

فعالان گلایه داشتند و گلایه آنها بحق بود و ما در سازمان مقرر کردیم که ظرف یک‌ماه استرداد به صادرکنندگان انجام شود و سال گذشته حدود ۱۳۰۰ میلیارد تومان و امسال ۷۰۰ میلیارد تومان به صادرکنندگان استرداد داشتیم.

رئیس سازمان امور مالیاتی با اشاره به اینکه باید تولید را در زمینه مالیات بر ارزش افزوده بیشتر توجیه کنیم، افزود: اینکه مالیات بر ارزش افزوده در کشور حاکم شود یا مالیات بر مصرف، باید بررسی شود و طبق شرایط کشور ما باشد. شکل فعلی اجرای مالیات بر ارزش افزوده در ۱۶۰ کشور اجرا می‌شود به همین دلیل کامل‌ترین شکل قانون مالیات بر ارزش افزوده است که برای آن ۲۵ مورد اصلاحات را پیشنهاد داده‌ایم که باید اصلاح شود و در صورت لحاظ شدن این اصلاحات، قانون کاملی برای مالیات بر ارزش افزوده خواهیم داشت.

تقوی‌نژاد به لایحه‌ای که در خصوص مالیات بر ارزش افزوده در مجلس است اشاره کرد و گفت: هرگونه تغییر در این لایحه حق مجلس است اما ما چند نرخ به آنها ارائه کردیم. برای مثال برای سوخت، نوشیدنی‌ها و سیگار مالیات بر ارزش افزوده‌ای بالاتر از متوسط در نظر گرفتیم و این نرخ را برای طلا ۳ درصد لحاظ کردیم اما در اختیار مجلس است که نرخ‌ها را تغییر دهد.

وی افزود: ما در حال حاضر کمترین نرخ مالیات بر ارزش افزوده را دریافت می‌کنیم مثلاً در کشورهای همسایه حدود ۲۰ درصد مالیات بر ارزش افزوده دریافت می‌شود و برخی کشورهای نفتی که تاکنون عمده درآمدشان از نفت بود از آغاز سال ۲۰۱۸ قصد دارند بخشی از درآمد خود را از مالیات بر ارزش افزوده تأمین کنند.

مسکن



آخوندی: دوره بیغوله ساختن در بیابان‌ها به سر رسیده است

نوسازی بافت‌های فرسوده تهران از کدام منطقه آغاز می‌شود؟

وزیر راه و شهرسازی با بیان اینکه دوره بیغوله ساختن در بیابان‌ها و به وجود آوردن فضاهای زشت و پلشت به اتمام رسیده است، گفت که امروز با شروع نوسازی بافت فرسوده محله سیروس، شاهد آغاز رویکرد ارتقای کیفیت زندگی مردم در ساخت و سازها هستیم. به گزارش ایلنا، وزیر راه و شهرسازی در مراسم شروع عملیات اجرایی برنامه نوسازی مسکن در بافت فرسوده با مجموعه مسکونی یکصد واحدی در محله سیروس با بیان اینکه معتمد این اقدام یک تغییر رویکرد در شهرسازی است، گفت: برای من مهم است که این تغییر رویکرد را بتوانیم به کل ایران تعمیم دهیم.

آخوندی با بیان اینکه بارها درباره کالایی شدن مردم ایران، سوداگری شهری و شهرفروشی صحبت کرد، گفت: اقدامات سال‌های گذشته در بحث شهرسازی باعث شده تا امروز تهران تبدیل به ساختمان‌های بدقواره شود. صرف اینکه کسی پول بدهد و تراکمی را خریداری کند. وی افزود: شاید محله سیروس که امروز عملیات اجرایی نوسازی بافت فرسوده در آن شروع می‌شود از قدیمی‌ترین محله‌های تهران باشد که فرهنگ و تاریخ کشور در این محله می‌توان دید. حال اینکه سؤال من این است آیا با این تراکم‌فروشی‌ها می‌توان کیفیت زندگی در شهر را افزایش داد.

وزیر راه و شهرسازی با بیان اینکه تأکید من بر افزایش کیفیت زندگی است، گفت: این نوسازی‌های بافت فرسوده باید در تمام محله‌های فرسوده ایران به اجرا برسد تا شاهد افزایش کیفیت زندگی مردم باشیم. وزیر راه و شهرسازی تأکید کرد: مردم باید از محلی که در آن زندگی می‌کنند لذت ببرند و حس تعلق به آن داشته باشند. آخوندی گفت: این پروژه از این جهت برای من مهم است که آغاز تغییر نگرش در شهر و طراحی شهری محسوب می‌شود.

وی تأکید کرد: امروز وقت آن رسیده است دولت، شهرداری و مردم شهر خط بطلانی به اقدامات گذشته در شهرسازی بکشند. دوران بیغوله ساختن و هدر دادن هزاران میلیارد تومان پول مردم در ساخت و ساز در بیابان‌ها به اتمام رسیده است و باید از ایجاد فضاهای زشت و پلشت در بیابان‌ها بگذریم و به هیت ملی خود بازگردیم.

سرانه دریافتی ماهانه هر فرد بازنشسته در سال آینده چقدر است؟
تصویری تازه از وضعیت صندوق‌های بازنشستگی

دولت برای هر فرد بازنشسته تحت پوشش صندوق بازنشستگی کشوری در سال آینده به‌طور متوسط یک میلیون و ۴۲۹ هزار و ۸۳۳ تومان به صندوق مربوطه پرداخت خواهد کرد. به گزارش خبرآنلاین، لایحه بودجه سال ۱۳۹۷ در حالی نیمه آذرماه امسال تقدیم مجلس شد که یکی از بخش‌های مورد توجه بودجه‌های هر ساله، میزان حقوقی است که بازنشستگان خواهند گرفت.

تصویری از وضعیت سه صندوق بازنشستگی اصلی کشور نشان می‌دهد که صندوق بازنشستگی کشوری با تعداد یک میلیون و ۲۸۴ هزار و ۱۸۲ بازنشسته، وظیفه‌بگیر و مستمری‌بگیر، حدود ۲۲ هزار و ۳۴ میلیارد تومان به اعتبارات دولتی بابت حقوق بازنشستگان وابسته است. سازمان تأمین اجتماعی نیز صندوق بازنشستگی کشوری با تعداد ۶۸۰ هزار بازنشسته، وظیفه‌بگیر



و مستمری‌بگیر در حدود ۹ هزار و ۴۶۰ میلیارد تومان به اعتبارات دولتی بابت حقوق بازنشستگان وابسته است. در عین حال، سازمان تأمین اجتماعی ۳ میلیون و ۷۸ هزار و ۳۳۷ بازنشسته، وظیفه‌بگیر و مستمری‌بگیر دارد. بنا به این گزارش، وابستگی به اعتبارات دولتی بابت حقوق بازنشستگان در صندوق بازنشستگی کشوری در لایحه بودجه سال ۱۳۹۷ نسبت به امسال از رشد ۲۱.۸ درصدی برخوردار بوده و وابستگی سازمان تأمین اجتماعی نیروهای مسلح حدود ۳۸ درصد کم شده است.

گزارش مرکز پژوهش‌های مجلس نشان می‌دهد که دولت برای هر فرد بازنشسته تحت پوشش صندوق بازنشستگی کشوری در سال آینده به‌طور متوسط یک میلیون و ۴۲۹ هزار و ۸۳۳ تومان به صندوق

با تعرفه‌های جدید آسیاتک بی نهایت داندل‌سود کن ...

رهایی از محدودیت ترافیک

اینترنِت یک، آسیاتک

۱۵۴۴

asiatech.ir

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

خبر



ریبل در عرش، بیت کوین در فرش
۱۰ ارز مجازی برتر جهان معرفی شد
عملکرد ۱۰ ارز رمزنگار اول جهان در سال ۲۰۱۷ میلادی مورد بررسی قرار گرفت که ریبل در جایگاه نخست و بیت کوین رتبه چهاردهم را به خود اختصاص داد.

به گزارش ایبنا به نقل از کوارتز، بهترین عملکرد ۱۰ ارز رمزنگار اول جهان در سال ۲۰۱۷ میلادی منتشر شد که در این میان بیت کوین با وجود رشد بیش از یک هزار درصدی خود در سال گذشته میلادی، موفق به قرار گرفتن در میان ۱۰ ارز رمزنگار برتر جهان نشد.

این در حالی است که ارز رمزنگار ریبل که به عنوان یک نوع سیستم پرداخت جدید برای بانکها در نظر گرفته می‌شود، رتبه نخست را به خود اختصاص داد و بیت کوین در رتبه چهاردهم در این جدول قرار گرفت.

بر اساس این گزارش، ارز رمزنگار ریبل با ۳۶ هزار ۱۸ درصد در رتبه نخست قرار گرفت و به دنبال آن آی‌ای‌ام با ۲۹ هزار و ۸۴۲ درصد، آردو با ۱۶ هزار و ۸۰۹ درصد، استلار با ۱۴ هزار و ۴۴۱ درصد، دس با ۹ هزار و ۲۶۵ درصد، اتریوم با ۹ هزار و ۱۶۲ درصد، گولم با ۸ هزار و ۴۳۴ درصد، بینانس کوین با ۸ هزار و ۶۱ درصد، لایت کوین با ۵ هزار و ۴۶ درصد و اومیس گو با ۳ هزار و ۳۱۵ درصد به ترتیب در جایگاه دوم تا دهم قرار گرفتند. اما بیت کوین با یک هزار و ۳۱۸ درصد رشد در جایگاه چهاردهمین ارز مجازی جهان به لحاظ عملکرد سوددهی در سال ۲۰۱۷ میلادی معرفی شد.

مدیرکل ریالی و نشر بانک مرکزی:

بازار طلا پریسک است، شاید خریداران سکه ضرر کنند

مدیرکل ریالی و نشر بانک مرکزی گفت: بازار طلا بازار پرنوسان و پریسکی است. بنابراین محل مناسبی برای مردم عادی جهت سرمایه‌گذاری نیست و ممکن است با کاهش جهانی قیمت طلا خریداران سکه متضرر شوند. به گزارش تسنیم، رحیمی گفت: از ابتدای مهرماه امسال قیمت سکه روند افزایشی را در پیش گرفت که علت این امر افزایش تقاضای خرید سکه به دلیل ورود برخی از سرمایه‌گذاران به این بازار بود که با احتمال افزایش قیمت طلا در ماه‌های آتی اقدام به خرید سکه می‌کنند و برخی از مردم عادی نیز به منظور حفظ قدرت خرید پول خود پس‌اندازهای‌شان را تبدیل به سکه می‌کنند که همه این موارد حجم تقاضا در بازار سکه را افزایش داده بود و بالطبع قیمت انواع سکه نیز افزایش یافت.

وی افزود: به موجب قانون ضرب مسکوک طلا، بانک مرکزی انحصار ضرب انواع سکه طلا را برعهده دارد و تأمین نیاز بازار به انواع سکه بهار آزادی از وظایف این بانک است. همچنین یکی از اهداف بانک مرکزی حفظ ارزش پول کشور است و از آنجا که افزایش قیمت سکه و طلا می‌تواند سایر بازارهای موازی همچون ارز را نیز متاثر کرده و قیمت‌ها در این بازارها را نیز افزایش دهد، هرگاه قیمت سکه در بازار با ارزش ذاتی سکه و قیمت تمام شده آن فاصله قابل توجهی پیدا کرده و قیمت‌ها غیر واقعی و به اصطلاح حبابی شود بانک مرکزی با هدف ایجاد تعادل در بازار و کنترل قیمت‌ها اقدام به مداخله و عرضه سکه در بازار می‌کند.

وی تصریح کرد: در اتفاقات اخیر بازار طلا، بررسی‌ها حاکی از افزایش تقاضای خرید بود و با توجه به اینکه عرضه سکه در بازار با تقاضای شکل گرفته متناسب نبود بانک مرکزی تصمیم به عرضه سکه از طریق بانک کارگشایی گرفت.

دفاع بانک مرکزی از حراج سکه

آیا حراج سکه بهترین راه برای کنترل قیمت‌ها است؟

بازار پولی و طلا از طریق حراجی انجام می‌شود و هیچ‌گاه برای عرضه دلار و امثال آن در مواقع نوسان شدید از چنین روش‌هایی استفاده نشده و عرضه از کانال صرافی‌ها انجام می‌شود، بر این اساس برخی معتقدند که بانک مرکزی باید از این طریق اقدام کند و یا پیشنهاد عرضه از کانال بازار سرمایه نیز وجود دارد.



با این حال نظر بانک مرکزی چیز دیگری است و شیوه حراج را مورد تأیید می‌داند. نظر رحیمی مدیرکل ریالی و نشر بانک مرکزی این است که تجربه سال‌های گذشته نشان داده استفاده از روش حراج سکه مؤثرترین راه برای تأمین نیاز بازار و کنترل قیمت‌هاست. قیمت‌های پایه اعلام شده در حراج بر مبنای قیمت تمام شده و پایین‌تر از نرخ عرضه سکه در بازار بوده و خریدهای صورت گرفته از بانک کارگشایی هم عموماً با قیمتی پایین‌تر از بازار است. از سویی دیگر شرکت در جلسات بانک کارگشایی برای عموم مردم آزاد است و هر کسی می‌تواند با شرکت در جلسه و پیشنهاد قیمت

نسبت به خرید اقدام کند و در نهایت به هر صورت سکه‌های عرضه شده از طریق بانک کارگشایی توسط هر فردی که خریداری شود راهی بازار شده و افزایش عرضه در صرافی‌ها و تعدیل قیمت‌ها را به دنبال دارد.

در عین حال که سلیمانی مدیرعامل بانک کارگشایی نیز چنین نظری دارد و معتقد است حراجی بهترین و شفاف‌ترین راه برای عرضه سکه به بازار است، اما نتیجه دادن آن زمان‌بر خواهد بود.

اما سال‌هاست که حراجی سکه از سوی بانک مرکزی به‌طور مستقیم برگزار نشده بود و در سال گذشته بانک ملی از طریق بانک کارگشایی اقدام به حراج سکه کرد که البته نیم و تمام بهار را دربرنمی‌گرفت. مدیرکل ریالی و نشر بانک مرکزی درباره عدم ورود بانک مرکزی به بازار برای برگزاری حراجی در سال‌های اخیر نیز این‌گونه عنوان کرده است که دیدگاه رئیس کل بانک مرکزی این است که برای صیانت از ذخایر این بانک با اتخاذ سیاست‌ها و اقدامات اصولی در بازار ارز و سکه ثبات وجود

دارد. با وجود انتقاداتی که به روش عرضه سکه با برگزاری حراجی مطرح می‌شود، متولیان آن معتقدند این بهترین و مؤثرترین روش برای تأمین نیاز بازار و کنترل قیمت‌هاست و در نهایت سکه‌های عرضه شده در حراجی نیز در دستور کار قرار دهد. بر این اساس روزهای زوج و رأس ساعت ۱۴ حراجی در بانک کارگشایی آغاز و بسته‌های ۲۰، ۵۰ و ۱۰۰ تایی نیم و تمام بهار آزادی اما در جریان برگزاری حراج برخی حواشی وجود داشت که انتقاداتی را نسبت به شیوه عرضه سکه از سوی بانک مرکزی به همراه داشت، به هر حال نرخ‌های‌های بعضاً عجیب و گران‌تر از قیمت بازار و برخی تحولات در حراجی که از سوی دلالان یا برخی افراد خاص انجام می‌شود از جمله مواردی است که منتقدان تأکید دارند حراج نمی‌تواند شیوه درستی باشد و باعث ایجاد رانت و جولان دلالان شده است.

تنها سکه است که نحوه عرضه آن در

نرخنامه



عنوان	قیمت (تومان)	نوسان
مثقال طلا	۵۹۸,۸۰۰	▲
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۳۸,۲۸۰	▲
سکه بهار آزادی	۱,۴۵۱,۰۰۰	▲
سکه طرح جدید	۱,۴۹۴,۰۰۰	▲
نیم سکه	۷۳۵,۰۰۰	▼
ربع سکه	۴۳۲,۷۰۰	
سکه گرمی	۲۸۱,۰۰۰	

نوع ارز	قیمت (بهره)	نوسان
دلار آمریکا	۴,۳۴۴	▲
یورو اروپا	۵,۴۳۵	▲
پوند انگلیس	۵,۸۹۶	▲
درهم امارات	۱,۱۷۸	▼

بانکنامه



مدیرعامل بانک مسکن خبر داد

وام ۸۰ میلیون تومانی مسکن با سود کم در راه است

مدیرعامل بانک مسکن از ارائه پیشنهاد وام جدید مسکن خبر داد و گفت در صورت تصویب این وام می‌تواند ۸۰ میلیون تومان وام مسکن ارزان قیمت دریافت کنند. به گزارش تسنیم، محمدحاشم بت‌شکن در مراسم آغاز عملیات اجرایی برنامه نوسازی مسکن در بافت‌های فرسوده یا کلنگ‌زنی پروژه مسکونی محله سیروس با اشاره به این‌که به ازای نوسازی هر واحد مسکونی حدود دو نفر اشتغال ایجاد می‌شود، گفت: وظیفه بانک مسکن حمایت از انبوه‌سازان و شرکت‌های ساختمانی در بخش توسعه‌ای زیرساخت‌ها و شهرهای جدید و بازآفرینی شهری است. در این زمینه در دولت یازدهم برنامه‌های خوبی برای اعطای تسهیلات اجرا شد که نتیجه آن این بوده که سال گذشته ۷۰ درصد رشد پرداخت تسهیلات در بانک مسکن داشته‌ایم. وی با بیان این‌که ۱۴۰ هزار واحد تسهیلات پرداخت شده است، تصریح کرد: حدود ۷۰ هزار میلیارد ریال برای ۱۵۰ هزار واحد وام خرید پرداخت شده و امسال با رشد ۵۵ درصدی تسهیلات خرید و رشد ۲۳ درصدی در تعداد مواجهه سدهای وی با بیان این‌که تسهیلات خرید مسکن تک‌رقمی و برای بافت فرسوده ۸ درصد و سایر بافت‌ها ۹,۵ درصد است، افزود: در صندوق یکم تا امروز توانسته ۳۳۴ هزار نفر با متوسط ۲۲ میلیون تومان سپرده‌گذاری کرده‌اند، همچنین ۶۲۰ میلیارد ریال در بانک مسکن تجهیز منابع صورت گرفته و مردم از تسهیلات ارزان قیمت استفاده می‌کنند.

آگهی دعوت

بدینوسیله از کلیه شرکا و اعضای هیئت مدیره موسسه نظم‌آوران حفیظ به شماره ثبت ۳۳۴۱۸ و شناسه ملی ۵۶۷۷-۰۳۹-۱۴۰ جهت برگزاری مجمع عمومی فوق‌العاده در ساعت ۹ صبح مورخ ۱۳۹۶/۱۰/۲۵ که در محل قانونی موسسه واقع در تهران، تهران‌نو، خیابان شهید ناصر ترابی، بن‌بست اول، پلاک ۲، طبقه اول تشکیل می‌گردد خواهشمند است حضور بهم رسانید. دستور جلسه مجمع عمومی فوق‌العاده: الحاق مواردی به موضوع فعالیت موسسه و اصلاح ماده اساسنامه و مواردی که در صلاحیت مجمع می‌باشد.

مقام دعوت‌کننده: هیئت مدیره

میزان نقدینگی در پایان آبان‌ماه امسال نشان می‌دهد

۱۱ درصد نقدینگی در اختیار ۶ بانک و ۴ موسسه اعتباری

بررسی حجم نقدینگی کشور در پایان آبان امسال نشان می‌دهد که بیش از ۱۶۶۸ هزار میلیارد ریال از این نقدینگی یعنی ۱۱,۷ درصد آن ناشی از اضافه‌شدن آمار شش بانک و چهار موسسه اعتباری به آمارهای پولی و بانکی کشور است. به گزارش ایرنا، در هفته‌های اخیر برخی رسانه‌ها بانک مرکزی را متهم به چاپ اسکناس و افزایش نقدینگی در دولت‌های مختلف کرده‌اند.

طبق رویه جاری، بانک مرکزی به عنوان نهاد ناشر و کنترل‌کننده اسکناس در کشور، پس از دریافت درآمدهای ارزی دولت که اغلب از محل فروش نفت و فرآورده‌های نفتی حاصل می‌شود و کسر سهم شرکت ملی نفت و صندوق توسعه ملی، معادل ریالی آن را در حساب‌های خود برای دولت درآمد منظور می‌کند؛ این میزان درآمد براساس بررسی‌های بانک مرکزی و براساس نیاز جامعه به تدریج منتشر و در صورت نیاز به بازار تزریق می‌شود. حال اگر دولت‌ها بخواهند مسازاد دارایی خود و از منابع و خطوط اعتباری بانک مرکزی برداشت کنند، پول پر قدرتی روانه جامعه می‌شود که ویرانگر است و بر پایه‌های اقتصادی هر جامعه‌ای اثر مخربی دارد که نمونه این رویه را در دولت‌های نهم و دهم و چاب معادل ۴۵۰ هزار میلیارد ریال پول

تحوالات اقتصادی لازم است از اطلاعات همگن و با پایه‌های یکسان استفاده شود، یکی از دلایل افزایش نقدینگی در دوره مورد بررسی، افزایش پوشش آمارهای پولی و بانکی به دلیل افزایش تعداد بانک‌ها و موسسات اعتباری بوده است. آمارها گویای آن است که یکی از دستاوردهای مهم دولت یازدهم و دوازدهم بهبود ترکیب رشد نقدینگی و افزایش سهم ضریب فزاینده در رشد نقدینگی است. رشد نقدینگی ۲۶,۱ درصدی تحقق یافته در دولت‌های نهم و دهم از رشد ۲۴,۵ درصدی پایه پولی و رشد ۱,۴ درصدی ضریب فزاینده نقدینگی نشأت گرفته است. این در حالی است که رشد ۲۴,۷ درصدی نقدینگی در ۵۱ ماهه فعالیت دولت‌های یازدهم و دوازدهم، از مجموع رشد پایه پولی و رشد ۱,۴ درصدی ضریب فزاینده نقدینگی حاصل شده است. بنابراین نقدینگی ایجادشده در دولت‌های یازدهم و دوازدهم ترکیب سالم‌تری داشته و اتکالی آن بر رشد پول پر قدرتی بانک مرکزی تنزل چشمگیری داشته است؛ به عبارتی دیگر در این دوره، تمرکز بیشتری بر استفاده از پول درونی و تزریق کمتر پول بیرونی (پول بانک مرکزی) وجود داشته است. علاوه بر تفاوت‌های موجود در خصوص

فراخوان مناقصه عمومی مرحله اول (نوبت اول)



شهرداری خرمشهر در نظر دارد پروژه ذیل را از محل اعتبارات جاری به شرکت‌های دارای مجوز رسمی و صلاحیت دار واگذار نماید.

عنوان پروژه: تنظیفات و جمع آوری زباله منطقه ۲ شهرداری

برآورد اولیه: ۲/۹۹۸/۵۷۱/۸۴۰ ریال

ضمانت نامه بانکی: ۲۴۹/۹۲۸/۵۹۲ ریال

لذا از پیمانکارانی که از طرف سازمان مدیریت و برنامه ریزی و مراجع ذیصلاح تشخیص صلاحیت و رتبه بندی شده اند دعوت می‌شود برای تهیه اسناد مناقصه پس از نشر آگهی نوبت دوم از تاریخ ۱۳۹۶/۱۰/۱۸ لغایت ۱۳۹۶/۱۰/۲۴ به نشانی: خرمشهر- بلوار امام خمینی (ره) شهرداری خرمشهر- امور قراردادهای مراجعه نمایند.

ضمناً تحویل پاکت تا پایان وقت اداری روز چهارشنبه ۱۳۹۶/۱۱/۴ جلسه کمیسیون معاملات در تاریخ ۱۳۹۶/۱۱/۴ روز چهارشنبه ساعت ۱۶ می‌باشد.

شرایط مناقصه:

۱- مناقضیان می‌بایست جهت تهیه اوراق شرکت در مناقصه مبلغ ۲/۰۰۰/۰۰۰ ریال را به حساب سپرده امور مالی ۲۱۷۱۱۲۳۳۰۷۰۰۴ شهرداری خرمشهر واریز نمایند. ضمناً جهت شرکت در مناقصه مبلغ مشخص شده فوق را به حساب سپرده امور مالی ۲۱۷۱۱۲۳۳۰۷۰۰۴ شهرداری خرمشهر بابت سپرده شرکت در مناقصه واریز و یا بصورت ضمانت نامه بانکی ارائه نمایند.

۲- برندگان اول و دوم مناقصه هرگاه حاضر به انعقاد قرارداد نشوند ضمانت شرکت در مناقصه آنان به ترتیب به نفع شهرداری ضبط خواهد شد.

۳- شهرداری در رد یا قبول هر یک از پیشنهادات مختار است.

۴- به اسناد فاقد مهر و امضاء مشروط، مخدوش و مدارکی که بعد از انقضای مدت مقرر در این آگهی واصل می‌شود مطلقاً ترتیب اثر داده نخواهد شد. سایر اطلاعات و جزئیات مربوطه در اسناد و دعوتنامه مناقصه مندرج می‌باشد.

۵- کلیه متقاضیانی که اوراق خریداری می‌نمایند در صورت انصراف می‌بایست تقاضای کتبی خود را قبل از بازگشایی پاکت به دبیرخانه شهرداری ارائه دهند و در غیر اینصورت در معاملات بعدی شرکت داده نخواهد شد.

۶- شرکت‌های ثبت در منطقه آزاد اروند در اولویت می‌باشند.

روابط عمومی و امور بین الملل شهرداری خرمشهر

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۳۹۶/۱۰/۱۳
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۳۹۶/۱۰/۱۸

آگهی مناقصه عمومی دو مرحله ای شماره ۹۶/۵۶



شرکت توزیع نیروی برق اهواز در نظر دارد اجرای پروژه اصلاح و بهینه سازی شبکه برق مسیر حمیدیه(شامی آباد) تا کانال چمران و مسیر روستای طوبیه و حربه در حوزه عملیاتی خود را به پیمانکار واجد شرایط و دارای رتبه ۵ نیرو، از طریق مناقصه عمومی واگذار نماید. - میزان سپرده شرکت در مناقصه: ۲۷۵/۵۰/۰۰۰ ریال می‌باشد، که بصورت ضمانتنامه بانکی معتبر و یا وجه نقد به حساب بانک ملی مرکزی اهواز به شماره ۲۱۷۵۱۲۲۲۰۲۰۰۶ به نام شرکت توزیع نیروی برق اهواز به مناقصه گزار تسلیم گردد. - محل تأمین اعتبار: اوراق خزانه اسلامی و یا وجوه نقدی می‌باشد. - زمان و محل و نحوه دریافت اسناد: از تاریخ درج آخرین آگهی بمدت ۵ روز با در دست داشتن فیش واریزی به مبلغ ۲۰۰/۰۰۰ ریال به حساب بانک صادرات شعبه فلکه اول کاپیتان‌پارس به شماره ۲۱۹۵۱۲۲۲۳۰۰۹ به آدرسهای زیر مراجعه نمایند: - پایگاه اینترنتی شرکت توزیع برق اهواز: WWW.AEPDCO.IR - پایگاه اینترنتی تاونیر: WWW.TAVANIR.ORG.IR - پایگاه اینترنتی ملی اطلاع رسانی مناقصات: www.iets.mporg.ir - سامانه تدارکات الکترونیکی دولت: www.setadiran.ir - تلفن تماس: ۰۶۱۳ ۴۴۹۰۷۰۰ داخلی ۳۲۴۵

آخرین مهلت و محل تحویل و بازگشایی پاکت: حداکثر تا پایان وقت اداری مورخ ۱۳۹۶/۱۰/۳۰ به دبیرخانه مرکزی شرکت: اهواز - بلوار پاسداران - روبروی بیمارستان بوذر- جنب شهرک صنعتی تسلیم گردد. بازگشایی راس ساعت ۱۵:۰۰ مورخ ۱۳۹۶/۱۱/۰۱ می‌باشد. - به پیشنهادهای فاقد سپرده و امضاء، مشروط، مخدوش و پیشنهادهای که بعد از انقضای مدت مقرر واصل می‌شود، مطلقاً ترتیب اثر داده نخواهد شد. - سایر اطلاعات و جزئیات در اسناد مناقصه مندرج است.

امور تدارکات

روز آرام بورس



تغییر مالکیت ۵۳۳ میلیون ورقه بهادر در بازارهای فرابورس

در چهارمین روز کاری هفته اتفاق افتاد دی‌ماه، نقل و انتقال بیش از ۵۳۳ میلیون ورقه به ارزش افزون بر یک هزار و ۴۷۷ میلیارد ریال در بازارهای نه‌گانه فرابورس صورت گرفت؛ این در حالی است که روز دوشنبه شاهد دست به دست شدن ۴۳۲ میلیون ورقه به ارزش نزدیک به یک هزار و ۶۲۷ میلیارد ریال بودیم که مقایسه مبادلات این دو روز، حاکی از افزایش حجم و کاهش ارزش دادوستدهاست.

به گزارش «فرصت امروز» و به نقل از روابط عمومی فرابورس ایران، به موازات رشد حجم و کاهش ارزش مبادلات روز سه‌شنبه، شاخص کل فرابورس نیز در پی دو واحد کاهش در ارتفاع ۱۰۵۵ واحدی ایستاد که معاملات مثبت در نماد «ذوب» مانع از افت بیشتر این نمادگر شد.

نماد «ذوب» علاوه بر آنکه با حدود ۴ واحد رشد قیمتی، پربیننده‌ترین نماد فرابورسی بود، از نظر حجم و ارزش معاملاتی نیز در صدر بازارهای اول و دوم ایستاد.

از سوی دیگر بیشترین افزایش قیمت مربوط به نماد «ودی» با ۴۵ درصد رشد بود و بیشترین افت قیمتی را نیز نمادهای «دولید» و «دبالک» تا سقف ۴۰۹ درصدی متحمل شدند.

روز سه‌شنبه ۱۲ دی‌ماه، معامله‌گران سهام در بازارهای اول و دوم نقل و انتقال افزون بر ۲۱۳ میلیون سهم به ارزش ۳۷۶ میلیارد ریال را رقم زدند و در تابلوهای مبادلاتی بازار پایه نیز ۳۰۱ میلیون سهم به ارزش بیش از ۱۸۹ میلیارد ریال را دست به دست کردند.

در این میان، نماد معاملاتی شرکت‌های پتروشیمی «فسا» و «چهرم» هر دو از گروه محصولات شیمیایی به ترتیب بیشترین حجم و ارزش مبادلاتی را در بازار پایه به خود اختصاص دادند.

بازار اوراق با درآمد ثابت نیز که سه‌شنبه میزبان جابه‌جایی بیش از ۷۴۹ هزار ورقه به ارزش افزون بر ۶۹۶ میلیارد ریال بود، امروز سیزدهم دی‌ماه پذیرای عرضه اولیه اسناد خزانه اسلامی در نماد «اخزا۳۰۶» خواهد بود.

همچنین معامله‌گران تابلو اوراق تسهیلات مسکن روز سه‌شنبه بیش از ۵۶ هزار ورقه را به ارزش بالغ بر ۴۱ میلیارد ریال خریدوفروش کردند.

گفتنی است در میان اوراق تسه، امتیاز تسهیلات مسکن آردماه ۹۶ با دادوستد بیش از ۲۸ هزار ورقه به ارزش بیش از ۲۱ میلیارد ریال، با بیشترین اقبال از سوی معامله‌گران روبه‌رو شد.

تبرک به فرابورس آمد

نماد «تبرک» متعلق به «گروه کارخانجات صنعتی تبرک» به عنوان یکصد و هشتمین نماد معاملاتی در بازارهای فرابورس ایران درج شد.

به گزارش «فرصت امروز» و به نقل از فرابورس ایران، شرکت گروه کارخانجات صنعتی تبرک که در مهرماه سال جاری در گروه محصولات غذایی و آشامیدنی به جز قندوشکر در فرابورس پذیرش شد، در بدو تأسیس مبلغ ۵۰۰ میلیارد ریال سرمایه داشت که طی چند مرحله افزایش سرمایه این رقم به بیش از ۲ هزار و ۲۲۱ میلیارد ریال در پایان سال مالی منتهی به ۳۰ اسفند ۹۵ رسیده است.

در ترکیب سهامداری تبرک، شرکت توسعه صنعت و عمران تبرک خاورمیانه با در اختیار داشتن ۸۷/۹ درصد از سهام گروه کارخانجات تبرک، سهامدار اصلی است.

گروه کارخانجات صنعتی تبرک در زمینه تولید انواع محصولات کشاورزی، دامی و غذایی توسط کارخانجات وابسته به شرکت و مجتمع‌های کشاورزی، خریدوفروش محصولات غذایی و پروتئینی و کشاورزی، تولید و خریدوفروش انواع فرآورده‌های لبنی پاستوریزه و خریدوفروش انواع میوه و سبزیجات، بسته‌بندی و تولید انواع محصولات صنایع تبدیلی غذایی و... فعالیت می‌کند.

«اخزا ۶۰۳» امروز عرضه می‌شود

امروز چهارشنبه ۱۳ دی‌ماه شاهد عرضه اسناد خزانه اسلامی در نماد «اخزا۶۰۳» که در ۱۰ مهرماه سال ۹۷ سررسید می‌شود، خواهیم بود. تعداد کل این اوراق ۱۹ میلیون ورقه به ارزش ۱۹ هزار میلیارد ریال است که در مهرماه سال جاری توسط وزارت امور اقتصادی و دارایی منتشر و در بیست‌وچهارم آبان‌ماه در بازار ابزارهای نوین مالی فرابورس پذیرش شد.

گفتنی است هم‌زمان با پذیرش اخزا۶۰۳ دو نماد معاملاتی «اخزا۱۱» و «اخزا۲۰۲» نیز در فرابورس پذیرش شدند که اخزا۶۰۳ اواسط آردماه عرضه شد و با نرخ مؤثر بازده تا سررسید ۱۶۰۴۹ و بازده ساده ۱۶۰۰۷ درصدی در حال معامله است.

شاخص بورس روز سه‌شنبه ۳۳ واحد رشد کرد و در جایگاه ۹۶ هزار و ۲۴۱ واحدی ایستاد.

به گزارش ایرنا، اگرچه در معاملات دیروز برخی حقیقی‌ها تلاش داشتند تا سهام خود را به فروش برسانند و در مقابل گروهی دیگر مشغول خرید و جمع‌آوری سهام بودند، اما در مجموع فضای احتیاط و محافظه‌کاری بر بازار سرمایه حاکم بود. چنانچه شاخص کل بازده نقدی و قیمتی بورس اوراق بهادار تهران از ابتدای بازشدن معاملات روند صعودی را در پیش گرفت و تا حدود یک ساعت پس از شروع معاملات ۱۵۰ واحد رشد کرد و به رقم ۹۶ هزار و ۳۵۳ رسید، اما از آن به بعد با روند نزولی مواجه شد و در نهایت در تراز ۹۶ هزار و ۲۴۱ واحدی نشست و نسبت به روز دوشنبه در مجموع ۳۳ واحد رشد کرد، اما شاخص کل هم‌وزن با ۱۰۵ واحد کاهش تا رقم ۱۷ هزار و ۱۶۵ افت کرد.

رکوردزنی‌های پیوسته که سبب صعود شاخص به کانال ۹۸ هزار واحدی شد، احتمال اصلاح و تعدیل نمادگر بازار سرمایه را افزایش داده است که می‌تواند

به افت مقطعی شاخص بورس منجر شود.

پس از نوسان‌های شدید بورس در روزهای اخیر، بیشتر فعالان بازار سرمایه، ترجیح دادند منتظر تحولات باشند تا مسیر حرکت خود را تعیین کنند. البته کارشناسان تأکید می‌کنند که با توجه به متغیرهای مثبت اقتصادی مانند رشد نرخ کامودیتی‌ها (مواد پایه معدنی) در بازارهای جهانی، افزایش نرخ دلار و گزارش‌های مثبت شرکت‌ها، بورس تا پایان امسال رشد قابل توجهی را تجربه خواهد کرد.

روز سه‌شنبه یک میلیارد و ۳۰۴ میلیون سهم، حق تقدم و اوراق بهادار به ارزش ۲ هزار و ۸۲۵ میلیارد ریال در ۶۵ هزار و ۸۴۸ نوبت در بورس تهران خرید و فروش شد.

بررسی شاخص‌های اصلی بازار سرمایه نیز نشان می‌دهد که شاخص قیمت (وزنی - ارزشی) که در آن ارزش سهام شرکت‌های بزرگ اثر بیشتری بر شاخص می‌گذارد، ۱۰ واحد افزایش یافته و شاخص کل (هم‌وزن) که در آن ارزش و وزن همه شرکت‌های بزرگ و کوچک در محاسبه شاخص کل، یکسان در نظر

گرفته می‌شود، ۱۰۵ واحد کاهش یافته است. شاخص قیمت (هم‌وزن) که بیانگر سطح عمومی قیمت سهام شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس است، نیز ۷۹ واحد پایین آمد، اما شاخص آزاد شناور که بیانگر آن بخش از سهام شرکت‌هاست که قابل معامله در بورس باشد، ۱۴ واحد بالا رفت.

شاخص بازار اول که به شرکت‌هایی اختصاص دارد که از نظر سرمایه، سودآوری و درصد سهام آزاد شناور شرایط بهتری دارند، ۳۹ واحد رشد کرد و شاخص بازار دوم بورس ۱۲ واحد افت کرد. گروه فلزات اساسی در معاملات روز گذشته در صدر گروه‌های بورسی قرار داشت؛ برپایه معاملات دیروز در این گروه ۸۵ سهم به ارزش ۲۵۵ میلیارد ریال داد و ستد شد.

گروه فرآورده‌های نفتی به ارزش ۱۶۸ میلیارد ریال و خودرو به ارزش ۱۴۱ میلیارد ریال جایگاه‌های بعدی را به خود اختصاص دادند. گروه شیمیایی در رده چهارم با معاملاتی به ارزش ۱۱۴ میلیارد ریال جای گرفت و گروه کانی‌های فلزی نیز با معاملاتی به ارزش ۱۰۳ میلیارد ریال

رده پنجم را از آن خود ساخت. نمادهای پارسان (نفت و گاز پارسیان)، فملی (ملی صنایع مس)، فخور (فولاد خوزستان)، وغدیر (سرمایه‌گذاری غدیر)، وبملت (بانک ملت) و مبین (پتروشیمی مبین) در معاملات دیروز، تأثیر مثبت بر شاخص داشتند، اما نوین (بانک اقتصاد نوین)، فولاد (فولاد مبارکه) و سصفها (سیمان اصفهان) بیشترین تأثیر منفی را بر جای گذاشتند.

ارزش معاملات فرابورس به یک هزار و ۴۷۷ میلیارد ریال رسید
شاخص فرابورس (ایفکس) نیز در معاملات روز سه‌شنبه روند کاهشی داشت و با دو پله افت به رقم یک هزار و ۵۵ واحد رسید. در معاملات دیروز ۵۳۳ میلیون سهم و اوراق بهادار یک هزار و ۴۷۷ میلیارد ریال در ۴۴ هزار و ۲۴۴ نوبت داد و ستد شد.

نمادهای مارون (پتروشیمی مارون)، هرمز (فولاد هرمزگان جنوب) و میدکو (هلدینگ معدنی خاورمیانه) دیروز، بیشترین تأثیر منفی را بر آیفکس داشت، اما ذوب (ذوب‌آهن) و زاگرس (پتروشیمی زاگرس)، تأثیر مثبت داشتند و مانع افت بیشتر شاخص شدند.



رئیس اداره حسابرسی و گزارشگری مالی بورس تأکید کرد

گزارش تفسیری مدیریت؛ بازوی کمکی صورت‌های مالی

نظرات حسابرسی مستقل در اداره حسابرسی و گزارشگری مالی تهیه شده است، پس از بررسی و تصویب در کمیته استاندارد و آموزش این سازمان ابلاغ شد. قاسمی خاطرنشان کرد: زمانی‌که حسابرسی، اظهارنظر مشروط یا مردود ارائه می‌دهد، باید پیامدهای حاصل از موضوع منجر به اظهارنظر مشروط یا مردود را بر تعدیل گزارش خود در مورد سایر اطلاعات، مورد بررسی و ملاحظه قرار دهد.

وی در پایان گفت: زمانی‌که حسابرسی نسبت به صورت‌های مالی «عدم‌اظهارنظر» ارائه می‌دهد، ارائه جزئیات بیشتر در مورد حسابرسی، ممکن است به‌طور کلی «عدم‌اظهارنظر» را نسبت به صورت‌های مالی تحت‌الشعاع قرار دهد.

بهرتر برای فعالان بازار می‌شود. قاسمی درباره مبنای تهیه گزارش تفسیری مدیریت، گفت: گزارشگری مالی بین‌المللی، «Management Commentery» را برآورده می‌کند اما تمام اطلاعات مورد استفاده برای تصمیمات اقتصادی را فراهم نمی‌کنند، زیرا صورت‌های مالی عمدتاً بیانگر آثار مالی رویدادهای گذشته است و دربرگیرنده معیارهای غیرمالی عملکرد، یا چشم‌اندازها و برنامه‌های آتی نیست.

این مقام مسئول درباره جایگاه گزارش تفسیری مدیریت، اظهار داشت: گزارش تفسیری مدیریت؛ منم و مکمل صورت‌های مالی است که هدف از آن، بهبود اطلاعات ارائه شده است که ارائه آن همراه با صورت‌های مالی منجر به تصمیم‌گیری

در پیچه

آخرین خبرها از دستورالعمل حذف EPS پیشنهاد فعالان بازار سرمایه روی میز هیأت‌مدیره

معاون نظارت بر بورس‌ها و ناشران سازمان بورس و اوراق بهادار از تقاضای فعالان بازار برای انتشار همزمان گزارش تفسیری مدیریت و پیش‌بینی عملکرد آتی شرکت‌ها خبر داد. حسن امیری در گفت‌وگو با سنا، گفت: سازمان بورس و اوراق بهادار قبل از اعمال اصلاحات در دستورالعمل‌های افشا، معاملات و پذیرش، طی فراخوان عمومی نظرات فعالان بازار را دریافت و در نسخه نهایی دستورالعمل‌ها لحاظ کرد. با این حال درخواست برخی فعالان بازار سرمایه این است که هم‌زمان با انتشار گزارش تفسیری مدیریت، گزارش پیش‌بینی عملکرد آتی شرکت‌ها نیز کماکان افشا شود که این پیشنهاد را جهت تصمیم‌گیری نهایی به اعضای هیأت‌مدیره سازمان منتقل خواهیم کرد.

وی با تأکید بر اینکه سعی سازمان بر این است که تبعات احتمالی حذف پیش‌بینی عملکرد ناشر و جایگزین کردن گزارش تفسیری مدیریت به حداقل برسد، تصریح کرد: از دیدگاه اغلب فعالان بازار سرمایه اصلاح دستورالعمل‌های فوق‌الذکر، اقدام بزرگ و ارزشمندی است، اما در رابطه با شیوه اجرای آن بحث‌ها و نقدهایی وجود دارد که مهم‌ترین آنها روش جایگزینی گزارش تفسیری به جای پیش‌بینی عملکرد است. امیری با بیان اینکه مفروضات پیش‌بینی عملکرد ناشر در گزارش تفسیری مدیریت نیز قابل گزارش خواهد بود، افزود: ضوابط گزارش تفسیری مدیریت و راهنمای به کارگیری آن تدوین و منتشر شده است. در گزارش تفسیری مدیریت، مدیر واحد تجاری می‌تواند کلیه مفروضات تحت کنترل را در بخش اطلاعات آیندنگر افشا کند. علاوه بر این طی استعلام به عمل آمده از کمیته فنی سازمان حسابرسی، اظهارنظر حسابرسی نسبت به گزارش تفسیری مدیریت مطابق با استاندارد بین‌المللی حسابرسی شماره ۷۲۰ بلامانع است. معاون نظارت بر بورس‌ها و ناشران سازمان بورس و اوراق بهادار تأکید کرد: بررسی‌های صورت گرفته حاکی از این موضوع بود که حذف گزارش پیش‌بینی عملکرد منجر به کاهش زمان توقف طولانی مدت نمادها می‌شود.

وی در عین حال افزود: یکی از بحث‌های جدی که از ابتدا در هیأت‌مدیره سازمان مطرح می‌شد این بود که افشای گزارش پیش‌بینی درآمد هر سهم اختیاری باشد که اعضای هیأت‌مدیره سازمان اختیاری بودن آن را مضر به حال بازار سرمایه تشخیص دادند و جمع‌بندی آنها این بود که اختیاری بودن افشای گزارش پیش‌بینی درآمد هر سهم باعث خط دهبی به بازار خواهد شد. امیری همچنین از اهمیت یافتن بیش از پیش گزارش‌های ماهانه خبر داد و گفت: با اجرای دستورالعمل‌های جدید، بر خورد‌های انضباطی شدیدتر و جدی‌تر باید مورد توجه قرار بگیرد، به خصوص در رابطه با دستکاری‌های احتمالی و استفاده اطلاعات نهانی که این موضوع نیز در دستور کار هیأت‌مدیره سازمان است. وی با بیان اینکه هرگونه تغییر در نقطه آغاز ممکن است با مقاومت‌هایی روبه‌رو شود، یادآور شد: هماکنون انتشار مستقیم اطلاعات، یک مزیت بزرگ بازار سرمایه است، لیکن در ابتدا و در زمان اجرا با مخالفت‌ها و مقاومت‌هایی روبه‌رو بود. معاون نظارت بر بورس‌ها و ناشران سازمان بورس و اوراق بهادار تأکید کرد: پیشنهادی به هیأت‌مدیره سازمان ارائه شده که در صورت تخطی ناشر از الزامات دستورالعمل‌های مصوب سازمان، خدمات بازار سرمایه برای سهامدار عمده ناشر محدود می‌شود. وی در خصوص نمادهای تعلق شده فعلی نیز عنوان کرد: به زودی همه نمادهایی که شفاف‌سازی کرده و ابهامات خود را رفع کرده باشند، بازگشایی می‌شوند.

بین‌الملل

آغاز صعودی بورس‌های آسیایی در سال ۲۰۱۸

با بازگشت معامله‌گران سهام به کار، بورس‌های آسیایی فعالیت خود در سال جدید را روز سه‌شنبه، با افزایش آغاز کردند که در این میان بورس هنگ‌کنگ عملکرد شاخص‌تری داشت. به گزارش خبرگزاری فرانسه، سهامداران منطقه پایین آمدن شاخص‌های بازار نیویورک در آخرین روز سال ۲۰۱۷ را نادیده گرفتند و در عوض آمارهای قوی از بهبود سود شرکت‌ها و امید به این که لایحه کاهش مالیاتی ترامپ باعث شتاب در رشد آمریکا می‌شود را مورد توجه قرار دادند. سرمایه‌گذاران همچنین منتظر انتشار آمار مهم اشتغال آمریکا در پایان هفته هستند که جزئیات تازه‌ای از سلامت بزرگ‌ترین اقتصاد جهان را فراهم خواهد کرد. بورس هنگ‌کنگ روز سه‌شنبه در رشد قیمت‌ها پیشرو بود و ۱۶ درصد جهش کرد که بیشترین میزان از سال ۲۰۰۷ تاکنون به شمار می‌رود. شاخص بورس شانگهای به کمک آمار که نشان می‌داد فعالیت تولیدی چین در ماه دسامبر به توسعه خود ادامه داده است، یک درصد افزایش یافت. در سایر بازارها، بورس سنگاپور پس از انتشار ارقامی مبنی بر اینکه اقتصاد این دولت شهر توانسته است تا عملکردی فراتر از برآوردها در سه ماهه آخر سال گذشته داشته باشد، ۰۳ درصد رشد داشت.



برندسازی و بسته‌بندی راهکارهای جلوگیری از قاچاق و اختلاط برنج ایرانی

مدیر بازرگانی انجمن برنج ایران و مدیرعامل مرکز بین‌المللی تجارت برنج مازندران گفت که پیشنهاد می‌شود مراکز عرضه برنج مجاب به استفاده از نام تجاری و بسته‌بندی‌های مخصوص برنج با آرم مشخص باشند. این مراکز باید مجوز و پروانه کسب داشته باشند و این اطلاعات روی بسته‌بندی نصب شود. در این صورت است که از عرضه برنج قاچاق، مخلوط و بدون کیفیت جلوگیری می‌شود. سیداسماعیل یزدان‌پناه در گفت‌وگو با ایسنا، با اشاره به اینکه امروز طبق سیاست‌های وزارت جهاد کشاورزی سموم آلاینده و مهلک از چرخه سموم کشور حذف شده و اجازه واردات به این سموم داده نمی‌شود، تصریح کرد: سمومی که امروز در بخش کشاورزی ایران استفاده می‌شود سمومی سالم است و پس از مهلت دو هفته‌ای اثرات این سموم از بین می‌رود، از این رو سمومی که امروز در کشت برنج استفاده می‌شود سالم بوده و اثر سمونی ندارد. مدیرعامل مرکز بین‌المللی تجارت برنج مازندران با بیان اینکه در مورد فلزات سنگینی که در برنج‌های خارجی وجود دارد آلاینده‌ی این برنج تأیید شده است، عنوان کرد: عوارض برنج خارجی آلزایمر و سرطان در دوره پیری است، اما این اثرات در برنج ما وجود ندارد. یکی از دلایل سالم‌بودن برنج در مازندران وجود آب سالم در کشت برنج است. یزدان‌پناه با تأکید بر اینکه مرکز بین‌المللی تجارت برنج مازندران در آمل با اشاره به اینکه در یک آزمایشگاه ویژه کیفیت برنج استان ارزیابی شده است، تصریح کرد: در این آزمایشگاه تدوین استاندارد پسته به صورت جهانی انجام شده است و نیز ۲۰ رقم برنج مازندران در این آزمایشگاه بررسی و اثبات شده که برنج مازندران سالم است. همچنین در کشت دوم هم با توجه به استفاده سموم بیشتر نگرانی وجود داشت شاید به دلیل سموم بیشتر خطراتی داشته باشد که سلامت آن نیز مورد تأیید قرار گرفت. وی با بیان اینکه هزینه آزمایش کیفیت برنج مازندران از سوی مرکز بین‌المللی تجارت برنج استان در آمل تأمین شده است، افزود: این شرکت و پایانه برنج در آمل تحقیقات در زمینه سلامت برنج را انجام داد زیرا این به نفع کشاورز است که از سلامت محصول خود مطمئن شود. امروز در دنیا مرغوبیت برنج مازندران بی‌نظیر است و به صورت قطع می‌گویم بهترین نوع برنج دنیا در استان ما کشت می‌شود. زمانی که برنج طارم را در کنار سایر برنج‌ها قرار می‌دهیم متوجه کیفیت این محصول خواهیم شد. یزدان‌پناه بیان کرد: در نمایشگاه‌های موادغذایی نیز که این پایانه حضور داشت و کیفیت برنج استان نیز سنجیده شده بود از کیفیت برنج مازندران احسان‌زده شده بودند. وی با تأکید بر اینکه اختلاط برنج مازندران با برنج خارجی عموماً در مازندران صورت نمی‌گیرد، گفت: وقتی افرادی شناسنامه‌دار برنج عرضه می‌کنند نیازی به اختلاط ندارند اما ممکن است در شهرستان‌های مینا و مراکز فروش دیگر برخی این اقدامات را انجام دهند که درصد بسیار اندکی است و تأثیری در بازار برنج ندارد. مدیرعامل مرکز بین‌المللی تجارت برنج مازندران با اعلام اینکه برخی رفتارهای نظارتی با فروشندگان برنج نادرست است و نباید به هر بهانه‌ای وارد انبارهای برنج‌فروشان شده، عنوان کرد: نظارت در مراکز فروش برنج و جایی که برنج به دست مصرف‌کننده می‌رسد نیز باید دارای اهمیت باشد. این شیوه‌ها در بازار تأثیر منفی دارد. مدیر بازرگانی انجمن برنج ایران تصریح کرد: پیشنهاد می‌شود مراکز عرضه برنج مجاب به استفاده از نام تجاری و بسته‌بندی‌های مخصوص برنج با آرم مشخص باشند. این مراکز باید مجوز و پروانه کسب داشته باشند و این اطلاعات روی بسته‌بندی نصب شود. در این صورت است که از عرضه برنج قاچاق، مخلوط و بدون کیفیت جلوگیری می‌شود. می‌توان نظارت را به محل مصرف برنج یعنی در هتل‌ها و رستوران‌ها و بر محل عرضه برنج در این مکان‌ها نیز نظارت کرد.

ایران چهارمین واردکننده بزرگ تیلایپا از چین شناخته شد

فاتو اعلام کرد ایران با واردات ۶۹۰۰ تن ماهی تیلایپا از چین در نیمه نخست ۲۰۱۷ چهارمین واردکننده بزرگ این ماهی از چین در این مدت شناخته شده است. به گزارش تسنیم، آمارهای منتشرشده از سوی سازمان جهانی خواربار و کشاورزی ملل متحد نشان می‌دهد ایران چهارمین واردکننده بزرگ ماهی تیلایپا از چین در نیمه نخست ۲۰۱۷ بوده است. در ماه‌های ژانویه تا ژوئن ۲۰۱۷ بالغ بر ۶۹۰۰ تن ماهی تیلایپا از چین وارد ایران شده که این رقم معادل ۳۶ درصد از کل صادرات ماهی تیلایپای چین در این دوره بوده است. براساس گزارش فائو، آمریکا با واردات ۲۸ هزار تنی، بزرگ‌ترین واردکننده این نوع ماهی از چین بوده است. ساحل عاج با واردات ۱۴۷۰۰ تنی و مکزیک با واردات ۹۴۰۰ تنی به ترتیب در رتبه‌های دوم و سوم از این نظر قرار داشته‌اند. بسیاری از کارشناسان معتقدند این ماهی سمی بوده و مصرف آن سلامتی انسان را به خطر می‌اندازد. به ویژه اینکه اخباری نیز در مورد شرایط غیربهداشتی پرورش این ماهی در چین منتشر شده است.

مقررات صادرات و واردات فقط به کارخانجات، شرکت‌ها و واحدهای تولیدی (اعم از صنفی یا صنعتی) که پروانه معرفی صادر خواهد شد. به‌طور کلی مواردی که گمرک مجاز به ترخیص کالا به عنوان ورود موقت است طبق مواد ۱۳۳ لغایت ۱۵۵ این‌نامه اجرایی قانون امور گمرکی و ماده ۱۲ قانون مقررات صادرات و واردات و ماده ۱۴ این‌نامه اجرایی مقررات صادرات و واردات پیش‌بینی شده که به شرح ذیل فهرست می‌شود:

مناطق آزاد به کانون توسعه صادرات و جذب سرمایه‌گذاری تبدیل شوند

تاکید جهانی‌گیری در جلسه شورای عالی مناطق آزاد



جلسه شورای عالی مناطق آزاد تجاری - صنعتی و ویژه اقتصادی عصر روز دوشنبه به ریاست معاون اول رئیس‌جمهور برگزار شد. به گزارش ایسنا، اسحاق جهانگیری در این جلسه با اشاره به گزارش دبیر شورا در خصوص عملکرد چهار سال گذشته دبیرخانه شورای عالی، گزارش ارائه‌شده را مثبت و امیدوارکننده ارزیابی و ابراز امیدواری کرد این شورا در دوره جدید نیز فعالیت خود را با شتاب هر چه بیشتر ادامه دهد. معاون اول رئیس‌جمهور با اشاره به اینکه استقرار گمرک در مناطق آزاد و ارس هم‌اکنون در دستور کار قرار دارد، بر لزوم استقرار گمرک در سایر مناطق آزاد تا پایان سال جاری تأکید کرد و از گمرک جمهوری اسلامی ایران و دبیرخانه شورای عالی مناطق آزاد تجاری - صنعتی و ویژه اقتصادی درخواست این موضوع را پیگیری کنند. در این جلسه که وزرای امور اقتصادی

و دارایی، دادگستری، صنعت، معدن و تجارت، راه و شهرسازی، امور خارجه، رئیس سازمان میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری و رئیس سازمان حفاظت محیط‌زیست نیز حضور داشتند، دبیر شورای عالی مناطق آزاد تجاری - صنعتی و ویژه اقتصادی گزارشی از عملکرد این شورا در چهار سال گذشته ارائه کرد. در ادامه این نشست صورت‌های مالی و گزارش عملکرد هیأت‌مدیره سازمان‌های مناطق آزاد اروند، ماکو، انزلی، کیش، ارس و قشم منتهی به اسفندماه ۱۳۹۵ و نیز صورت‌های مالی و گزارش عملکرد هیأت‌مدیره سازمان منطقه آزاد چابهار منتهی به اسفندماه ۱۳۹۳ و ۱۳۹۴ و ۱۳۹۵ به تصویب رسید. صورت وضعیت طرح تملک دارایی‌های سرمایه‌ای سازمان منطقه

کدام کالاها می‌توانند به‌طور موقت وارد شوند

- ورود موقت کالاهای خارجی برای شرکت در نمایشگاه‌های بین‌المللی
- ورود موقت کالا برای تعمیر یا تکمیل
- ورود موقت دستگاه‌های فیلم‌برداری و عکس‌برداری و دوربین‌ها و تجهیزات علمی یا فنی و ...
- ورود موقت وسایل نقلیه و محفظه‌های مخصوص حمل کالا
- ورود موقت دام که به منظور تغلیف موقتاً وارد کشور می‌شود
- کالاهایی که طبق کنوانسیون‌های گمرکی بین‌المللی به‌طور موقت وارد می‌شوند
- ورود موقت کالا یا مواد اولیه جهت تولید و تکمیل یا بسته‌بندی کالاهای صادراتی (که بیشترین اهمیت را در کشور ما دارد).
- در پروانه‌هایی که به منظور ورود موقت صادر می‌شود، مهلت استفاده قید می‌شود و دارندة پروانه باید در مهلت تعیین شده کالا را برای اعاده به خارج معرفی کند. مگر اینکه دلایل موجهی برای تمدید داشته باشد که ممکن است پذیرفته شود.
- بر این اساس تضمینی که طبق مقررات از واردات ورود موقت به عنوان سپرده وصول شده است، وقتی مسترد می‌شود که کالا در مدت اعتبار پروانه یا قبل از انقضای مدت آخرین تمدید، بازگشت داده شده باشد.
- اگر مدت اعتبار پروانه ورود موقت منقضی شده باشد و این مدت بیش از یک ماه باشد سپرده تودיעی به درآمد قطعی منظور خواهد شد و مسترد هم نمی‌شود. اگر این مدت حداکثر یک ماه و مبنی بر عذر موجه باشد ممکن است سپرده تودיעی با اجازه گمرک ایران و با دریافت جریمه مسترد گردد.



کسب نظر وزارتخانه تولیدی ذی‌ربط، مرکز توسعه صادرات ایران یا شکل صادراتی ذی‌ربط صادر خواهد شد. به‌طور کلی مواردی که گمرک مجاز به ترخیص کالا به عنوان ورود موقت است طبق مواد ۱۳۳ لغایت ۱۵۵ این‌نامه اجرایی قانون امور گمرکی و ماده ۱۲ قانون مقررات صادرات و واردات و ماده ۱۴ این‌نامه اجرایی مقررات صادرات و واردات پیش‌بینی شده که به شرح ذیل فهرست می‌شود:



افزایش حبابی قیمت تخم‌مرغ به زودی می‌شکند

معاون بازرسی و نظارت سازمان صنعت، معدن و تجارت خراسان رضوی از برخورد و تشکیل پرونده برای ۵۰ واحد تولیدی و توزیع در بحث تخم‌مرغ در سطح استان با محوریت مشهد خبر داد. علی باخرد در گفت‌وگو با ایسنا، با بیان اینکه اقدامات نظارتی و کنترلی در بحث کالاهای اساسی همواره وجود دارد، اظهار کرد: طی هفته‌های اخیر با توجه به افزایش غیرمنطقی قیمت این کالا برخوردها و نظارت‌ها در این حوزه تشدید شده است. وی عنوان کرد: از اوایل آبان‌ماه اقدامات نظارتی در این حوزه شروع شده و تا دهم آذرماه در مجموع با ۵۰ واحد متخلف در حوزه تولید و توزیع براساس گزارش‌های بازرسی شناسایی و برای آنها پرونده تشکیل شد. معاون بازرسی و نظارت سازمان صنعت، معدن و تجارت خراسان رضوی گفت: مجموع ارزش ریالی تخلف این واحدها ۵۵ میلیارد و ۱۷۹ میلیون و ۲۶۰ هزار ریال بوده است. وی با بیان اینکه پرونده‌های تخلف به تعزیرات حکومتی ارسال شده است، گفت: بخشی از آنها در شعب بدوی رسیدگی شده و بخشی هم در حال بررسی و رسیدگی است. باخرد با اشاره به اینکه طی روزهای اخیر این اقدامات نظارتی و برخورد با متخلفان در این زمینه تشدید شده است، عنوان کرد: با عرضه محصول با نرخ مصوب در کنار اقدامات ما، امید است طی روزهای آینده این قیمت‌ها تعدیل شده و کاهش یابد. وی عنوان کرد: اقدامات نظارتی در حوزه گندم، آرد و نانوايي‌ها هم با جدیت در دست انجام است و گزارش‌هایی مبنی بر افزایش نرخ آن طی روزهای اخیر داشتیم که طی جلسات کارگروه گندم و آرد تصمیمات نظارتی مربوطه ابلاغ‌شده این حوزه هم رصد و گزارش مربوطه تنظیم شده است. باخرد با تأکید بر اینکه نظارت بر انبارهای کالاهای اساسی و مواد غذایی هم در راس کار نظارتی این سازمان است، افزود: اخیراً گزارشی مبنی بر تغییر قیمت برنج وارداتی دریافت شد که بلافاصله موضوع پایش و طی سرکشی از انبارها و بررسی دلائل، نسبت به اقدام لازم در این حوزه تصمیم‌گیری شد. وی با بیان اینکه افزایش قیمت تخم‌مرغ حبابی بود، گفت: افزایش قیمت نهاده‌ها در نهایت باید منجر به افزایش قیمت ۲۰ درصدی تخم‌مرغ می‌شد، اما به‌یک‌باره قیمت هر کیلو تخم‌مرغ از حدود ۴۵ هزار ریال به حدود ۸۰ هزار ریال رسید که امری منطقی نبود، چنانکه این امر باید بر تولید و قیمت گوشت مرغ هم اثر گذار باشد اما اینگونه نبود. معاون بازرسی و نظارت سازمان صنعت، معدن و تجارت خراسان رضوی با تأکید بر اینکه هم‌اکنون تولید استان مازاد بر نیاز هم هست و کمبودی از نظر تولید وجود ندارد، تصریح کرد: در این راستا هم با اقدامات در دست انجام به‌سرعت این افزایش حبابی قیمت تخم‌مرغ می‌شکند.

طاقچه‌بالای بازار جهانی برای پوشاک ایرانی!

در ۱۰ سال گذشته صادرات پوشاک ایرانی از نظر حجمی و ارزش حدود سه برابر کاهش یافته است. به گزارش ایسنا، مروری بر آمارهای صادراتی گویای این است که وضعیت کشور در حوزه صادرات پوشاک در سال‌های گذشته به‌طور دائم روندی رو به افول را طی کرده و شاید بتوان گفت نقطه اوج آن سال ۱۳۸۸ بوده است. در مدت ۱۰ سال گذشته صادرات انواع پوشاک ایرانی از ۱۰ هزار و ۸۰۰ تن در سال ۱۳۸۵ به ۳۸۰۰ تن در سال ۱۳۹۵ رسیده و حدود سه برابر کاهش یافته است. از نظر ارزش نیز در شرایطی که حجم این صادرات در سال ۱۳۸۵ معادل ۱۳۰ میلیون دلار بوده در سال ۱۳۹۵ این رقم به ۴۶٫۲ میلیون دلار رسیده است. اما در تمام این سال‌ها بازار هدف برای پوشاک ایرانی به چند کشور همسایه محدود شده و در این سال‌ها کشورهایی مانند عراق، افغانستان، قرقیزستان، آذربایجان و ترکمنستان عمده بازار واردات پوشاک از ایران بوده‌اند. البته در برخی سال‌ها کشورهای دیگری مانند پاکستان، امارات، گرجستان و آذربایجان نیز در لیست این کشورها قرار داشته‌اند، اما طرف دو سال گذشته جای آنها در بازارهای صادراتی ایران خالی بوده است. همچنین طبق مستندات در سال ۱۳۹۵، ۶۳ درصد پوشاک ایران به عراق، ۲۲ درصد افغانستان، ۳ درصد قرقیزستان، ۳ درصد ترکمنستان و ۲ درصد آذربایجان صادر شده است.

رشد ۶ برابری واردات پوشاک

در شرایطی که صادرات ایران در حوزه پوشاک روز به روز کمتر می‌شود، واردات وزنی در این سال‌ها بیش از شش برابر رشد داشته است؛ بدین ترتیب در شرایطی که در سال ۱۳۸۵، میزان واردات پوشاک حدود ۱۰۰۰ تن بوده، این رقم در سال گذشته (۱۳۹۵) به ۶۲۰۰ تن رسیده است. از نظر ارزش نیز در سال ۱۳۸۵، پنج میلیون و ۸۵۵ دلار کالا وارد کشور شده که این رقم در سال ۱۳۹۵ بیش از ۱۰ برابر افزایش یافته و به ۶۰ میلیون دلار رسیده است. در سال گذشته چین، ترکیه، هند، ایتالیا و انگلیس اصلی‌ترین صادرکنندگان پوشاک به ایران بوده‌اند. در سال‌های قبل از آن نیز کشورهایی مانند امارات، آلمان، بلژیک، ایتالیا، سوئیس، اسپانیا، امارات متحده عربی نیز در جدول صادرکنندگان عمده پوشاک به ایران جای گرفتند. اما صادرات جهانی پوشاک در سال‌های ۲۰۰۴ تا ۲۰۱۶ نیز با رشدی دو برابری مواجه شده و از ۴۹ میلیارد دلار در سال ۲۰۰۴ به ۴۳۵ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۶ رسیده است.

طی ۳ سال اخیر چه تعداد خودروی خارجی وارد کشورمان شده است؟

میثم رضایی، رئیس انجمن صنفی واردکنندگان خودرو در مصاحبه‌ای با رادیو اعلام کرد که طی سه سال گذشته روند واردات خودروی خارجی به صورت کاهشی بوده و هر سال کمتر از سال قبل واردات خودرو داشته‌یم.

وی در این مصاحبه افزود: تعداد خودروی واردشده به کشور طی سه سال گذشته به ترتیب ۱۳۰، ۸۰ و ۶۸ هزار خودرو بوده است. دانته مردم در سال‌های اخیر دستخوش تغییراتی شده‌است، بخشی از نیاز مردم به خودروهای سی‌کی‌دی که همان واردات قطعات و مونتاژ آنها بوده تأمین شده‌است.

رضایی در مورد دلیل نوسان واردات خودروی خارجی به کاهش و افزایش تقاضا در کشور اشاره و دلیل نوسان را تقاضای مردم اعلام کرد. دولت‌های مختلف از خودروسازان داخلی حمایت‌های زیادی انجام داده‌اند و امسال نیز به دلیل نامگذاری ویژه آن، این حمایت‌ها وجود داشته است.

رئیس انجمن صنفی واردکنندگان خودروی خارجی در پاسخ به سؤالی در مورد عدم رقابت درست در صنعت خودروسازی گفت: تا زمانی که واردات خودرو به‌طور کامل آزاد نشود، خودروسازان دلیلی برای رقابت نخواهند داشت. این صنعت جزو مهم‌ترین بخش‌های زیربنایی اقتصاد است که باید نگاه ویژه‌ای به آن شود.

ایران و آذربایجان خودروی مشترک تولید می‌کنند



رایزن بازرگانی جمهوری اسلامی ایران در جمهوری آذربایجان از به ثبت رسیدن شرکت خودروسازی مشترک این دو کشور خبر داد و گفت که به زودی شاهد تولید پنج نوع خودروی مشترک از سوی شرکت خودروسازی مشترک ایران و آذربایجان خواهیم بود.

به گزارش ایرنا، «محمدابراهیم نقی‌زاده» افزود: شرکت خودروسازی مشترک ایران و آذربایجان به نام «آزکرون» در این کشور با سهم مشارکتی ۷۵درصدی شرکت آزمایش آذربایجان و ۲۵درصدی ایران خودرو به ثبت رسیده است.

به گفته رایزن بازرگانی جمهوری اسلامی ایران در آذربایجان این کارخانه در مراحل پایانی قرار دارد و پیش‌بینی می‌شود این شرکت تا پایان اسامال به بهره‌برداری برسد.

براساس گزارش سازمان توسعه و تجارت، نقی‌زاده گفت: قرار است پیش از پایان سال جاری عملیات انتقال و حمل تجهیزات این کارخانه انجام شود.

وی با بیان اینکه ظرفیت تولید این شرکت خودروسازی ۱۰ هزار خودرو است، افزود: هدف‌گذاری برای تولید اولیه این شرکت، ۳هزار خودرو و در مرحله بعدی ۵هزار خودرو خواهد بود.

گفتنی است، این کارخانه در ۱۷۵ کیلومتری باکو و در محل نفت‌چالا واقع شده که برای تولید پنج مدل خودروی سواری آماده است.

به گزارش ایرنا، «شاهین مصطفی‌اف» وزیر اقتصاد جمهوری آذربایجان در نشست ریئسان کمیسیون مشترک همکاری‌های اقتصادی ایران و جمهوری آذربایجان که آبان‌ماه در باکو انجام شد، اعلام کرد که حجم مبادلات تجاری این کشور با ایران در ۹ماه نخست سال ۲۰۱۷ نسبت به مدت مشابه سال قبل ۳۰درصد افزایش یافته است.

به گفته وی در سال ۲۰۱۶ نیز حجم مبادلات میان دو کشور نسبت به سال ۲۰۱۵ میلادی ۷۰درصد افزایش یافته بود.

در آن نشست وزیر اقتصاد آذربایجان اعلام کرد که در حال حاضر ۵۴۶ شرکت ایرانی در جمهوری آذربایجان فعالیت می‌کنند و در چهار سال اخیر بیش از ۴۰۰ سند همکاری میان دو کشور امضا شده است.

ساخت کارخانه مشترک خودروسازی و کارخانه داروسازی در جمهوری آذربایجان از جمله این پروژه‌ها است.

در پی مخالفت اکثریت نمایندگان مجلس با افزایش قیمت بنزین به ۱۵۰۰ تومان و از سویی اصرار دولت بر تغییر قیمت، پیشنهاد سهمیه‌بندی و فروش دوتراخی بنزین در سال آینده که رئیس مجلس هم بر آن تأکید کرده، به‌طور جدی مطرح شده است.

به گزارش تسنیم، در هفته‌های اخیر، اختلافات مجلس و دولت درباره وضعیت قیمت بنزین در لایحه بودجه ۹۷ به اوج خود رسیده و فضای مهملی در این زمینه ایجاد شده است. از طرفی، بسیاری از نمایندگان مجلس حتی نمایندگان شاخص حامی دولت مانند رئیس کمیسیون تلفیق مجلس و سخنگوی هیأت رئیسه مجلس اعلام کرده‌اند که مخالف پیشنهاد دولت برای افزایش قیمت بنزین به ۱۵۰۰ تومان هستند.

بسیاری از نمایندگان مجلس با هدف جلوگیری از افزایش فشارهای اقتصادی به مردم، بحث عدم افزایش قیمت بنزین را به صورت جدی مطرح کرده‌اند. با توجه به همین موضوع، احتمال حذف تبصره ۱۸ لایحه بودجه سال ۹۷ و

حتی ایجاد منع قانونی برای افزایش قیمت بنزین در سال آینده توسط مجلس بالاست. از طرف دیگر، مقامات ارشد دولتی حتی شخص رئیس‌جمهور همچنان ضمن تأکید بر ضرورت اصلاح قیمت حامل‌های انرژی براساس برنامه ششم توسعه و همچنین ضرورت توجه بیشتر به موضوع اشتغال، از پیشنهاد دولت در زمینه افزایش قیمت بنزین دفاع می‌کنند و بر ضرورت تصویب آن تأکید دارند.

این وضعیت در حالی ایجاد شده است که اصولاً این دوگانه مخالف با هر گونه افزایش قیمت بنزین یا افزایش شدید قیمت بنزین به صورت تک نرخی، غلط است و نهایتاً به ضرر عموم مردم به‌خصوص مستضعفان تمام می‌شود.

چرا دوگانه بنزینی مجلس و دولت غلط است؟

پیشنهاد بسیاری از نمایندگان مجلس مبنی بر جلوگیری از افزایش قیمت بنزین که به معنای توقف در وضعیت فعلی است، راهکار نادرست و غیرقابل قبولی است و افزایش قیمت این حامل انرژی ضرورت دارد، زیرا اولاً در سال‌های اخیر، شاهد

افزایش قابل توجه و کم‌سابقه رشد مصرف بنزین بوده‌ایم به گونه‌ای که امسال رشد مصرف این فرآورده نفتی به ۸ درصد رسیده است. بنابراین در صورت تثبیت مجدد قیمت بنزین، شاهد افزایش مجدد رشد مصرف این فرآورده نفتی و افزایش واردات آن خواهیم بود.

دوماً براساس آمارهای رسمی وزارت نفت، قیمت فروش داخلی هر لیتر بنزین به ترتیب حدود ۳۰۰ و ۹۰۰ تومان کمتر از قیمت تمام شده و قیمت فوب خلیج فارس این فرآورده نفتی است. بنابراین قیمت فعلی بنزین همچنان پارانهای است. با توجه به این قضیه و همچنین سیستم تک نرخی توزیع آن، هر کس بنزین بیشتری مصرف کند از پارانهای بیشتری استفاده می‌کند، یعنی پارانهای بنزین عمدتاً به بر مصرف‌ها می‌رسد که این امر برخلاف عدالت اجتماعی و اصول مدیریت مصرف است.

همچنین با عدم افزایش قیمت بنزین، بخش قابل توجهی از بودجه پیش‌بینی شده دولت برای اشتغال‌زایی در قالب تبصره ۱۸ بودجه ۹۷ (حدود ۱۵ هزار میلیارد

سهمیه‌بندی بنزین جدی شد



تومان) محقق خواهد شد و عملاً برنامه دولت در این زمینه نیمه کاره می‌ماند. از طرف دیگر، پیشنهاد دولت مبنی بر افزایش ۵۰درصدی قیمت بنزین به صورت تک نرخی هم راهکار نادرست و پرهزینه‌ای است که هم تداوم سیستم ناعادلانه «پارانه بیشتر برای مصرف بیشتر» و هم حرکت به سمت اقتصاد ریاضتی محسوب می‌شود و تبعات زیادی دارد. ازجمله افزایش ۵۰درصدی قیمت بنزین هم تورم زیادی در بخش حمل‌ونقل ایجاد می‌کند و هم با توجه به ویژگی‌های خاص این حامل انرژی در جامعه، تورم روانی قابل توجهی را در سایر بخش‌های مختلف اقتصادی ایجاد می‌کند. همچنین تأثیر افزایش ۵۰درصدی قیمت بنزین بر کنترل مصرف، محدود و موقتی بوده و بعید است بیش از یک سال به طول بینجامد. همانطور که به‌رغم افزایش قیمت بنزین در سال ۹۴ شاهد بودیم که رشد ۲ درصدی مصرف این فرآورده نفتی در آن سال به رشد ۵،۵ و ۸درصدی مصرف در سال‌های ۹۵ و ۹۶ افزایش یافت.

بهترین راهکار، احیای سهمیه‌بندی بنزین است
اما راهکار سوم یا راهکار صحیح که از سوی علی لاریجانی رئیس مجلس نیز پیشنهاد شد، احیای سهمیه‌بندی بنزین و دوتراخی شدن مجدد بنزین است. برخی نمایندگان مجلس مانند رحیم زارع، نایب‌رئیس کمیسیون تلفیق مجلس هم از طرفداران این پیشنهاد هستند.

احیای سهمیه‌بندی بنزین با محور قرار دادن خانواده به جای خودرو، راه درست برای اصلاح وضعیت موجود بدون ایجاد فشار به عموم مردم به‌خصوص مستضعفان است. در صورتی که قیمت بنزین برای عموم خانوارها که کم‌مصرف هستند همان ۱۰۰۰ تومان باقی بماند و صرفاً قیمت این فرآورده برای خانوارهای پرمصرف که مصارفی بالاتر از حد متوسط جامعه دارند، افزایش چشمگیری باید و مثلا به ۱۵۰۰ یا ۲۰۰۰ تومان برسد، سیستم ناعادلانه «پارانه بیشتر برای مصرف بیشتر» اصلاح می‌شود و پرمصرف‌ها مجبور می‌شوند برای مصارف بالای خود، هزینه بیشتری بپردازند.

ساماندهی واردات خودرو؛ دلیل آغاز ثبت سفارش



سامانه ۷ آیین‌نامه ضوابط فنی واردات خودرو، خودروهایی که بیش از یک سال از ساخت آنها گذشته باشد ممنوعیت ثبت سفارش دارند. علی‌آبادی گفت: طبق اطلاع‌رسانی انجام شده افرادی که خودروهای ساخت ۲۰۱۶ آنها در گمرک وجود دارد باید به سامانه مراجعه کنند و ثبت خود را انجام دهند که استقبال خوبی نیز داشتیم و در آخرین روز حدود ۱۲۵۰ خودروی ساخت ۲۰۱۶ ثبت شد.

ثبت سفارش ۱۹۰۰ دستگاه در روز نخست

مدیر مقررات صادرات و واردات سازمان توسعه و تجارت گفت در نخستین روز گشایش سامانه ثبت سفارش (دهم دی ماه) ثبت سفارش ۱۹۰۰ دستگاه انجام شد.

وی درباره احتمال بسته شدن دوباره سامانه ثبت سفارش تصریح کرد: دلیلی ندارد این سامانه بسته شود. این مسئول ادامه داد: در ماه‌های گذشته که این سامانه بسته شد به صورت موقتی و برای ساماندهی واردات خودرو بود.

علی‌آبادی اضافه کرد: با توجه به تغییر دستورالعمل‌ها، زمان بازشدن این سامانه به طول انجامید.

وی گفت: سامانه ثبت سفارش خودرو در ساعاتی اداری از ۸ صبح تا ۴ بعدازظهر باز است؛ زیرا باید تأییدیه نهایی توسط وزارت صنعت، معدن و تجارت ارائه شود.

پس از فروش ارائه کنند امکان ثبت سفارش دارند. وی بیان کرد: البته افراد حقیقی و حقوقی نیز اگر با نمایندگان رسمی قرارداد خدمات پس از فروش منعقد کنند می‌توانند ثبت سفارش داشته باشند.

مدیر مقررات صادرات و واردات سازمان توسعه و تجارت افزود: ثبت سفارش و واردات خودروهای بالای ۲۵۰۰ سی‌سی و خودروهای دارای بیش از ۴۰هزار دلار ارزش ممنوع است.

وی همچنین درباره فرصت یک روزه ثبت سفارش خودروهای تولید سال ۲۰۱۶ نیز گفت: یکشنبه آخرین روز سال ۲۰۱۷ میلادی بود و مطابق



بازگشت به قانونی که هرگز از سوی خودروسازان عملی نشد

در شرایطی که آلودگی هوای کلانشهرها به معضل جدی هر ساله کشور تبدیل شده، گفته می‌شود متهم اصلی این شرایط تردد خودروهایی است که با وجود رسیدن به سن فرسودگی همچنان در چرخه حمل و نقل فعالیت دارند به‌طوری که بر اساس آخرین آمار رسمی، حدود یک و نیم میلیون خودروی فرسوده در کشور وجود دارد که قطعاً منبع مهم آلودگی هوا خواهند بود.

به گزارش پدال‌نیوز، در شرایطی که آلودگی هوای کلانشهرها به معضل جدی هر ساله کشور تبدیل شده، گفته می‌شود متهم اصلی این شرایط تردد خودروهایی است که با وجود رسیدن به سن فرسودگی همچنان در چرخه حمل و نقل فعالیت دارند به‌طوری که بر اساس آخرین آمار رسمی، حدود یک و نیم میلیون خودروی فرسوده در کشور وجود دارد که قطعاً منبع مهم آلودگی هوا خواهند بود.

فارغ از مباحث آماری که در خصوص تردد خودروهای فرسوده در کشور مطرح می‌شود نکته دیگری که در این جریان قابل تأمل است لغو مصوبه‌ای است که خودروسازان را ملزم به اسقاط خودروهای فرسوده در ازای تولید می‌کرد، به‌طوری که به گفته رئیس هیأت‌مدیره انجمن صنفی اسقاط و بازیافت کشور برای مقابله با آلودگی هوا باید این مصوبه مجدد در دستور کار دولت قرار گرفته و با اصلاح این قانون، حرکت جدی در جهت نوسازی و آلودگی هوا صورت گیرد.

مصطفی جودی در گفت‌وگو با خبر خودرو، با توجه به اهمیت اسقاط خودروهای فرسوده در کاهش آلودگی هوا گفت: بنا بر آمار رسمی که پلیس راهور ناجا اعلام کرده هم‌اکنون ۱،۵ میلیون دستگاه خودرویی که به سن فرسودگی رسیده در ناوگان حمل و نقل کشور تردد دارند البته این در شرایطی است که سن فرسودگی آن چیزی باشد که هم‌اکنون مطابق قانون عنوان می‌شود.

تشکیل کمیته‌ای با هدف تغییر سن فرسودگی خودروها

وی اظهار داشت: بر اساس لایحه قانون هوای پاک مصوب مجلس شورای اسلامی باید کمیته‌ای با ریاست سازمان حفاظت محیط‌زیست تشکیل و در خصوص سن فرسودگی خودروها تغییراتی ایجاد و تصمیم‌گیری شود.

وی گفت: با وجود اینکه بسیاری از خودروها به سن فرسودگی قانونی نرسیدند اما باید در این مصوبه تجدیدنظر شود و سن فرسودگی خودروها تغییر کند و مسلماً با این تغییرات آمار خودروهای فرسوده بیش از این ارقام خواهد بود.



مانعت از خروج ارز با افزایش تعرفه خودروهای وارداتی

رئیس کمیته صنعت کمیسیون صنایع و معادن مجلس تأکید دارد که افزایش تعرفه واردات خودرو برای مانعت از خروج ارز است.

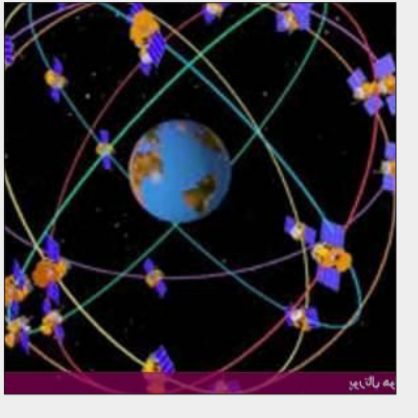
ولی ملکی در گفت‌وگو با خبرنگار خبرگزاری خانه ملت، با اشاره به شروط واردات خودرو اظهار داشت: شروط دولت برای واردات خودرو تأثیر بسزایی در میزان واردات ندارد و نمی‌توان از این شروط به عنوان مانعی بر سر این کار ایرادی گرفت.

عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی توضیح داد: یکی از شروط دولت حجم موتور خودرو تا ۲۵۰۰ سی‌سی است که این مورد در گذشته نیز وجود داشته است، از سوی دیگر دولت قیمت مشخصی را برای واردات خودرو در نظر گرفته که بالغ بر ۱۶۰ میلیون تومان است که در واقع دولت با این کار می‌خواهد مانع واردات خودروهای یک میلیاردی به کشور شود.

نماینده مردم مشکین‌شهر در مجلس دهم شورای اسلامی با بیان اینکه شروط دولت برای واردات خودرو با هدف مانعت از خروج ارز از کشور است، گفت: دولت برای آنکه مانع خروج ارز از کشور شود تعرفه واردات را از ۵۵ درصد برای حجم موتور بین ۱۵۰۰ سی‌سی تا ۲۵۰۰ سی‌سی در نظر گرفته است.

وی ادامه داد: در واقع شیب افزایش تعرفه خودرو با حجم ۱۵۰۰ سی‌سی که بیشترین درخواست واردات را در این بخش داریم، ۱۵ درصد است و از ۴۰درصد به ۵۵ درصد افزایش داده و بیشترین افزایش تعرفه واردات خودرو برای خودروهایی با حجم موتور ۲۵۰۰ تا ۲۵۰۰ سی‌سی را به ۲۵درصد افزایش داده است.

این نماینده مجلس بیان داشت: افزایش تعرفه در خودروهای ۲۵۰۰ تا ۲۵۰۰ سی‌سی تأثیر بسزایی ندارد چرا که میزان تقاضا برای این خودروها بسیار اندک است.



کسب رتبه دوم ایران در بخش ناوبری فضایی در منطقه

رئیس مرکز ملی فضایی ایران گفت که کسب رتبه دوم ایران در منطقه در بخش ناوبری فضایی رتبه قابل قبولی است ولی باید تلاش کنیم به رتبه اول منطقه ارتقا یابیم.
به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، منوچهر منطقی رئیس مرکز ملی فضایی ایران در خصوص وضعیت ایران در حوزه فناوری فضایی در منطقه، بیان کرد: برای درک بهتر از وضعیت ایران در میان کشورهای منطقه اقدام به ترازبایی در بخش‌های مختلف کردیم که در این ترازبایی نتایج قابل قبولی به دست آمد. وی افزود: بر این اساس ایران در زمینه پرتاب و زیرساخت‌ها رتبه دوم، در علوم اکتشافات رتبه دوم، در بخش سنسج از راه دور پنجم، در حوزه مخابرات رتبه هفتم، در بخش فناوری‌های ماهواره رتبه پنجم و در بخش ناوبری رتبه دوم در منطقه را از آن خود کرده است.

یادداشت

مسائل حقوقی مربوط به دریافت نماد اعتماد الکترونیک

به مدت ۲۴ ماه حق دریافت نماد اعتماد را نخواهد داشت به بیان دیگر از این حق محروم خواهید شد.
۲- گاه نتیجه نظارت و ارزیابی‌ها، منتج به عدم تمدید نماد خواهد شد. به منظور جلوگیری از ابطال یا عدم تمدید نماد اعتماد سعی کنید به تمامی مقررات و شرایط مرکز مکز بایبندد باشید.
فرآیند اعطای نماد:
۱- ورود به سایت اینماد
۲- تقدیم درخواست
۳- بررسی درخواست
۴- امضای نه‌پندمه (همان مقررات و قوانین)
۵- اعطای اینماد
۶- اسکان بگیری حقوقی و فضایی از نهادهای ذی‌ربط و قانونی در صورت بروز مشکل برای مشتریان و جلوگیری از متضرر شدن کاربران کسبوکار اینترنتی

کسبوکارهایی که مشمول مقررات نماد اعتماد الکترونیک نمی‌شوند
۱- سایت‌هایی که در قبال خدماتی که ارائه می‌دهند پولی دریافت نمی‌کنند. به بیان دیگر ارائه خدمات و سرویس آنها رایگان است.
۲- پلتفرم‌هایی که به خریدارشان امکان سفارش نمی‌دهند.
۳- درگاه‌هایی که زیر دامنه درگاه اصلی هستند. در این حالت صرفا دامنه اصلی باید اینماد دریافت کند و در گاه زیردامنه نیازی به تقاضای اینماد نخواهد داشت.

۴- ایجاد بستر پرداخت مطمئن

۵- ایجاد بستر پرداخت مطمئن

۶- اسکان بگیری حقوقی و فضایی از نهادهای ذی‌ربط و قانونی در صورت بروز مشکل برای مشتریان و جلوگیری از متضرر شدن کاربران کسبوکار اینترنتی

۱- سایت‌هایی که در قبال خدماتی که ارائه می‌دهند پولی دریافت نمی‌کنند. به بیان دیگر ارائه خدمات و سرویس آنها رایگان است.
۲- پلتفرم‌هایی که به خریدارشان امکان سفارش نمی‌دهند.
۳- درگاه‌هایی که زیر دامنه درگاه اصلی هستند. در این حالت صرفا دامنه اصلی باید اینماد دریافت کند و در مرکز تقدیم کند باید مالک کسبوکار باشد. مالک کسبو کار می تواند شخصی حقیقی (فرازد) و یا شخص حقوقی (شرکت‌ها و موسسات) باشد.

نماد اعتماد قابل واگذاری و انتقال است. این انتقال شرایط خاص و پیچیدهای ندارد. صرف معرفی فرد مودر نظر به مرکز ارزیابی و موافقت مرکز انتقال انجام می‌شود.

برخی کالا و خدمات هستند که از طرف پلیس فتا جزو فهرست اقدام ممنوعه هستند. ارائه خدمات در خصوص این اقدام غیرمجاز است در نتیجه حتما پوشه داشته باشید که نوع ارائه خدمت و محصول در شمار اقدام فهرست شده نباشد، چراکه در این صورت، نماد اعتماد الکترونیک به کسبوکار معرفی تعلق نخواهد گرفت. (فهرست این اقدام در انتهای متن قابل مشاهده است)

پس از اخذ اینماد نهادهای نظارتی و ارزیابی مدام پلتفرم‌ها را که می‌تواند شنند، نرم افزارها یا هر پلتفرم دیگری که اینماد برای آن اخذ شده مورد سنسج قرار می‌دهند. نتیجه ارزیابی‌ها بدین شرح است:

۱- در صورت تخلفی از مقررات مرکز و اثبات تخلف، نماد اعتماد الکترونیک ابطال می‌شود. در صورت ابطال نماد اعتماد الکترونیک مالک،

کسب و کار امروز



کد منبع اولین راپاانه اپل امسال منتشر می‌شود

شرکت اپل اعلام کرده است که کد منبع راپاانه لایسا، اولین راپاانه ساختن این شرکت در سال ۱۹۸۲ را در سال جاری میلادی ارائه خواهد داد.

۲- روشن شدن کسب و کار

۳- تخلفات: در صورتی که از طرف مسرد یا نهادهای نظارتی دستگت‌های اجرایی تخلفی گزارش شود، طبق دستورالعمل موجود گزارش به کمیته نظارت اعلام می‌شود. پس از بررسی صورت گرفته

کمیته اقدام به صورتی رای می‌کند. اگر تخلف باشد عنوان مجرمانه داشته باشد، پرونده جهت رسیدگی قضایی به مراجع ذی‌ربط ارسال می‌شود. پس از صدور حکم، دارنده نماد می‌تواند مراتب اعتراض و دفاعیات خود را ظرف ۱۰ روز اعلام کند. توجه داشته باشید که در این مدت نماد اعتماد تعلیق خواهد شد.

معاون وزیر کار مطرح کرد

اشتغال فراگیر طرحی برای حل مشکل فقر و بیکاری

معاون وزیر کار بالا بودن نرخ بیکاری و کاهش قدرت خرید معیشت را دو چالشی مهم اقتصاد عنوان کرد و توجه به اشتغال روستاییان و مرزنشینان و حل بیکاری جوانان را دغدغه مهم دولت دانست.

کسبوکار و مداخلات موسسه‌ای وزارت کار برای رونق و توسعه بازار کار است. زوجی با بیان اینکه کاهش قدرت معیشت دهک‌های پایین جامعه اصلی‌ترین چالش اقتصاد کشور به شمار می‌رود و این دو عامل ناشی از شرایط حکاکر بر اقتصاد، رکود تحریم‌های خارجی و برخی سیاست‌های غلط سال‌های گذشته است.

وی اشتغال دانش آموختگان و جویندگان کار را یک دغدغه ملی دانست و گفت: با توجه به فراگیری معضل بیکاری و لزوم ارتقای سطح معیشت افراد لازم است همه دستگاهها و متولیان در این زمینه همکاری و حمایت لازم را صورت دهند.

کاترزی با اشاره به عدم توجه به روستاها و مناطق محروم و مرزی و عدم سرمایه‌گذاری مناسب در روستاها، گفت: اگر امروز با افزایش بدیده حاشینشین، معضل اعتیاد، بزهکاری و برخی واحدهای‌ها مواجه هستیم

سیستم با سرعت پنج مگاهرتز تر رم یک مگابایتی بود که امکان سازماندهی فایل‌ها را می‌یاد.

در سال ۱۹۸۲ میلادی ارانه آیفون، آی مک و مکینتاش (رایانه شخصی ساخت اپل)، در دهه ۸۰ میلادی کامپیوتر لایسا را ارائه داد.

تجدید خاطره کنند: زمانی‌که این شرکت توسط استیو جابز فیفید و استیو وزنیاک راه‌اندازی شد و هنوز یک استارت‌آپ کوچک در کوپرتینو، کالیفرنیا بود.

لایسا، اولین کامپیوتر با رابط کاربری گرافیکی و با هدف کسب‌وکار بود. پرازدانه این

سیستم با سرعت پنج مگاهرتز تر رم یک مگابایتی بود که امکان سازماندهی فایل‌ها را می‌یاد.
نوشته‌های کاملی در این باره در وبسایت www.apple.com موجود است.

در سال جاری طرفداران اپل قادر خواهند بود تا با روزهای ابتدایی شرکت اپل تجدید خاطره کنند؛ زمانی‌که این شرکت توسط استیو جابز فیفید و استیو وزنیاک راه‌اندازی شد و هنوز یک استارت‌آپ کوچک در کوپرتینو، کالیفرنیا بود.

لایسا، اولین کامپیوتر با رابط کاربری گرافیکی و با هدف کسب‌وکار بود. پرازدانه این

سیستم با سرعت پنج مگاهرتز تر رم یک مگابایتی بود که امکان سازماندهی فایل‌ها را می‌یاد.
نوشته‌های کاملی در این باره در وبسایت www.apple.com موجود است.

در سال جاری طرفداران اپل قادر خواهند بود تا با روزهای ابتدایی شرکت اپل تجدید خاطره کنند؛ زمانی‌که این شرکت توسط استیو جابز فیفید و استیو وزنیاک راه‌اندازی شد و هنوز یک استارت‌آپ کوچک در کوپرتینو، کالیفرنیا بود.

لایسا، اولین کامپیوتر با رابط کاربری گرافیکی و با هدف کسب‌وکار بود. پرازدانه این

سیستم با سرعت پنج مگاهرتز تر رم یک مگابایتی بود که امکان سازماندهی فایل‌ها را می‌یاد.
نوشته‌های کاملی در این باره در وبسایت www.apple.com موجود است.

در سال جاری طرفداران اپل قادر خواهند بود تا با روزهای ابتدایی شرکت اپل تجدید خاطره کنند؛ زمانی‌که این شرکت توسط استیو جابز فیفید و استیو وزنیاک راه‌اندازی شد و هنوز یک استارت‌آپ کوچک در کوپرتینو، کالیفرنیا بود.

لایسا، اولین کامپیوتر با رابط کاربری گرافیکی و با هدف کسب‌وکار بود. پرازدانه این

سیستم با سرعت پنج مگاهرتز تر رم یک مگابایتی بود که امکان سازماندهی فایل‌ها را می‌یاد.
نوشته‌های کاملی در این باره در وبسایت www.apple.com موجود است.

در سال جاری طرفداران اپل قادر خواهند بود تا با روزهای ابتدایی شرکت اپل تجدید خاطره کنند؛ زمانی‌که این شرکت توسط استیو جابز فیفید و استیو وزنیاک راه‌اندازی شد و هنوز یک استارت‌آپ کوچک در کوپرتینو، کالیفرنیا بود.

لایسا، اولین کامپیوتر با رابط کاربری گرافیکی و با هدف کسب‌وکار بود. پرازدانه این

سیستم با سرعت پنج مگاهرتز تر رم یک مگابایتی بود که امکان سازماندهی فایل‌ها را می‌یاد.
نوشته‌های کاملی در این باره در وبسایت www.apple.com موجود است.

در سال جاری طرفداران اپل قادر خواهند بود تا با روزهای ابتدایی شرکت اپل تجدید خاطره کنند؛ زمانی‌که این شرکت توسط استیو جابز فیفید و استیو وزنیاک راه‌اندازی شد و هنوز یک استارت‌آپ کوچک در کوپرتینو، کالیفرنیا بود.

لایسا، اولین کامپیوتر با رابط کاربری گرافیکی و با هدف کسب‌وکار بود. پرازدانه این

سیستم با سرعت پنج مگاهرتز تر رم یک مگابایتی بود که امکان سازماندهی فایل‌ها را می‌یاد.
نوشته‌های کاملی در این باره در وبسایت www.apple.com موجود است.

در سال جاری طرفداران اپل قادر خواهند بود تا با روزهای ابتدایی شرکت اپل تجدید خاطره کنند؛ زمانی‌که این شرکت توسط استیو جابز فیفید و استیو وزنیاک راه‌اندازی شد و هنوز یک استارت‌آپ کوچک در کوپرتینو، کالیفرنیا بود.

لایسا، اولین کامپیوتر با رابط کاربری گرافیکی و با هدف کسب‌وکار بود. پرازدانه این

سیستم با سرعت پنج مگاهرتز تر رم یک مگابایتی بود که امکان سازماندهی فایل‌ها را می‌یاد.
نوشته‌های کاملی در این باره در وبسایت www.apple.com موجود است.

در سال جاری طرفداران اپل قادر خواهند بود تا با روزهای ابتدایی شرکت اپل تجدید خاطره کنند؛ زمانی‌که این شرکت توسط استیو جابز فیفید و استیو وزنیاک راه‌اندازی شد و هنوز یک استارت‌آپ کوچک در کوپرتینو، کالیفرنیا بود.

لایسا، اولین کامپیوتر با رابط کاربری گرافیکی و با هدف کسب‌وکار بود. پرازدانه این

سیستم با سرعت پنج مگاهرتز تر رم یک مگابایتی بود که امکان سازماندهی فایل‌ها را می‌یاد.
نوشته‌های کاملی در این باره در وبسایت www.apple.com موجود است.

در سال جاری طرفداران اپل قادر خواهند بود تا با روزهای ابتدایی شرکت اپل تجدید خاطره کنند؛ زمانی‌که این شرکت توسط استیو جابز فیفید و استیو وزنیاک راه‌اندازی شد و هنوز یک استارت‌آپ کوچک در کوپرتینو، کالیفرنیا بود.

لایسا، اولین کامپیوتر با رابط کاربری گرافیکی و با هدف کسب‌وکار بود. پرازدانه این

سیستم با سرعت پنج مگاهرتز تر رم یک مگابایتی بود که امکان سازماندهی فایل‌ها را می‌یاد.
نوشته‌های کاملی در این باره در وبسایت www.apple.com موجود است.

در سال جاری طرفداران اپل قادر خواهند بود تا با روزهای ابتدایی شرکت اپل تجدید خاطره کنند؛ زمانی‌که این شرکت توسط استیو جابز فیفید و استیو وزنیاک راه‌اندازی شد و هنوز یک استارت‌آپ کوچک در کوپرتینو، کالیفرنیا بود.

لایسا، اولین کامپیوتر با رابط کاربری گرافیکی و با هدف کسب‌وکار بود. پرازدانه این

سیستم با سرعت پنج مگاهرتز تر رم یک مگابایتی بود که امکان سازماندهی فایل‌ها را می‌یاد.
نوشته‌های کاملی در این باره در وبسایت www.apple.com موجود است.

در سال جاری طرفداران اپل قادر خواهند بود تا با روزهای ابتدایی شرکت اپل تجدید خاطره کنند؛ زمانی‌که این شرکت توسط استیو جابز فیفید و استیو وزنیاک راه‌اندازی شد و هنوز یک استارت‌آپ کوچک در کوپرتینو، کالیفرنیا بود.

لایسا، اولین کامپیوتر با رابط کاربری گرافیکی و با هدف کسب‌وکار بود. پرازدانه این

سیستم با سرعت پنج مگاهرتز تر رم یک مگابایتی بود که امکان سازماندهی فایل‌ها را می‌یاد.
نوشته‌های کاملی در این باره در وبسایت www.apple.com موجود است.

در سال جاری طرفداران اپل قادر خواهند بود تا با روزهای ابتدایی شرکت اپل تجدید خاطره کنند؛ زمانی‌که این شرکت توسط استیو جابز فیفید و استیو وزنیاک راه‌اندازی شد و هنوز یک استارت‌آپ کوچک در کوپرتینو، کالیفرنیا بود.

لایسا، اولین کامپیوتر با رابط کاربری گرافیکی و با هدف کسب‌وکار بود. پرازدانه این

سیستم با سرعت پنج مگاهرتز تر رم یک مگابایتی بود که امکان سازماندهی فایل‌ها را می‌یاد.
نوشته‌های کاملی در این باره در وبسایت www.apple.com موجود است.

در سال جاری طرفداران اپل قادر خواهند بود تا با روزهای ابتدایی شرکت اپل تجدید خاطره کنند؛ زمانی‌که این شرکت توسط استیو جابز فیفید و استیو وزنیاک راه‌اندازی شد و هنوز یک استارت‌آپ کوچک در کوپرتینو، کالیفرنیا بود.

لایسا، اولین کامپیوتر با رابط کاربری گرافیکی و با هدف کسب‌وکار بود. پرازدانه این

سیستم با سرعت پنج مگاهرتز تر رم یک مگابایتی بود که امکان سازماندهی فایل‌ها را می‌یاد.
نوشته‌های کاملی در این باره در وبسایت www.apple.com موجود است.

در سال جاری طرفداران اپل قادر خواهند بود تا با روزهای ابتدایی شرکت اپل تجدید خاطره کنند؛ زمانی‌که این شرکت توسط استیو جابز فیفید و استیو وزنیاک راه‌اندازی شد و هنوز یک استارت‌آپ کوچک در کوپرتینو، کالیفرنیا بود.

لایسا، اولین کامپیوتر با رابط کاربری گرافیکی و با هدف کسب‌وکار بود. پرازدانه این

سیستم با سرعت پنج مگاهرتز تر رم یک مگابایتی بود که امکان سازماندهی فایل‌ها را می‌یاد.
نوشته‌های کاملی در این باره در وبسایت www.apple.com موجود است.

در سال جاری طرفداران اپل قادر خواهند بود تا با روزهای ابتدایی شرکت اپل تجدید خاطره کنند؛ زمانی‌که این شرکت توسط استیو جابز فیفید و استیو وزنیاک راه‌اندازی شد و هنوز یک استارت‌آپ کوچک در کوپرتینو، کالیفرنیا بود.

لایسا، اولین کامپیوتر با رابط کاربری گرافیکی و با هدف کسب‌وکار بود. پرازدانه این

سیستم با سرعت پنج مگاهرتز تر رم یک مگابایتی بود که امکان سازماندهی فایل‌ها را می‌یاد.
نوشته‌های کاملی در این باره در وبسایت www.apple.com موجود است.

فصت امروز ۹

طرح بیمه تکمیلی برای شرکتهای دانش‌بنیان اجرا می‌شود

در بستر شبکه ناواری تهران، طرح بیمه تکمیلی برای شرکتهای دانش‌بنیان بدون محدودیت تعداد کارکنان شرکته‌ها اجرایی می‌شود. به گزارش مهر، این طرح تا پنجم اردیبهشت ۹۷ به‌طور آزمایشی اجرا می‌شود و در صورت موفقیت آن با شرایط و مزایای ویژه با پوشش شرکتهای فاوور کل کشور، تمدید خواهد شد.شرکتهای دانش‌بنیان عضو شبکه ناواری تهران از ۵ تا ۲۵۵-ماه سال جاری فرصت خواهند داشت تا پس از ثبت‌نام و تعیین نوع عضویت، تقاضای خود برای استفاده از خدمات بیمه تکمیلی را ثبت کنند. کارکنان رسمی، پیمانی یا قراردادی شرکته‌ها و اعضای خانواده‌شان از این خدمات بهره خواهند برد. حداقل ۵۰درصد کارکنانی که در لیست بیمه تامین اجتماعی شرکتهای متقاضی هستند باید همزمان تحت پوشش بیمه تکمیلی نیز قرار گیرند.



فرهنگ کار تیمی مبتنی بر دور کاری

رعایت برخی نکات کلیدی در مورد کارمندان دورکار و تعامل با آنها می‌تواند به افزایش بازده و وفاداری کارکنان به یک شرکت بینجامد.

به گزارش روزمیت، ما آلوینسده متن اصلی اک یک تیم مهندسی ۳۰ نفری را مدیریت می‌کنیم که همه آنها به‌صورت دور کاری فعالیت می‌کنند. با اینکه یک تیم کامل مهندسی دور کار، یک تیم بدون قاعده برای کسبوکار نرم‌افزار بعنوان یک سرویس (aaS) محسوب می‌شود، استراتژی آن به خوبی برای ما جواب داده است. من از چولن‌شدن معول شرکت مهندسی هیدرولوژی خواستم تا راهزای ساخت یک تیم مهندسی دور کار درگیر و سازنده را برای من بگوید.

استخدام اعضای تیم از راه دور

چولن توضیح داد که با تمام کارکنان دورکار باید طبق استانداردهای یکسانی که برای بقیه اعضای تیم اجرا می‌شود، رفتار کرد. او به من گفت: اعضای تیم باید ارزش‌های اصلی شرکت شما را به نمایش بگذارند و بالاتر از هر چیزی از نظر فرهنگی متناسب باشند.

به دنبال افرادی بگردید که انگیزه زیادی دارند و می‌توانند به‌طور مستقل کار کنند. این نوع افراد می‌توانند به‌اسانی با چالش‌های دور کاری کنار بیایند و مسیر درست را انتخاب کنند و همچنین می‌توانند سازنده باشند، حتی اگر مشکلاتی در برقراری ارتباط و هدایت شدن آنها به وجود بیاید.

از همه‌جا نیرو بگیریید جذب نیرو را محدود به مناطق شهری و کلانشهرها نکنید. مهندسان مستعد زیادی در سراسر کشور وجود دارند که بسیار باهوش هستند و می‌دانند که هزینه کم زندگی کردن در مناطق روستایی و شهرهای کوچک‌تر برای آنها یک مزیت است.

اگر مصاحبه خود را نیز از راه دور انجام دهید به شما کمک خواهد کرد که بفهمید افرادی که قرار است استخدام کنید، چگونه می‌توانند از راه دور کار کنند. مطمئن شوید که می‌توانند به‌طور مستقل کار کنند.

با این مصاحبه‌های دور آور استفاده کنید.

ما دوست داریم ملاقات حضوری را در مرحله آخر روند مصاحبه با اعضای تیم انجام دهیم. اگر شما نتوانید حضوری با آنها ملاقات کنید، سعی کنید به‌طور مستقل کار کنید. این کار ممکن است دشوار باشد، اما ارزشش را دارد.

مطمئن شوید که می‌توانند به‌طور مستقل کار کنند. این نوع افراد می‌توانند به‌اسانی با چالش‌های دور کاری کنار بیایند و مسیر درست را انتخاب کنند و همچنین می‌توانند سازنده باشند، حتی اگر مشکلاتی در برقراری ارتباط و هدایت شدن آنها به وجود بیاید.

از همه‌جا نیرو بگیریید جذب نیرو را محدود به مناطق شهری و کلانشهرها نکنید. مهندسان مستعد زیادی در سراسر کشور وجود دارند که بسیار باهوش هستند و می‌دانند که هزینه کم زندگی کردن در مناطق روستایی و شهرهای کوچک‌تر برای آنها یک مزیت است.

اگر مصاحبه خود را نیز از راه دور انجام دهید به شما کمک خواهد کرد که بفهمید افرادی که قرار است استخدام کنید، چگونه می‌توانند از راه دور کار کنند. مطمئن شوید که می‌توانند به‌طور مستقل کار کنند.

با این مصاحبه‌های دور آور استفاده کنید.

ما دوست داریم ملاقات حضوری را در مرحله آخر روند مصاحبه با اعضای تیم انجام دهیم. اگر شما نتوانید حضوری با آنها ملاقات کنید، سعی کنید به‌طور مستقل کار کنید. این کار ممکن است دشوار باشد، اما ارزشش را دارد.

مطمئن شوید که می‌توانند به‌طور مستقل کار کنند. این نوع افراد می‌توانند به‌اسانی با چالش‌های دور کاری کنار بیایند و مسیر درست را انتخاب کنند و همچنین می‌توانند سازنده باشند، حتی اگر مشکلاتی در برقراری ارتباط و هدایت شدن آنها به وجود بیاید.

از همه‌جا نیرو بگیریید جذب نیرو را محدود به مناطق شهری و کلانشهرها نکنید. مهندسان مستعد زیادی در سراسر کشور وجود دارند که بسیار باهوش هستند و می‌دانند که هزینه کم زندگی کردن در مناطق روستایی و شهرهای کوچک‌تر برای آنها یک مزیت است.

اگر مصاحبه خود را نیز از راه دور انجام دهید به شما کمک خواهد کرد که بفهمید افرادی که قرار است استخدام کنید، چگونه می‌توانند از راه دور کار کنند. مطمئن شوید که می‌توانند به‌طور مستقل کار کنند.

با این مصاحبه‌های دور آور استفاده کنید.

ما دوست داریم ملاقات حضوری را در مرحله آخر روند مصاحبه با اعضای تیم انجام دهیم. اگر شما نتوانید حضوری با آنها ملاقات کنید، سعی کنید به‌طور مستقل کار کنید. این کار ممکن است دشوار باشد، اما ارزشش را دارد.

مطمئن شوید که می‌توانند به‌طور مستقل کار کنند. این نوع افراد می‌توانند به‌اسانی با چالش‌های دور کاری کنار بیایند و مسیر درست را انتخاب کنند و همچنین می‌توانند سازنده باشند، حتی اگر مشکلاتی در برقراری ارتباط و هدایت شدن آنها به وجود بیاید.

از همه‌جا نیرو بگیریید جذب نیرو را محدود به مناطق شهری و کلانشهرها نکنید. مهندسان مستعد زیادی در سراسر کشور وجود دارند که بسیار باهوش هستند و می‌دانند که هزینه کم زندگی کردن در مناطق روستایی و شهرهای کوچک‌تر برای آنها یک مزیت است.

اگر مصاحبه خود را نیز از راه دور انجام دهید به شما کمک خواهد کرد که بفهمید افرادی که قرار است استخدام کنید، چگونه می‌توانند از راه دور کار کنند. مطمئن شوید که می‌توانند به‌طور مستقل کار کنند.

با این مصاحبه‌های دور آور استفاده کنید.

ما دوست داریم ملاقات حضوری را در مرحله آخر روند مصاحبه با اعضای تیم انجام دهیم. اگر شما نتوانید حضوری با آنها ملاقات کنید، سعی کنید به‌طور مستقل کار کنید. این کار ممکن است دشوار باشد، اما ارزشش را دارد.

مطمئن شوید که می‌توانند به‌طور مستقل کار کنند. این نوع افراد می‌توانند به‌اسانی با چالش‌های دور کاری کنار بیایند و مسیر درست را انتخاب کنند و همچنین می‌توانند سازنده باشند، حتی اگر مشکلاتی در برقراری ارتباط و هدایت شدن آنها به وجود بیاید.

از همه‌جا نیرو بگیریید جذب نیرو را محدود به مناطق شهری و کلانشهرها نکنید. مهندسان مستعد زیادی در سراسر کشور وجود دارند که بسیار باهوش هستند و می‌دانند که هزینه کم زندگی کردن در مناطق روستایی و شهرهای کوچک‌تر برای آنها یک مزیت است.

اگر مصاحبه خود را نیز از راه دور انجام دهید به شما کمک خواهد کرد که بفهمید افرادی که قرار است استخدام کنید، چگونه می‌توانند از راه دور کار کنند. مطمئن شوید که می‌توانند به‌طور مستقل کار کنند.

با این مصاحبه‌های دور آور استفاده کنید.

ما دوست داریم ملاقات حضوری را در مرحله آخر روند مصاحبه با اعضای تیم انجام دهیم. اگر شما نتوانید حضوری با آنها ملاقات کنید، سعی کنید به‌طور مستقل کار کنید. این کار ممکن است دشوار باشد، اما ارزشش را دارد.

مطمئن شوید که می‌توانند به‌طور مستقل کار کنند. این نوع افراد می‌توانند به‌اسانی با چالش‌های دور کاری کنار بیایند و مسیر درست را انتخاب کنند و همچنین می‌توانند سازنده باشند، حتی اگر مشکلاتی در برقراری ارتباط و هدایت شدن آنها به وجود بیاید.

از همه‌جا نیرو بگیریید جذب نیرو را محدود به مناطق شهری و کلانشهرها نکنید. مهندسان مستعد زیادی در سراسر کشور وجود دارند که بسیار باهوش هستند و می‌دانند که هزینه کم زندگی کردن در مناطق روستایی و شهرهای کوچک‌تر برای آنها یک مزیت است.

اگر مصاحبه خود را نیز از راه دور انجام دهید به شما کمک خواهد کرد که بفهمید افرادی که قرار است استخدام کنید، چگونه می‌توانند از راه دور کار کنند. مطمئن شوید که می‌توانند به‌طور مستقل کار کنند.

با این مصاحبه‌های دور آور استفاده کنید.

ما دوست داریم ملاقات حضوری را در مرحله آخر روند مصاحبه با اعضای تیم انجام دهیم. اگر شما نتوانید حضوری با آنها ملاقات کنید، سعی کنید به‌طور مستقل کار کنید. این کار ممکن است دشوار باشد، اما ارزشش را دارد.

مطمئن شوید که می‌توانند به‌طور مستقل کار کنند. این نوع افراد می‌توانند به‌اسانی با چالش‌های دور کاری کنار بیایند و مسیر درست را انتخاب کنند و همچنین می‌توانند سازنده باشند، حتی اگر مشکلاتی در برقراری ارتباط و هدایت شدن آنها به وجود بیاید.

از همه‌جا نیرو بگیریید جذب نیرو را محدود به مناطق شهری و کلانشهرها نکنید. مهندسان مستعد زیادی در سراسر کشور وجود دارند که بسیار باهوش هستند و می‌دانند که هزینه کم زندگی کردن در مناطق روستایی و شهرهای کوچک‌تر برای آنها یک مزیت است.

اگر مصاحبه خود را نیز از راه دور انجام دهید به شما کمک خواهد کرد که بفهمید افرادی که قرار است استخدام کنید، چگونه می‌توانند از راه دور کار کنند. مطمئن شوید که می‌توانند به‌طور مستقل کار کنند.

معاون توسعه مدیریت و جذب سرمایه معاونت علمی:

بیش از ۳۰۰ میلیارد تومان سرمایه به حوزه خطرپذیر تزریق شده است

معاون توسعه مدیریت و جذب سرمایه معاونت علمی گفت که بیش از ۳۰۰ میلیارد تومان سرمایه به حوزه خطرپذیر تزریق شده است، که از این میزان ۱۲۰ میلیارد سرمایه پذیرهنویسی انجام شده است.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، علیرضا دابری با بیان اینکه شرکتهای دانش‌بنیان با سرمایه‌گذاری مسدودشده برای خریداری (تامین مالی می‌کنند، سهام شرکت را خریداری می‌کنند، از طریق دارایی) و به توسعه محصول یا خدمات جدید کمک می‌کنند.

دابری با تأکید بر اینکه باید در جامعه مستعد برای سرمایه‌گذاری خطرپذیر و حضور صندوق‌های جسورانه فراهم شود، گفت: معاونت علمی و فناوری

در بخش سرمایه‌گذاری‌های خطرپذیر موفق شده با تأکید بر اینکه باید در جامعه سرمایه‌گذاری مورد توجه سرمایه‌گذاران قرار گرفته است.

دابری با اشاره به نقش صندوق‌های جسورانه در توسعه اقتصادی کشور از علم بازاریابی به‌عنوان مکملی برای موفقیت شرکتهای



برندسازی دیجیتال با جیب خالی

برای آنکه استارت‌آپ یا کسب‌وکار کوچک شما روی پلتفرم‌های مختلف، برند دیجیتالی یکپارچه و منسجمی داشته باشد، ارتباط گرفتن با مشتریان، رؤیت‌پذیری در فضای آنلاین و بالا بردن اعتبار آن از اهمیت زیادی برخوردارند. اما خلق چنین برندی به آذنان بسیاری از شرکت‌های تبلیغاتی گران تمام می‌شود. اگر منابع شرکت‌تان محدود باشند و به ویژه تازه کار خود را شروع کرده باشید، فرآیند مذکور می‌تواند نگران‌کننده و چالش برانگیز باشد. به گزارش دیجیتالی، اما Juntae DeLane، مؤسس انستیتو برندینگ دیجیتال می‌گوید هر شرکتی می‌تواند فارغ از میزان منابعی که در اختیار دارد برندسازی دیجیتال خود را آغاز کند. مؤسسه او به افراد و سازمان‌ها کمک می‌کند هویت، اعتبار و حضور دیجیتالی خود را تقویت کنند. جونتای برخی از بهترین و اثربخش‌ترین ترندهای خود را با کارآفرینان، دارندگان کسب‌وکارهای کوچک، فری لانسرها و هر کس دیگری که می‌خواهد بدون صرف هزینه آنچنانی، برند دیجیتالی قابل‌اطکایی برای خود خلق کند، به اشتراک گذاشته است.

۱- برای تولید محتوا شریک بیابید

کسی که با شما مخاطب و منافع مشترک دارد می‌تواند به خلق محتوای مشترک در کنار شما علاقه نشان دهد. محتوای مشترکی که از آن صحبت می‌کنیم می‌تواند از پست‌های متنی گرفته تا اینفوگرافیک یا ویدئو متغیر باشد. جونتای می‌گوید با کار کردن در کنار کسی که از قبل پلتفرمی برای این کار داشته قادر خواهید بود برند و تخصص خود را در معرض دید جمعی از مخاطبان آماده قرار دهید و با همفکران خود در همان حوزه ارتباطات مفیدی برقرار کرده و آن را حفظ کنید.

۲- یادگست‌ها و تولیدکننده‌های شان را در یابید
استقبال گسترده‌ای که طرف سال‌های اخیر از یادگست و محتوای صوتی شده است به آن معناست که احتمالا در حوزه دنجی که برای فعالیت خود در نظر گرفته‌اید نیز یادگست یافت می‌شود. با تولیدکنندگان یادگست‌های مرتبط با حوزه فعالیت خود ارتباط بگیرید و برای آنان توضیح دهید چگونه با دانش و تجربه خود می‌توانید برای مخاطبان‌شان ارزش آفرین شوید. اگر آنها نیز شما را برای مصاحبه انتخاب کنند، می‌توانید از این طریق با مشتریان بالقوه متعددی ارتباط بگیرید و داستان خود را برایشان شرح دهید. برای این منظور، گزیده مناسبی از تخصص یا تجربه خود را آماده داشته باشید تا به عنوان نمونه به مخاطبان یاد شده ارائه کنید.

۳- از بهترین منابع حوزه فعالیت خود استفاده کنید
اگر هنوز بودجه لازم برای تولید محتوای با‌اصالت در اختیار ندارید، می‌توانید به سراغ معتبرترین منابع حوزه فعالیت خود بروید و محتوای آنان را به اشتراک بگذارید. به گفته جونتای، این کار حداقل از یک طرف نشان می‌دهد چگونه شما در صنعت مورد نظر به روز است و از طرف دیگر برای تولیدکنندگان و مخاطبان‌تان ارزش آفرین می‌شود. می‌توانید برای دنبال کردن کلمات کلیدی مدنظر خود از قابلیت Google Alerts یا اکانت‌های مرتبط در شبکه‌های اجتماعی استفاده کنید تا به سرعت از محتوایی که در زمینه تخصصی‌تان منتشر می‌شود آگاهی یابید. حتما حواس‌تان باشد منابع مورد استفاده در پست‌های‌تان را تگ کنید.

۴- در گفت‌وگوهای مجازی رویدادهای مورد نظر شرکت کنید

اگر هنوز بودجه لازم برای شرکت در کنفرانس‌ها و همایش‌های صنعت خود را در اختیار ندارید یا از اعتبار کافی برای رفتن به روی صحنه برخوردار نیستید، لاقال می‌توانید در گفت‌وگوهای آنلاینی که درباره این رویدادها صورت می‌گیرد شرکت کنید. جونتای توصیه می‌کند برای آنکه از دور در رویدادهای مورد نظر خود شرکت داشته باشید، از هشتگ استفاده کنید، فهرست یا بیوگرافی افراد تأثیرگذار و سخنرانان شرکت‌کننده را برای بقیه منتشر کنید، با الهام از موضوعات و سخنرانی‌های رویداد مورد نظر تولید محتوا کنید و به صورت زنده در مورد آن پست بگذارید.

۵- محتوای گرافیکی خلق کنید

به‌طور قطع افراد و سازمان‌های متعددی در صنعت شما وجود دارند که تحقیق می‌کنند، شما نیز می‌توانید از نتایج تحقیقات آنها برای تولید اینفوگرافیک و نمودارهای گرافیکی پرطرفدار و مزین به برند خود استفاده کنید. حتی اگر در زمینه‌های گرافیکی استعداد خاصی ندارید، ابزارهای متعددی وجود دارند که می‌توانند در ساخت سریع اینفوگرافیک به شما کمک کنند. سپس می‌توانید محتوای گرافیکی خود را روی شبکه‌های اجتماعی مثل فیس‌بوک، توئیتر، اینستاگرام یا هر پلتفرمی که مناسب تشخیص می‌دهید منتشر کنید تا توجه کاربران اینترنت را به خود معطوف دارید و بازدیدکنندگان تازه‌ای برای وبسایت یا وبلاگ خود دست و پا کنید.

۶- در شکل‌های مختلف به باز تولید محتوای خود بپردازید

جونتای می‌گوید: «وقتی منابع‌تان محدود باشند، باید از آنچه در اختیار دارید نهایت بهره را ببرید.» از هر دارایی دیجیتال خود به هر چند روشی که امکان‌ش وجود دارد استفاده کنید. مثلا پست وبلاگی خود را به صورت اینفوگرافیک در بیابورید و سپس هر یک از آمارهای موجود در آن را به صورت توییتی جداگانه منتشر کنید. مصاحبه یادگستی خود را به صورت متن دربیابورید و در قالب یک پست وبلاگی منتشر کنید. صحبت‌های مهمی که در این مصاحبه‌ها شده را نیز به صورت نقل قول روی شبکه‌های اجتماعی به اشتراک بگذارید.

منبع: inc

۴ استراتژی بازاریابی محتوایی برای تقویت برند شخصی



بازاریابی محتوایی، در قالب تولید و به اشتراک‌گذاری محتوای مفید مثل متن یا ویدئو برای جذب بازدیدکنندگانی از فضای مجازی که بتوانند با برند شما ارتباط برقرار کنند، می‌تواند یکی از موفق‌ترین شیوه‌های بازاریابی دیجیتال برای برند شخصی شما باشد؛ تنها در صورتی که استراتژی فکر شده‌ای برای آن در نظر گرفته باشید. بر اساس گزارش «بازاریابی محتوایی» B2C مؤسسه بازاریابی دیجیتال، ۴۷ درصد از مؤثرترین بازاریابان محتوایی برای خود استراتژی مکتوب دارند. این در حالی است که تنها ۵ درصد از کم‌اثرترین بازاریابان محتوایی برای خود استراتژی در نظر گرفته‌اند.

با وجود تعداد انواع مختلف محتوا و کانال‌های انتشار آنها، به‌راحتی ممکن است مسیر خود را گم کنید. برای استفاده مثبت از بازاریابی محتوایی با هدف تقویت برند شخصی و گسترش دسترسی و حضور خود در فضای مجازی می‌توانید از چهار تکنیک ساده‌ای که در ادامه به نقل از دیجیتالی می‌آیند بهره بگیرید.

۱- برای وبسایت خود محتوای قدرتمند خلق کنید

اول از هر چیز مخاطب هدف خود را مشخص کنید و ببینید چه علاقه‌مندی‌هایی دارید که با اهداف حرفه‌ای‌تان هم‌راستا هستند. شاید بد نباشد برای به اشتراک‌گذاری تخصص خود و آموزش مهارتی تازه به مخاطب، پست‌های مکتوب بنویسید یا ویدئو درست کنید. این به خلق تصویری معتبر از شما به عنوان یکی از فعالان قابل اعتماد حوزه خود کمک خواهد کرد. محتوای خود صرفا به تبلیغ خودتان نپردازید. اول مصرف‌کننده این محتوا را در نظر بگیرید و ببینید چگونه به بهترین نحو می‌توانید به او کمک کنید. برای سوفا‌ن ذهنی پیرامون محتوای خود سه‌هال زیر را از خودتان بپرسید: - در چه حوزه‌هایی تخصص دارم؟

- بهترین شیوه برای انتقال دانش من کدام است؟ متن، یادگست، اسلاید، اینفوگرافیک، ویدئو و یا چیزی متفاوت از اینها؟ - اگر با متخصص دیگری در این زمینه مصاحبه کردم، آیا بهتر است نظرات او را در چارچوب محتوای خودم بگنجانم یا اینکه تمرکز اصلی محتوا را باید روی مصاحبه قرار دهم؟

- چگونه می‌توانم مثلا با زیرنویس کردن ویدئوها برای ناشنویان، یا با اضافه کردن عکس به متن برای کسانی که به عکس بیشتر علاقه دارند، محتوای خود را در دسترس طیف‌های گسترده‌تری

۲- به همکاران خود پیشنهاد پست میهمان بدهید

پس از آنکه روی وبسایت

خود به نمونه بارز یک ماشین تولید محتوا تبدیل شدید، به دنبال دیگر ستاره‌های صنعت خود بگردید که فکر می‌کنید می‌توان با آنها شبکه‌سازی کرد و مهارت حرفه‌ای‌تان می‌تواند برای مخاطبان‌شان مفید واقع شود. افراد چرا برای شما قابل تحسین هستند، مورد تحسین خودتان هستند، با آنها تماس بگیرید و به آنها بگویید که شما در ماه منتشر می‌کردند به نسبت شرکت‌هایی که حداکثر چهار مطلب در ماه روی وبسایت خود قرار می‌دادند، سه و نیم برابر ترافیک بیشتری به سمت خود جذب کرده‌اند. اگر قصد دارید ریتیم مناسب خود برای بازاریابی محتوایی را پیدا کنید، در ابتدا شروع آرامی داشته باشید، اما هدف گذاری خود را روی رسیدن به بسامد بیشتر قرار دهید.

درحالی که محتوای شما نباید روی خودتان متمرکز باشد، باید بتواند به شما کمک کند نظر مثبت مخاطبان را به سمت برند شخصی خود جلب کند. می‌توانید با اضافه کردن لینک بخش «درباره من» به پایین مطالب خود کاری کنید بازدیدکننده‌های مطالب شما بتوانند اطلاعات بیشتری در مورد شما کسب کنند و در صورتی که از محتوای شما خوش‌شان آمد، با شما کار کنند یا اینکه در انتهای مطالب خود با یک پیام «دعوت به اقدام» از آنها بخواهید با شما در تماس باشند.

۳- پیشنهاد پست میهمان بدهید

پس از آنکه روی وبسایت

بیشتر از اتلاف وقت نخواهد بود. توصیه می‌شود در ازای پرداخت هزینه، از خروجی‌های مخصوص این کار استفاده کنید تا دسترسی به محتوای شما تسهیل شود. اما تقویت دسترسی پذیری محتوای شما لزوما نباید هزینه‌بردار باشد. با استفاده رایگان از شبکه‌های اجتماعی و ارتباطات دیجیتالی برای رساندن محتوای خود به دست مصرف‌کنندگان هدف‌گیری شده‌تر، در زمان و هزینه‌های خود صرفه‌جویی کنید.

۴- روی هر شبکه اجتماعی که می‌توانید مخاطب داشته باشید پروفایل بسازید

محتوای تولید شده در جهت برند شخصی روی وبسایت‌های شبکه‌سازی حرفه‌ای نظیر لینکدین بیشتر از هر جای دیگر اثربخشی خواهد داشت. روزنامه‌نگاران و دیگر حرفه‌ای‌های رسانه اکانت توئیتر هم دارند. هنگام معرفی و تبلیغ محتوای خود با در نظر گرفتن کلمات کلیدی تأثیرگذار در نتایج موتور جست‌وجو درباره آنها پست بگذارید. اضافه کردن پیام دعوت به اقدام برای ترغیب علاقه‌مندان به کلیک روی لینک مطلب اصلی را نیز مد نظر قرار دهید.

در محتوای خود مخاطب را به بحث و تبادل نظر ترغیب کنید تا مشارکت آنها را جلب و به بازگشت به وبسایت خود تشویق کرده باشید. برای این منظور می‌توانید در انتهای محتوای خود سؤال بپرسید یا مخاطبان را به تبادل نظر درباره محتوای به اشتراک گذاشته شده تشویق کنید. به کیی بیست کردن لینک روی شبکه‌های اجتماعی اکتفا نکنید. با هدف سازگاری بهتر با الگوریتم شبکه مذکور، اشتراک‌گذاری عکس یا ویدئو از محتوای خود را نیز بیازمایید و مدام بهترین زمان انتشار و نوع مطالب را با آزمون و خطا مورد بررسی قرار دهید تا پاسخ‌بهتری به نیازهای مخاطبان خود داده باشید.

وقتی با دیگر شخصیت‌های تأثیرگذار ارتباطاتی برقرار کردید، در صورتی که حس کردید محتوای‌تان برای مخاطب آنها مناسب است آن را با آنها به اشتراک بگذارید. یک استراتژی موفق بازاریابی محتوایی بر اساس این بنا می‌شود که چه برای مخاطب و چه برای کسانی که در به اشتراک‌گذاری آنها به شما کمک می‌کنند، چقدر ارزش بیافزیند. محتوای خود را با دیدی متمرکز روی کمک به دیگران کار استفاده کنید. استفاده از لینک «در این باره بیشتر بخوانید» نیز می‌تواند مفید باشد.

منبع: entrepreneur

راه‌های تبلیغاتی ارزان برای استارت‌آپ‌ها

استارت‌آپ‌ها با مشکلات مالی بسیاری مواجه هستند. بسیاری از مدیران در شرایط بحران مالی، بودجه تبلیغاتی را کاهش می‌دهند. آیا راهی برای بازاریابی ارزان‌قیمت وجود دارد؟ آژانس توسعه کسب‌وکارهای کوچک (MBDA) تخمین زده است که هزینه میانگین برای شروع یک استارت‌آپ حدود ۳۰ هزار دلار است. این تخمین، انحراف معیار قابل توجهی دارد. بعضی استارت‌آپ‌ها نیازمند بودجه چند صد دلاری و بعضی دیگر به بودجه میلیون دلاری نیازمند هستند. اما به یاد داشته باشید این هزینه‌ها فقط برای استارت‌آپ‌ها است. شرکت‌های جدید مجبور به پرداخت ماهانه هزاران دلار دستمزد کارکنان، کرایه دفتر، مواد خام و سایر هزینه‌های عملیاتی هستند، درحالی‌که باید درآمد کافی نیز برای ادامه حیات کسب کنند. اغلب کارآفرینان با گرفتار شدن در وضع وخیم اقتصادی، سرانجام بودجه بسیاری از فعالیت‌های ضروری از جمله بازاریابی و تبلیغات را قطع می‌کنند، درحالی‌که نادیده گرفتن بازاریابی، در نهایت رشد تجارت را کند می‌کند و درآمد را کاهش می‌دهد و در نتیجه، بودجه کمتری برای فعالیت‌های ضروری باقی می‌ماند و دومینوی سقوط شرکت شکل می‌گیرد. با تخمین تقریبی، حدود ۸۰ درصد کارآفرینان هیچ دانشی در مورد اندازه‌گیری اثربخشی استراتژی بازاریابی ندارند و تعجبی ندارد که بازاریابی را بی‌اهمیت تلقی می‌کنند. اما نکته مهم این است که بازاریابی مؤثر هزینه چندانی ندارد. بودجه کلان برای بازاریابی شاید بازدهی بیشتری داشته باشد، اما بسیاری از روش‌های مؤثر و کم‌بودجه بازاریابی وجود دارند که می‌توانید برای توسعه استارت‌آپ خود استفاده کنید.

۱- اجاعات

یکی از بهترین روش‌های تجارت اجتناب از تبلیغات مستقیم است. در عوض سیستمی ایجاد کنید که مشتریان‌تان برای شما بازاریابی کنند. در نظر داشته باشید به وبسایت خود ترغیب مردم وقتی توسط دوستان‌تان ترغیب می‌شوند آبرو بر بیشتر است. بر خلاف ادعای رسانه‌های تکنولوژی، ما هنوز به توصیه‌های اطرافیان بیشتر از هر چیزی اعتماد می‌کنیم. افزون بر این، پایه‌ریزی برنامه رجوع‌دهی هزینه زیادی ندارد و بستگی به شما دارد که چگونه آن را طرح‌ریزی کنید و شاید کاملا رایگان تمام شود. به‌عنوان مثال، شاید برای مشتری‌های فعلی تخفیف‌هایی در قبال معرفی مشتریان ارائه کنید یا جوایز نقدی به آنها اختصاص دهید. اگر شما روی چنین استراتژی حساب باز کرده‌اید، مطمئن باشید که توسط مشتریان‌تان شناخته می‌شوید.

۲- اخبار و انتشارات

مردم اخبار را به‌طور منظم دنبال می‌کنند. اگر شما چیزی دارید که ارزش خبری داشته باشد، اغلب رسانه‌ها با خوشحالی آن را منتشر خواهند کرد. انتشارات خبری، روشی ارزان‌قیمت برای مطرح کردن برند شما در نشریات مهم است و به احتمال زیاد با لینک‌های ورودی از رسانه‌ها، ترافیک سایت شما افزایش می‌یابد. اگر همه کارها از قبیل ارتباط و تماس با خبرنگاران رسانه‌های خبری را خودتان انجام دهید، این کار می‌تواند استراتژی تبلیغاتی بالقوه و ارزان‌قیمتی باشد. در غیر این صورت باید به سراغ ذخیره شرکت بروید و برای آگهی‌های تبلیغاتی هزینه کنید.

۳- بازاریابی محتوا

بازاریابی محتوای انواع مختلفی است و تقریبا هیچ کدام به سرمایه‌گذاری قابل توجهی نیاز ندارد. ساده‌ترین روش راه‌اندازی وبلاگ و وبسایت است. افزودن مطالب جدید چند بار در هفته به سایت اعتبار می‌بخشد و مخاطبان را جذب می‌کند. اینفوگرافی و ویدئو و یادگست نیز از انواع مختلف بازاریابی محتوایی هستند. همه اینها قدرت اعتباربخشی به کسب‌وکار شما را دارند، ترافیک ورودی سایت شما را افزایش می‌دهند و سایر استراتژی‌ها را تکمیل می‌کنند.

۴- سنو

اگر شما زمانی برای نوشتن مطالبی برای کمپین بازاریابی محتوای خودتان صرف می‌کنید، باید روی بهینه‌سازی موتورهای جست‌وجو (سنو) نیز سرمایه‌گذاری کنید. اگر با سنو غریبه هستید، ممکن است کمی پیچیده به نظر برسد، اما واقعیت این است که با کمی مطالعه و جست‌وجو می‌توانید به‌آسانی از پس مفاهیم آن برآیید و منافع بلندمدت سودمندی کسب کنید. از ابزارهای آنلاین برای یافتن کلیدواژه‌های مرتبط که بتوانند برای سایت‌تان ترافیک جذب کنند استفاده کنید. علاوه بر آن، همواره باید مطالب باکیفیت ارائه بدهید تا برای دامنه خود، بک لینک جذب کنید. سنوی حرفه‌ای کار زیادی لازم دارد، اما اگر خودتان آن را انجام دهید، تنها هزینه‌ای که می‌پردازید زمان است.

۵- بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی

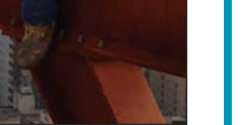
بازاریابی شبکه‌های اجتماعی موردی نیست که شما بتوانید به‌صورت شانس‌ی انجام دهید، اما بسیار در دسترس است و با صرف زمان در آن مهارت کسب خواهید کرد. در شروع کار برای بردن‌تان پروفایلی در شبکه‌های اجتماعی اصلی مانند فیس‌بوک، توئیتر و اینستاگرام ایجاد کنید. به پروفایل‌تان جان بدهید و مطالبی متناسب با بازار هدف منتشر کنید. به‌صورت منظم با مخاطبان‌تان در تماس باشید و با آنها ارتباط برقرار کنید.

منبع: bigwallet

تبلیغات خلاق



THE ALL-NEW NISSAN NP300 NAVARA
5 Year / 100,000 km warranty
5 Year / 100,000 km warranty
5 Year / 100,000 km warranty



۷ حقیقت ناخوشایند درباره بازاریابی محتوا

در سال‌های اخیر تبلیغات زیادی حول بازاریابی محتوا و پتانسیل بالقوه آن به عنوان راهکاری جامع برای کارآفرینان و صاحبان کسب‌وکارها انجام شده‌است.

از طرفی دسترسی به شبکه‌های اجتماعی، وبلاگ‌ها، ویدئوها... که بازاریابی محتوا را بسیار راحت و ارزان و در اختیار همه کرده‌اند، رقابتی شدید بین بنگاه‌ها برای شناساندن محصول به مخاطبان راه انداخته‌اند.

البته تعداد وبسایت‌هایی که در مورد بازاریابی محتوا نوشته‌اند، کم نیست ولی مشکل اینجاست که درصد قابل توجهی از آنها توسط کسانی که می‌خواهند در سایت‌های رسانه‌ای و با فروش آگهی، برای خود نامی دست‌وپا کنند، نوشته شده‌اند. به عبارت دیگر، بیشتر وبلاگ‌ها و مقاله‌هایی که به مدیریت محتوا پرداخته‌اند، خود بخشی از یک بازاریابی محتوای برای وبسایتی دیگر هستند.

در این مقاله، ناگفته‌های استیو توپاک - مشاور بازاریابی کانال تلویزیونی فاکس - را در مورد جنبه‌های منفی بازاریابی محتوا، بازگو می‌کنیم.

محتوا داریم تا محتوا

اکثر اوقات انجام بازاریابی محتوا واقعا ارزان است و بی‌زحمت و البته به همین دلیل، ضرب‌المثل «هر چقدر که پول بدهی، اش می‌خوری»، در مورد آن صادق است. در واقع در بازاریابی محتوا میزان بازگشت سرمایه، به واقع کم است.

شروع به کار راحت است، ولی متخصص شدن، سخت

چه کسی شک دارد که نوشته‌های احمد محمود حاصل تجربه غنی زندگی وی است؟ درک اهمیت تجربه زندگی برای نوشتن داستان راحت است و درک اهمیت آن برای تولید محتوا در وبسایت‌ها سخت. هر چند همه می‌دانند که اگر محتوای تخصصی نباشد، به درد مشتریان نمی‌خورد، ولی با این حال، به نظر نمی‌رسد که این موضوع جماعت مقلدی را که در سودای حرفه‌ای شدن هستند، از تولید حجم انبوه منصرف کند. خوب، نتیجه مشخص است: همه تلاش‌ها فقط برای بودن و بقای نام است و نه گذاشتن اثری ماندگار.

نقش پررنگ استراتژی

شرکت‌های بزرگ با استخدام مدیران ارشد و کارگزاران تراز اول و با صرف هزینه‌های بالا، استراتژی‌های ارتباطی و بازاریابی خود را می‌چینند و بازاریابی محتوا صرفا یکی از ابزارهای اجرایی استراتژی آنهاست. همه این سرمایه‌گذاری‌ها به این دلیل است که بازاریابی محتوا بدون داشتن یک استراتژی پشتوانه، عملا بی‌ارزش است.

تفاوت عمیق برند محصول با برند شخصی

وقتی پای برندسازی شخصی به میان می‌آید، می‌توان گفت که این نسل حساسی سرشان شیره مالیده شده: بدون داشتن یک برتری رقابتی مشخص - یعنی چیزی که واقعا باعث تمایز از رقیب شود - تنها چیزی که در دست دارند، یک «تفاوت» است. بدون «تمایز» بودن. در واقع شاید برند شخصی شرکت‌ها متفاوت باشد، اما محصولات از دید مشتری متمایز نیستند.

سختی دیده شدن

گزارش وبسایت استارت‌آپی انگل لیست نشان می‌دهد که در سال ۱۹۹۹ حاصل راه انداختن کسب‌وکاری ۵ میلیون دلاری، داشتن ۳۰ میلیون نفر کاربر کامپیوتر بوده، در حالی که در سال ۲۰۱۴، تنها با خرج ۵ هزار دلار، امکان جذب ۳ میلیارد نفر مشتری موبایل وجود داشته‌است. در واقع نسبت تعداد مشتری به سرمایه‌گذاری اولیه تقریبا ۱۰۰۰۰ برابر شده‌است. ولی خوب، دسترسی آسان همه به وردپرس، فیس‌بوک، یوتیوب و اینستاگرام و غیره، واقعا کار دیده‌شدن بین این همه سر و صدا و هیاهو را سخت کرده‌است.

دشواری متمایز کردن محصول یک کسب‌وکار خدماتی

همانطور که قبلا گفتیم، جنس محصولات خدماتی به شکلی است که تا تجربه نشوند، به راحتی امکان ارزش‌گذاری ندارند، به همین دلیل هم متمایز کردن محصولات کسب‌وکارهای خدماتی کار سختی است، مگر اینکه ساخت شرکت‌های بنامی مثل ابل باشد.

ارزش تولید محتوا به جای کپی کردن

بیشتر محتوای موجود در وب یا کاملا مهمل است و یا تکه‌های نشخوار شده محتوای اصلی که توسط متخصصان واقعی، روزنامه‌نگاران یا نویسندگان نوشته شده‌اند. هیچ‌کدام این دو نوع ارزش پولی را که به تولیدکنندگان محتوا می‌دهید ندارند. همین حرف ارزش کار را نشان می‌دهد. الگوریتم‌های گوگل تفاوت بین مطالب باکیفیت و بی‌کیفیت را می‌داند و از آن مهم‌تر اینکه مشتری نیز از این امر آگاه است.

منبع: entrepreneur/learnmarketing

ساختار سی آرام کارآمد چگونه است؟



موضوع اصلی در سی آرام (CRM) کارآمد روشی است که به‌وسیله آن، سیستم یا ساختار سی آرام ساخته می‌شود. سیستم‌های سی آرام برعکس سیستم‌های کاملا داخلی، باید قادر باشند که در دفاتر، خارج از دفاتر و روی شبکه عمل کنند. آنها باید چندین کانال ارتباطی را با استفاده از تکنولوژی‌های بسیار متفاوت با یکدیگر ارتباط دهند و نیز باید خوب عمل کرده و به‌قدری قابل انعطاف باشند که با اجتماع در حال تغییر و رو به رشد مصرف‌کنندگان تناسب داشته باشند. به گزارش هورموند، همان‌گونه که سیستم سی آرام یک محیط پیوسته متغیر همچون بازار و مشتری را الگوسازی می‌کند، تمام الگوهای داده‌ها و فرآیندهایی که برای سیستم ساخته می‌شوند، باید قادر باشند با سرعت و به شکلی کارآمد تغییر یابند. ساختار سی آرام می‌تواند تبدیل به عاملی محدودکننده در ارائه نتایج یک پروژه سی آرام نباشد، بنابراین چالش‌ها و معضلاتی که ساختار سی آرام با آن مواجه است، بسیار حائز اهمیت هستند. در ادامه به معرفی انواع ساختار سی آرام می‌پردازیم.

ساختار سی آرام چندکاناله

تکنولوژی چندکاناله جهت تقای حس شناخت و انجام خدمات، در تمام مراحل فرآیند ارتباط با مشتری لازم و ضروری است. از اوایل دهه ۱۹۹۰، دو دیدگاه در خصوص سی آرام شکل گرفت که عبارتند از کانال‌های تکنولوژی ارتباطی و سازمان‌دهی نقاط تماس.

ساختار سنجنش‌پذیر، قابل‌استفاده، انعطاف‌پذیر و با عملکرد عالی

کاربردهای فرآیندهای مقدماتی (جلو‌باجه)، ارتباط و اثر مستقیمی بر تجربه مشتری دارند. قابلیت استفاده و عملکرد عالی و قابلیت سنجنش‌پذیری، از مسائل کلیدی در ارائه تجربه‌های مطلوب به مشتریان محسوب می‌شوند.

الگوسازی داده‌های قابل تغییر

پیچیدگی الگوسازی داده‌های سی آرام بسیار مهم و قابل توجه هستند. دو مثال قابل توجه و مهم از این پیچیدگی عبارتند از روابط نقش یا شخص.

متحرک و بی‌سیم

بسیاری از کسب‌وکارها به سراغ مشتریان می‌روند تا اینکه منتظر بمانند که مشتری به داخل فروشگاه آمده یا آنها تماس بگیرد. چنین کسب‌وکارهایی

منبع قوانین کسب‌وکار

سیستم‌های مدرن، منطق کسب‌وکار را در یک پایگاه داده‌ها ذخیره می‌کنند که منطق اصلی پردازش کاربرد و اجرای خارجی اطلاعات قابل دسترسی باید در به‌اندازه کافی هوشمند است تا بدانند که چگونه صفحه‌ای را با استفاده از لیستی از سوایق سازد، اما نمی‌داند که محتوای واقعی یا طرح صفحه نهایی چگونه خواهد بود. محتوا از جمله طرح و آرایش ستون‌ها، قوانین معتبر سازی، لیست ارزش‌ها و حتی فرآیندهایی که باید ارائه شوند، همگی در پایگاه داده‌های مربوطه ذخیره شده‌اند. این پایگاه داده‌ها شامل «فراداده» است (داده‌ها در خصوص داده‌ها). معمولا منبع فراداده‌ها با ابزارهایی از قبیل پپل تولز، سی بل تاز و استادیو (ای فیفانی) اصلاح می‌شوند. کاربردهای بر مبنای فراداده‌ها، یک سازمان را قادر می‌سازد تا قوانین کسب‌وکار را با کمترین تلاش و کوششی تغییر دهند.

مدیریت دانش

یک عامل اصلی و مهم برای سی آرام کارآمد، ذخیره و افزایش اطلاعات در خصوص مشتریان است. این اطلاعات می‌توانند به شکل اطلاعات تعاملی و سازمان‌یافته، مثل تاریخچه و سابقه تماس‌ها و ترازنامه به‌علاوه اطلاعات دست‌بندی شده‌ای مانند نامه‌ها و دورنگارهای دریافتی از مشتریان و یادداشت‌های مربوط به مکالمات تلفنی باشند. پیشنهادهای مارکتینگ، فرصت‌های فروش، معنا که بین تعاملی که کاربردهای جست‌وجوگر و تأمین و حمایت می‌کنند و نیاز به دانلود کردن اجزای برنامه (مثل جاوا اسکریپت یا وب اپلتز) روی کامپیوتر مشتری، توافق صورت گیرد. تکنولوژی‌های

جست‌وجوگر وب مزایای دیگری هم دارند که برای سی آرام مهم تلقی می‌شوند.

صفحه رابط استفاده‌کننده که مبتنی بر هایپرلینک باشد، برای ارتباطات دارای ساختار بی‌قاعده با مشتریان، ایده‌آل است. همچنین ماهیت فراگیر شبکه به افراد می‌آموزد که چگونه در چنین محیطی حرکت کنند. ایکس‌ام ال که یک فرمت قابل تغییر استاندارد برای شرح مدارک در شبکه است و همچنین راهکارهای متحرک بی‌سیم که قسمت‌هایی از سی آرام هستند به یک سازمان فرصت می‌دهد تا مدلی از محصولات خود، اجزای محصول و قیمت‌گذاری را بسازند.

جریان کاری، نرم‌افزار، بهبود جریان متن‌های الکترونیکی در شبکه

بسیاری از فرآیندهای مرتبط با مشتری را می‌توان در کاربردهای مدرن سسی آرام از پیش تعریف و ماشینی کرد. تکنولوژی‌های جریان کار را می‌توان طوری برنامه‌ریزی کرد که شرایط از پیش تعریف‌شده در تماش چهره به چهره هستند قرار گیرد. جهت مرتبط بودن اطلاعات باید شرایط و موقعیت (سابقه اطلاعات مشتری، ماهیت معامله) را هم در نظر گرفت که این مسئله در سی آرام از طریق شخصی‌سازی به دست می‌آید. تکنولوژی‌های شخصی‌سازی شرایط مکالمه کنونی را تحلیل می‌کنند تا اطلاعات ارائه‌شده را فیلتر کنند، در ضمن هنگامی که یک قانون شخصی‌سازی وضع شد، باید در تمام کانال‌های ارتباطی به کار گرفته شود. پایگاه اطلاعات سی آرام نباید تنها شامل اطلاعات مشتریان شود. یک رکن و ویژگی کلیدی، برای اینکه قادر باشیم مسائل پیش‌تری را در رابطه با مشتریان حل کنیم، روش ذخیره نشانه‌ها در برابر راهکارها یا راه‌حل‌ها و نیز طبقه‌بندی درخواست‌های خدماتی به گونه‌ای که بتوان آنها را تحلیل و جدا کرد.

جست‌وجو در شبکه وب

با استفاده از سی آرام معمولا می‌توان با وبگردها با استفاده از اچ تی‌ام ال دی اچ تی‌ام ال ارتباط برقرار کرد، اما این دو نمی‌توانند تمام اوان و کرابی ارتباطی را که در کاربرد نرم‌افزار سرور مشتری تلفنی باشند. پیشنهادهای موجود است تأمین کنند، به این معنا که بین تعاملی که کاربردهای جست‌وجوگر و تأمین و حمایت می‌کنند و نیاز به دانلود کردن اجزای برنامه (مثل جاوا اسکریپت یا وب اپلتز) روی کامپیوتر مشتری، توافق صورت گیرد. تکنولوژی‌های

عموم مردم فکر می‌کنند که بازاریاب کسی است که به سراغ مغازه‌داران و صاحبان فروشگاه‌های مختلف می‌رود و سعی می‌کند محصولی به آنها بفروشد. این تفکر کاملا اشتباه است. شرح شغل و وظایف بازاریاب در واقع هیچ ارتباطی با اقدامات بالا ندارد! هیچ بازاریابی برای فروش محصول خود به مشتریان مراجعه نمی‌کند.

مارکتر یا بازاریاب کیست؟ و چه وظیفه‌های دارد؟

بازاریاب یا مارکتر به کسی گفته می‌شود که به دنبال روش‌هایی است تا برای محصول تولید شده یا خدمات ارائه شده توسط شرکت بازار مناسب پیدا کند و با روش‌های مناسب پل ارتباطی مناسبی میان نیازمندی مشتری (بازار هدف) و محصول (خدمات شرکت) ایجاد کند. شاید بتوان اصلی‌ترین کار بازاریاب را کشف ارزش محصول خدمات و پیدا کردن روش‌های ارتباطی بین بازار و ارزش تولیدی دانست. بازاریاب‌ها به‌طور معمول افرادی هستند که علاوه بر دانش علمی زیاد و به‌روز، خلاقیت فراوانی دارند و سعی می‌کنند از خلاقیت خود برای پیدا کردن چنل‌ها و روش‌های ارتباطی تازه استفاده کنند. یکی از اصلی‌ترین وظایف بازاریاب یا تیم بازاریابی شرکت را می‌توان تعیین استراتژی‌های مشخصی برای افزایش تأثیر برندتجاری و ایجاد ارزش‌های مورد نیاز در مشتریان دانست. بازاریاب کسی است که به دنبال یک پاسخ (توجه، خرید، رأی، اعانه) از طرف دیگر است که به آن چشم‌اندازهایی می‌گویند. در صورتی که هر دو طرف در پی فروش چیزی به یکدیگر باشند هر دوی آنها بازاریاب هستند. طرف دیگر بازاریاب کسی است که عواملی مانند طراحی محصول، طراحی خدمات پس از فروش، تبلیغات، پیشبرد فروش، تعیین قیمت‌ها، تعیین انواع تخفیفات، طراحی کانال‌های توزیع محصول و... را برعهده دارد.

یک بازاریاب افزون بر دانشت مهارت‌های ویزیتوری (معرفی‌کننده) و فروشندگی (ارائه‌کننده مستقیم محصول / خدمت محدود و دریافت‌کننده مستقیم و هم‌زمان بهای آن)، وظایف دیگری نیز دارد: از قبیل

۱- توان بالای مذاکره‌های توجیهی، استدلالی، مشاوره‌ای و حتی مقابله‌ای.

۲- تسلط بر مفاهیم و دانش‌های تخصصی و وابسته به بازاریابی.

۳- توان جذب سفارش‌های بالا.

۴- جذب و انتقال اطلاعات در مجرای مدیریت سیستم‌های اطلاعاتی (Marketing Information System) سازمانی.

۵- ارائه مشاوره‌های بهره‌وری تولید به تصمیم‌گیران در سازمان.

۶- مدیریت جزئی در روابط مشتریان.

۷- شرکت در امور هماهنگ برندیگ سازمانی و ساختمان ذهنی مناسب در بازار.

۸- شناسایی کدهای توزیعی مناسب.

۹- تجسس اطلاعات

بنابراین، در می‌بایم که وظایف بازاریاب در طبقه‌بندی ساختمان بازاریابی یک سازمان به چه صورتی است.

بازاریاب‌ها در بالا بردن تقاضای محصولات مهارت دارند، اما این برداشت محدودی است از آنچه آنها انجام می‌دهند. درست همانطور که افراد شافل در حوزه تولید و آمار مسئولیت مدیریت عرضه را بر عهده‌دارند، بازاریاب‌ها مسئول مدیریت تقاضا هستند. بازاریاب‌ها در پی آنند تا میزان زمان‌بندی و ترکیب تقاضا را طوری تحت تأثیر قرار دهند تا اهداف سازمان را برآورده کنند. تقاضا می‌تواند به هشت حالت وجود داشته باشد:

۱- **تقاضای منفی:** مصرف‌کنندگان محصول را دوست ندارند و حتی ممکن است پول پرداخت کنند تا با محصول مواجه نشوند.

۲- **تقاضای ناموجود:** مصرف‌کنندگان ممکن است از وجود محصولی خبر باشند یا علاقه‌ای به آن نداشته باشند.

۳- **تقاضای نهفته:** امکان دارد مصرف‌کنندگان نیاز زیادی به محصولی داشته باشند که محصولات موجود قادر به برآورده کردن این نیازها نباشند.

۴- **تقاضای رو به کاهش:** مصرف‌کنندگان کمتر محصول را خریداری می‌کنند یا اینکه اصلا دیگر خریداری نمی‌کنند.

۵- **تقاضای نامنظم:** خریدهایی که مصرف‌کننده انجام می‌دهند بر اساس فصل، ماه، هفته، روز یا حتی ساعت متغیر هستند.

۶- **تقاضای کامل:** مصرف‌کنندگان به‌صورت کافی همه محصولاتی را که در بازار ارائه‌شده است خریداری می‌کنند.

۷- **تقاضای فراتر از کامل:** تعداد مصرف‌کنندگانی که خواهان خرید محصول هستند بیش از تعداد محصول است.

۸- **تقاضای ناسالم:** مصرف‌کنندگان ممکن است مجذوب محصولاتی شوند که نتایج اجتماعی ناخوشایندی داشته باشند. در هر یک از این موارد، بازاریاب‌ها (مارکترها) باید دلایل یک‌حالتی از تقاضا را شناسایی کنند و یک طرح عملیاتی را تعیین کنند تا تقاضا را به‌سوی یک حالت مطلوب‌تر سوق دهد.

۹- **ویزیتور کیست؟**

یعنی کسی که در واقع یک کاتالوگ زنده و انسانی است. وظیفه او تنها و تنها معرفی محصول / خدمت براساس مطالب از قبل تعیین شده و پرکردن فرم سفارش مشتری است.

۱۰- **فروشنده کیست؟**

فروشنده مسئول فروش و یا تبادل پول و محصول / خدمت میان سازمان و مشتری است. فروشنده کسی است که در مکانی مشخص، انواع محصولات / خدمات سازمان خود را بر اساس اعلام درخواست‌های مشتری به او ارائه و در قبال پرداخت آن، پول دریافت می‌کند.

منبع: bigwallet



تجارت الکترونیک



۱۴ اشتباه رایج در تجارت الکترونیک

امیرقمصری

دوستان عزیزم، شما خوب می‌دانید که با توجه به پیشرفت تکنولوژی و اینترنت برای سازمان‌ها و کسب‌وکارهای مختلف، فضای جدید رقابتی از طریق دنیای مجازی به وجود آمده است. در این فضای رقابتی مرزهای جغرافیایی از بین رفته‌اند و شما می‌توانید با استفاده از بازاریابی اینترنتی مشتریانی را از نقاط مختلف کشور و حتی جهان به دست بیاورید. اما برای اینکه بتوانید از این فضای به وجود آمده به درستی استفاده کنید و توان رقابت داشته باشید، باید به شکل صحیح در آن به بازاریابی بپردازید. متأسفانه بازاریابان همچنان در بخش تجارت الکترونیک و کسب‌وکار اینترنتی اشتباهاتی را مرتکب می‌شوند که باعث می‌شود توان رقابت را از دست داده و با شکست مواجه شوند. به همین منظور من در این مقاله اشتباهات رایج در تجارت الکترونیک را مطرح خواهیم کرد.

۱- توقف فعالیت‌های برندسازی بعد از رسیدن به یک سطح خاص

اگر شما مالک یک نام تجاری معتبر هستید و روزانه حجم زیادی از ترافیک‌های گوگل را به خود اختصاص می‌دهید، باید به‌طور حتم بخش قابل توجهی از بودجه خود را صرف سرمایه‌گذاری روی برند و نام تجاری خود کنید. برای این منظور شما باید فعالیت‌ها و کمپین‌های تبلیغاتی خود را چند برابر کنید. در واقع میان یک برند معتبر با یک نام تجاری تفاوت‌های زیادی وجود دارد. بیشتر نام‌های تجاری به محض رسیدن به یک سطح خاص تمامی فعالیت‌های تجاری خود را متوقف می‌کنند و هیچ گونه فعالیتی در زمینه برند خود انجام نمی‌دهند. این مورد از مهلک‌ترین اشتباهات تجارت الکترونیک است که ایرادی بزرگ نیز به حساب می‌آید و ضربه جبران‌ناپذیری بر پیکره نام تجاری خواهد زد. شما باید به تناسب نام تجاری و برند خود همه ساله با توجه به شرایط بازار و ارزیابی رقبا، بودجه‌ای جهت این کار در نظر بگیرید.

۲- عدم استفاده از حداکثر ظرفیت برای انجام بازاریابی

برخی بازاریابان در زمینه تجارت الکترونیک بر این عقیده‌اند که باید از ابزارهایی مانند فیس‌بوک و Google Display Network جهت تبلیغات استفاده کرد. برند، مجموعه‌ای از تجربه‌ها، علایق، خاطرات، نگرش‌ها و قضاوت‌ها از یک خدمت یا محصول است. هر برندی در دل خود داستانی دارد و واکنش مردم نیز نسبت به آن جالب توجه است. همگی شما تا حدودی با پروژه برندسازی و اهمیت تبلیغات در این حوزه آشنا هستید و می‌توانید درک درستی از نحوه تبلیغات در این زمینه داشته باشید. همانطور که در ابتدای این قسمت گفتیم، تعدادی از بازاریابان در حوزه تجارت الکترونیک معتقدند که باید از ابزارهایی مانند فیس‌بوک و Google Display Network جهت تبلیغات کمک گرفت. اما امروزه این نوع از تبلیغات نه‌تنها کافی نیست، بلکه باید از تمامی ظرفیت‌های این حوزه استفاده کرد. این بازاریابان معتقدند فیس‌بوک ابزار مناسب‌تری جهت تبلیغات است، زیرا امکانات جانبی از جمله سیستم ارتباط با مشتری را به صورت آنلاین در اختیار کاربران خود می‌گذارد.

۳- تقسیم‌بندی اشتباه یا ناقص مخاطبین

بیشتر بازاریابان در زمینه تجارت الکترونیک مخاطبان خود را به دو دسته با علاقه‌مندی پایین و علاقه‌مندی بالا تقسیم می‌کنند و سیاست‌هایی برای هر کدام در نظر می‌گیرند. به‌طور کلی انجام این تقسیم‌بندی به شیوه صحیح، کار بسیار مناسبی است و از نکات مهم در تجارت الکترونیک به حساب می‌آید، اما گاهی استراتژی‌های غلط و روش‌های نادرست در جذب جلب رضایت مشتری نتایج معکوسی از خود به جای گذاشته است. کار روی لیست مخاطبان فروش باید به صورت صحیح و دقیق انجام شود. مثلاً می‌توانید علایق کاربران را دسته‌بندی کنید. این کار را می‌توانید از روی میزان فروش هر دسته از کالا در فواصل زمانی مشخص انجام دهید.

۴- فقط استفاده از گوگل و Bing

فراموش نکنید که اگر چه گوگل و بینگ بزرگ‌ترین موتورهای جستجو در زمینه هدایت مشتریان به خرید هستند، اما آنها تنها موتورهای جستجوگر نیستند که در دسترس قرار دارند. بلکه موارد دیگری نیز در این عرصه فعالیت دارند که به مراتب در برخی زمینه‌ها از این دو موتور جستجو قدرتمندتر هستند. بنابراین باید روی دیگر موتورهای جستجوگر نیز سرمایه‌گذاری کنید. اما نکته پایانی در این مقاله: دوستان من، برندسازی و پیامی که یک برند به مخاطبان خود ارسال می‌کند به مراتب از قیمت محصول مهم‌تر است، زیرا برندسازی و پیامی که به مخاطبان می‌دهد باعث ایجاد وفاداری در مشتریان می‌شود، بنابراین نباید برندسازی را دست کم بگیرید.

منبع: newseo

موفقیت در سال جدید میلادی

چگونه فضای کاری خود را به محیطی جذاب تبدیل کنیم؟



هر فردی در کارش دیدگاه خاص خود را نسبت به کاری که انجام می‌دهد دارد و برای حفظ انگیزه خود نباید اجازه دهد افراد بتوانند آن را دچار تغییر کنند. برای مثال در صورتی که هدف شما رسیدن به صندلی مدیریت شرکت باشد، ممکن است همسپینی خود کنید. در این رابطه ایجاد لیستی از مواردی که شما را خوشحال می‌کند، گامی خوب و سودمند خواهد بود.

سلامت روح و روان افراد را تحت تأثیر قرار دهد. فراموش نکنید که شما نیاز به حضور طولانی‌مدت در حرفه خود دارید. به همین خاطر نباید اجازه دهید که خیلی زود حضور کافی شما اگرچه نتایج منفی خود را در کوتاه مدت نشان نخواهد داد، با این حال شما را در آینده با مشکلات بسیاری مواجه خواهد ساخت که رهایی از آن دیگر کاری ساده نخواهد بود.

در این رابطه همواره افرادی را نیز می‌توانید پیدا کنید که خود را به علت نداشتن زن و بچه، مناسب انجام اینگونه کارها می‌دانند. با این حال این دسته از افراد خستگی ناشی از کار را در نظر نگرفته و تنها با دلیلی غیرمنطقی خود را توجیه می‌کنند. در راستای حفظ انرژی شما نیاز به استراحت کافی دارید و زمان کاری شما نیز کاملاً براساس استانداردهای جهانی تعیین شده است. به همین خاطر توصیه می‌شود تنها زمان‌هایی که ضرورتی وجود دارد اقدام به اضافه کاری کنید.

۱- فقدان تمرکز
بسیاری از استارت‌آپ‌ها جاه‌طلبی‌های زیادی دارند و هدف‌شان رسیدن به ایده‌ها و آرمان‌های بزرگ است و این برای جلسات توفان فکری و افزایش روحیه تیم فوق‌العاده است، اما در درازمدت موجب شکست یک شرکت بسیار تأثیرگذار باشند. توصیه می‌کنیم این شش اشتباه متداول را که معمولاً در مراحل اولیه شکل‌گیری یک استارت‌آپ صورت می‌گیرند بخوانید تا اگر شما هم در مراحل ابتدایی راه‌اندازی شرکت خود هستید، بدانید که چه کارهایی انجام دهید و چه کارهایی را انجام ندهید.

۲- فکر کردن بیش از حد و تجزیه و تحلیل
برای استارت‌آپ‌ها مهم است که در مراحل اولیه پراماره و مصمم باشند، بیش از حد فکر کردن و تجزیه و تحلیل نیز می‌تواند نتیجه معکوس داشته باشد و ضررش بیشتر از منفعتش باشد. تمرکز بیش از حد بر روی جزئیات می‌تواند منجر به فلج تحلیلی یا analysis paralysis شود و شرکت شما فرصت‌های رشد و پیشرفت را از دست بدهد. بخشی از شروع یک استارت‌آپ درک این موضوع است که به‌رحال ریسک و خطر وجود دارند، روش‌فکر و آماده حرکت باشید و استراتژی مربوط به نام تجاری و بازاریابی خود را در صورت لزوم تنظیم کنید.

۳- وقت تلف کردن با سرمایه‌گذاران بی‌علاقه
اینکه نسبت به کسب‌وکار نوپای خود شور و علاقه داشته باشید و بخوانید آن را با دیگران به اشتراک بگذارید، فوق‌العاده است، اما وقتی کسی علاقه خاصی به آن نشان نمی‌دهد، باید این موضوع را بپذیرید. اینکه دیگران را متقاعد کنید تا روی کسب‌وکار نوپای شما سرمایه‌گذاری کنند، درحالی‌که هیچ علاقه و اشتیاقی به آن ندارند، مثل این است که نمی‌خواهید هیچ کار مثبتی انجام دهید. انرژی خود را روی سرمایه‌گذارانی متمرکز کنید که به شرکت شما علاقه‌مند هستند و می‌خواهند شاهد موفقیت آن باشند این موضوع در درازمدت نفع بیشتری برای شما به دنبال خواهد داشت.

۴- عدم تمایل به دریافت بازخورد مخاطبان
بازخورد مشتری، چه خوب چه بد، برای موفقیت هر کسب‌وکاری از جمله استارت‌آپ‌ها ضروری است. به‌رحال، بسیاری از استارت‌آپ‌ها در مراحل اولیه راه‌اندازی شرکت بازخوردهای مشتریان را جویا نمی‌شوند. این اشتباه نه‌تنها موجب اتلاف زمان و پول می‌شود، بلکه فرصت برقراری ارتباط‌های سازنده با مشتریان را از شما می‌گیرد.

۵- افشای خیلی زود اطلاعات
مهم است که بگذارید مخاطبان شما از اهداف و مأموریت استارت‌آپ شما مطلع شوند، اما اشتباه نکنید و اطلاعات زیاد را خیلی زود افشا نکنید. به خصوص اینکه یک استارت‌آپ در آغاز کار نمی‌تواند ادعاهای بزرگی را مطرح کند که قادر به انجام آنها نیست. یک نقشه آماده برای جایی که شرکت شما قرار است به آنجا برسد، داشته باشید، اما برخی از اطلاعات را برای خودتان نگه دارید تا زمانی که مطمئن شوید که کسب‌وکار نوپای شما می‌تواند گام‌های رسیدن به آن را بردارد.

۶- نگرانی بیش از حد نسبت به اقداماتی که رقیب انجام می‌دهند
ارزیابی این موضوع که رقیب شما چه کسانی هستند و استارت‌آپ‌های آنها چه اقداماتی را انجام می‌دهند، کار هوشمندانه‌ای است. اما اینکه خودتان را بسیار درگیر آنها کنید، می‌تواند حواس شما را از شرکت و اهدافی که دارید، پرت کند. اگر دائماً کسب‌وکار نوپای خود را با دیگران مقایسه کنید، احساس دل‌سردی و عقب‌ماندگی خواهید کرد. یاد بگیرید که چگونه سر و صداها و قیل و قال‌ها را حذف کنید و استارت‌آپ خود را به بهترین شکل بسازید.

استارت‌آپ

۱۶ اشتباه متداول در مراحل اولیه راه‌اندازی یک استارت‌آپ

مهسا قنبری

هر تیمی در آغاز راه استارت‌آپ‌ها ایده‌های بلندپروازانه بسیاری در سر دارد. آمارها نشان می‌دهد از هر چهار استارت‌آپ سه تای آنها با شکست روبه‌رو می‌شوند. پس آن همه امید و رؤیا و هدف کجا می‌رود. در این مطلب با بررسی رفتار استارت‌آپ‌های شکست خورده شش اشتباه بزرگ را به شما نشان می‌دهیم تا با دوری از آنها کسب‌وکار نوپای خود را نجات دهید.

وقتی حرف از بازاریابی و کارهای لازم در این خصوص به میان می‌آید، به‌راحتی می‌توانید راهنمایی‌های لازم را در این زمینه به دست بیاورید. آیا می‌دانید از هر چهار استارت‌آپ سه تا ناموفق هستند؟

فکر کردن به این موضوع ناخوشایند است، اما واقعیت این است تصمیماتی که در مراحل اولیه استارت‌آپ اتخاذ می‌شوند می‌توانند در موفقیت یا شکست یک شرکت بسیار تأثیرگذار باشند. توصیه می‌کنیم این شش اشتباه متداول را که معمولاً در مراحل اولیه شکل‌گیری یک استارت‌آپ صورت می‌گیرند بخوانید تا اگر شما هم در مراحل ابتدایی راه‌اندازی شرکت خود هستید، بدانید که چه کارهایی انجام دهید و چه کارهایی را انجام ندهید.

۱- فقدان تمرکز

بسیاری از استارت‌آپ‌ها جاه‌طلبی‌های زیادی دارند و هدف‌شان رسیدن به ایده‌ها و آرمان‌های بزرگ است و این برای جلسات توفان فکری و افزایش روحیه تیم فوق‌العاده است، اما در درازمدت موجب شکست یک شرکت بسیار تأثیرگذار باشند. توصیه می‌کنیم این شش اشتباه متداول را که معمولاً در مراحل اولیه شکل‌گیری یک استارت‌آپ صورت می‌گیرند بخوانید تا اگر شما هم در مراحل ابتدایی راه‌اندازی شرکت خود هستید، بدانید که چه کارهایی انجام دهید و چه کارهایی را انجام ندهید.

۲- فکر کردن بیش از حد و تجزیه و تحلیل
برای استارت‌آپ‌ها مهم است که در مراحل اولیه پراماره و مصمم باشند، بیش از حد فکر کردن و تجزیه و تحلیل نیز می‌تواند نتیجه معکوس داشته باشد و ضررش بیشتر از منفعتش باشد. تمرکز بیش از حد بر روی جزئیات می‌تواند منجر به فلج تحلیلی یا analysis paralysis شود و شرکت شما فرصت‌های رشد و پیشرفت را از دست بدهد. بخشی از شروع یک استارت‌آپ درک این موضوع است که به‌رحال ریسک و خطر وجود دارند، روش‌فکر و آماده حرکت باشید و استراتژی مربوط به نام تجاری و بازاریابی خود را در صورت لزوم تنظیم کنید.

۳- وقت تلف کردن با سرمایه‌گذاران بی‌علاقه
اینکه نسبت به کسب‌وکار نوپای خود شور و علاقه داشته باشید و بخوانید آن را با دیگران به اشتراک بگذارید، فوق‌العاده است، اما وقتی کسی علاقه خاصی به آن نشان نمی‌دهد، باید این موضوع را بپذیرید. اینکه دیگران را متقاعد کنید تا روی کسب‌وکار نوپای شما سرمایه‌گذاری کنند، درحالی‌که هیچ علاقه و اشتیاقی به آن ندارند، مثل این است که نمی‌خواهید هیچ کار مثبتی انجام دهید. انرژی خود را روی سرمایه‌گذارانی متمرکز کنید که به شرکت شما علاقه‌مند هستند و می‌خواهند شاهد موفقیت آن باشند این موضوع در درازمدت نفع بیشتری برای شما به دنبال خواهد داشت.

۴- عدم تمایل به دریافت بازخورد مخاطبان
بازخورد مشتری، چه خوب چه بد، برای موفقیت هر کسب‌وکاری از جمله استارت‌آپ‌ها ضروری است. به‌رحال، بسیاری از استارت‌آپ‌ها در مراحل اولیه راه‌اندازی شرکت بازخوردهای مشتریان را جویا نمی‌شوند. این اشتباه نه‌تنها موجب اتلاف زمان و پول می‌شود، بلکه فرصت برقراری ارتباط‌های سازنده با مشتریان را از شما می‌گیرد.

۵- افشای خیلی زود اطلاعات
مهم است که بگذارید مخاطبان شما از اهداف و مأموریت استارت‌آپ شما مطلع شوند، اما اشتباه نکنید و اطلاعات زیاد را خیلی زود افشا نکنید. به خصوص اینکه یک استارت‌آپ در آغاز کار نمی‌تواند ادعاهای بزرگی را مطرح کند که قادر به انجام آنها نیست. یک نقشه آماده برای جایی که شرکت شما قرار است به آنجا برسد، داشته باشید، اما برخی از اطلاعات را برای خودتان نگه دارید تا زمانی که مطمئن شوید که کسب‌وکار نوپای شما می‌تواند گام‌های رسیدن به آن را بردارد.

۶- نگرانی بیش از حد نسبت به اقداماتی که رقیب انجام می‌دهند

ارزیابی این موضوع که رقیب شما چه کسانی هستند و استارت‌آپ‌های آنها چه اقداماتی را انجام می‌دهند، کار هوشمندانه‌ای است. اما اینکه خودتان را بسیار درگیر آنها کنید، می‌تواند حواس شما را از شرکت و اهدافی که دارید، پرت کند. اگر دائماً کسب‌وکار نوپای خود را با دیگران مقایسه کنید، احساس دل‌سردی و عقب‌ماندگی خواهید کرد. یاد بگیرید که چگونه سر و صداها و قیل و قال‌ها را حذف کنید و استارت‌آپ خود را به بهترین شکل بسازید.

اخبار

چگونگی استفاده از پتانسیل های موجود در سازمان سیما منظر کرج بررسی شد

کرج - خبرنگار فرصت امروز - طی تشکیل جلسه ای و با بررسی صورت وضعیت ها و پروژه های سازمان استفاده از پتانسیل های موجود در سازمان به نحو احسن تصمیم گیری شد. روز گذشته جلسه ای در دفتر ریاست سازمان سیما منظر و فضای سبز شهری با حضور حسین عطایی، سرپرست سازمان، تیراندازیان و تقی زاده از حوزه معاونت فنی و عمرانی شهرداری کرج، برگزار شد و در این جلسه پتانسیل های موجود در سازمان مورد بررسی قرار گرفت. در این جلسه صورت وضعیتها و پروژه های سازمان سیما منظر و فضای سبز شهری شهرداری کرج از سوی حاضرین رصد شد و موضوعات مطرح شده در جلسه مورد بررسی آنان قرار گرفت. شایان ذکر است موضوع اصلی این نشست در راستای بهبود شیوه تهیه و ارائه صورت جلسات و صورت وضعیتهای پروژه های سازمان بوده است که در نتیجه این جلسه مقرر شد از پتانسیل های موجود در سازمان به نحو احسن استفاده شود.



مدیرعامل شرکت گازاستان گلستان خیر داد

پیشرفت ۱۰ درصدی اجرای پروژه خط تغذیه به مسیر جاده قدیم گرگان - کردکوی

گرگان - خبرنگار فرصت امروز - مدیرعامل شرکت گازاستان گلستان درمصاحبه با پایگاه اطلاع رسانی شرکت در این رابطه گفت:با هدف بررسی روند اجرای عملیات اجرای خط مسیر جاده قدیم گرگان - کردکوی و ارزیابی میزان پیشرفت و موانع و مشکلات موجوداین بازدید انجام شدتا چنانچه درمسیر اجرای پروژه مشکلاتی موجود باشد مرتفع نماییم. ایشان در ادامه درخصوص جزئیات این پروژه گفت:این پروژه با هدف تقویت زیرساختهای گازرسانی و تامین پایدار جریان گازو همچنین ایجاد ظرفیت برای صنایع مسیر اجرا می شود و خوشبختانه روند اجرایی آن بسیار مطلوب بوده و برابر برنامه در حال اجرا می باشد و تاکنون افزون بر ۱۰ درصد پیشرفت فیزیکی داشته است. مهندس صفرعلی جمال لیوایی تصریح کرد:طول مسیر پروژه افزون بر ۲۶ کیلومتر با لوله گذاری به قطر ۱۰ اینچ می باشد ودرطول این مسیر ۳ ایستگاه تقلیل فشار TBS شامل ۲ ایستگاه به ظرفیت ۱۰ هزارو یک ایستگاه نیزبه ظرفیت ۲۰ هزارمتر مکعب بر ساعت پیش بینی شده است.وی افزود:برای اجرای این خط تغذیه مبلغی معادل ۸۲ میلیارد ریال هزینه برآورد شده که بخشی از آن اجرایی و بخشی نیز کالایی می باشد که از محل اعتبارات عمرانی شرکت هزینه خواهد شد. مدیرعامل شرکت گازاستان گلستان درپایان اظهارداشت:درحال حاضر ۱۰۰ درصد خانوارهای شهری و ۹۳ درصد خانوار روستایی درمجموع افزون بر ۵۴۱ هزار خانواراستان مصرف گاز طبیعی می باشند.

بازدید فرماندار آق قلا از واحد تولیدی دژ پلاست در راستای ارزیابی

تسهیلات رونق تولید

گرگان - خبرنگار فرصت امروز - به گزارش روابط عمومی شرکت شهرک های صنعتی استان گلستان، امامگلندی ضمیر اظهار داشت: این بازدید به منظور پیگیری کار گروه تسهیل و رفع موانع تولید و حمایت از تولیدکنندگان و سرمایه گذاران، به همراه روسای ادارات صنعت، معدن و تجارت و شهرک صنعتی از واحد تولیدی "دژ پلاست" تولید کننده نایلون و پلاستیک انجام شد. وی با اشاره به حمایت دولت "تدبیر و امید" از تولیدکنندگان و توسعه و تقویت اشتغالزایی پایدار اظهار داشت: مهمترین اولویت دولت دوازدهم در شهرستان ایجاد و توسعه اشتغال پایدار و حمایت از سرمایه گذاران و تولید کنندگان بر اساس تاکیدات مقام معظم رهبری و تحقق شعار "اقتصاد مقاومتی، ریال تولید و اشتغال" است و بر اساس پیگیری های کارگروه تسهیل و رفع موانع تولید در طی بازدیدهای دوره ای از واحدهای مختلف نگاه ویژه دولت "تدبیر و امید" در این حوزه کاملا مشهود می باشد. فرماندار شهرستان آق قلا به برگزاری نشست مشترک شورای اداری با فعالین اقتصادی که با حضور معاون هماهنگی امور اقتصادی و توسعه منابع استانداردی برگزار شد اشاره ای نمود و ایجاد بستری مناسب و تعامل بیشتر مدیران بخش خصوصی با دستگاههای اجرایی را از مهمترین اهداف دولت دوازدهم در حمایت از سرمایه گذاران و اشتغالزایی پایدار در شهرستان عنوان کرد. "ضمیر" با بیان اینکه باید مشکلات و موانع تولید در هر یک از بخشها مورد بررسی قرار می گیرد، تصریح کرد: مجموعه دولت و همه مدیران دستگاههای اجرایی برای تقویت بخش تولید و صنعت تمام توان و امکانات خود را بسیج کرده اند. امروز همه مدیران دستگاه های اجرایی برای کمک و پشتیبانی از بخش تولید و اشتغال پای کار هستند. واحد صنعتی "دژ پلاست" از سال ۱۳۸۶ فعالیت خود را در زمینه تولید نایلون و پلاستیک های تجزیه پذیر از ضایعات و تبدیل آنها به گرانول و تولیدات پلاستیکی در شهرک صنعتی آق قلا آغاز کرده است که در حال حاضر ۱۰۵ نفر در سه شیفت کاری مشغول کار می باشند که علاوه بر تامین نیازهای بازار داخلی به کشورهایی همچون گرجستان، ترکمنستان و عراق صادرات محصولات تولیدی شرکت را صادر می نمایند.

برگزاری مانور زلزله استانداری در منطقه خیابان سلامگاه قزوین

قزوین - خبرنگار فرصت امروز - عوامل واحد HSE، پدافند غیر عامل و امداد حوادث آب و فاضلاب استان قزوین در مانور زلزله استانداری در خیابان سلامگاه حضور موفق و به موقع داشتند. به گزارش روابط عمومی شرکت آبفای استان قزوین، مهندس "حسین محمدی" مدیر دفتر بهداشت، ایمنی و محیط زیست شرکت در این باره گفت: طی تماس تلفنی مدیر بحران استانداری استان قزوین در ساعت ۸/۲۰ صبح روز یکشنبه مورخه ۱۰/۰۳/۹۶ با شهرستان قزوین؛ کلیه واحدهای مربوطه، همراه با سایر مسئولین امور آبفای شهرستان قزوین در محل مانور زلزله واقع در ضلع شمالی غربی امامزاده حسین (ع) حاضر شده و در کنار ارگانهای خدمات رسان استان مستقر گردید. مهندس محمدی خاطر نشان کرد: معاونت استانداری مهندس "فرخزاد" و مدیر کل بحران استانداری مهندس "زاهدپور" با کلیه مسئولین ادارات خدمات رسان گفتگو بعمل آوردند که مهندس "محمد کریمیان" گزارشی در خصوص تیم های امداد رسان با تجهیزات اعلام و ارائه نمودند. وی در ادامه افزود: از محاسن برگزاری مانور می توان حضور به موقع مدیر آبفای شهرستان قزوین با همراهان ذی ربط و حضور دو اکیپ امداد و فاضلاب با تجهیزات کامل شامل دو دستگاه مزدا، همچنین آبرسانی سیار بدکی و ولوو، یک دستگاه بیل مکانیکی، بنز واتر جت ۱۰ تنی و دو اکیپ امدادی فاضلاب با تجهیزات و ... را نام برد.



استاندار خوزستان در آیین افتتاح فاز نخست طرح دائم پست ۳۳/۱۳۲ کیلو ولت کوی ملت اهواز:

صنعت برق استان در حال نوسازی و به روز شدن است

اهواز - شمیم قجاوند - استاندار خوزستان در آیین افتتاح فاز نخست طرح دائم پست ۳۳/۱۳۲ کیلو ولت کوی ملت اهواز گفت: در یک سال گذشته توجه ویژه ای به حوزه برق استان شده و کارهای جدی و مهمی در این زمینه صورت گرفته است. غلامرضا شرعی در جمع خبرنگاران بیان کرد: در یک سال گذشته اقدامات اساسی برای تأسیس پست های GIS صورت گرفته و تعداد ترانس های فوق توزیع که عمری بیش از ۳۰ سال داشته اند در حال نوسازی هستند تا یک کار زیر بنایی در صنعت برق خوزستان انجام گرفته باشد. وی ادامه داد: با تلاش های جهادی، برق استان از ثبات و امنیت بیشتری برخوردار شده که این شرایط پایدار به سرمایه گذاران اطمینان خاطر می دهد با خیال راحت تری در صنعت برق خوزستان سرمایه گذاری داشته باشند تا علاوه بر افزایش پایداری شبکه برق، باعث اشتغال زایی نیز شوند. شایان ذکر است، با حضور هوشنگ فلاحتیان، معاون وزیر نیرو در امور برق و انرژی و به همراه استاندار و مدیر عامل شرکت برق منطقه ای خوزستان، امروز فاز نخست طرح دائم پست ۳۳/۱۳۲ کیلو ولت کوی ملت اهواز افتتاح گردید.

مدیرکل راه آهن استان مرکزی:

۱۵ ایستگاه راه آهن استان مرکزی مجهز به سیستم علائم الکترونیکی شد

اراک - مینو رستمی - مدیرکل راه آهن استان مرکزی گفت: ۱۵ ایستگاه راه آهن استان مرکزی با صرف ۱۲ میلیارد ریال به سیستم علائم الکترونیکی مجهز شد. سید جلال الدین کوکنار در نشست اعضای شورای حمل و نقل استان مرکزی اظهار داشت: کلنگ پروژه احداث راه آهن اراک - خمین فروردی زده می شود که اگر اجرایی شود استان مرکزی، مرکز راه آهن کشور به تمام مناطق کشور می شود که در فاز نخست ۲۰ کیلومتر این طرح عملیات اجرایی راه آهن اراک - خمین تا پایان امسال اجرایی می شود. وی افزود: امسال به منظور بالا بردن سطح ارتقای ایمنی، افزایش سرعت قطارها و اجرای بازسازی خطوط و جوشکاری درز ریل انجام شده که این پروژه در حدود هزار بند جوش انجام شده و هر بند جوش حدود ۵۰۰ هزار تومان هزینه را به همراه داشته است. مدیرکل راه آهن استان مرکزی تصریح کرد: به منظور بالا بردن سطح ارتقای ایمنی در محدوده شهری اداره کل راه آهن امسال نسبت به احداث ۸ دستگاه زیرگذر اقدام شده که این زیرگذرها در مناطق شهرک گردو، منطقه کهرود و شهرستان شازند قرار دارند. کوکنار بیان کرد: اقداماتی به منظور افزایش سیر قطارهای مسافری و باربری انجام شده که بر اساس آن بازرگاری امسال ۱۷ درصد نسبت به سال گذشته افزایش یافته و همچنین امسال با توجه به سیاست های راه آهن افزایش بارهای داخلی و صادراتی باید بیش از ۵۰ درصد نسبت به سال گذشته افزایش پیدا کند. مدیرکل راه آهن استان مرکزی عنوان کرد: در راستای تخلیه بارها بیش از ۲۷۰ درصد افزایش داشتیم و همچنین در زمینه جابجایی مسافر قطار مسافری اراک - مشهد را داریم که هرروز انجام می شود و ضریب انتقال آن ۸۰ درصد است.

روابط عمومی شرکت آب و فاضلاب روستایی هرمزگان خبر داد: قطعی آب

بندرعباس - اشرف پورباقری - به گزارش روابط عمومی شرکت آب و فاضلاب روستایی هرمزگان، با عنایت به اهمیت فوق العاده تعویض تابلوهای برق ایستگاه پمپاژ نوبندی پیشگیری از وقوع خاموشی های پیش بینی نشده در نظر است روز سه شنبه مورخ ۱۳/۱۲/۹۶ این امر صورت پذیرد. لذا خواهشمند است اطلاع رسانی لازم در خصوص قطع آب روستاهای حد فاصل نوبند تا چاه اسماعیل شهرستان سیناب به دهیاران و اهالی محترم صورت پذیرد.

با حضور معاون وزیر نیرو در امور برق و انرژی

فاز اول طرح دائم پست ۳۳/۱۳۲ کیلو ولت کوی ملت اهواز افتتاح شد



اهواز - شبنم قجاوند - فاز اول طرح دائم پست ۳۳/۱۳۲ کیلو ولت کوی ملت اهواز به ظرفیت ۵۰ مگا ولت امیر با حضور معاون وزیر نیرو در امور برق و انرژی، مدیرعامل شرکت برق منطقه ای خوزستان ، استاندار خوزستان و جمعی از مسئولان محلی استان افتتاح شد. محمود دشت بزرگ مدیرعامل شرکت برق منطقه ای خوزستان در مراسم افتتاح این پست برق گفت: هدف از اجرای این پروژه، کاهش بارگیری از ترانس پست های زرگان، زیتون و ملی راه، افزایش ظرفیت و تامین انرژی برق مورد نیاز نواحی تحت پوشش، افزایش پایداری و کاهش محدودیت و احتمال خاموشی شبکه توزیع و افزایش قابلیت مانور در شبکه توزیع بوده است. وی افزود: این پست ۵۰ مگا ولت امیری با سرمایه گذاری ۴۹ میلیارد ریالی از محل اعتبارات شرکت برق منطقه ای خوزستان ساخته شده است. دشت بزرگ ادامه داد: در کنار افتتاح این پست، ورود و خروج رینگ ۱۳۲ کیلو ولت پست کوی ملت

حسن زاده در بازدید از بندر شهید رجایی مطرح کرد

ضرورت فعال شدن شرکت های بندری در زمینه بازاریابی



بندرعباس - خبرنگار فرصت امروز - معاون امور بندری و اقتصادی سازمان بنادر و دریانوردی خواستار فعال شدن شرکت های سرمایه گذاری بنادر در زمینه بازاریابی و همچنین ارائه طرح های سرمایه گذاری از سوی آنها برای حضور در اراضی ۲۴۰۰ هکتاری بندر شهید رجایی شد. به گزارش واحد اطلاعات و اخبار روابط عمومی اداره کل بنادر و دریانوردی استان هرمزگان، دکتر محمدعلی حسن زاده محمدی، با همراهی جمعی از مدیران ارشد حوزه معاونت امور بندری و اقتصادی سازمان بنادر و دریانوردی از بندر شهید رجایی بازدید کردند. عضو هیات عامل و معاون امور بندری و اقتصادی سازمان بنادر و دریانوردی پس از این بازدید، در نشست با مدیران شرکت های سرمایه گزار بخش خصوصی که در سالن کنفرانس منطقه ویژه اقتصادی بندر شهید رجایی برگزار شد، گفت: در شرایط فعلی اقتصاد کشور، ضرورت دارد که به کسب و کار

مدیرعامل شرکت گاز مازندران تأکید کرد

لزوم رعایت نکات ایمنی استفاده از وسایل گازسوز در همه شرایط



ساری - دهقان - مدیرعامل شرکت گاز مازندران تأکید کرد: با توجه به فرارسیدن فصل سرد سال ، مشترکین در همه شرایط ، استفاده صحیح و ایمن گاز طبیعی را رعایت نمایند. به گزارش خبرنگار مازندران و به نقل از روابط عمومی شرکت گاز استان مازندران ، "جعفر احمدپور" مدیرعامل شرکت گاز مازندران ضمن بیان مطلب فوق، با بیان اینکه برای جلوگیری از آتش سوزی و انفجار احتمالی در فضای داخلی محل زندگی و کار، نایبستی نسبت به وصل جریان گاز شتاب ورزید ، گفت: حتما بایستی از عدم وجود نشت گاز در سیستم داخلی اطمینان حاصل نمایند. به این منظور بایستی اولاً وضعیت ظاهری لوله کشی را کنترل و ثانیاً با اقداماتی نظیر تست کف صلبین و همزمان تحت فشار قرار دادن لوله کشی با هوا، از سلامت تمامی اجزای لوله کشی داخلی کسب اطمینان کرد. وی تصریح کرد: علاوه بر لوله کشی، باید از سالم بودن شلنگها، بستها و لوازم اتصال وسایله گازسوز به شیر گاز نیز از طریق کنترل چشمی و مضافاً تست کف صلبین مطمئن گردید. احمدپور با اشاره به اینکه در اثر زلزله و جابجایی وسایل گازسوز،

مدیرعامل گاز گیلان:

اجرای پروژه های گازرسانی با کمترین هزینه



رشت - زینب قلیپور - روز یکشنبه ۱۰ دی سمینار ارتقاء سلامت اداری با حضور مدیر عامل و هیات مدیره شرکت گاز استان گیلان و رئیس امور بازرسی و پاسخگویی به شکایات شرکت ملی گاز، در سالن همایش روابط عمومی گاز گیلان برگزار شد. در این سمینار آموزشی مهندس اکبر ضمن خرم مقدم به همه مدعوین به بیان وضعیت گازرسانی در استان پرداخت و اظهار داشت: شرکت گاز گیلان در طول بیش از ۲۰ سال فعالیت خود، تلاش نموده تا بتواند رضایت مردم شریف استان را فراهم آورد و در این راه بلند با گازرسانی به تمام شهرها و ۱۸۷۳ روستا توانسته خدمتگزار شایسته ای برای مردم بزرگووار گیلان باشد. وی ادامه داد: شرکت گاز استان گیلان با برنامه ریزی مناسب و همراهی شایسته سایر ادارات دولتی استان توانسته با کمترین هزینه نسبت به سایر استان ها گازرسانی به روستاهای استان را به انجام رسانده است. مدیرعامل شرکت گاز استان گیلان ادامه داد: این شرکت علاوه بر گازرسانی گسترده به مشترکین خانگی، در بخش گازرسانی به صنایع نیز اقدامات گسترده ای را به انجام رسانده و بیشترین درصد برخورداری از گاز در بخش صنعتی

برگزاری جلسه هم اندیشی در شرکت آب و فاضلاب روستایی استان ایلام



استان طی دو سال متوالی بین دستگاههای اجرایی استان گردیده که امیدوارم با همت و تلاش مجموعه مدیریتی و کارکنان شرکت

مدیرکل راه و شهرسازی استان اصفهان در دیدار با مسئولین شهرستان خور و بیابانک:

احداث جاده ناین - انارک - خور - طبس از اولویتهای راه و شهرسازی استان است

اصفهان - قاسم اسد - با حضور مدیرکل راه و شهرسازی استان و جمعی از مسئولین شهرستان، مسائل ومشکلات حوزه راه و شهرسازی شهرستان خورویبیابانک مورد بررسی قرار گرفت. به گزارش روابط عمومی اداره کل راه و شهرسازی استان اصفهان، در دیدار مدیر کل راه و شهرسازی استان با علی استوار فرماندار شهرستان خورویبیابانک و شهرداران شهرهای خور، جندق و فرخی مشکلات و مسائل مربوط به حوزه راه و شهرسازی این شهرستان

این پروژه ۱۵ میلیارد ریال بوده که از محل اعتبارات شرکت برق منطقه ای خوزستان تامین و پرداخت شده است. مدیرعامل شرکت برق منطقه ای خوزستان تصریح کرد: کلیه مراحل طراحی و خدمات مهندسی پست و ورود و خروج رینگ مذکور و همچنین ساخت تجهیزات و اجرای عملیات توسط شرکت های داخلی انجام شده است. شایان ذکر است همچنین هوشنگ فلاحتیان، معاون وزیر نیرو و به همراه غلامرضا شرعیعی ، استاندار خوزستان از مرکز دیسپاچینگ جنوب غرب بازدید و در جریان اقدامات انجام شده در این مرکز حیاتی و حساس قرار گرفت.

گفتنی است، هوشنگ فلاحتیان، معاون وزیر نیرو در امور برق و انرژی در سفری دو روزه به خوزستان و با حضور مسئولان استانی پروژه های شرکت برق منطقه ای خوزستان را در شهرهای اهواز، ایذه و باغملک مورد کلتنگ زنی و افتتاح قرار می دهد.

شدن وضعیت قراردادهای سرمایه گذاری در دست ساخت، افزود: به

دنبال تعیین تکلیف پروژه های عمرانی مربوط به سرمایه گذاران بخش خصوصی هستیم که بیش از ۵۰ درصد پیشرفت فیزیکی دارند. معاون امور بندری و اقتصادی سازمان بنادر و دریانوردی خاطر نشان کرد: در راستای بسته شدن پرونده طرح های نیمه تمام سرمایه گذاری در بنادر، برنامه ای در دستور کار داریم که پس از انجام بررسی های کارشناسی دقیق، قراردادهای مورد بازنگری قرار داده و وضعیت طرح های بلا تکلیف را مشخص کنیم. در نهایت راهکارهای چگونگی ارتقای سهم ترافیک کالای ریلی در قالب صورتجلسه فی مابین معاونت امور بندری سازمان، معاونت سیر و حرکت راه آهن، اداره کل بنادر و دریانوردی استان و اداره کل راه آهن استان هرمزگان مورد بررسی قرار گرفت و در قالب زمانبندی مشخص اجرایی، برای هر یک از موضوعات مورد بحث، توافقاتی صورت گرفت.

فوقانی در پشت بام کرده باشد و ضرورت این موضوعات نیز تحت

بررسی و کنترل قرار گرفته تا از سلامت دودکش و تمامی اجزای مرتبط با آن حصول اطمینان شود. وی با تأکید بر اینکه پس از کنترل و اجرای توصیه های بندهای قبل، میتوان از طریق پست های امداد و پرسنل شرکت گاز و البته پس از تأیید لوله کشی داخلی توسط نماینده /مهندس سازمان نظام مهندسی و با حضور شرکت، مبادرت به وصل گاز نمود. خاطر نشان کرد: البته جهت حصول اطمینان بیشتر، مابستی پس از وصل جریان گاز نیز اقدام به تست کف صلبین کرد. در این راستا بایستی با هوشیاری کافی نسبت به پوشش بوی گاز که حاکی از نشتی و خطر است، تمامی اعضای خانواده همواره حساسیت داشته باشند. احمدپور افزود: چنانچه در اطراف محل زندگی یا کار خود با هر ابزار آمیداری نمود تا با کمک و همراهی شرکت ملی گاز ایران، ساختار سازمانی گاز گیلان متناسب با توانمندی کارکنان اصلاح و تمیم شود. در ادامه آقای معماریان معاون حفاظت پرسنلی شرکت ملی گاز: به بیان شرحی از وظایف این امور پرداخت و اظهار داشت: کارمندان سرمایه های اصلی وزارت نفت می باشند و وظیفه اصلی حراست، حفظ ارزش ها و حرم کارکنان، اسناد و مدارک و بطور کلی صیانت از منابع انسانی و دارایی ها و سرمایه های شرکت می باشد. وی افزود: هدف و رویکرد حراست پیشگیری می باشد و تلاش نموده ایم با سالم سازی فضای سازمان سبب افزایش امنیت و کارایی کارکنان بشویم. معماریان در پایان با اشاره به فعالیت های صورت گرفته در حراست گفت: این امور با کمک و همراهی مجموعه مدیران و کارکنان شرکت ملی گاز، چتر نظارتی و اشراف اطلاعاتی مناسبی بر کل سازمان دارد.

مدیرعامل گاز گیلان:

اجرای پروژه های گازرسانی با کمترین هزینه

اردا دارد که با به ثمر رسیدن این پروژه بزرگ شاهد صرفه جویی ۴۰ درصدی مصرف سوخت خواهیم بود. مدیرعامل شرکت گاز استان گیلان در پایان با اشاره به بازنشستگی جمعی از کارکنان شرکت در سال های آتی، ابزار آمیداری نمود تا با کمک و همراهی شرکت ملی گاز ایران، ساختار سازمانی گاز گیلان متناسب با توانمندی کارکنان اصلاح و تمیم شود. در ادامه آقای معماریان معاون حفاظت پرسنلی شرکت ملی گاز: به بیان شرحی از وظایف این امور پرداخت و اظهار داشت: کارمندان سرمایه های اصلی وزارت نفت می باشند و وظیفه اصلی حراست، حفظ ارزش ها و حرم کارکنان، اسناد و مدارک و بطور کلی صیانت از منابع انسانی و دارایی ها و سرمایه های شرکت می باشد. وی افزود: هدف و رویکرد حراست پیشگیری می باشد و تلاش نموده ایم با سالم سازی فضای سازمان سبب افزایش امنیت و کارایی کارکنان بشویم. معماریان در پایان با اشاره به فعالیت های صورت گرفته در حراست گفت: این امور با کمک و همراهی مجموعه مدیران و کارکنان شرکت ملی گاز، چتر نظارتی و اشراف اطلاعاتی مناسبی بر کل سازمان دارد.

برگزاری جلسه هم اندیشی در شرکت آب و فاضلاب روستایی استان ایلام

و افزایش خود جمعی برای رسیدن به جایگاه مطلوبتر و ارتقای کمی فعالیت های همکاران به موفقیت های بیشتر و حفظ این جایگاه در سنوات آتی همچنان سعی و تلاش کنیم. وی افزود: می توانیم با بهره گیری مناسب از خصوصیات ارزشمند مانند خلاقیت، ابتکار، توانمندی ها به موفقیت های ارزشمندی دست یابیم. تیموری استفاده از تصمیم گیری، سازندگی ها و بهره گیری از دیدگاه ها و خلاقیت همکاران در پیشبرد و موفقیت شرکت را ضروری خواند و افزود: در شرکت از هر ابتکار، راهکار و پیشنهاد سازنده ای که برای تعالی فعالیت های شرکت ارائه شود، استقبال می شود. در این جلسه کارکنان دیدگاه ها و پیشنهادات خود را در زمینه های مختلف مطرح کردند.

مدیرکل راه و شهرسازی استان اصفهان در دیدار با مسئولین شهرستان خور و بیابانک:

احداث جاده ناین - انارک - خور - طبس از اولویتهای راه و شهرسازی استان است

مورد بررسی قرار گرفت. در این دیدار که در محل اداره کل راه و شهرسازی استان برگزار شد، حجت اله غلامی گفت: احداث ۳۵۵ کیلومتر باند دوم ناین - انارک - خور - طبس از جمله اولویتهای این اداره کل است که محور ناین به انارک در حال احداث و ادامه مسیر نیز تا حوزه راههای استان در شهرستان خورویبیابانک با تامین اعتبارات لازم انجام خواهد شد. وی با توجه به عمده مشکلات مطرح شده در شهرستان که به روش آسفالت محورهای موجود

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

چهارشنبه | ۱۳۹۶ دی ۱۳ | شماره ۹۶۹ | صفحه ۱۶

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: شرکت هم‌میهن توزیع، نشر گستر امروز

آدرس: میزای شیرازی - نیش کوچه چهارم - پلاک ۶۸ - واحد ۴

دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۳۴۱ - ۸۸۸۹۵۳۴۲

روابط عمومی: ۸۸۸۹۵۶۷۲

فکس تحریریه: ۸۸۸۵۳۹۱۹

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۹۳۶۶۵۱

امور مشترکین: ۸۸۹۳۳۳۴۹

آیین نامه اخلاق حرفه ای روزنامه:

WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

روزنامه فرصت امروز بر اساس رتبه بندی وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی با امتیاز ۹۱/۳۲ رتبه هشتم روزنامه های بخش خصوصی کشور را داراست

WWW.FORSATNET.IR

INFO@FORSATNET.IR

نوشدارو

چگونه برای سخنرانی در هر شرایطی آماده باشیم؟

باید این حقیقت را پذیرفت که بیشتر انسان ها از سخنرانی در حضور دیگران می ترسند. این ترس ریشه های مختلفی دارد که عدم اعتماد به نفس یکی از این ریشه ها است.

به گزارش نویسنده، بی شک در کار حرفه ای شما در اکوسیستم استارت آپ با رها کارها پیش خواهد آمد که در حضور دیگران سخنرانی کنید. این سخنرانی می تواند ارائه به سرمایه گذار باشد یا سخنرانی برای انتقال تجربه به دیگران. بنابراین ترس ها را کنار بگذارید و با چند ترفند ساده به سخنرانی عالی تبدیل شوید.

شوخی، بهترین راه آغاز سخنرانی

شوخی یکی از فاکتورهایی است که شما را به مخاطب نزدیک می کند. شوخی کردن با مخاطب در همان ابتدای کار شما را بر سخنرانی چیره می کند زیرا اعتماد به نفس شما هنگامی که دیگران به شما لبخند می زنند دوچندان می شود. فرقی نمی کند که شرایط آغاز سخنرانی شما چقدر بد باشد. ممکن است سرماخورده باشید یا از نظر روحی در شرایط خوبی برای سخنرانی نباشید. برای موفق شدن از این ترفند استفاده کنید. هنگام خندانند مخاطبان سعی کنید شرایط از کنترل شما خارج نشود.

تمرکز به افراد واکنشگر

همیشه در جمعی که در حال صحبت در آن هستید افرادی وجود دارند که به شما توجه بیشتر نشان می دهند. این افراد در افزایش اعتماد به نفس شما نقش مهمی را ایفا می کنند. افراد این چنینی اغلب با سر حرف های شما را تأیید می کنند یا نگاهی پرسشگر و علاقه مند دارند. سعی کنید بیشتر به این افراد نگاه کنید و مدام از تباط چشمی مناسب با آنها برقرار کنید. خوبی دیگر این کار جذب توجه بیشتر افراد است. هرچه اعتماد به نفس شما بالاتر رود توجه بیشتری را به خود جلب خواهید کرد و رفته رفته سخنرانی برای شما به صحبت کردن عادی بدل می شود.

جبران خطا

در سخنرانی ممکن است به هر دلیل اشتباهی از شما سر بزند. از سرفه گرفته تا بیان غلط. در این شرایط از شنوندگان عذرخواهی کنید و شرایط را دوباره در دست بگیرید. به استرس اجازه ندهید که به جای شما بر سخنان تان غالب شود. در این شرایط شوخی کردن نیز جواب می دهد. اگر با اشتباه شما جو محیط سنگین گردن نیز جواب می دهد. سادگی جو را با خود هماهنگ کنید. توجه داشته باشید که در سخنرانی اعتماد به نفس حرف اول و آخر را می زند. به خود ایمان داشته باشید و بدانید جمعیتی که پای حرف های تان نشسته اند به خاطر شما دور هم گرد آمده اند نه چیز دیگری.

معرفی استارت آپ

آموزش تکنولوژی های روز دنیا

نام استارت آپ: صفر تا قهرمان

وب سایت: zerothero.ir

سال تأسیس: ۱۳۹۵

موضوع: آموزش آنلاین

توضیح بیشتر: مجموعه آموزشی صفر تا قهرمان با هدف آموزش تکنولوژی های روز دنیا و افزایش جامعه متخصصین ماننداری شده است و تحت حمایت مرکز رشد دانشگاه مازندران قرار دارد. ایران سرزمین قهرمانان و دلاورانی است که همیشه برای این خاک حمله آفرینند. ما بر این باور هستیم که همه افراد در درون خود یک قهرمان هستند و تلاش ما این است که قهرمان درون شما را به خودتان معرفی کنیم و دنیای شما را دگرگون سازیم. روای ما ایرانی است پر از قهرمانان علمی که آینده ای درخشان را برای این مرز و بوم رقم خواهند زد.

قهرمان دنیای خودت باش.



بسته بندی خلاق



برای مطالعه ۸۷۲ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

کلینیک کسب و کار

پرسش: ناشری هستم که کتاب هایی را در حوزه روان شناسی منتشر می کنم. بودجه ای را برای معرفی کتاب های جدید در نظر گرفته ام. بهترین راه برای این کار چیست؟

همچنین حضور در سایت های مرتبط با حوزه روان شناسی و سایت های فرهنگی که اهل قلم و فرهنگ و کتابخوانی را جذب می کند، ارزان و مفید است. استفاده از شبکه های اجتماعی برای معرفی انتشارات و کتاب های شما نیز می تواند بسیار مفید باشد. یک صفحه اختصاصی برای انتشارات خود بسازید و تلاش کنید علاقه مندان را با محصولات خود آشنا کنید. در این مسیر می توانید از افراد خبره در این خصوص نیز استفاده کنید. این روش نیز ارزان و موثر است. توصیه دیگر ما استفاده از پیامک و ایمیل است. این روش ها نیز بسیار ارزان و موثرند، اما نکات مهمی در این زمینه وجود دارد که در شماره های قبل به آنها اشاره کرده ایم. حتما به سایت روزنامه مراجعه کنید و آن نکات را بخوانید. در این خصوص فقط ضروری است تأکید کنیم بانک اطلاعات مناسبی را باید انتخاب کنید. شماره همراه افرادی را که به طور بالقوه می توانند مشتری کتاب های شما باشند، جمع آوری و برای آنها پیامک ارسال کنید. شرکت های سرویس دهنده پیامک دارای بانک های اطلاعاتی مناسبی هستند که شاید بررسی آنها فرآیند کار را بسیار سرعت بخشد.

همچنین حضور در سایت های مرتبط با حوزه روان شناسی و سایت های فرهنگی که اهل قلم و فرهنگ و کتابخوانی را جذب می کند، ارزان و مفید است. استفاده از شبکه های اجتماعی برای معرفی انتشارات و کتاب های شما نیز می تواند بسیار مفید باشد. یک صفحه اختصاصی برای انتشارات خود بسازید و تلاش کنید علاقه مندان را با محصولات خود آشنا کنید. در این مسیر می توانید از افراد خبره در این خصوص نیز استفاده کنید. این روش نیز ارزان و موثر است. توصیه دیگر ما استفاده از پیامک و ایمیل است. این روش ها نیز بسیار ارزان و موثرند، اما نکات مهمی در این زمینه وجود دارد که در شماره های قبل به آنها اشاره کرده ایم. حتما به سایت روزنامه مراجعه کنید و آن نکات را بخوانید. در این خصوص فقط ضروری است تأکید کنیم بانک اطلاعات مناسبی را باید انتخاب کنید. شماره همراه افرادی را که به طور بالقوه می توانند مشتری کتاب های شما باشند، جمع آوری و برای آنها پیامک ارسال کنید. شرکت های سرویس دهنده پیامک دارای بانک های اطلاعاتی مناسبی هستند که شاید بررسی آنها فرآیند کار را بسیار سرعت بخشد.

مدرسه مدیریت

۱۰ راهکار ساده که شما را به یک فرد خوش صحبت تبدیل می کنند

فاصله گرفته و گریزی به مطالب مختلف بزنند. شما نباید با گرفتن موضع تدافعی، شوق و شور فرد مقابل را سلب کنید. ۵- اگر مطلبی را نمی دانید، بهتر است طفره نرفته و اعتراف به ندانستن آن مطلب کنید. ۶- تجربیات خود را با دیگران مقایسه نکنید. امکان ندارد دو فرد متفاوت روند مشابه و یکسانی در مواجهه با زندگی در پیش گیرند. اینکه سعی کنید تجربیات هر فرد را با خود یکی در نظر بگیرید ممکن است فرد مقابل را به موضع دفاعی ببرد. ۷- تلاش کنید صحبت های خود را بارها تکرار کنید. تکرار کردن چند باره هر مطلب مسلماً حوصله مخاطبان را سر می برد. ۸- از ذکر جزئیات بپرهیزید و بکوشید اصل مطلب و موضوع را در صحبت کردن دنبال کنید. ۹- سعی کنید صحبت های مخاطب خود را تمام و کمال بشنود تا منظور وی را به طور کامل درک کنید. ۱۰- خلاصه و مختصر نکات خود را ارائه کنید. با صحبت بیشتر، قطعاً مخاطب خسته خواهد شد.

خیر، بسیاری از مجریان و خبرنگاران مشهور با توجه به نکاتی ویژه توانسته اند جرعه صحبت هایی جذاب و زیبا را ایجاد و آنها را به شکلی دلنشین ارائه کنند. در واقع به گفته فعالان این حوزه، همه انسان ها استعداد تبدیل شدن به یک فرد خوش صحبت را در خود دارند و این مشخصه عاداتی است که به مرور زمان تنها با توجه به ۱۰ نکته اساسی و آسان قابل کسب خواهد بود: ۱- به هیچ وجه، در حین مکالمه کار دیگری انجام ندهید. ۲- اظهار فضل نکنید. بدین شکل که از تعصب بی جا و استفاده از کلمات سنگین پرهیز کرده و خود را دانای کل ندانید. ۳- سؤالاتی با پایان باز بپرسید. سؤالات باز در واقع سؤالاتی هستند که در مخاطب شور و اشتیاقی مضاعف ایجاد کرده و پاسخ های مطلوب تری را نتیجه می دهند. ۴- با جریان و ریتم صحبت همراه شوید. بعضی مواقع طرف مقابل علاقه دارد تا از موضوع اصلی

مسیر موفقیت

چگونه مسائل مربوط به کسب و کار را شخصی نکنیم

پدرخوانده و مایکل کورلونه را به خاطر دارید؟ همان وقتی که می گوید «این مسئله شخصی نیست... کاملاً مربوط به کار است». اما کمتر کسی است که به راستی بتواند بین این دو تمایز قائل شود.

کارآفرینی بیش از آنچه انتظارش را داشته باشید، امری شخصی است. چرا غیر از این باشد. برای این کار شما از قلب و جان خود مایه می گذارید تا چیزی خلق کنید که هرگز پیش از آن وجود نداشته است.

به گزارش رومیت، موفقیت کسب و کار تازه، موفقیت شما است و شکست آن شکست شما. به همین دلیل احتمالاً وقتی یک نفر به کسب و کار شما نقدی وارد کند احتمال اینکه این نقد را شخصی برداشت کنید بسیار زیاد است.

متأسفانه ناتوانی در تفکیک بین زندگی شخصی و زندگی حرفه ای صدمه های بسیاری به هر دو وارد خواهد کرد. شخصی کردن مسائل کاری باعث قضاوت های ناصحیح شده و فرد را از اتخاذ تصمیم های درست و به موقع باز می دارد.

باید گفت که تفکیک بین کار و زندگی شخصی برای یک کارآفرین بسیار دشوار و شاید حتی غیرممکن باشد، اما می توان تعدالی برقرار کرد که به نفع همه باشد.

جنبه های خاصی از مسیری کارآفرینی وجود دارد که بیش از سایر جنبه ها حساسیت برانگیز هستند. باید این موارد را شناسایی کرد و به درک صحیحی از آنها رسید. درس هایی که از این جنبه ها می توان آموخت به برقراری تعادل کمک می کنند؛ تعادلی که برای بقا و موفقیت کسب و کار بسیار حیاتی است.

هیچ کس به اندازه شما به ایده تان اهمیت نمی دهد وقتی یک کسب و کار را راه اندازی می کنید یا هر چیز دیگری را خلق می کنید، احتمالاً شیفته ایده و محصول خود خواهید شد. پیدا کردن یک سرمایه گذار برای ایده موجود، به این تعلق خاطر و شور دیوانه وار نیاز دارد.

گاهی، اما همین شور و علاقه که دربرگیرنده کارآفرین است، باعث می شود نتوانید به درستی درک کند که چرا و چطور دیگران آن طور که انتظار دارد درباره ایده او هیجان زده نیستند. اما واقعیت این است که ایده شما هر چقدر هم که ناب باشد آنقدر که برای خودتان ارزشمند است برای دیگران نیست. این یک حقیقت ساده است. به همین دلیل وقتی یک مشتری، سرمایه گذار، خانواد، کارمند یا دوست شما به اندازه شما برای ایده تان هیجان زده نمی شود و به ارزش بها نمی دهد صرفاً به همین دلیلی است که ذکر شد و هیچ دلیل شخصی دیگری در پس آن وجود ندارد.

واکنش آنها برای این نیست که ایده یا محصول شما را بی ارزش نشان دهد. تنها آنها نمی توانند آن ارتباط احساسی را که شما با ایده یا آفریده خود دارید دریابند یا آن احساس را به کار شما برقرار نمی کنند.

به عنوان یک کارآفرین، کار شما این است که راهی پیدا کنید تا دید سایرین را نسبت به کار خود تغییر دهید و هیجان و شور آنها نسبت به مخلوق خود را برانگیزید. برداشت شخصی از بازخوردهای منفی و ناخوشایند بسیار ساده است، اما به منحرف شدن شما از راهی که می خواهید طی کنید، منتهی می شود.

برعکس، باید آن را به عنوان یک موقعیت رشد در نظر بگیرید و سعی کنید محصول یا راه خود را بهبود بخشید. اگر بخواهیم منصف باشیم گاهی اوقات کار کردن در حیطه کارآفرینی بسیار دشوار می شود و پیش بردن کارها به کندی صورت می گیرد. به خاطر بسپارید که فراز و فرودها بخشی از روال کار کارآفرینی است. چیزی که مهم است این است که سعی کنید هر روز گامی بردارید - هرچند این گام کوچک یا سخت باشد، چراکه حتی کوچک ترین فعالیت ها نیز تأثیر گذار خواهند بود.

اگر شرایط برای شما بسیار سخت و خسته کننده شده است، یک سفر چند روزه می تواند حال بهتری برایتان به ارمغان آورد. تجربه نشان داده است که بعد از چند سال بیشترین چیزی که از گذشته کاری خود به یاد می آوری نقاط اوج و فرود است؛ مانند امضا کردن یک قرارداد خوب یا از دست دادن یک مشتری تأثیر گذار و خستگی های بین راه را چندان به خاطر نخواهید آورد.

ارزشمندترین بخش تجربه کارآفرینی روزهایی است که کارهای خوبی انجام می شود و به نتیجه می رسند این روزها عموماً ارزشمندتر می شوند، زیرا همه تیم برای پیش بردن و موفقیت شرکت و کسب و کار تلاش می کنند.

شما بر اساس موفقیت یا شخصیت شرکت خود تعریف نمی شوید

این یکی از مهم ترین درس هایی است که یک کارآفرین باید بیاموزد. بدون در نظر گرفتن اینکه چقدر تلاش می کنید گاهی ممکن است نتیجه ای که به دست می آورید شکست باشد. این شکست ها هیچ تأثیری روی ارزش های انسانی شما نخواهند داشت و تنها بخشی از مسائل و مشکلات راه اندازی یک کسب و کارند. نتیجه موفقیت یا شکست یک کسب و کار را نباید شخصی کنید. مثلاً اگر کتابی منتشر یا محصولی تولید کردید و فروش موفقیت نداشت نباید فکر کنید که دیگران چون با شخص شما مشکل داشته اند یا محصول و کتاب شما به اندازه کافی خوب نیست پس به کتابی که انتشار داده اید، یا به محصولی که عرضه کرده اید، توجه نمی کنند. این مسائل اصلاً شخصی نیستند. انتشار و فروش کتاب، ساخت و تولید محصول و عرضه آنها به بازار کارهای دشواری هستند و بازاریابی آنها حتی دشوارتر از همه مراحل پیشین است. شکست های کسب و کارتان را فرصتی برای یادگیری در نظر بگیرید. راهی را امتحان کرده اید، اما به نتیجه نرسیده است. دقت بعد از درس هایی که آموخته اید استفاده کنید و با کمک این درس ها و تجربه ها به نتیجه بهتری دست یابید. به خاطر داشته باشید که کارآفرینی درباره شما نیست درباره ساخت محصول و دستیابی به نتیجه ای بزرگ تر از شمامست. کارآفرین هایی که مسائل را شخصی می کنند، شکست می خورند، حتی اگر کسب و کارشان پیشرفت کند و به درآمدزایی برسند، اما در نهایت احساس بدبختی همیشه با آنها همراه است.

منبع: FORBES