



رشد ۲۵۷ واحدی شاخص بورس در سومین هفته زمستان

بورس تهران در انتظار پایان ریسک‌های سیاسی

فرصت امروز: شاخص بورس در جریان معاملات سومین هفته زمستان امسال با ۲۵۷ واحد افزایش، ۰.۳ درصد رشد را به ثبت رساند و به رقم...

معمای منابع مالی اشتغال‌زایی

ابهام در منابع اشتغال‌زایی اولین بودجه دولت دوازدهم

در حالی که کمیسیون تلفیق مجلس شورای اسلامی پیش‌بینی تامین مالی ۱۰ هزار میلیارد تومانی از درآمدهای سازمان اموال تملیکی برای سرمایه‌گذاری دولت در بخش اشتغال را پیش‌بینی کرده است، این سازمان می‌گوید با توجه به اینکه بخشی از کالاهای توقیف‌شده توسط این سازمان متروکه هستند و ذی‌نفع دارند تحقق درآمد ۱۰ هزار میلیارد تومانی برای سازمان اموال تملیکی میسر نیست و این رقم باید تعدیل شود. به گزارش ایسنا، محمدباقر نوبخت به عنوان رئیس سازمان برنامه و بودجه، از بودجه سال ۱۳۹۷ تحت عنوان بودجه اشتغال یاد کرد و بنا بر آنچه وی تاکید کرده است، هم و غم بودجه سال آتی بر ایجاد اشتغال خواهد بود...

۲

قرارداد فاینانس ۵ میلیارد یورویی ایران و ایتالیا امضا شد

هفتمین فاینانس در دولت دوازدهم

۳

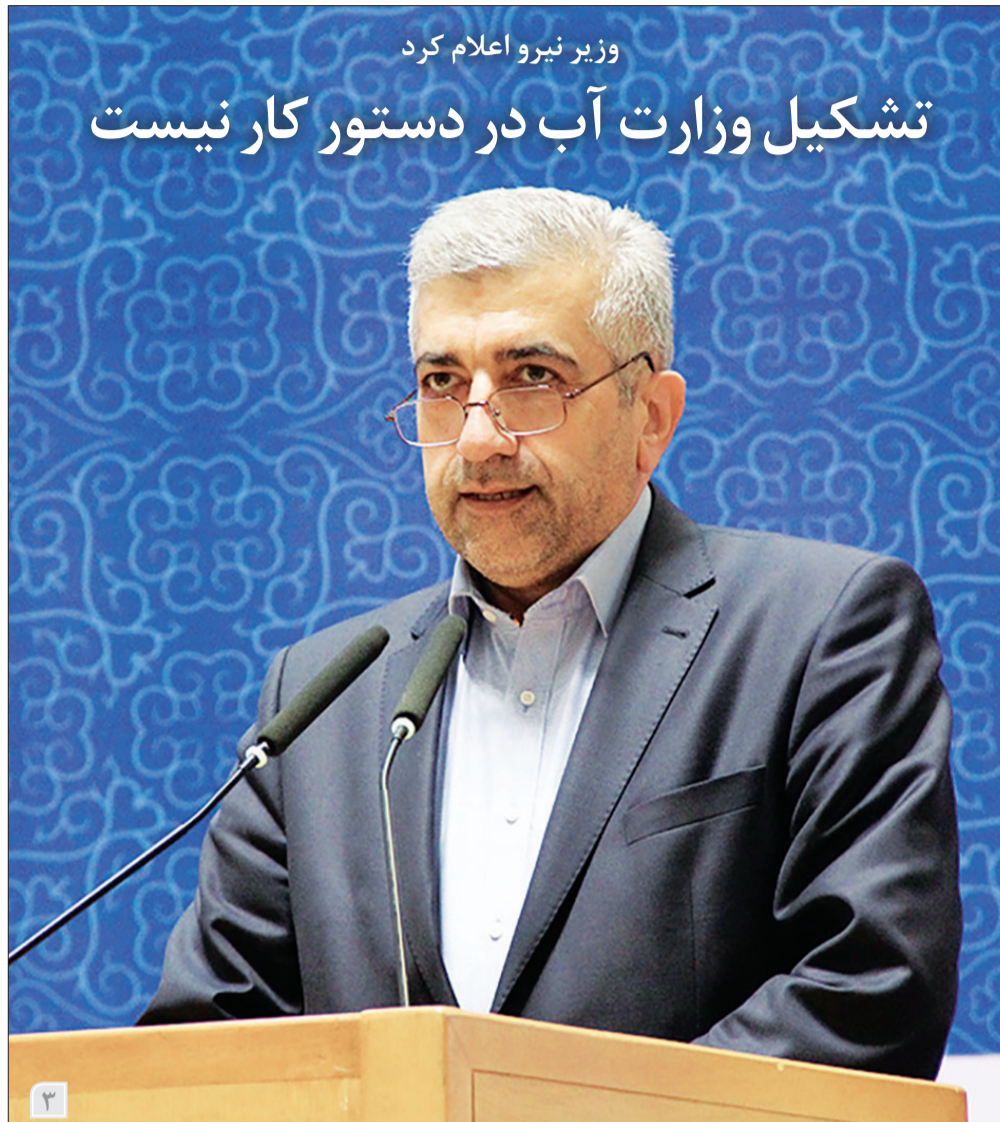
مدیریت و کسب‌وکار



جف بزوس
در قله می‌تازد

- سخنانی الهام‌بخش از بهترین بهترین‌ها
- تجربیات ۱۷ کارآفرین موفق
- جادوی تصویر در بازاریابی
- راه‌هایی برای جذب و حفظ مشتری آنلاین
- ۷ شکست بزرگ رسانه اجتماعی در سال ۲۰۱۷
- حمله قلبی از آنچه می‌بینید به شما نزدیک‌تر است

۸ تا ۱۶



وزیر نیرو اعلام کرد

تشکیل وزارت آب در دستور کار نیست

یادداشت

امنیت و ثبات، نیاز سرمایه‌گذاری اقتصادی



احمد
کیمیایی اسدی
کارشناس اقتصادی

لازمه وجود هر توسعه اقتصادی، وجود امنیت در آن کشور است. در مجموع باید امنیت سرمایه‌گذاری در یک کشور وجود داشته باشد تا اقتصاد از طریق این سرمایه‌گذاری توسعه یابد. مثالی وجود دارد که هر کجا امنیت موجود است، پول هم همان‌جا است و سرمایه‌گذاری همان‌جا انجام می‌شود. فکر می‌کنم یکی از الزامات ما برای جذب سرمایه‌گذاری و توسعه اقتصادی، فراهم آوردن یک محیط امن اقتصادی است. با توجه به مسائل منطقه‌ای که در اطراف کشور وجود دارد و با توجه به اینکه کشورهای منطقه در وضعیت مناسب امنیتی قرار ندارند، کار برای ما دوچندان سخت است. از این جهت که نیاز است ما محیط امنی را در این فضای ملتهب خاورمیانه در کشور به وجود بیاوریم، اگر بخواهیم به توسعه اقتصادی برسیم، نرخ بیکاری کاهش پیدا کند و رشد اقتصادی مناسبی داشته باشیم...

۲

ماجرای نفتکش ایرانی به سکانس پایانی نزدیک شد

احتمال خاموش شدن آتش «سانچی» تا ظهر امروز

می‌شود. برای این کار ۱۰ نفر از گروه ایرانی و تیم امداد و نجات چین در حالت آماده‌باش هستند. همچنین از ژاپن درخواست شده که در صورت نیاز از هلی‌کوپترهای آنها استفاده کنیم.

در همین حال، مسئول کمیته ویژه رسیدگی حادثه نفتکش سانچی ظهر جمعه در دیداری دو ساعته با خانواده دریانوردان ایرانی، ضمن ارائه گزارش آخرین روند عملیات نجات دریانوردان، پای صحبت‌های خانواده آنها نشست. نماینده رئیس‌جمهور و رئیس کمیته پیگیری وضعیت نفتکش سانچی در این دیدار به نگرانی‌های خانواده دریانوردان ایرانی گوش کرد و درخواست‌های آنها را مورد پیگیری قرار داد.

این در حالی است که سفیر کشورمان در انگلیس از رازنی با مقامات سازمان بین‌المللی دریانوردی (IMO) در لندن و تلاش برای تسریع در روند اطفای حریق نفتکش سانچی خبر داده و معاون امور دریایی سازمان بنادر و دریانوردی نیز از آغاز عملیات اطفای حریق نفتکش «سانچی» از بامداد جمعه خبر داد و گفت: عملیات اصلی مهار آتش با حضور تیم تجسس نجات این سازمان و آتش‌خوارهای ژاپنی انجام شده است.

چنانچه دمای کشتی اجازه دهد نیروها به صورت هلی‌برن روی عرشه خواهند رفت و عملیات تجسس آغاز خواهد شد. امیدوارم دیگر شاهد انفجار جدیدی نباشیم.

از سوی دیگر، مدیرعامل شرکت ملی نفتکش نیز که برای پیگیری بهتر عملیات نجات، به محل حادثه سفر کرده اعلام کرده است که احتمالاً حریق نفتکش تا ظهر شنبه خاموش شود. سیروس کیان ارثی تاکید کرده که عملیات اطفای حریق جمعه جدی‌تر شده و فوم مستقیماً روی آتش ریخته می‌شود و امیدواریم تا شنبه شرایط بهتر شود.

مدیرعامل شرکت ملی نفتکش با بیان اینکه تیم امداد چینی به استقبال تیم امداد ایرانی خواهد رفت بیان کرد: قرار است این دو تیم با یکدیگر جلسه مشترکی داشته باشند. تلاش می‌شود سرعت بیشتر شود، زیرا با این شرایط آتش امکان هلی برن نیست. از سوی دیگر فاصله با مرزهای خشکی زیاد است و سوخت هواپیما پاسخگو نیست.

کیان ارثی با تاکید بر اینکه چینی‌ها عملیات اطفای حریق را به صورت جدی‌تر دنبال می‌کنند، تصریح کرد: اگر حرارت کشتی پایین آید امکان ورود به کشتی فراهم

هنوز هم نبض خبرهای کشور تحت تأثیر پیگیری سرنوشت دریانوردان گرفتار در سانحه نفتکش ایرانی در آب‌های چین قرار دارد؛ ماجرای که کم‌کم در سایه بیم و امید به سکانس‌های پایانی خود نزدیک می‌شود.

در حالی که خانواده‌های نگران دریانوردان گرفتار در سانحه نفتکش ایرانی با التهاب و نگرانی سرنوشت عزیزان خود را در هزاران کیلومتر دورتر از آب‌های ایران دنبال می‌کنند، پیگیری‌ها برای تسریع عملیات نجات گرفتاران این حادثه به اوج خود رسیده و به نظر می‌رسد به زودی امکان حضور در داخل نفتکش و تلاش برای یافتن ردی از امید در دل این فاجعه فراهم خواهد شد.

به گزارش ایسنا، مسئول کمیته ویژه رسیدگی حادثه نفتکش سانچی روز جمعه پس از دیدار با سفیر ژاپن در مورد اطفای حریق نفتکش ایرانی با تاکید بر اینکه هنوز وقت طلایی ما تمام نشده است، گفت که «عملیات به شدت ادامه دارد و در صورت کاهش دما نیروهای تجسس وارد نفتکش خواهند شد.»

او با بیان اینکه آتش نفتکش سانچی کمی تحت کنترل درآمده است، ادامه داد:



✓ عبور از مرز تولید ۱۰۰ میلیون تن فولاد خام
۲۳ دی ماه، سالروز افتتاح شرکت فولاد مبارکه

بزرگ‌ترین دستاورد صنعت جمهوری اسلامی ایران

www.msc.ir

نوبت اول



تجدید فراخوان ارزیابی کیفی جهت برگزاری مناقصه عمومی یک مرحله‌ای
۹۶/۶۰۶۱۰۰۹/م

انجام عملیات تعمیر و راه اندازی نیروگاه بادی ماهشهر روابط عمومی شرکت سهامی برق منطقه‌ای خوزستان

رجوع به صفحه ۲

شناسه: ۱۳۰۳۷۱



سازمان آگهی‌ها
۸۸۹۳۶۶۵۱



امنیت و ثبات، نیاز سرمایه‌گذاری اقتصادی

| <div>احمد کیمیایی اسدی</div> |
|------------------------------|
| <div>کارشناس اقتصادی</div> |

لازمه وجود هر توسعه اقتصادی، وجود امنیت در آن کشور است. در مجموع باید امنیت سرمایه‌گذاری در یک کشور وجود داشته باشد تا اقتصاد از طریق این سرمایه‌گذاری توسعه یابد. مثالی وجود دارد که هر کجا امنیت موجود است، پول هم همان‌جا است و سرمایه‌گذاری همان‌جا انجام می‌شود. فکر می‌کنم یکی از الزامات ما برای جذب سرمایه‌گذاری و توسعه اقتصادی، فراهم‌آوردن یک محیط امن اقتصادی است. با توجه به مسائل منطقه‌ای که در اطراف کشور وجود دارد و با توجه به اینکه کشورهای منطقه در وضعیت مناسب امنیتی قرار ندارند، کار برای ما دوچندان سخت است. از این جهت که نیاز است ما محیط امنی را در این فضای ملتهب خاورمیانه در کشور به وجود بیاوریم. اگر بخواهیم به توسعه اقتصادی برسیم، نرخ بیکاری کاهش پیدا کند و رشد اقتصادی مناسبی داشته باشیم، عوامل زیاد

دخیل است و همه اعم از بخش خصوصی، دولت و حاکمیت، باید دست به دست هم بدهند تا این فضای امن را ایجاد کنند. ولی باید توجه داشت که فضای امن با فضای امنیتی فرق زیادی دارد؛ یعنی اگر بخواهیم فضای کشور را بیش از حد امنیتی کنیم، از آن طرف‌بام می‌افتیم، بنابراین رفتارمان باید به گونه‌ای باشد که یک نقطه عطف را در یک فضا پیدا کنیم، به‌طوری که سرمایه‌گذار با خیال راحت وارد کشور شود و سرمایه‌گذاری کند. باید فضای مالکیت را چنان مهیا کنیم که سرمایه‌گذار هر گاه تصمیم به انتقال سرمایه‌اش به جای دیگر داشت یا تصمیم به تغییر آن گرفت، امکان آن را داشته باشد و نیاز نباشد دوباره مجوزهای دست و پاگیر را جلوی پایش بگذراند؛ همچنین باید اگر جایی فسادی رخ می‌دهد در همان حد با آن برخورد کنند و با سیاه‌نمایی فضا راه به سمت امنیتی‌شدن پیش نبرند؛ به‌طوری که برای مبارزه با یک فساد، سرمایه‌گذاری هم مختل شود. مرز پارکی بین امن‌شدن فضا و فضای امنیتی وجود دارد. مطمئنا در فضایی که بیش از حد امنیتی باشد، دیگر سرمایه‌گذار وارد کشور نمی‌شود. بنابراین نیاز است مسئولان مراقب باشند همانطور که فضا را از نظر روانی و فکری به یک فضای امن برای سرمایه‌گذاری تبدیل می‌کنند، به همان اندازه نیز بتوانند چنان با فساد مبارزه و آن را ریشه‌کن کنند که فضای کشور به فضای صرفاً امنیتی تبدیل نشود. ما باید مولفه‌های امنیت اقتصاد را مورد توجه قرار دهیم. این امنیت به‌طور کلی و به زبان عامیانه باید به گونه‌ای باشد که سرمایه‌گذار داخلی و خارجی وضعیت ناآرامی‌تری نصیب‌شود. این امر حاکی از آن است که امنیت اقتصاد و سرمایه‌گذاری همیشه در اولویت دیدگاه‌ها و افکار یک سرمایه‌گذار است. سرمایه‌گذار جذب اقتصاد پیش‌بینی‌پذیر می‌شود. حال آنکه متأسفانه اقتصاد ما برای سال‌های آینده قابل پیش‌بینی نیست، یعنی اگر کسی بخواهد سرمایه‌گذاری کند، نمی‌تواند ارزیابی مناسبی از وضعیت داشته باشد که در آینده چه خواهد شد؟ نمی‌داند آیا تسهیلاتی که برای سرمایه‌گذار در نظر گرفته، دوباره دست‌نخوش تغییرات خواهد شد یا خیر. یا اینکه قیمت‌گذاری‌ای که دولتی‌ها می‌خواهند انجام دهند آیا تغییر خواهد کرد یا خیر. در ایران بعضا شاهد هستیم که در نظام تعرفه‌گذاری هر سال سه یا چهار بار تغییرات ایجاد می‌شود، در صورتی که همین یک مورد نیز با امنیت اقتصادی در تضاد است. اقتصاد و سرمایه‌گذاری در جایی که تغییرات به تکرار اتفاق می‌افتد، رشد نخواهد داشت. هرچند دولت قصد دارد اقتصاد کشور را پیش‌بینی‌پذیرتر کند، اما هنوز نتوانسته به این مهم دست یابد. نمونه آن را می‌توان در نرخ ارز دید. نرخ ارز در ایران بسیار نوسان دارد. دولت تقریباً پنج سال است که سعی می‌کند بازار باثباتی را برای ارز ایجاد کند ولی هنوز هم این اتفاق نیفتاده است. رتبه ایران در امنیت اقتصادی در فضای کسب و کار

نیز نشان می‌دهد نیاز است اقدامات زیادی برای بهبود این فضا صورت گیرد. از طرفی، اقتصاد ما از ابتدا یک اقتصاد نفتی و کاملاً دولتی بود؛ از قبل از انقلاب تاکنون، دولت‌های مختلف فارغ از اینکه چه دیدگاه سیاسی‌ای داشته باشند، با توجه به اقتصاد نفتی، کشور را اداره کرده‌اند و به‌خاطر اینکه دلارهای نفتی در دست دولت بود، الزام زیادی نمی‌دیدند که به کسی جوابگو باشند، با دنبال قواعد درست نظام اقتصادی مرسوم در دنیا بروند. هر چقدر که از توسعه اقتصاد بزرگ نفتی و دولتی جلوگیری شود، به همان میزان هم اقتصاد رشد خواهد داشت و پویا خواهد شد. نه‌تنها ایران بلکه سایر کشورهای دیگر نفتی نیز در سال‌های گذشته هم‌زمان با افول قیمت نفت، با بحران‌هایی در اقتصادشان روبه‌رو شدند؛ در صورتی که کشورهای دیگر اروپایی، نظیر کشورهای اسکانندیناوی که نفت داشتند، در شرایط کاهش شدید قیمت نفت، لطمه‌ای به اقتصادشان وارد نشد. این امر به دلیل تفاوت ساختار اقتصادی است که در کشورهای نفتی وجود دارد. در ایران متأسفانه اقتصاد نفتی نمی‌گذارد کشور به سمت پویایی و دانش و تولید کالاهای صادراتی برود. دسترسی به درآمد‌های بی‌رحمتی که از منابع نفتی حاصل می‌شود، موجب شده تا دولت‌ها برای فعال کردن سایر بخش‌های اقتصادی تلاشی نکنند و شرایط اقتصادی را بهبود بخشند.

منبع: آینه‌نگر

معمای منابع مالی اشتغال‌زایی

ابهام در منابع اشتغال‌زایی اولین بودجه دولت دوازدهم



درحالی‌که کمیسیون تلفیق مجلس شورای اسلامی پیش‌بینی تامین مالی ۱۰ هزار میلیارد تومانی از درآمدهای سازمان اموال تملیکی برای سرمایه‌گذاری دولت در بخش اشتغال را پیش‌بینی کرده است، این سازمان می‌گوید با توجه به اینکه بخشی از کالاهای توقیف‌شده توسط این سازمان متروکه هستند و ذی‌نفع دارند تحقق درآمد ۱۰هزار میلیارد تومانی برای سازمان تملیکی میسر نیست و این رقم باید تعدیل شود.

به گزارش ایسنا، محمدباقر نوبخت به عنوان رئیس سازمان برنامه و بودجه، از بودجه سال ۱۳۹۷ تحت عنوان بودجه اشتغال یاد کرده است و بنا برآنچه که وی تأکید کرده است هم و غم بودجه سال آتی بر ایجاد اشتغال خواهد بود. البته این نکته‌ای است که پیش‌تر مورد تأکید بسیاری از اقتصاددانان هم قرار گرفته بود. همچنان‌که موسسه دین و اقتصاد در انتقاداتی که علیه برنامه ششم توسعه کشور ارائه کرده بود؛ بر این نکته هم تأکید کرده بود که بهتر است در برنامه‌های کوتاه‌مدت و میان‌مدت، دولت به جای تعریف اهداف و راهبردهای بسیار که لزوماً نیز محقق‌شدنی نیست، یک هدف کلی را تعریف کرده و سپس در راستای رسیدن به آن هدف تمامی امکانات خود را به کار ببندد.

از این جهت، به زعم بسیاری از کارشناسان هدف‌گذاری افزایش اشتغال برای بودجه

سال ۱۳۹۷ اقدام قابل قبولی است، با این حال نکته مهم این است که سرمایه‌گذاری مورد نیاز برای ایجاد رشد اشتغال فراهم شود. به ویژه آنکه تحقق بخشی از منابع درآمد بودجه‌ای با شبهه روبه‌رو است و در مقابل هزینه‌های قطعی جاری وجود دارد که حتماً دولت برای تامین آنها باید چاره‌جویی کند.

دولت پیش‌بینی کرده است برای ایجاد یک میلیون شغل (برای رسیدن به نرخ بیکاری ۱۱.۲درصدی با توجه به ورود ۹۷۰هزار در جست‌وجوی کار به بازار کار)، ۳۲۷ هزار میلیارد تومان سرمایه‌گذاری صورت گیرد. این رقم پیش‌بینی‌شده برنامه و بودجه، از بخش اشتغال ۲۵۴ هزار میلیارد تومان از سرمایه‌گذاری در بخش عمرانی (بودجه عمرانی، سرمایه‌گذاری در آب‌های مرزی، مشارکت بخش خصوصی و …) و سپس ۷۳ هزار میلیارد تومان سرمایه‌گذاری در بخش تولید و اشتغال.

بخش تولید و اشتغال نیز خود متشکل از چند بخش است. ابتدا بنا بر این بود تا ۱۷ هزار و ۳۰۰میلیارد تومان در تبصره (۱۸) لایحه بودجه از محل افزایش حامل‌های انرژی به دست آید، اما این تصمیم با مخالفت‌هایی روبه‌رو شد و در نهایت تصمیم‌گیری به مجلس واگذار شد. اخیراً کمیسیون تلفیق این رقم را از ۱۷ هزار میلیارد تومان به ۱۰هزار میلیارد تومان کاهش داد و محل تامین آن را هم از بودجه عمومی تعیین کرد، به این ترتیب که آن نیز باید از فروش

املاک تملیکی به دست آید. حالا سؤال اینجاست که آیا سازمان اموال تملیکی توانایی ایجاد چنین درآمدی را دارد؟ این سازمان که در سال‌های گذشته همواره به دلیل به درازا کشیدن پروسه‌های تعیین تکلیف انواع کالا اعم از قاچاق و متروکه … همواره مورد انتقاد بود اکنون موظف شده تا ۱۰ هزار میلیارد تومان برای بودجه ۹۷ تأمین کند و البته مسئله اینجاست که بررسی درآمدهای سازمان برای سرمایه‌گذاری در اشتغال این سازمان در سال‌های گذشته حتی کمتر از یک دهم مبلغ پیش‌بینی‌شده محقق کرده‌است. در این زمینه انوش رهام، مشاور رئیس سازمان اموال تملیکی در گفت‌وگو با ایسنا، چنین توضیح داده است که سازمان اموال تملیکی خود به دولت اعلام کرده است که با توجه به برنامه‌های این سازمان برای تعیین تکلیف زودتر کالاها امکان فروش تا ۱۵ هزار میلیارد تومان را در سال ۱۳۹۷ دارد، ولی توجه داشته باشید که بخشی از این کالاها متروکه هستند و باید بخش زیادی از مبالغ کالاهای فروخته‌شده به ذی‌نفعان برگردد.

وی چنین توضیح داد: پیشنهاد ما به کمیسیون تلفیق این است که رقم تعیین‌شده تعدیل شود چراکه در مجموع سازمان اموال تملیکی بیشب از ۳۶۰۰ میلیارد تومان امکان ایجاد منابع مالی ندارد. ضمن اینکه ما برنامه داریم همان کالاهایی که قرار است در بازار عرضه شود به مصرف‌کننده نهایی برسد تا در بازار اخلاص تامین می‌شود.

مشاور ارشد رئیس سازمان اموال تملیکی این را هم گفت که البته نکته‌ای که نباید فراموش کرد این است که در لایحه بودجه سقف ۱۰ هزار میلیاردی تعیین شده است یعنی تامین منابع در مبالغی کمتر از آن نیز می‌تواند صورت بگیرد. بنابر آنچه از سوی سازمان اموال تملیکی اعلام شده است امکان تأمین ۱۰ هزار میلیارد تومان منابع مالی برای سرمایه‌گذاری در اشتغال وجود ندارد و باید منتظر ماند و دید دولت برای تامین منابع مالی این بخش دیگر به کدام بخش‌های اقتصاد کشور نظر می‌کند.

بودجه ۷۸۰۰ میلیاردی اشتغال در حوزه مسکن
همچنین در برنامه ایجاد یک میلیون و ۳۳ هزار شغل در سال آینده بخشی از آن به حوزه مسکن اختصاص دارد که قرار است در کنار اشتغال‌زایی به سمت بازسازی و نوسازی بافت‌های فرسوده نیز حرکت شده باشد. دولت در بودجه ۲۰۲۰هزار میلیارد تومان سرمایه‌گذاری در نظر گرفته که از این رقم تا بیش از ۷۸۰۰ میلیارد تومان در بخش تأمین و بازسازی مسکن هزینه خواهد شد. از این مبلغ حدود ۳۶۰۰ میلیارد تومان از محل تسهیلات بانکی و منابع صندوق توسعه ملی و همچنین ۴۲۳۸ میلیارد تومان از محل وجوه اداره‌شده، یارانه سود تسهیلات و کمک‌های بلاعوض تأمین می‌شود.

برنامه اشتغال بودجه ۱۳۹۷ در حوزه مسکن در دو حوزه اجرایی می‌شود. کمک به احیای بافت‌های فرسوده در ۱۰۰ هزار واحد مسکونی که به ایجاد ۲۴۰ هزار شغل منتهی می‌شود. از سوی دیگر پیش‌بینی شده تا ۶۰ هزار شغل دیگر از راه کمک به تأمین مسکن روستایی و اجتماعی ایجاد می‌شود که ۵۰ هزار واحد مسکونی شهری و ۵۰ هزار واحد مسکونی روستایی را دربر می‌گیرد.

برای حمایت از مسکن در بخش روستایی قرار است تسهیلاتی با نرخ حدود ۵درصد و با متوسط ۱۹میلیون تومان پرداخت شود. برای مسکن در بخش اجتماعی و حمایتی نیز نرخ سود تسهیلات ۵درصدی است که در چهار بخش تسهیلات پرداخت خواهد شد. متوسط مبلغ تسهیلات برای ساخت مسکن ملکی و خرید (مسکن کیمانی) ۴۰میلیون تومان، متوسط مبلغ وام برای ساخت مسکن اجتماعی و استیجاری ۵۰ میلیون تومان، مبلغ کمک اجاره ماهانه ۳۰۰ هزار تومان و وام قرض‌الحسنه ودیعه مسکن ۷میلیون و ۵۰۰ هزار تومان است.

در مجموع اهداف لایحه بودجه سال آینده برای احیای بافت‌های فرسوده در پنج بخش انجام می‌شود؛ کمک به مردم برای بازسازی ۱۰۰ هزار واحد مسکونی در بافت‌های فرسوده، بازسازی ۴۰۰هزار واحد مسکونی تا سال ۱۴۰۰، ایجاد ۲۴۰هزار شغل، کمک به رونق مسکن و ارتقای سرانه فضای عمومی در مناطق هدف تا ۳۵درصد.



کارشناسان می‌گویند دولت باید سیاست‌گذار باشد نه به واردات تخم‌مرغ ورود کند

عملیات عبور از بحران تخم‌مرغ

به امور سیاست‌گذاری بپردازد و نه در مسائل بازار دخالت کند. با این حال دولت دوازدهم به دلیل حساسیت‌زا شدن این موضوع به ناچار در بازار دخالت کرد و موجبات واردات تخم‌مرغ برای تنظیم بازار را فراهم کرد.

ارزانی مرغ

پس از گذشت دو ماه، قیمت مرغ با وارداتی که از سوی دولت صورت گرفت، تعدیل شد. یک مقام مسئول از کاهش ۱۰۰تومانی نرخ مرغ در وقت کاهش تقاضا در برابر عرضه، از دلایل اصلی روند نزولی قیمت مرغ در بازار است.

محمد یوسفی، رئیس انجمن پرورش‌دهندگان مرغ گوشتی از کاهش ۱۰۰تومانی نرخ مرغ در بازار خبر داد و گفت: امروز نرخ هر کیلو مرغ زنده درب مرغداری ۴ هزار و ۸۰۰ تومان، مرغ آماده

به طبع در کشتارگاه ۶ هزار و ۴۰۰ و غرقه‌های میدان میوه و ترهبار ۶ هزار و ۷۵۰ تومان است. اما، بحران تخم‌مرغ این روزها دستمایه طنزهای فراوانی در شبکه‌های اجتماعی و فضای مجازی شده است، از اعتراض به مرغ‌ها تا لالچری بودن غذای چون املت را در میان بست‌های تلگرامی، پیش از فیلترینگ این شبکه اجتماعی می‌شد یافت.

مشکلات تخم‌مرغ از قدیم
عدم اطلاع‌رسانی مناسب درخصوص آنفلوآنزای مرغی حتی به گلایه رئیس‌جمهور نیز انجامید. همین حالا از مردم دلیل گرانی تخم‌مرغ را بپرسید، کمتر کسی انگشت اتهام را به سمت آنفلوآنزای مرغی می‌گیرد. البته بررسی‌های خیرآنلاین هم نشان داد که بحران تخم‌مرغ از سال‌ها قبل وجود داشته؛



خط بطلان بر تصوری غلط درباره ژاپن کارمندان کدام کشورها بیشتر کار می‌کنند؟

آمارها نشان می‌دهد بر خلاف تصور اکثر مردم، کارکنان هشت کشور جهان بیش از ژاپنی‌ها کار می‌کنند. به گزارش ایسنا، مردم در سراسر جهان پس از استراحت و تعطیلات سال نو میلادی بر سر کار خود بر می‌گردند. امسال، کارکنان در برخی از کشورها، ساعت کاری بیشتری نسبت به سایرین خواهند داشت. بنا بر اعلام سازمان همکاری و توسعه اقتصادی، مکزیک‌ها با ۲۲۴۶ ساعت، بیشترین ساعت کاری در سراسر جهان را دارند که ۴۶۷ ساعت بیشتر از میانگین ساعت کاری آمریکایی‌هاست؛ با این تفاوت که درآمد کارکنان مکزیکی یک پنجم درآمد آمریکایی‌هاست!

در کره‌جنوبی نیز به‌رغم تلاش دولت این کشور برای کاهش ساعت کاری، کارکنان کره‌ای به‌طور میانگین ۲۱۱۳ ساعت در سال کار می‌کنند. یونانی‌ها که پس از وقوع بحران مالی، غالباً افرادی تئیل که مایل به بازنشستگی زودهنگام هستند تصور می‌شدند، بیش از هر کشور دیگری در اروپا کار می‌کنند و با ۲۰۴۲ ساعت کار در سال، در رتبه سوم قرار دارند. بعد از یونانی‌ها، کارکنان شیلیایی با ۱۹۸۸ ساعت کار سالانه، روس‌ها با ۱۹۷۸ ساعت کار و ترک‌ها با ۱۸۳۲ ساعت کار در سال قرار دارند. آمریکایی‌ها هم با ۱۷۷۹ ساعت در رده هفتم قرار دارند و بعد از آنها ایتالیایی‌ها هستند که ۱۷۲۵ ساعت در سال کار می‌کنند. طبق آنچه موسسه آماري استاتستيا منتشر کرده، ژاپنی‌ها که به عقیده بسیاری از افراد، بیش از سایر مردم جهان کار می‌کنند، با ۱۷۱۹ ساعت کار در سال، در رتبه نهم هستند. پس از ژاپن نیز بیشترین ساعت کار به ترتیب متعلق به کشورهای کانادا، اسپانیا، انگلیس، استرالیا، فرانسه و آلمان است.

سی ان ان مانی گزارش داد

حال اقتصاد جهانی خوب است

اقتصاد جهان به سرعت در حال تغییر است اما این سورات ممکن است در عرض چند سال به پایان برسد. بانک جهانی پیش‌بینی‌هایش درباره اقتصاد جهان در سال جاری میلادی را قوی‌تر از پیش‌بینی‌ها در سال ۲۰۱۷ طرح کرده است. براساس آخرین گزارش بانک جهانی از چشم‌انداز اقتصادی، کشورهای جهان روند صعودی خوبی را تجربه می‌کنند؛ روندی که انتظار می‌رود تا چند سال آینده ادامه پیدا کند. این بانک پیش‌بینی می‌کند که اقتصاد جهان در سال جاری میلادی ۲٫۱درصد رشد کند؛ بیش از ۲٫۹درصدی که در ژوئن گذشته پیش‌بینی شده بود. براساس پیش‌بینی بانک جهانی رشد اقتصادی سال ۲۰۱۸ از رشد ۳درصدی سال گذشته میلادی سریع‌تر محقق می‌شود. طبق آنچه بانک جهانی پیش‌بینی کرده این رشد به کمک افزایش قیمت نفت، کاهش بهره در سالیان و تحول در تجارت به دست می‌آید. گزارش بانک جهانی می‌گوید سال ۲۰۱۸ اولین سالی است که اقتصاد جهان پس از بحران مالی با تمام ظرفیت‌هایش در حال رسیدن به رشد بیشتر است. این یعنی بیکاری کم است، بهره‌وری افزایش یافته و تورم به گونه‌ای است که میل به مصرف کالا و خدمات در طرف تقاضا تقویت شده است. البته بانک جهانی در این گزارش هشدار می‌دهد که رشد اقتصادی ممکن است خودی زود به قله برسد و سپس در سال‌های ۲۰۱۹ و ۲۰۲۰ در اقتصادهای بزرگی مثل آمریکا، چین، و اتحادیه اروپا کند شود. این گزارش پیش‌بینی می‌کند که کارایی اقداماتی مثل طرف تقاضا و نرخ بهره کاهش پیدا کند درحالی‌که اقتصادهای بزرگ جهان به ناچار باید با بیری جمعیت سرو‌که بزنند که این به‌طور مشخص بهره‌وری آنها را کمتر می‌کند. بانک جهانی انتظار دارد به‌طور تقریبی دو سوم از اقتصادهای جهان از کاهش سرعت روند رشد تأثیر بپذیرند. در این گزارش همچنین به دولت‌ها توصیه شده است که بر اصلاحات مراقبت‌های بهداشتی، آموزش و پرورش و زیرساخت‌های مثل بندر و جاده تمرکز کنند. این گزارش همچنین هشدار می‌دهد که بدون تلاش برای زنده نگه داشتن ظرفیت‌های رشد، افت اقتصادی ممکن است به‌طور فزاینده‌ای در دهه‌های آینده گسترش پیدا کند.

بزرگ‌ترین فاکتور تاثیر گذار بر قیمت نفت در سال ۲۰۱۸

طبق یافته‌های نظرسنجی از مدیران صنعت انرژی خاورمیانه، نگرانی‌های ژئوپلیتیکی به عنوان عامل اصلی تاثیرگذار بر قیمت‌های نفت در سال میلادی جاری، جای کاهش تولید اوپک و غیراوپک را می‌گیرد. به گزارش ایسنا، ۶۷درصد از مدیران صنعت انرژی خاورمیانه در نظرسنجی شرکت «گلف اینتلیجنس» نگرانی‌های ژئوپلیتیکی را عمده‌ترین عامل موثر بر روند قیمت‌های نفت در سال ۲۰۱۸ شناختند. درست زمانی که تاثیر توافق کاهش تولید اوپک بر ذخایر نفت جهانی ملموس شده، ریسک تولیدکنندگان در تهران رخ‌داده است، سبب شده تولیدکنندگان در سال گذشته در قیمت‌ها اثر گذاشت. این ریسک نخستین‌بار با همه‌پرسی استقلال منطقه کردستان عراق و واکنش دولت مرکزی این کشور به آن آغاز شد. نگرانی‌ها نسبت به احتمال مختل‌شدن عرضه از سوی این در این راستا نرخ خرید تخم‌مرغ از مرغداران توسط شرکت توزیع تخم‌مرغ در این زمان کیلویی ۴ ریان افزایش یافت و شرکت قیمت خرید را از مرغداران طرف قرارداد با خود از هر کیلو ۵۶ ریان سال ۲۰۱۸ هستند.

تلگرام چهارم شد
امن ترین پیامرسان های دنیا
کدامند؟

در تازه ترین گزارش های منتشر شده از سوی موسسات تحلیل داده و ترافیک اینترنتی، اپلیکیشن واتساپ در رتبه نخست و تلگرام در رتبه چهارم فهرست امن ترین پیامرسان های جهان جای گرفته اند. به گزارش ایستنا و به نقل از وبسایت techworld این روزها که بحث امنیت پیامرسان های داخلی و خارجی داغ شده است، به نظر می رسد اطلاع یافتن از پیامرسان های خارجی که از ضرب امنیت بالایی برخوردارند، کمک بسزایی به استفاده آگاهانه کاربران از آنها خواهد کرد. در این گزارش به بررسی مختصری از فهرست پیامرسان های خارجی که از ضرب امنیت بالایی برخوردارند، پرداخته شده است:

۱- واتساپ (whatsapp): اپلیکیشن پیامرسان واتساپ در سال ۲۰۱۶ میلادی، محبوب ترین و پرکاربردترین پیامرسان توسط کاربران در سراسر جهان شناخته شد. این پیامرسان همچنین با توجه به اینکه از سیستم رمزنگاری پیشرفته end-to-end encryption بهره می برد، از ضرب امنیتی بالایی برخوردار است، بدین گونه که مکالمات و اطلاعات مبادله شده میان کاربران و مخاطبان به صورت کامل محافظت شده بوده و این طور که گزارش های منتشر شده عنوان می کنند، مکالمات و اطلاعات شخصی و خصوصی آنها از سوی نهادهای دیگر قابل رصد و ردگیری نخواهد بود. شرکت فیس بوک با در اختیار گرفتن و تصاحب شرکت واتساپ در سال ۲۰۱۴، ۱۹ میلیارد دلار کسب کرد و از آن زمان تاکنون نیز با معرفی و افزودن قابلیت های جدید به دنبال جذب و حفظ طرفداران این پیام رسان محبوب بوده است.

۲- سیگنال (Signal): این پیامرسان که در سال ۲۰۱۴ میلادی آغاز به کار کرد، توانست در این مدت زمان کوتاه فعالیتش، به ضرب امنیتی بالایی دست یابد، هرچند که محبوبیت و آوازه آن چندان به اندازه سایر اپلیکیشن های پیامرسان معروف در جهان نشده است، اما بسیاری از متخصصان امنیت سایبری استفاده از آن را به عنوان یک پیامرسان امن به کاربران پیشنهاد می دهند. شیوه رمزنگاری این پیامرسان از واتساپ تبعیت کرده و هیچ اطلاعاتی در سرورهای و سرورهای اپلیکیشن سیگنال ذخیره نمی شود.

۳- جی دیتاچت (Gdata secure chat): اپلیکیشن پیامرسان جی دیتاچت که به تازگی عرضه شده و به صورت رایگان در دسترس عموم کاربران قرار گرفته است، نیز چندان از محبوبیت سایر اپلیکیشن های معروف و همچنین تعداد دفعات دانلود زیادی برخوردار نشده است.

۴- تلگرام (telegram): اپلیکیشن پیامرسان تلگرام هم که در دو سال اخیر از محبوبیت و استقبال بی نظیری از سوی کاربران بهره مند شده است، از سرعت و امنیت بالایی برخوردار است و علاوه بر پروتکل های رمزنگاری پیشرفته از قابلیت دیگری همچون مکالمه محرمانه (secret chat) برخوردار است.

۵- سیراس (Ceerus): یکی دیگر از سرویس های پیامرسان اندرویدی، سیراس (Ceerus) نام دارد که توسط یک استارت آپ انگلیسی مجهز به سیستم های SQR معرفی و عرضه شده است. این اپلیکیشن که به منظور حفاظت از اطلاعات خصوصی و شخصی کاربران، شرکت ها و سازمان های مختلف طراحی و عرضه شد، از کاربران یک حساب کاربری کامل تهیه می کند و از سیستم رمزنگاری پیشرفته بهره می برد.

۶- پرایوت (Private): این سرویس پیامرسان نیز که در سال ۲۰۱۵ میلادی طراحی شد و در دسترس عموم کاربران قرار گرفت، از تماس صوتی و ویدئویی و مکالمات رمزنگاری شده بهره می برد و به کاربران در سیستم های عامل مختلف، خدمات ارسال پیام را ارائه می دهد. این پیامرسان توسط تجار و شرکت های تجاری از استقبال بی نظیری مواجه شده است.

۷- فیس بوک مسنجر: پیامرسان فیس بوک مسنجر نیز از سیستم رمزنگاری پیشرفته end-to-end encryption و همچنین مکالمات محرمانه استفاده می کند و طبق گزارش های منتشر شده، کاربران فیس بوکی از این پیامرسان استقبال زیادی کرده اند.

انتقاد از نحوه اجرای طرح رجیستری

تأثیر رجیستری بر افزایش قیمت ها

رئیس اتحادیه صنف فناوریان رایانه استان تهران با انتقاد از نحوه اعمال طرح رجیستری گوشی های تلفن همراه به افزایش قیمت این کالا در بازار تلفن های همراه اشاره کرد. سیدمهدی میرمهدی کمیجانی در گفت و گو با ایستنا بیان این که برای اقدامات کلانی همچون طرح رجیستری گوشی های موبایل باید از قبل نسبت به تبعات آن از صاحب نظران مشورت گرفته می شد، به افزایش قیمت ها در بازار گوشی های تلفن همراه اشاره کرد و گفت: اگر طرح رجیستری روی گوشی های ایل اعمال نمی شد، حالا ایل ۹۰۰ هزار تومان ارزان تر بود، در صورتی که حالا با انجام رجیستری در صورتی که عملاً هیچ امکاناتی به گوشی ها اضافه نشده است، ۹۰۰ هزار تومان به قیمت گوشی های ایل اضافه شده است؛ آن هم به خاطر ورود یک شماره سریال که به عنوان رجیستری شناخته می شود. وی با بیان این که ایل درصد بسیار کوچکی از گوشی های موجود در بازار را شامل می شود، ادامه داد: گوشی های تلفن همراه شرکت سامسونگ که حدود ۵۰ درصد گوشی های موجود در بازار ایران را تشکیل می دهند هنوز حتی در مرحله دوم هم شامل طرح اجرای رجیستری نشده اند.

هفتمین فاینانس در دولت دوازدهم

قرارداد فاینانس ۵ میلیارد یورویی ایران و ایتالیا امضا شد



دوازدهم تاکنون ۳۸ طرح به ارزش یک میلیارد و ۹۸۰ میلیون دلار با خارجی ها تعریف شده است و این آمار شامل طرح هایی است که جواز تأسیس گرفته، ضمانتنامه هیات سرمایه گذاری خارجی را دارند، زمین گرفته و خریداری کرده اند.

بهرامی گفت: پیش از این شاهد بودیم تمرکز سرمایه گذاری ها در استان های توسعه یافته و صنعتی نظیر تهران و اصفهان بود اما این موضوع نیز متنوع تر شده و بیشترین سرمایه گذاری های خارجی انجام شده در دولت تدبیر و امید در استان های فارس، بوشهر، کرمان و سیستان و بلوچستان اتفاق افتاده است.

وی توضیح داد: کشورهای آلمان، ترکیه، فرانسه، اتریش و روسیه، به همه سرمایه گذاری های یاد شده موضوعاتی همچون انتقال فناوری های نوین، اتصال به زنجیره تولید جهانی و شرط ۳۰ درصد صادرات محصولات تولید شده در نظر گرفته شده است. وی با اشاره به افزایش تنوع سرمایه گذاری های خارجی در پسابرجام، گفت: پیش از این عمده سرمایه گذاری ها در حوزه های مواد اولیه،

مدیرکل سرمایه گذاری خارجی وزارت صنعت، معدن و تجارت تأکید کرد: در همه سرمایه گذاری های یاد شده موضوعاتی همچون انتقال فناوری های نوین، اتصال به زنجیره تولید جهانی و شرط ۳۰ درصد صادرات محصولات تولید شده در نظر گرفته شده است.

مدیرکل سرمایه گذاری خارجی وزارت صنعت، معدن و تجارت تأکید کرد: در همه سرمایه گذاری های یاد شده موضوعاتی همچون انتقال فناوری های نوین، اتصال به زنجیره تولید جهانی و شرط ۳۰ درصد صادرات محصولات تولید شده در نظر گرفته شده است.

مدیرکل سرمایه گذاری خارجی وزارت صنعت، معدن و تجارت تأکید کرد: در همه سرمایه گذاری های یاد شده موضوعاتی همچون انتقال فناوری های نوین، اتصال به زنجیره تولید جهانی و شرط ۳۰ درصد صادرات محصولات تولید شده در نظر گرفته شده است.

مدیرکل سرمایه گذاری خارجی وزارت صنعت، معدن و تجارت تأکید کرد: در همه سرمایه گذاری های یاد شده موضوعاتی همچون انتقال فناوری های نوین، اتصال به زنجیره تولید جهانی و شرط ۳۰ درصد صادرات محصولات تولید شده در نظر گرفته شده است.

مدیرکل سرمایه گذاری خارجی وزارت صنعت، معدن و تجارت تأکید کرد: در همه سرمایه گذاری های یاد شده موضوعاتی همچون انتقال فناوری های نوین، اتصال به زنجیره تولید جهانی و شرط ۳۰ درصد صادرات محصولات تولید شده در نظر گرفته شده است.

آلمان در صدر سرمایه گذاران دولت دوازدهم

همچنین از آغاز دولت دوازدهم تاکنون ۳۸ طرح به ارزش یک میلیارد و ۹۸۰ میلیون دلار با کشورهای خارجی تعریف شده و کشورهای آلمان، ترکیه، فرانسه، اتریش و روسیه، به ترتیب پیشتاز سرمایه گذاری در ایران بوده اند. مدیرکل سرمایه گذاری خارجی وزارت صنعت، معدن و تجارت در گفت و گو با ایستنا بیان این مطلب گفت: از آغاز اجرای برجام تاکنون ۱۵۲ طرح به ارزش ۱۰ میلیارد دلار با سرمایه گذاران خارجی در بخش های صنعت، معدن و تجارت تعریف شده که از این تعداد تاکنون ۵۷ طرح با دریافت پروانه به بهره برداری رسیده است.

افروز بهرامی با اشاره به گذشت دو سال از اجرایی شدن برجام افزود: به دنبال گشایش های حاصل شده در روابط خارجی پس از استقرار دولت یازدهم، شاهد دستاوردهای مختلفی بودیم که از جمله آنها رشد سرمایه گذاری خارجی در کشور است. به گفته او، از زمان آغاز فعالیت دولت

اتریش

وزیر نیرو اعلام کرد
تشکیل وزارت آب در دستور کار
نیست

وزیر نیرو گفت بدهی پیمانکاران برق با توجه به روش های پیش بینی شده در بودجه سال آینده بخشی به صورت تهاوت و بخشی هم با ابزارهای جدید است که به تدریج پرداخت خواهد شد. رضا اردکانیان در گفت و گو با خبرنگاران، در پاسخ به این سوال که ارقام متفاوتی از میزان بدهی وزارت نیرو به پیمانکاران برق منتشر می شود و برنامه دولت برای کاهش این بدهی ها چیست، گفت: روش های مختلفی برای پرداخت بدهی پیمانکاران برق در لایحه بودجه سال آینده پیش بینی کرده ایم؛ امیدواریم با همراهی مجلس محترم و تصویب لایحه بودجه بتوانیم سال آینده شرایط بهتری را برای بازپرداخت بدهی به پیمانکاران داشته باشیم. او افزود: بخشی از این بدهی ها به شیوه تهاوت تسویه خواهد شد.

مردم در مصرف آب اسراف نکنند

او در پاسخ به اینکه اخیراً طرحی تحت عنوان تشکیل وزارت آب و منابع طبیعی مطرح شده، نظر شما در این رابطه چیست، گفت: در دولت در این رابطه بحثی صورت نگرفته است؛ اگر در دستور کار قرار بگیرد، حتماً ما هم به آن می پردازیم. وزیر نیرو همچنین درباره وضعیت آبی سال آینده نیز گفت: با اولویت تأمین آب شرب اولاً از مردم می خواهیم در چنین شرایطی که از حیث میزان بارش ها شرایط طبیعی نیست، اسراف نداشته باشند. قطعاً اسراف قابل تحمل نیست؛ در حالی که کشاورزان عزیز ما در بسیاری از شهرها با مشکل جدی کم آبی برای داشتن کشت و استمرار معیشت مواجه هستند، ما در همان شهرها تا چند برابر الگوی متعارف، مصرف آب شرب داریم. او افزود: البته برای شهرهایی که تحت تأثیر تنش آبی هستند، برنامه هایی در دست اجرا داریم. گزارش آن اخیراً به شورای عالی آب داده شده و آن شاء الله این موضوع با جدیت دنبال خواهد شد. اردکانیان با اشاره به همکاری وزارتخانه ها و دستگاه هایی مثل صنعت، معدن و تجارت، جهاد کشاورزی و محیط زیست برای حل بحران کم آبی گفت: حتماً امسال آبی یعنی تا شهریور ۹۷ طبیعتاً با مضافی مواجه خواهیم شد و سعی خواهیم کرد بعد از تسهیم عادلانه این کم آبی اگر چنانچه سهم بخشی بیشتر کاهش یافت، طبق مقررات و ضوابط بتوانیم منابع مالی لازم را برای حل آن فراهم کنیم که در موارد متعددی صنایع این کار را کرده اند و ما هم دنبال خواهیم کرد. او اضافه کرد: با اولویت معیشت جایگزین برای کشاورزی این هدف دنبال می شود تا اولاً، در مناطقی که دچار کمبود شدید آب هستند، الگوی کشت بازتعریف شود و دوماً از کشت های آبربر پرهیز شود.

«با مصرف صحیح و بهره گیری از الگوی درست استفاده از برق، از قطع آن جلوگیری کنیم»

نوبت اول

تجدید فراخوان ارزیابی کیفی جهت برگزاری مناقصه عمومی یک مرحله ای

شرکت سهامی برق منطقه ای خوزستان

۱- نام و نشانی مناقصه گزار: **شرکت سهامی برق منطقه ای خوزستان** به شناسه ملی ۱۰۱۰۹۸۰۵۴۴، کد اقتصادی ۱۳۹۶-۳۱۶۷-۷۶۹۸ و کد پستی ۶۱۳۳۸۸۳۶۶۴، به نشانی اهواز- بلوار گلستان - سازمان آب و برق خوزستان - ساختمان شماره ۲ شرکت سهامی برق منطقه ای خوزستان- طبقه سوم- دفتر قراردادهای

۲- مشخصات مناقصه: مناقصه عمومی یک مرحله ای با ارزیابی کیفی بشرح ذیل:

| شماره مناقصه | شماره فراخوان در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت | موضوع مناقصه | مبلغ تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار (ریال) |
|-----------------|---|---|--|
| ۹۶/۹۶/۶۰۶۱۰۰۹ م | ۲۰۰۹۶۱۲۲۰۰۰۱۵۴ | انجام عملیات تعمیر و راه اندازی نیروگاه بادی ماهشهر | ۲۱۱/۵۰۰/۰۰۰ |

۳- زمان، مهلت، مبلغ و محل دریافت اسناد: متقاضیان می توانند از تاریخ ۱۳۹۶/۱۰/۲۳ لغایت ۱۳۹۶/۱۰/۳۰ به سامانه تدارکات الکترونیکی دولت به آدرس www.setadiran.ir مراجعه و با پرداخت مبلغ ۲۰۰/۰۰۰ ریال از طریق درگاه پرداخت اینترنتی در وجه حساب سیبا به شماره ۲۱۷۵۰۹۲۳۰۱۰۴ برای خرید اسناد فراخوان ارزیابی کیفی مناقصه فوق اقدام نمایند.

۴- زمان و محل تحویل پاکت فراخوان ارزیابی کیفی: مناقصه گران می باید ضمن بارگذاری تصویر کلیه مدارک ارزیابی کیفی در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت تا ساعت ۱۸ روز شنبه مورخ ۱۳۹۶/۱۱/۱۴، نسبت به ارسال اصل مدارک مطابق شرایط درج شده در اسناد ارزیابی کیفی، در پاکت لاک و مهر شده تا ساعت ۱۳ روز یکشنبه مورخ ۱۳۹۶/۱۱/۱۵ به دبیرخانه مرکزی واحد برق - واقع در طبقه همکف نشانی مندرج در بند یک، اقدام و رسید دریافت دارند. تمامی مراحل برگزاری فراخوان ارزیابی کیفی از دریافت و تحویل اسناد استعلام ارزیابی کیفی تا ارسال دعوتنامه جهت سایر مراحل مناقصه، از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت انجام خواهد شد.

۵- تاریخ انتشار فراخوان ارزیابی کیفی در سامانه: روز شنبه مورخ ۱۳۹۶/۱۰/۲۳ می باشد.

۶- سایر شرایط:

داشتن گواهینامه تایید صلاحیت ایمنی پیمانکاری از وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی الزامی است.

به پیشنهادهای فاقد اصل امضاء، مشروط، مخدوش و پیشنهادهای که بعد از مدت مقرر واصل شود، مطلقاً ترتیب اثر داده نخواهد شد.

علاقه مندان به شرکت در فراخوان ارزیابی کیفی در صورت عدم عضویت قبلی، می بایست جهت ثبت نام و دریافت گواهی امضای الکترونیکی (توکن) با شماره تلفن ۴۱۹۳۴-۰۲۱ تماس حاصل نمایند.

سامانه تدارکات الکترونیکی دولت
پایگاه اطلاع رسانی مناقصات
پایگاه اطلاع رسانی مناقصات شرکت توانیر

روابط عمومی شرکت سهامی برق منطقه ای خوزستان

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۶/۱۰/۲۳
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۶/۱۰/۲۵

شناسه: ۱۳۰۳۷۱

بانک مرکزی در گزارشی تحلیلی اعلام کرد

تعمیق تدریجی بازار بین بانکی ریالی



تازه‌ترین تحلیل بانک مرکزی درباره عملکرد بازار بین بانکی ریالی، نشان از تعمیق و گسترش تدریجی این بازار دارد. به گونه‌ای که تعداد معاملات این بازار در ۹ ماهه ابتدایی سال ۱۳۹۶ معادل ۲۷،۵ هزار فقره و متوسط ارزش روزانه معاملات بازار در همین بازه زمانی به ۱۸۰ هزار میلیارد ریال افزایش یافته است.

به گزارش «فرصت امروز»، بازار بین بانکی ریالی در ایران ترمزهای سال ۱۳۸۷ بر اساس سیاست‌های پولی و اعتباری کشور و مطابق با ماده ۳۴ بسته سیاستی - نظارتی سیستم بانکی در این سال، برای انجام معاملات عمده بین بانک‌ها راه‌اندازی شد.

هدف از راه‌اندازی و توسعه فعالیت این بازار، تقویت مدیریت نقدینگی بانک‌ها و تسهیل تأمین مالی منابع مورد نیاز بانک‌ها در کوتاه‌مدت، برقراری انضباط پولی مناسب بانکی و اجرای مؤثرتر سیاست‌های پولی کشور بوده است. بانک مرکزی به عنوان تنظیم‌کننده بازار، همه امور مربوط به برنامه‌ریزی، سازماندهی، هماهنگی، تدوین مقررات، نظارت، کنترل و تسویه معاملات را برعهده داشته و برای اعمال سیاست‌های پولی در بازار شرکت می‌کند.

همچنین، حمایت از نرخ سودی مشخص توسط بانک مرکزی از طریق مداخله در بازار، بر حسب شرایط بازار و مقتضیات سیاست پولی و اعتباری انجام می‌شود.

در سال‌های فعالیت، بازار بین بانکی ریالی از استقبال قابل قبول شبکه بانکی برخوردار بوده است. تعداد اعضای فعال در بازار بین بانکی از ۱۰ بانک در سال ۱۳۸۷ به ۳۰ بانک و مؤسسه اعتباری در ۹ ماهه ابتدایی سال ۱۳۹۶ رسیده است و با افزایش تدریجی عمق بازار، معاملات بازار بین بانکی ریالی - که شامل سپرده‌گذاری (سپرده‌پذیری) اعضای بازار نزد (از) بزرگترین بانک - نیز از رشد قابل توجهی برخوردار بوده است، به طوری که معاملات بازار با افزایش

اعتباری به خطوط اعتباری و قرارداد سپرده‌گذاری در بازار، نرخ سود بازار بین بانکی ریالی با روندی کاهشی مواجه شده و از ۲۷،۱ درصد در سال ۱۳۹۳ به ۱۸،۶ درصد در سال ۱۳۹۵ کاهش یافته و در ادامه به ۱۸،۹ درصد در ۹ ماهه نخست سال ۱۳۹۶ رسیده است.

همان گونه که خلاصه عملکرد بازار بین بانکی ریالی کشور در ۹ ماهه اول سال ۱۳۹۶ در مقایسه با مدت مشابه سال قبل نشان می‌دهد، در این دوره، تعداد و متوسط ارزش روزانه کل معاملات انجام شده بازار به ترتیب با ۱۴،۸ و ۴۹،۹ درصد افزایش نسبت به مدت مشابه سال گذشته به رقم ۲۷ هزار و ۴۶۳ فقره با متوسط ارزش روزانه ۱۸۰ هزار میلیارد ریال رسیده است.

بررسی معاملات بازار در ۹ ماهه آغازین سال ۱۳۹۶ به تفکیک سرسید معاملات بیانگر آن است که ۹۸،۱ درصد از ارزش معاملات مربوط به معاملات یک‌شبه است که با فلسفه تأمین مالی کوتاه‌مدت بازار بین بانکی سازگار است.

نرخ سود موزون بازار بین بانکی ریالی در ۹ ماهه ابتدایی سال ۱۳۹۶ معادل ۱۸،۹ درصد است که با تداوم سیاست‌های تسهیل اعتباری، این نرخ به ۱۸،۱ درصد در آذرماه امسال کاهش یافته است.

تحلیل نرخ سود موزون ماهانه بازار بین بانکی ریالی در مقاطع ماهانه بیانگر آن است که روند افزایشی نرخ سود موزون - که به خصوص از ماه‌های پایانی سال گذشته آغاز شده بود - از مردادماه معکوس شده و با روند نزولی این نرخ به ۱۸،۱ درصد در آذرماه امسال رسیده است، مضاف بر این که کمترین پراکندگی نرخ‌های سود در ۹ ماهه نخست امسال مربوط به چهار ماه منتهی به آذر است.

وجود تنگنای اعتباری بانک‌ها، نرخ سود با روندی افزایشی به ۲۷،۱ درصد در سال ۱۳۹۳ رسید.

لیکن در سال‌های اخیر با مداخله مؤثر بانک مرکزی در بازار بین بانکی ریالی، روند نرخ سود بازار با کاهش مواجه شده است.

بر اساس آخرین آمار موجود، متوسط ارزش روزانه معاملات بازار بین بانکی ریالی با افزایش قابل توجهی از ۱۵،۷ میلیارد ریال در سال ۱۳۸۷ به ۱۰۷ هزار میلیارد ریال در سال ۱۳۹۵ رسید که با ادامه این روند، متوسط ارزش روزانه معاملات بازار در ۹ ماهه ابتدایی سال ۱۳۹۶ به ۱۸۰ هزار میلیارد ریال افزایش یافته است.

طبق اطلاعات مندرج نرخ سود موزون بازار بین بانکی ریالی از ۲۱،۱ درصد در سال ۱۳۸۷ به ۱۴،۴ درصد در سال ۱۳۸۹ کاهش یافت و در ادامه به دلیل

نرخنامه

| عنوان | قیمت (تومان) | نوسان |
|---------------------|--------------|-------|
| مثقال طلا | ۶۰۰,۳۰۰ | ▲ |
| هر گرم طلای ۱۸ عیار | ۱۳۸,۵۸۰ | ▲ |
| سکه بهار آزادی | ۱,۴۵۱,۰۰۰ | ▼ |
| سکه طرح جدید | ۱,۴۹۲,۵۰۰ | |
| نیم سکه | ۷۲۲,۰۰۰ | |
| ربع سکه | ۴۱۷,۰۰۰ | ▼ |
| سکه گرمی | ۲۸۱,۰۰۰ | ▼ |

| نوع ارز | قیمت (تومان) | نوسان |
|-------------|--------------|-------|
| دلار آمریکا | ۴,۴۱۵ | ▲ |
| یورو اروپا | ۵,۴۲۵ | ▲ |
| پوند انگلیس | ۶,۰۴۴ | ▲ |
| درهم امارات | ۱,۲۱۰ | ▲ |

دریچه

اولین بانک ارائه‌دهنده خدمات بیت کوین تاسیس می‌شود

قرار است یک تاجر بزرگ وال استریت با سرمایه‌گذاری ۴۰۰ میلیون دلاری از نخستین بانک بازرگانی ارائه‌دهنده خدمات به بیت کوین و سرمایه‌گذاری به بلاک چین رونمایی کند.

به گزارش مهر، مایکل نوواگراتز، میلیاردر سرشناس از برنامه خود برای تاسیس یک بانک کاملاً بازرگانی که به ارزهای رمزنگار و سرمایه‌گذاری بر پایه بلاک چین اختصاص خواهد یافت، خبر داد و گفت: هدف از ایجاد این بانک، قرار گرفتن آن در فهرست بورس کانادا است.

این تاجر وال استریت، در حال افزایش عرضه اولیه سهام شرکت خود، گلکسی دیجیتال به ۲۰۰ میلیون دلار است که این موضوع کمک به تاسیس خدمات بانکداری بازرگانی به ارز رمزنگار و بلاک چین می‌کند.

آگهی مناقصه یک مرحله ای شماره ۹۶/۳۰۰/۱۸



شرکت برق منطقه ای زنجان

شرکت برق منطقه ای زنجان در نظر دارد نسبت به برگزاری مناقصه یک مرحله ای مشروحه ذیل از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) اقدام نماید. لذا کلیه مراحل برگزاری مناقصه (دریافت اسناد مناقصه و تحویل اسناد پیشنهادات قیمت و سایر مراحل مناقصه) از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد. لازم است مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی، مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند. تاریخ انتشار آگهی در سامانه ۱۳۹۶/۱۰/۱۹ می باشد.

| شماره مناقصه (مرجع) | شماره فراخوان درج شده در سامانه تدارکات الکترونیک | موضوع مناقصه | روش مناقصه | مبلغ تضمین شرکت در فرایند ارجاع کار | زمان بارگذاری پیشنهادات قیمت | زمان گشایش پاکات پیشنهاد قیمت |
|---------------------|---|--|-------------|-------------------------------------|--------------------------------------|---------------------------------------|
| ۹۶/۳۰۰/۱۸ | ۲۰۰۹۶۱۳۱۳۰۰۰۲۰ | واگذاری و عملیات اصلاح و بهینه سازی خط ۲۳۰ کیلوولت غایبی - لوشان | یک مرحله ای | ۶۶/۵۰۰/۰۰۰ ریال | تا ساعت ۱۹ روز یکشنبه مورخ ۱۳۹۶/۱۱/۸ | ساعت ۱۰ صبح روز دوشنبه مورخ ۱۳۹۶/۱۱/۹ |

۱- زمان، مهلت، مبلغ و محل دریافت اسناد مناقصه، مناقصه گران می توانند از تاریخ ۱۳۹۶/۱۰/۲۷ لغایت ۱۳۹۶/۱۰/۲۳ سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir مراجعه و با پرداخت مبلغ ۴۰۰/۰۰۰ ریال بابت خرید هر یک اسناد مناقصه از طریق درگاه پرداخت اینترنتی به حساب سببایی شماره ۰۲۰۲۰۲۵۰۹۲۵۰ نزد بانک ملی شعبه برق زنجان بنام تمرکز وجوه سپرده جاری شرکت برق منطقه ای زنجان جهت خرید اسناد مناقصه اقدام فرمایند.

۲- مدت اعتبار پیشنهاد قیمت از زمان افتتاح پاکات شش ماه می باشد.
۳- زمان و محل تحویل تضمین شرکت در ارجاع کار: پیشنهاد دهندگان می بایست ضمن بارگذاری تصویر کلیه مدارک (الف - ب - ج) در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) نسبت به ارائه اصل تضمین شرکت در فرایند ارجاع کار در جلسه کمیسیون مناقصه اقدام فرمایند.

۴- سایر شرایط:
- ارائه گواهی صلاحیت پیمانکاری حداقل رتبه ۵ رشته نیرو صادره از سوی سازمان برنامه و بودجه کشور
اطلاعات تماس دستگاه مناقصه گزار:
- آقای ایمانی به شماره تلفن ۳۳۱۴۵۳۳۹ - ۰۲۴
- دفتر پشتیبانی و راهبری سامانه: ۴۱۹۳۴ - ۰۲۱
- دفتر ثبت نام استان تهران: ۸۸۹۶۹۷۳۷ - ۰۲۱ و ۸۵۱۹۳۷۶۸ - ۰۲۱ و دفتر پیشخوان دولت (طبق لیست اعلامی سامانه جهت سایر استانها)

- دفتر ثبت نام استان زنجان: تلفن ثابت ۳۳۱۴۴۴۸۳ - ۰۲۴ و همراه به شماره ۰۹۳۰۲۱۶۳۶۰۲ جناب آقای صفری
اطلاعات تماس ثبت نام سایر استانها، در سایت سامانه (www.setadiran.ir) بخش «پروفایل ثبت نام / پروفایل تأمین کننده / مناقصه گر» موجود است.
ضمناً اطلاعات فوق در شبکه اطلاع رسانی در سایتهای ذیل موجود می باشد.
سامانه تدارکات الکترونیکی دولت www.setadiran.ir
پایگاه ملی اطلاع رسانی مناقصات <http://iets.mporg.ir>
- پایگاه اطلاع رسانی مناقصات شرکت تاونیر <http://tender.tavanir.org.ir>
- پایگاه اطلاع رسانی شرکت برق منطقه ای زنجان www.zrec.co.ir

روابط عمومی شرکت برق منطقه ای زنجان
تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۶/۱۰/۲۱
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۶/۱۰/۲۳

بانکنامه



جذب سپرده در صندوق سرمایه گذاری بانکها کمرمق شد

در جریان کاهش نرخ سود سپرده بانکی، همچنان صندوق‌های سرمایه‌گذاری بانک‌ها سودهایی جذاب‌تر از سپرده دارند ولی به مرور از تعداد بانک‌های پذیرنده سپرده در این صندوق‌ها کاسته شده است. به گزارش ایسنا، صندوق‌های سرمایه‌گذاری بانک‌ها یکی از محل‌های جذب منابع در آنها به شمار رفته و طی چند سال اخیر و با کاهش نرخ سود حساب‌های سپرده از رونق بیشتری برخوردار شده‌اند، چراکه در این صندوق‌ها وجوه مشتری دریافت شده و آنها با سود تضمینی که معمولاً تا ۵ درصد بالاتر از نرخ سود در حساب‌های سپرده است، نسبت به گردش این پول و پرداخت سود در ماه اقدام می‌کنند. این در شرایطی است که روال موجود در صندوق‌های سرمایه‌گذاری بانک‌ها به گونه‌ای پیش رفته که آنها را به رقبای جدی برای حساب‌های سپرده تبدیل کرده است. وقتی بانک‌ها نرخ سود سپرده را کاهش می‌دادند، در سویی دیگر در صندوق‌های سرمایه‌گذاری، نرخ‌های سود بالای ۲۰ درصد و گاهی ۲۵ درصد ارائه کرده و از این طریق سپرده جذب می‌کردند. این روال تا جایی پیش رفت که موجب بنب‌م خوردن تعداد در نوع منابع صندوق بانک‌ها و تحریک حساب‌های سپرده شد. بر این اساس در جریان ساماندهی نرخ سود بانکی در شهریور امسال که با تکلیف بانک‌ها به کاهش نرخ سود به‌طور یکپارچه به حداکثر ۱۵ درصد در حساب‌های سپرده سالانه همراه بود، یکی از نکات مورد توجه به کاهش نرخ سود در حساب‌های مربوط به صندوق‌های سرمایه‌گذاری در بانک‌ها اختصاص داشت. در بخشنامه هشت‌بندی بانک مرکزی تأکید شده بود که باید حساب‌های صندوق‌های سرمایه‌گذاری با درآمد ثابت نیز میزان سود خود را با نرخ سود بانکی منطبق کنند.

با وجود گذشت حدود پنج ماه از اجرای شدن این بخشنامه، فعالیت صندوق‌های سرمایه‌گذاری متوقف نشده و البته قرار هم بر توقف آن نبود، ولی با تفاوت‌هایی رویه‌ور شده است، به‌طوری که نرخ سود بالای ۲۰ درصدی در آنها بعد از مدتی با کاهش رویه‌ور شده و از سوی دیگر به مرور از تعداد بانک‌هایی که برای صندوق افتتاح حساب می‌کردند کاسته شده و اکنون شاید فقط در چند بانک بنیوان حساب‌های صندوق سرمایه‌گذاری یافت که در آن قابلیت سپرده‌گذاری وجود داشته باشد. گذری بر شعب بانک‌ها از این حکایت دارد که با ظرفیت جذب منابع آنها پر شده و دیگر بانک مرکزی مجبور دریافت منابع دیگر را صادر نکرده است یا اینکه بانک‌ها از ابتدا هم برای این صندوق‌ها مجوز نداشته‌اند. همچنین نرخ‌های سود پرداختی در آنها بین ۱۸ تا ۲۰ درصد متغیر است که درباره آن هم عنوان می‌کنند تا انتهای سال ممکن است، کاهشی باشد. در مواردی هم صندوق‌های سرمایه‌گذاری برای دریافت منابع، شرط کف سرمایه گذاشته‌اند و حتی مجوز ورود به صندوق را آورده حداقل ۱۰۰ میلیون تومانی اعلام کرده‌اند. نحوه فعالیت صندوق‌های سرمایه‌گذاری در بانک‌ها یکی از عوامل مورد تأکید بانک مرکزی به عنوان مانعی برای ایجاد تعادل در نرخ سود در شبکه بانکی به شمار می‌رود. اعلام نظر رئیس کل بانک مرکزی از این حکایت دارد که وجود صندوق‌های با درآمد ثابت در بانک‌ها موجب بی‌نظمی وعدم تعادل در بازار پول و سود سپرده شده که البته به گفته سیف، در این رابطه بانک مرکزی ریزی‌هایی با سازمان بورس داشته است.

وی تأکید دارد که بین بازار سرمایه و بازار پول رابطه جدی وجود داشته و نمی‌توان به‌طور مستقل برای آنها تصمیم‌گیری کرد. از این رو این امیدواری وجود دارد که بنیوان با هماهنگی‌های لازم با صندوق‌های با درآمد ثابت شرایطی ایجاد شود که متعاقباً در زمان مناسب برای نرخ سود تسهیلات نیز تصمیم‌گیری کرد. به گفته رئیس کل بانک مرکزی، در رابطه با صندوق‌های سرمایه‌گذاری این مشکل وجود دارد که تعهد سود بالاتر از نرخ سودی که شورای پول و اعتبار اعلام کرده موجب عدم ایجاد تعادل در بازار شده است. این در شرایطی است که هر درآمدی فعالیت خاص خود را داشته و در پایان دوره باید بین سرمایه‌گذاران تقسیم شود، اما وعده سودهای متنوع و بالا موجب التهاب بازار شد.

آگهی مزایده



شرکت برق منطقه ای زنجان

شهرداری دهدشت در نظر دارد به استناد ماده ۱۳ آیین نامه مالی و معاملاتی شهرداریها و مجوزهای لازم از شورای اسلامی شهرومورد زیر را برای یکسال بصورت اجاره واگذار نماید.

۱- کارت پارک تعدادی از خیابانها شهرداری دهدشت
۲- تبلیغات شهری
متقاضیان می توانند جهت دریافت اسناد و کسب اطلاعات بیشتر و خرید اوراق از تاریخ ۱۳۹۶/۱۰/۲۳ لغایت ۱۳۹۶/۱۱/۲ به واحد در آمد شهرداری مراجعه نمایند.

اسفندیار پرچه - شهردار دهدشت

آگهی مناقصه ۴۶-۴۵



شرکت آب و فاضلاب استان مرکزی

مناقصه گران: شرکت آب و فاضلاب استان مرکزی

| شماره مناقصه | شرح آگهی | مبلغ بر آورد به (ریال) | فهرست بها | رشته مورد نظر | مبلغ شرکت در فرایند ارجاع کار |
|--------------|--|------------------------|-------------------------------|---------------|-------------------------------|
| ۴۵ | عملیات نصب انشعابات فاضلاب به صورت پراکنده سطح کلانشهر (۷-۹۶) شهر اراک | ۵,۸۹۵,۰۸۱,۱۳۴ | شبکه جمع آوری فاضلاب سال ۱۳۹۶ | آب | ۲۹۴,۷۵۴,۰۵۶ |
| ۴۶ | عملیات نصب انشعابات فاضلاب به صورت پراکنده سطح کلانشهر (۸-۹۶) شهر اراک | ۵,۸۹۹,۷۴۷,۵۳۶ | شبکه جمع آوری فاضلاب سال ۱۳۹۶ | آب | ۲۹۴,۹۸۷,۳۷۶ |

محل تأمین اعتبار: جاری
نوع برگزاری: یک مرحله ای
مهلت دریافت اسناد: از تاریخ ۹۶/۱۰/۲۵ الی ۹۶/۱۰/۲۸
مهلت تحویل پیشنهادات: از تاریخ ۹۶/۱۰/۲۹ الی ۹۶/۱۱/۰
تاریخ بازگشایی پاکات: ۹۶/۱۱/۱۴
محل تحویل اسناد: اداره امور قراردادها - شرکت آب و فاضلاب استان مرکزی به نشانی: اراک - کوئین رضوی - میدان شهید نجفی (مادر) - تلفن تماس: ۳۲۷۸۳۱۰۰ - ۰۸۶-۱۰۵-۲۱۴
نوع تضمین شرکت در فرایند ارجاع کار: ضمانت نامه بانکی - فیش واریزی به حساب ۳۲۶۵۲۸۱۹/۱۷ حساب جام بانک ملت- چک تضمینی در وجه شرکت
تاریخ اعتبار پیشنهاد: سه ماه (پیشنهادات فاقد امضاء، شروط و پیشنهادهای که بعد از انقضاء مدت مقرر در فراخوان اصل شود مطلقاً ترتیب اثر داده نخواهد شد)
کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد تا ارائه پیشنهاد مناقصه گران و بازگشایی پاکت ها از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد. شمولاً است مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی، مراحل ثبت نام در سایت مذکور در دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند.
این مناقصه در سایت های اینترنتی زیر درج شده است:
پایگاه ملی اطلاع رسانی مناقصات: <http://iets.mporg.ir>
پایگاه اطلاع رسانی شرکت آب و فاضلاب استان مرکزی www.abfamarkazi.ir

روابط عمومی شرکت آب و فاضلاب استان مرکزی

شاخص در مسیر صعود

در پی مصوبه اخیر سازمان بورس در خصوص الزام شرکت‌ها به ارائه گزارش تفسیری مدیریت می‌توان انتظار داشت که از هفته پیش‌رو شرکت‌ها اقدام به انتشار گزارش‌ها میان دوره‌ای کنند.

علیرضا تاجبر، مدیرعامل کارگزاری بانک ملت، با بیان این مطلب درباره شرایط فعلی بازار سرمایه به سنا گفت: در روزهای اخیر، ریسک‌های سیاسی منجر به کم‌رنگ شدن فاکتورهای مثبت در بازار سرمایه شد. تاجبر با بیان اینکه رشد قیمت‌های جهانی و افزایش نرخ دلار هنوز اثر کامل خود را بر قیمت سهام این دسته از شرکت‌ها کامل نکرده است، گفت: اعلام موضع رئیس‌جمهور ایالات‌متحده در خصوص برجام، یکی از موارد مورد توجه بازار سرمایه است. این فعال بازار سرمایه خاطرنشان کرد: نشست اضطراری اخیر شورای امنیت، پیام و نتیجه مهمی در بر داشت و آن عدم همراهی اعضای شورای امنیت با ایالات متحده بود و می‌توان پیش‌بینی کرد حتی در صورت خروج ترامپ از برجام، شرکت‌های تجاری ایران در اروپا وی را همراهی نخواهند کرد. تاجبر ادامه داد: در صورت وقوع بدبینانه‌ترین حالت، یعنی خروج آمریکا از برجام، احتمالاً خبر آن مقارن با انتشار گزارش‌های ۹ ماهه باشد و انتظار می‌رود تا حد زیادی اثرات احتمالی خبرهای برجام خنثی شود. وی با بیان اینکه بازار سرمایه وارد مسیر صعودی می‌شود، گفت: گروه‌های معدنی، فلزات اساسی، پالایشگاه، پتروشیمی و نیز شرکت‌های سرمایه‌گذاری وابسته به این صنایع که از افزایش نرخ‌های جهانی و دلار تأثیر مثبت می‌پذیرند، با بازدهی مثبت مواجه می‌شوند. مدیرعامل کارگزاری بانک ملت خاطرنشان کرد: هنوز کاهش نرخ بهره اثر مشهودی بر بازار سرمایه نگذاشته اما شرکت‌ها توانستند در همین مدت با توجه به رشد قیمت جهانی کامودیتی‌ها عملکرد مثبت‌تری نسبت به دوره‌های قبل داشته باشند، بنابراین می‌توان انتظار داشت تا پایان سال اثر کاهش نرخ سود سپرده بانکی و رشد تولید و سودآوری شرکت‌ها در بازار سرمایه منعکس شود.

بزرگ‌ترین‌های بورس و فرابورس از نظر تعداد سهامدار معرفی شدند

اسامی بزرگ‌ترین شرکت‌های بورسی و فرابورسی از نظر تعداد سهامدار در آخرین ماه پاییز امسال منتشر شد. به گزارش سنا، اسامی بزرگ‌ترین شرکت‌های بورسی و فرابورسی از نظر تعداد سهامدار در پایان آذرماه امسال توسط شرکت سپرده‌گذاری مرکزی اوراق بهادار و تسویه وجوه (سمات) منتشر شد که بر این اساس شرکت سرمایه‌گذاری توسعه صنعتی ایران با ۳۳۹ هزار و ۲۶۷ سهامدار در صدر بزرگ‌ترین شرکت بورسی از نظر تعداد سهامدار ایستاد و شرکت‌های تأمین سرمایه امید نیز با ۱۵۶ هزار و ۸۵۲ سهامدار، ایران خودرو با ۱۴۱ هزار و ۷۹۱ سهامدار در رتبه‌های دوم و سوم قرار دارند. همچنین شرکت‌های توسعه معادن روی ایران، سرمایه‌گذاری نور کوثر ایرانیان، سرمایه‌گذاری صنعت نفت، سایپا، بانک انصار، توسعه صنایع بهشهر و سرمایه‌گذاری گروه توسعه ملی در مکان‌های سوم تا دهم بزرگ‌ترین شرکت‌های بورسی از نظر تعداد سهامدار در آخرین ماه پاییز امسال هستند. بر اساس این گزارش، مؤسسه اعتباری کوثر مرکزی هم با ۴۸۳ هزار و ۵۸۲ سهامدار در صدر بزرگ‌ترین شرکت‌های فرابورسی از نظر تعداد سهامدار قرار دارد و بانک سرمایه با ۳۰۲ هزار و ۸۱۱ سهامدار، بانک دی با ۱۸۱ هزار و ۵۶ سهامدار در رده‌های بعدی قرار گرفتند. همچنین بانک مهر اقتصاد، بانک قوامین، بیمه حکمت صبا، سرمایه‌گذاری توسعه و عمران استان کرمان، سرمایه‌گذاری کشاورزی ایران، شرکت اعتباری ثامن و بانک حکمت ایرانیان نیز در مکان‌های سوم تا دهم فهرست برترین شرکت‌های فرابورسی از لحاظ تعداد سهامدار در ماه گذشته ایستادند. گفتنی است این تعداد سهامدار بورسی و فرابورسی بدون در نظر گرفتن سهام وثیقه‌گرویی (کارکنان) است.

فرابورس



گروه شیمیایی ۳۰ درصد ارزش معاملات فرابورس را از آن خود کرد

گروه شیمیایی‌ها با در اختیار گرفتن ۳۰ درصد ارزش معاملات فرابورس ایران در هفته سوم زمستان امسال رتبه نخست ارزش معاملات را در میان صنایع فرابورسی از آن خود کرد. به گزارش تسنیم، در جریان معاملات بازارهای فرابورس ایران در هفته‌ای که گذشت بیش از ۲ هزار میلیون ورقه به ارزش ۷ هزار و ۵۰۰ میلیارد تومان توسط معامله‌گران دست به دست شد که حاکی از افزایش ارزش و کاهش حجم دادوستدها نسبت به هفته قبل‌تر است. در این میان در بازار اول فرابورس تعداد ۱۵۵ میلیون سهم به ارزش ۲۴۸ میلیارد ریال و در بازار دوم نیز ۵۱۸ میلیون سهم به ارزش یک هزار و ۲۸۱ میلیارد ریال دست به دست شد که این دو بازار با کاهش حجم و ارزش روبه‌رو شدند. این در حالی است که مبادلات سهام در بازار پایه به دلیل نقل‌وانتقال بالغ بر ۱۳۰۰ میلیون ورقه به ارزش ۱۱۹۰ میلیارد ریال در هفته‌ای که گذشت رونق یافت.

بورس کالا



مروری بر مهم‌ترین رویدادهای تالار نقره‌ای

یک هفته با بورس کالا

در هفته گذشته رویدادها و اظهار نظرهای مهمی پیرامون بورس کالای ایران صورت گرفت که شکسته شدن رکورد معاملات روزانه زعفران، اعلام رضایت ذرت‌کاران از دریافت سریع وجه محصولات‌شان از سوی بورس کالا، نقش بورس کالا در افزایش ظرفیت زنجیره تولید صنعت فولاد و نیز اعلام مزایای اجرای سیاست قیمت تضمینی گندم و عرضه زعفران در بورس کالا از مهم‌ترین آنها بود. به گزارش بورس کالای ایران، در هفته گذشته و در پی ثبت معامله بیش از ۸۵ کیلوگرم زعفران، رکورد حجم معاملات روزانه این محصول از ابتدای آغاز اجرای طرح خرید توافقی زعفران در بورس کالای ایران شکسته شد. به این ترتیب در تالار محصولات کشاورزی بورس کالای ایران، محصول زعفران در چهار رقم پوشال معمولی، پوشال مرغوب، نگین و سرگل از دو انبار زرین زعفران مشرق زمین و اتحادیه تعاونی روستایی به میزان ۸۵ کیلو و ۸۱۸ گرم و در قالب خرید توافقی توسط سازمان مرکزی تعاونی روستایی خریداری شد که این میزان بالاترین حجم معامله زعفران از ابتدای اجرای سیاست خرید توافقی تاکنون بود.

پایان گلابه صنعت سنگ آهن و فولاد با

مکانیسم بورس کالا

همچنین در هفته گذشته رئیس سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران (ایمیدرو)، از دستور وزیر صنعت، معدن و تجارت برای تشکیل کمیته‌ای جهت بررسی وضع عوارض صادراتی سنگ آهن خبر داد. مهدی کرپاسیان با بیان اینکه بورس کالا می‌تواند به بسیاری از اختلافات در خصوص عرضه و خرید سنگ آهن پایان دهد، گفت: ایمیدرو از ارائه سنگ آهن در بورس کالا استقبال می‌کند، چراکه بورس کالا می‌تواند با شفافیتی که در معاملات ایجاد می‌کند بسیاری از گلابه‌هایی که میان تولیدکنندگان سنگ آهن و شرکت‌های فولادی وجود دارد را پایان بخشد. وی افزود: اکنون سنگ آهن برای بازارهای صادراتی از طریق بورس کالا فروخته می‌شود اما معتقدیم برای فروش داخلی باید به بورس کالا بیاید. البته به نظر ما بقیه زنجیره فولاد مانند گندله و کنسانتره نیز باید به مجموعه بورسی عرضه شوند.

نقش بورس کالا در افزایش ظرفیت زنجیره

تولید صنعت فولاد

مدیرعامل شرکت ملی فولاد ایران گفت عرضه فلزات در بورس کالا انگیزه سرمایه‌گذاری و افزایش ظرفیت از دو برابری در ظرفیت‌های نصب و راه‌اندازی شده در صنعت فولاد کشور طی دوره راه‌اندازی بورس کالا بودیم. منصور یزدی‌زاده یکی از دستاوردهای بزرگ بورس کالا در توسعه ابزارهای مالی را ایجاد امکان انتشار اوراق سلف موازی دانست و گفت: این امکان برای عرضه کنندگان کالا در بورس کالا فراهم شد تا از این طریق بتوانند در کوتاه‌ترین زمان و با کمترین میزان بوروکراسی، نسبت به تأمین سرمایه در گردش خود اقدام کنند.

سازوکار بورس کالا مشوقی برای توسعه معادن کشور

عضو هیأت‌مدیره انجمن سنگ آهن ایران در خصوص وضع تعرفه صادرات برای سنگ آهن گفت: یکی از مهم‌ترین مباحث در حوزه سنگ آهن بحث تأمین مالی است و موضوع مشخص این است که وضع عوارض کمکی به توسعه و اشتغال بخش معدن نمی‌کند. این در حالی است که تنها راه تأمین مالی بسیاری از واحدهای معدنی در شرایط کنونی استفاده از ارز ناشی از صادرات است. سجاد غرق‌ی از ماده ۳۷ قانون رفع موانع تولید رقابت‌پذیر سخن گفت و در بیان راهکار موجود در صادرات شفاف و بدون دخالت در بخش سنگ آهن گفت: این ماده به دولت اجازه داده است تا برای فراوری مواد خام و تبدیل کالاهای با ارزش افزوده پایین داخلی و وارداتی به کالاهای با ارزش افزوده بالا از انواع مشقوق‌های لازم همچون ظرفیت‌های بورس کالای ایران استفاده کند. وی خاطر نشان کرد: با کمک این ماده قانونی و استفاده از بستر بورس کالا می‌توان شرایط بازار را به خودی خود به سمت پیاده‌سازی سیستم عرضه و تقاضا و برقراری مکانیزم بازار هدایت کرد.

رضایت ذرت‌کاران از بورس کالای ایران

در هفته گذشته کشاورزان و ذرت‌کاران استان کردستان و ذرت‌کاران بخش فرگ استان فارس با ارسال نامه‌ای از تلاش‌های بورس کالا ایران در راستای اجرای سیاست قیمت تضمینی ذرت و دریافت سریع وجه حاصل از فروش محصولات‌شان، تقدیر کردند. موفقیت‌ها و مزایای سیاست قیمت تضمینی و همچنین رضایت کشاورزان از اجرای این طرح موجب شد تا امسال برای نخستین بار عرضه گندم نیز به صورت آزمایشی در قالب طرح قیمت تضمینی قرار گیرد. در همین زمینه اجرای طرح قیمت تضمینی ذرت کل کشور در بورس کالا موجب شد تا ذرت‌کاران برخی استان‌ها با ارسال نامه‌هایی از پرداخت بدون تأخیر مطالبات خود ابراز رضایت کنند.

رشد ۲۵۷ واحدی شاخص بورس در سومین هفته زمستان

بورس تهران در انتظار پایان ریسک‌های سیاسی



منتظر نظر آمریکا در مورد برجام هستند. تعلیق تحریم‌ها یا اجرای مجدد آنها می‌تواند روی تصمیمات معامله‌گران بازار سرمایه تأثیر داشته باشد و روند معاملات تالار شیشه‌ای را به سمت و سویی خاص ببرد.

در هفته‌های گذشته دماسنج بازار سرمایه توانسته بود تا کانال ۹۸ هزار واحدی بالا رود، به‌طوری‌که در روزهای پایایی با رشد ۱۰۰۰ واحدی مواجه می‌شد. بسیاری معتقد بودند رشد قیمت‌های جهانی روی معاملات بورس تأثیر گذاشته و باعث کانال‌شکنی‌های شاخص شده است. در عین حال نوسانات شاخص کل در این هفته چندان زیاد نبود. همچنین در ماه‌های گذشته قیمت فلزات اساسی از جمله مس و روی افزایش قابل توجهی داشت و این موضوع توانست روند معاملات گروه فلزی را در

بازار اول هم در این مدت با ۱۵۸ واحد افزایش به رقم ۶۸۲۲۸ واحد و شاخص بازار دوم با ۲۳۵۰ واحد افزایش به عدد ۲۰۹۳۲ واحد رسیدند که به ترتیب با ۰.۲ و ۱.۱ درصد افزایش مواجه شدند. در حقیقت، در هفته گذشته قیمت بیشتر سهم‌ها در بازار سرمایه ایران نوسان زیادی را تجربه نکرد، اما در عین حال هفته پیش‌رو بورس تهران می‌تواند با مشخص شدن ریسک‌های سیاسی همچون موضوعات مربوط به برجام، سمت و سوی جدیدی به خود بگیرد. به گزارش ایسنا، در پنج روز کاری بورس تهران در این مدت مورد معامله قرار گرفت که به ترتیب با ۲ و یک درصد افزایش همراه شد.

شاخص کل بورس نیز در پایان معاملات هفته‌ای که گذشت، به رقم ۹۶ هزار و ۱۸۶ واحد رسید. شاخص

مروری بر مهم‌ترین اخبار بازار سرمایه در هفته‌ای که گذشت

کارنامه مثبت بورس در بازگشایی نمادهای متوقف

اعلام کرد و بر این اساس، مدیر سایت مربوطه به شش ماه حبس محکوم شده است. محمدعلی شیرازی‌زاده گفت: طی چند سال اخیر با گسترش استفاده از فضای مجازی میان سرمایه‌گذاران بورسی، عده‌ای سودجو اقدام به فعالیت‌هایی کردند که عملاً بدون مجوز و همراه با تخطی از قوانین بود.

تحلیل، نقطه‌ثقل یک اقتصاد شفاف
روز یکشنبه هفته گذشته در تالار استاد فقید دکتر اسلامی بیدگی شرکت کارگزاری بانک کشاورزی، مراسم اختتامیه جشنواره تحلیل برتر با حضور شخصیت‌های برجسته بازار سرمایه برگزار شد. در این جشنواره که با محوریت فلزات اساسی در بازارهای جهانی بر گزار شد، شرکت‌کنندگان به تحلیل این بازار و لزوم تحلیل محوری در بازار سرمایه و اقتصاد پرداختند و عزیزاله عساری، مدیرعامل شرکت سرمایه‌گذاری توسعه معادن فلزات نیز با تشریح روند فعالیت‌های فلزات اساسی گفت: توسعه زیرساخت‌های ارتباطی و شبکه‌های ارتباطی طی سال‌های اخیر سرعت انتقال اخبار را بسیار افزایش داده است.

صندوق زمین و ساختمان، گزینه جذاب برای سرمایه‌گذاری

همچنین شاپور محمدی، رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار درباره مذاکرات و همکاری‌های اخیر سازمان بورس و اوراق بهادار به منظور فعالیت صندوق زمین و ساختمان گفت: این امر از سوی بانک مسکن مطرح و پیگیری شد و این بانک مایل به راه‌اندازی صندوق زمین و ساختمان بود. سخنگوی سازمان بورس ادامه داد: طی چند وقت گذشته بانک مسکن موفق به راه‌اندازی اوراق رهنی شد که با توجه به این مسئله، می‌توان گفت بانک مسکن در این زمینه‌ها و نیز کمک جهت خروج مسکن از رکود بسیار موفق عمل کرد.

۶ ماه حبس، مجازات مدیر سایت متخلف بورسی

به گفته مدیر امور حقوقی و انتظامی سازمان بورس و اوراق بهادار، برخورد با سایت‌ها و کانال‌های تلگرامی متخلف بورسی از سال گذشته در دستور کار واحد حقوقی سازمان بورس و اوراق بهادار قرار گرفته است. در همین زمینه طی هفته گذشته دادگاه رأی خود را نسبت به یکی از این سایت‌های متخلف

حمایت دولت، سکوی توسعه بازار سرمایه است

به گفته مدیرعامل تأمین سرمایه تمدن، توجه ویژه دولت به نقش بازار سرمایه نقطه عطفی برای اثرگذاری هرچه بیشتر این بازار در چرخه اقتصاد کشور است. با توجه به اینکه در سال‌های اخیر بانک‌ها بیشترین تأثیر را در اقتصاد کشور به عنوان یک نهاد مالی داشته‌اند، چرخش نگاه‌ها به سمت بورس نوید روزهای بهتر برای این بازار را به همراه دارد. محمودرضا خواجه‌نصیری با اشاره به حمایت‌های لازم از بازار سرمایه گفت: با توجه به اینکه طی سال‌های اخیر نگاه همواره اقتصادی کشور به سمت بازار پول بوده، بازار سرمایه نتوانسته نقش خود را در اقتصاد به خوبی ایفا کند. حصول به این نقطه علاوه بر نیاز به تلاش فعالان بازار سرمایه نیاز به حمایت جدی دولت دارد.

ترک عادت دشوار بازار سرمایه
مدیرعامل تأمین سرمایه نوین، حذف پیش‌بینی سود از شرکت‌ها را دشوار اما مفید و کارگشا در رفع برخی سوءاستفاده‌های احتمالی در بازار سرمایه دانست. ولی نادقی‌قمی به سنا، گفت: با توجه به اینکه عوامل تأثیرگذار بر اقتصاد کشور و وضعیت مالی و نتیجه عملکرد شرکت‌ها بسیار زیاد است، (عوامل داخلی، عوامل خارجی و تغییرات قیمت‌های جهانی مواد خام) لذا پیش‌بینی اولیه شرکت‌ها از سود هر سهم معمولاً با انحراف زیاد محقق می‌شود.

گزارش‌های ۹ ماهه، جرقه مثبت دیگری برای بورس

به گفته مدیرعامل شرکت مشاور سرمایه‌گذاری آوای آگاه، ارزیابی سودآوری شرکت‌های بورسی طی ۹ ماه اخیر به دلیل انتشار گزارشات تولید ماهانه، کار چندان سختی به نظر نمی‌رسد. در این زمینه می‌توان پیش‌بینی کرد که شرکت‌ها در سال ۹۶ نسبت به مدت مشابه در سال قبل شرایط بهتری را گذرانده‌اند. مهدی طحانی گفت: طی چند ماه اخیر تحولات بسیاری در بخش اقتصاد داخلی و خارجی روی داده است. در بخش بین‌الملل شاهد رشد قیمت کامودیتی‌ها بودیم. همچنین نفت در بازارهای جهانی توانست به سطوح جدید قیمتی صعود کند. در بخش داخلی نیز رشد نرخ دلار یکی از مهم‌ترین عوامل اثرگذار مثبت بر صورتهای مالی شرکت‌ها بود. همین عوامل باعث شد تا در عمده شرکت‌های بورسی شاهد رشد سودآوری باشیم.

صنایع بورسی در بهترین شرایط ۵ سال اخیر قرار دارند

به گفته مدیر صندوق‌های سرمایه‌گذاری تأمین سرمایه لوتوس پارسینان، گزارش‌های ۹ ماهه شرکت‌ها به‌طور قطع خوب و حاوی خبرهای مثبت برای سرمایه‌گذاران است و در حال حاضر شرکت‌ها و صنایع بازار سرمایه از لحاظ سودسازی بیشترین میزان سود را در چهار ای پنج سال اخیر داشته‌اند و پیش‌بینی می‌شود در سال آینده نیز شرایط بهتر از امسال باشد. مهدی محمودی در خصوص روند معاملات بازار سرمایه به سنا،

وضع صنعت کشور خوب نیست

رئیس خانه صنعت، معدن و تجارت ایران با بیان اینکه اوضاع صنعت کشور خوب نیست، گفت که صنایع نباید به حمایت‌های دولت چشم دوخته باشند.

به گزارش ایسنا، عبدالوهاب سهیل‌آبادی در نشست مشترک کمیسیون صنایع اتاق بازرگانی ایران و اصفهان که در اتاق بازرگانی اصفهان برگزار شد، اظهار کرد: در پایان چنین جلسات و نشست‌هایی باید یک یا دو مصوبه یا قطعنامه وجود داشته باشد و به اتاق‌های دیگر ابلاغ شود و از آنان بخواهیم که پیگیری کنند.

وی با بیان اینکه اوضاع صنعت کشور خوب نیست، افزود: جلساتی که تاکنون برگزار شده چه نتایجی داشته است؟ پارلمان بخش خصوصی تاکنون به دولت چه گفته است؟

رئیس اتاق بازرگانی اصفهان با اشاره به نقش اساسی مدیریت در بهبود فعالیت‌ها، اضافه کرد: امروز کار کردن در فولاد مبارکه سرفقلی پیدا کرده است، اما عکس آن در ذوب‌آهن با مشکل مواجه هستیم.

همچنین رئیس کمیسیون صنایع اتاق بازرگانی اصفهان با بیان اینکه اتاق بازرگانی اصفهان ۱۱ کمیسیون فعال دارد، اظهار کرد: استان اصفهان یک استان صنعتی است و تقریباً در تمام زمینه‌های صنعتی فعال است.

بهرام سبحانی به فعالیت‌های اخیر کمیسیون صنایع اتاق بازرگانی اصفهان اشاره کرد و افزود: تقریباً در جوامع پیشرفته چیزی به نام پسماند وجود ندارد و تقریباً همه مواد فرآوری و بازیافت می‌شود، اما این موضوع در کشور مغفول مانده است که در این راستا بررسی موانع و مشکلات قوانین صنایع بازیافت کشور در کمیسیون صنایع اتاق بازرگانی اصفهان انجام شده است.

وی با بیان اینکه ضرورت یکسان‌سازی نرخ ارز و نقاط مثبت و منفی این موضوع در اتاق بازرگانی اصفهان مورد بررسی قرار گرفت، اضافه کرد: جهت پیگیری مصوب‌شدن ایجاد بانک اطلاعاتی صنایع استان، کمیسیون صنایع پیشقدم شد و همچنان در حال پیگیری این موضوع هستیم.

همچنین نایب‌رئیس دوم اتاق بازرگانی اصفهان اظهار کرد: تمرکز اصلی در اتاق اصفهان روی آموزش انجام گرفته و در این راستا دوره‌های بسیار گسترده‌ای در اتاق بازرگانی برگزار شده است.

مصطفی رناسی با بیان اینکه اتاق‌های بازرگانی در هیأت‌های مالیاتی اثر مستقیم دارند، افزود: وجود شورای عالی بانوان، شورای جوانان، تقویت استارت‌آپ‌ها و کمیته مسئولیت‌های اجتماعی، کمیسیون سیاست‌گذاری و پایش که مادر تمام کمیسیون‌ها محسوب می‌شود، از ویژگی‌های اتاق بازرگانی اصفهان است.

وضع صادرات غیرنفتی خوب نیست

رئیس کمیسیون صادرات اتاق بازرگانی ایران گفت: اگر صادرات نفت نبود، نمی‌توانستیم از رشد اقتصادی حرفی بزنیم، زیرا رکود هنوز باقی است.

سیدرضی حاجی آقا میری گفت: نرخ ۱۳.۵ تا ۱۴.۵ درصدی سود تسهیلات برای صادرکنندگان با توجه به سود اندک صادرات، مناسب نیست. وی با بیان اینکه مشکلات اقتصادی دولت فراوان است، گفت: از دولت هم نمی‌توان انتظار داشت که نرخ سود تسهیلات را به نرخ تورم برساند.

رئیس کمیسیون صادرات اتاق بازرگانی ایران با بیان اینکه تسهیلات صادراتی به ذی‌نفعان واقعی نمی‌رسند، گفت: با توجه به اینکه بخش اعظمی از اقتصاد ایران دولتی یا خصولتی است، بنابراین بنگاه‌های کوچک که در بخش خصوصی فعالیت می‌کنند، نمی‌توانند از این تسهیلات استفاده کنند.

حاجی آقا میری با تاکید بر اینکه وضعیت صادرات غیرنفتی خوب نیست، گفت: اگر نفت صادر نمی‌شد، نمی‌توانستیم رشد اقتصادی ۶ درصدی را اعلام کنیم.

وی افزود: به‌رغم رشد اقتصادی ۶ درصدی تحولی در صادرات غیرنفتی مشاهده نمی‌شود و رکود هنوز باقی است.

رئیس کمیسیون صادرات اتاق بازرگانی ایران با بیان اینکه تغییر وضعیت صادرات و بهبود آن بستگی به تغییر کل نظام اقتصادی کشور دارد، گفت: تا زمانی که بخش خصوصی گسترش نیابد و دولتی‌ها و خصولتی‌ها فعالیت اقتصادی کنند، شاهد همین اقتصاد هستیم.

وی در مورد وضعیت مبادلات بانکی پس از برجام گفت: با امضای برجام گشایش‌هایی در مرادبات بانکی ایجاد شد، اما به آنچه مورد انتظار بود، دست نیافتیم.

معاون سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی اظهار کرد که امیدوارم برای خریدهای شب عید و کالاهایی که در سبد مردم قرار دارد، بتوانیم در زنجیره تامین و شناسایی تولیدکنندگان موفق ظاهر شده و در یکسری از فروشگاه‌هایی که فقط کالای ایرانی عرضه می‌کنند، کالاهای هدف را ارائه کنیم و از آن طرف کارت‌های اعتباری خرید برای مردم عرضه کرده تا بتوانیم در این زمینه رشد قابل‌توجهی داشته باشیم.

غلامرضا سلیمانی در حاشیه بازدید از واحدهای صنعتی هرمزگان در گفت‌وگو با ایسنا، افزود: حدود ۹۶۶ شهرک و ناحیه صنعتی در کشور داریم که ۸۰۰ مورد آن به بهره‌برداری رسیده است که ۷۱ هزار سرمایه‌گذار در آن با سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی قرارداد بسته‌اند.

وی با بیان اینکه ۴۴ هزار مورد از قراردادها عملیاتی شده و مابقی به‌صورت طرح در حال ساخت و آماده‌سازی است، اظهار کرد: در هرمزگان ۴۰۴ واحد به بهره‌برداری رسیده است که حدود ۱۹ تا ۲۰ درصد آنها به دلایل مختلف در حالت تعطیلی قرار دارند.

سلیمانی با اشاره به اینکه در کل کشور ۱۹ درصد واحدهای صنعتی

یا تعطیل هستند یا دچار بحران، اضافه کرد: کمبود سرمایه در گردش، مشکلات بانکی و مشکلات تامین مواد اولیه از مهم‌ترین عوامل این تعطیلی است که در دولت دوازدهم وزارت صنعت، معدن و تجارت با همکاری سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی به این موضوع ورود کرده تا هدف را ارائه کنیم که در بازارهای جهانی بازار دارند با کمک تامین منابع مالی در توسعه بازار داخلی و همچنین نوسازی آنها بتوانیم قدم مثبتی برداشته و بخشی را فعال و بخشی را هم به ظرفیت قابل‌قبول تولید برسانیم.

معاون سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی با بیان اینکه در چند زمینه از بنگاه‌های اقتصادی حمایت می‌کنیم، خاطرنشان کرد: طرح رونق با تامین سرمایه در گردش واحدهای تولیدی، طرح نوسازی و بازسازی صنایع در راستای اقتصاد مقاومتی و توسعه فناوری در واحدهای صنعتی به همراه افزایش ظرفیت، طرح فراگیر اشتغال با حمایت وزارت کار که حدود ۲۰ هزار میلیارد تومان برای تامین سرمایه گردش بنگاه‌های اقتصادی با هدف توسعه اشتغال‌زایی و اختصاص ۲ تا ۵ درصد یارانه توسط دولت از سود کارمزد از عوامل مشوق و

حمایتی بنگاه‌های اقتصادی است. وی ادامه داد: طرح یک و نیم میلیارد دلار اشتغال برداشت از صندوق توسعه ملی با دستور مقام معظم رهبری برای ایجاد اشتغال در روستاها و شهرهای زیر ۱۰ هزار نفر که اکنون عملیاتی شده و واحدهای صنعتی می‌توانند از این سرمایه در گردش با بهره ۱۰ درصدی استفاده کنند از دیگر طرح‌های مهم در راستای فعال‌سازی بنگاه‌های اقتصادی است.

سلیمانی با اشاره به اینکه در راستای توسعه بازار جلسات مختلفی با اصناف برگزار کرده‌ایم، عنوان کرد: به دنبال آن هستیم تا اصناف تولیدات داخلی که قابل‌ارائه و استفاده به‌جای تولیدات خارجی است را عرضه کرده و در این مهم باید رسانه‌ها و مردم حمایت کنند. وی با بیان اینکه در این راستا کمیسیون «مصرف کالای داخلی» را راه‌اندازی خواهیم کرد، افزود: در چند شهرستان در سال‌های قبل این موضوع را تجربه کردیم و رشد مناسبی در آن حوزه‌ها رخ داد که به‌طور مثال در شهر تبریز کمیون «مصرف کالای ایرانی» در زمینه کیف و کفش ایرانی راه‌اندازی شد که منجر به ۲۵ درصد در آن مقطع تولیدات داخلی رشد داشته و بازاریان تبریز از تولیدات داخلی استفاده کردند.

۱۹ درصد واحدهای صنعتی کشور یا تعطیل هستند یا دچار بحران



این مقام مسئول با اشاره به اینکه در سال جاری با اصناف شهر تهران جلسه‌ای برگزار کردیم، اظهار کرد: امیدوارم برای خریدهای شب عید و کالاهایی که در سبد مردم قرار دارد، بتوانیم در زنجیره تامین و شناسایی تولیدکنندگان موفق ظاهر شده و در یکسری از فروشگاه‌هایی که فقط کالای ایرانی عرضه می‌کنند، کالاهای هدف را ارائه کنیم و از آن طرف کارت‌های اعتباری خرید برای مردم

عرضه کنیم تا بتوانیم در این زمینه رشد قابل‌توجهی داشته باشیم. سلیمانی در خصوص صادرات کالاهای تولید داخلی، تصریح کرد: امسال ۲ میلیارد دلار صادرات صنایع کوچک در برنامه‌های اقتصاد مقاومتی سال جاری قرار دارد که تا پایان ماه آذر یک میلیارد و ۳۰۰ میلیون دلار آن محقق شده و امیدواریم تا پایان سال به رقم ۲ میلیارد دلار دست یابیم. وی اضافه کرد: یکی از رشته‌های صنعت که در کشورمان مزیت دارد خرما است که برای استان‌هایی نظیر هرمزگان که از این ظرفیت برخوردارند، بین واحد تولیدکنندگان کُنسرسیوم تشکیل دادیم و جلساتی برگزار کردیم و مطالعات بازارهای جهانی را انجام داده تا صادرات مهمی چه خرد و چه کلان را در دست بگیریم.

تغییر قرارداد فروش گاز به نروژی‌ها به حق‌العمل‌کاری بازی با الفاظ است

این قرارداد نشده است و به‌رغم تلاش‌های مجموعه انجمن اسلامی دانشجویان مستقل جهت حضور نماینده‌ای از وزارت نفت، هیچ نماینده‌ای از وزارت نفت در این برنامه حاضر نشد که این عدم شفافیت در کنار عدم پاسخگویی شائبه‌ها پیرامون این قرارداد را تشدید می‌کند.

حسینی گفت: به‌طور کلی وزارت نفت در نحوه ورود به بازار گاز هیچ برنامه عملی ندارد و همین عدم برنامه باعث می‌شود متناسب با سلیق شخصی و بعضاً غیرکارشناسی در این بازار ورود کند. بنابراین لازم است کشور در این حوزه استراتژی‌اش را مشخص کند به‌طوری که نحوه استفاده از منابع انرژی و به خصوص گازی دقیق و متناسب با منافع ملی باشد نه یک تصمیم سلیقه‌ای که امیدوارم شاهد قراردادهایی چون کرسنت و قرارداد اخیر نباشیم.

سند راهبردی گاز و استراتژی مشخص انرژی ندرایم

به گزارش فارس، نصرت‌الله سیفی، مدیرعامل اسبق شرکت ملی صادرات گاز ایران نیز در ادامه این همایش درباره نیاز کشور به سند راهبردی مصوب، به عنوان پیش‌نیاز امکان ارزیابی طرح‌های مرتبط با زمینه انرژی اظهار داشت: امروز کشور ما نیاز به سند راهبردی در حوزه انرژی دارد. وی تصریح کرد: با وجود سندهای دسته‌گرفته در کشور، نیاز به سندهای راهبردی مصوب مقامات و سازمان‌های رسمی مانند سران سه قوه، در کشور بیشتر احساس می‌شود چراکه این اسناد مربوط به سلیق افراد حقیقی و حقوقی است و در نتیجه با سلاقی افرادی که به واسطه تغییر دولت‌ها بعداً جایگزین می‌شوند می‌تواند تغییر اساسی کند.

است که با احتساب صادرات روزانه ۲.۳ میلیون مترمکعب برای مدت ۲۰ سال معادل اعطای یارانه ۶ الی ۸ هزارمیلیارد تومانی به شرکت نروژی است. علاوه بر این قضیه با توجه به منطقه‌ای بودن بازار گاز و تبعات بعدی آن، این ارزان‌فروشی به هیچ‌وجه منافع کشور را تامین نمی‌کند.

وی با اشاره به دومین نقطه‌ضعف این قرارداد که همان بحث ورود به بازار LNG است، گفت: این قرارداد علاوه بر مسائل اقتصادی، در مسائل سیاسی و امنیتی هم منافع کشور را تامین نمی‌کند؛ در ضمن علاوه بر اینکه طبق این قرارداد ایران صرفاً فروشنده است و وارد بازار LNG نمی‌شود، هیچ سازوکاری برای انتقال تکنولوژی نیز در این قرارداد وجود ندارد.

وی تاکید کرد: علاوه بر این قضیه ورود به بازار LNG به معنای تضعیف بازار منطقه‌ای ناشی از صادرات گاز به وسیله خط لوله است و به بیان دیگر به تقویت بازار جهانی گاز کمک می‌کند که در صورت نادیده‌گرفتن روش خط لوله و تقویت بازار جهانی توسط روش صادرات گاز LNG قدرت چانه‌زنی‌های سیاسی و اقتصادی این دارندگان گاز گرفته می‌شود و در اختیار واردکنندگان گاز قرار می‌گیرد که عمدتاً متحدان استراتژیک آمریکا هستند. حسینی تصریح کرد: این قرارداد درحالی‌به امضا رسیده که بررسی‌ها نشان می‌دهد اقتصادی‌ترین روش در صادرات گاز با توجه به شرایط ایران و نیاز کشورهای همسایه صادرات گاز به روش خط لوله است که این امر در حال حاضر مغفول واقع شده است. وی گفته وی، متناسفانه نه قبل از انعقاد قرارداد و نه بعد از آن، اطلاع‌رسانی دقیقی درباره جزئیات

افزایش صادرات قزل‌آلا از بام ایران

تولید ماهی باکیفیت قزل‌آلا در چهارمحال و بختیاری زمینه‌ساز افزایش صادرات این محصول شده است. استان چهارمحال و بختیاری یکی از استان‌های آبخیز کشور است. این استان حوضه آبریز دو رودخانه بزرگ کشور (کارون، زاینده‌رود) است.

خصوصیت زلالی و خنک‌بودن آب رودخانه‌ها و چشمه‌ها و قنات‌های این استان باعث شده که زمینه پرورش یکی از لذیذترین ماهی‌های جهان در این استان فراهم شود.

وجود آب و بازار پسنندی قابل ملاحظه باعث شده است مزارع پرورش ماهی قزل‌آلا در این استان توسعه چشمگیری داشته باشند و توجه به تولید این آبی، استان را به قطب اول تولید ماهی قزل‌آلا در کشور تبدیل کرده است.

در حال حاضر چهارمحال و بختیاری با تولید ۲۴ هزار تن ماهی قزل‌آلا در سال توانسته عنوان اول تولید

بیشترین ماهی سردآبی کشور را کسب کند. ماهی تولیدی چهارمحال و بختیاری به خاطر بهره‌گیری از چشمه‌ها و قنات‌های آب معدنی در این استان از کیفیت بسیار بالایی بهره‌مند است و همین امر علت افزایش صادرات این محصول به کشورهای متفاوت شده است.

استان چهارمحال و بختیاری توانسته از حجم مراجع آب خود در مسیر توسعه پرورش ماهی و شیلات به خوبی بهره‌گیری کند. یکی از فعالان پرورش ماهی قزل‌آلا در استان چهارمحال و بختیاری در گفت‌وگو با ذاکرنیوز گفت: استان چهارمحال و بختیاری توانسته است از حجم مراجع آب خود در مسیر توسعه پرورش ماهی و شیلات به خوبی بهره‌گیری کند.

امیر حسینی گفت: در حال حاضر مزارع پرورش ماهی در نقاط متفاوت این استان احداث شده‌اند و پرورش ماهی قزل‌آلا در این استان توسعه یافته است.

وی ادامه داد: کیفیت آب استان چهارمحال و بختیاری باعث تولید ماهی باکیفیت قزل‌آلا شده است به‌طوری در حال حاضر نرخ فروش ماهی قزل‌آلای این استان در شهرهای متفاوت کشور زیادت از ماهی‌های تولیدی دیگر استان‌ها است.

وی گفت: ماهی قزل‌آلای تولیدی چهارمحال و بختیاری با عنوان «ماهی شهرکرد» در شهرهای اصفهان و تهران با نرخ بالاتر به فروش می‌رسد.

وی در ادامه گفت: صادرات مواد غذایی منجمله گوشت مرغ و ماهی به‌خاطر اخذ استانداردهای بین‌المللی همیشه با مشکلاتی روبه‌رو بوده، اما در حال حاضر کیفیت بالای ماهی تولیدی این استان زمینه افزایش صادرات این محصول به کشورهای متفاوت را مهیا کرده است.

تولید ماهی باکیفیت قزل‌آلا در چهارمحال و بختیاری باعث افزایش صادرات این محصول بخش کشاورزی این استان شده است. رئیس سازمان جهاد کشاورزی استان چهارمحال و بختیاری نیز در گفت‌وگو با ذاکرنیوز از افزایش صادرات ماهی قزل‌آلا در چهارمحال و بختیاری خبر داد.

گروگانگیری ذخایر زیرزمینی با افزایش اوراق مشارکت

نایب‌رئیس کمیسیون برنامه، بودجه و محاسبات مجلس شورای اسلامی گفت که برای مهار رشد اوراق مشارکت‌ها باید هزینه‌ها در کشور مدیریت و شرایط

برای تولید ثروت بیشتر فراهم شود. هادی قوامی در گفت‌وگو با خبرگزاری خانه ملت، درباره رشد اوراق مشارکت در لوابج بودجه سنواتی گفت: میزان و روند انتشار اوراق مشارکت در حال افزایش بوده است به‌طور مثال بودجه تملک دارایی استان کرمان شمالی در سال ۹۴ به‌صورت نقدی پرداخت شده بود و در سال ۹۵ بخشی به‌صورت اوراق مشارکت و بخشی به‌صورت نقدی پرداخت و در سال ۹۶ نیز میزان اوراق مشارکت رشد داشت، به نحوی که در لایحه بودجه سال ۹۷ مقرر شده بیش از ۷۰درصد از طریق اوراق مشارکت، بودجه پرداخت شود.

نایب‌رئیس کمیسیون برنامه، بودجه و محاسبات مجلس شورای اسلامی ادامه داد: در سال آینده باید ۷ هزار میلیارد تومان مربوط به سود اوراق مشارکت سال‌های گذشته باید پرداخت شود که موضوع قابل تاملی است.

نماینده مردم اسفراین در مجلس شورای اسلامی ادامه داد: با توجه به وضعیت مذکور درخصوص انتشار اوراق مشارکت می‌توان گفت که منابع درآمدی و فروش ذخایر زیرزمینی و نفت در سال‌های بعد به گروگان گرفته شده و هزینه‌ای نیز تحمیل شده که بیانگر این است که به نوعی بخشی از کارهای عمرانی دارای اهمیت جاری شده است.

قوامی در ادامه افزود: برای مهار رشد اوراق مشارکت‌ها باید هزینه‌ها در کشور مدیریت و شرایط برای تولید ثروت بیشتر فراهم شود چرا که منابع درآمدی بیشتری حاصل می‌شود.

قوامی افزود: اگر شرایط تولید با رونق روبه‌رو شود سودآوری شرکت‌ها افزایش می‌یابد، بدیهی است درآمد‌های مالیاتی کشور با رشد روبه‌رو می‌شود و می‌تواند جایگزینی برای انتشار اوراق باشد.

رضا عظیمی، رئیس هیأت مدیره عظیم خودرو اعلام کرد

مذاکرات طراحی پلتفرم تولید خودرو با همکاری هند نهایی شد



رضا عظیمی، رئیس هیأت مدیره عظیم خودرو از نهایی شدن مذاکرات به منظور طراحی پلتفرم جدید برای تولید خودرو با همکاری هندی‌ها خبر داد و گفت محصول جدید تا سال ۱۴۰۱ به بازار عرضه خواهد شد. عظیمی در گفت‌وگو با خبرنگار ما اظهار داشت که شرکت عظیم خودرو با یکی از شرکت‌های صاحب‌نام هندی، تفاهم‌نامه‌ای منعقد کرده تا با ایران قرارداد طراحی یک خودروی ملی آغاز شود یا یک تولید بازار مشترک عرضه کند که در این صورت، هزینه‌ها مشترک خواهد بود. رئیس هیأت مدیره عظیم خودرو افزود: خودروسازان هندی درصدد هستند خودروهایی باکیفیت و مقاوم تولید کنند و با توجه به این موضوع شراکت ما و هندی‌ها به تولید خودروهای با کیفیت منجر خواهد شد.

وی همچنین اضافه کرد: ما به دنبال این هستیم که با طراحی داخلی بتوانیم خودروهایی با قیمت ۴۵ تا ۶۰ میلیون تومان تولید کرده و به تولید بالاتر از ۵۰ هزار دستگاه در سال برسیم. او در خصوص این که طراحی این خودرو چقدر زمان خواهد برد، گفت: پیش‌بینی می‌کنیم بین یک سال و نیم تا سه سال تولید این خودرو به طول خواهد انجامید. این در حالی است که اگر طراحی از سوی عظیم خودرو خریداری شود دو سال ساخت قالب‌ها هم زمان خواهد برد، بنابراین بین سه تا پنج سال زمان نیاز خواهیم داشت تا این خودرو را به بازار عرضه کنیم؛ به هر حال تصور من بر این است که اواخر سال جاری کار را آغاز کنیم.

وی در پاسخ به این سؤال که آیا خودروی تولیدی با برند ایران عرضه خواهد شد یا برند مشتری طراحی خواهد شد، خاطرنشان کرد: این امر بستگی به موفقیت ما دارد؛ اگر بتوانیم هزینه را به صورت کامل به طرف مقابل پرداخت کنیم، خودرو را با برند ایرانی تولید خواهیم کرد ولی اگر هزینه آنقدر زیاد باشد که توان پرداخت نداشته باشیم مجبور به تولید مشترک خواهیم بود. او تأکید کرد هر شرکت خودروسازی که قصد تجاری‌سازی محصول را دارد، باید حداقل ۵۰ هزار دستگاه از آن خودرو را تولید و بخشی از آن را نیز صادر کند؛ این در حالی است که در نگاه عامه مردم تصور می‌شود حتی اگر برای هر خودرو فقط ۱۰۰۰ خریدار وجود داشته باشد، باید خودروساز آن خودرو را تولید کند. باید همیشه توجه داشت که هزینه‌های سنگین تولید خودرو اجازه چنین کاری را نمی‌دهد ضمن این که انتظار سوددهی از تولید هر خودرو در سه سال اول تولید درست نیست.

عظیمی ادامه داد: خودروسازان دنیا هر پنج سال یک بار، خودروهای جدید به بازار عرضه می‌کنند؛ چراکه دو تا سه سال اول، تنها هزینه‌های طراحی خودرو را تأمین می‌کنند، بنابراین برای تولید ۱۰ هزار خودروی ساخت داخلی پلتفرم اختصاصی ایجاد نمی‌کنند.

عظیمی ادامه داد: خودروسازان دنیا هر پنج سال یک بار، خودروهای جدید به بازار عرضه می‌کنند؛ چراکه دو تا سه سال اول، تنها هزینه‌های طراحی خودرو را تأمین می‌کنند، بنابراین برای تولید ۱۰ هزار خودروی ساخت داخلی پلتفرم اختصاصی ایجاد نمی‌کنند.

عظیمی ادامه داد: خودروسازان دنیا هر پنج سال یک بار، خودروهای جدید به بازار عرضه می‌کنند؛ چراکه دو تا سه سال اول، تنها هزینه‌های طراحی خودرو را تأمین می‌کنند، بنابراین برای تولید ۱۰ هزار خودروی ساخت داخلی پلتفرم اختصاصی ایجاد نمی‌کنند.

عظیمی ادامه داد: خودروسازان دنیا هر پنج سال یک بار، خودروهای جدید به بازار عرضه می‌کنند؛ چراکه دو تا سه سال اول، تنها هزینه‌های طراحی خودرو را تأمین می‌کنند، بنابراین برای تولید ۱۰ هزار خودروی ساخت داخلی پلتفرم اختصاصی ایجاد نمی‌کنند.

عظیمی ادامه داد: خودروسازان دنیا هر پنج سال یک بار، خودروهای جدید به بازار عرضه می‌کنند؛ چراکه دو تا سه سال اول، تنها هزینه‌های طراحی خودرو را تأمین می‌کنند، بنابراین برای تولید ۱۰ هزار خودروی ساخت داخلی پلتفرم اختصاصی ایجاد نمی‌کنند.

عظیمی ادامه داد: خودروسازان دنیا هر پنج سال یک بار، خودروهای جدید به بازار عرضه می‌کنند؛ چراکه دو تا سه سال اول، تنها هزینه‌های طراحی خودرو را تأمین می‌کنند، بنابراین برای تولید ۱۰ هزار خودروی ساخت داخلی پلتفرم اختصاصی ایجاد نمی‌کنند.

عظیمی ادامه داد: خودروسازان دنیا هر پنج سال یک بار، خودروهای جدید به بازار عرضه می‌کنند؛ چراکه دو تا سه سال اول، تنها هزینه‌های طراحی خودرو را تأمین می‌کنند، بنابراین برای تولید ۱۰ هزار خودروی ساخت داخلی پلتفرم اختصاصی ایجاد نمی‌کنند.

عظیمی ادامه داد: خودروسازان دنیا هر پنج سال یک بار، خودروهای جدید به بازار عرضه می‌کنند؛ چراکه دو تا سه سال اول، تنها هزینه‌های طراحی خودرو را تأمین می‌کنند، بنابراین برای تولید ۱۰ هزار خودروی ساخت داخلی پلتفرم اختصاصی ایجاد نمی‌کنند.

عظیمی ادامه داد: خودروسازان دنیا هر پنج سال یک بار، خودروهای جدید به بازار عرضه می‌کنند؛ چراکه دو تا سه سال اول، تنها هزینه‌های طراحی خودرو را تأمین می‌کنند، بنابراین برای تولید ۱۰ هزار خودروی ساخت داخلی پلتفرم اختصاصی ایجاد نمی‌کنند.

عظیمی ادامه داد: خودروسازان دنیا هر پنج سال یک بار، خودروهای جدید به بازار عرضه می‌کنند؛ چراکه دو تا سه سال اول، تنها هزینه‌های طراحی خودرو را تأمین می‌کنند، بنابراین برای تولید ۱۰ هزار خودروی ساخت داخلی پلتفرم اختصاصی ایجاد نمی‌کنند.

بستن پنجره ثبت سفارش خودرو بزرگ‌ترین لطمه را به بازار زد

نایب‌رئیس اتحادیه نمایشگاه‌داران خودروی تهران با بیان اینکه بسته‌شدن پنجره ثبت سفارش خودرو بزرگ‌ترین لطمه را به بازار زد، گفت: خودروهای وارداتی باید نمایندگی مادر در کشور داشته باشند.

عبدالحسین قاسمیان در گفت‌وگو با خبرنگاری فارس استان تهران درباره باز شدن ثبت سفارش خودرو اظهار کرد: یک چرایی این وسط مطرح می‌شود که چرا پنجره ثبت سفارش خودرو را بستند و پس از مدتی باز کردند؟

وی ادامه داد: به شکل خودکار چنین رفتاری بازار خودرو را دچار نوسان زیادی کرد و قیمت خودرو به‌یکباره افزایش یافت. نایب‌رئیس اتحادیه نمایشگاه‌داران خودروی تهران با اشاره به اینکه بسته‌شدن پنجره ثبت سفارش خودرو بزرگ‌ترین لطمه را به بازار زد، تصریح کرد: قیمت‌ها به‌یک‌باره افزایش زیادی داشت و یک پدیده مخرب بود.

قاسمیان با تأکید بر اینکه با باز شدن دوباره پنجره ثبت سفارش خودرو اتفاقی در بازار نمی‌افتد، اضافه کرد: خودروهای وارداتی گران به دست متقاضیان می‌رسد و چاره‌ای هم نیست، پیامدهای آن در درازمدت مشخص می‌شود. وی با بیان اینکه واردات خودرو نباید سیستمی به‌اصطلاح خام باشد، تصریح کرد: واردات خودرو نباید بدون خدمات پس از فروش باشد. نایب‌رئیس اتحادیه نمایشگاه‌داران خودروی تهران همچنین گفت خودروهای وارداتی باید صد درصد نمایندگی مادر در کشور داشته باشند تا در بحث قطعات این خودروها بتوانند خدمات پس از فروش به خریداران ارائه کنند.

قاسمیان با تأکید بر اینکه بازار همچنان در رکود است، تصریح کرد: خودروها گران است و با افزایش قیمت مواجه هستیم و عاملی در کاهش خرید و فروش‌ها است. وی با بیان اینکه بازار در رکود عمیق قرار دارد، اضافه کرد: قیمت خودروها بی‌رویه افزایش پیدا کرده است و مردم قادر به خرید نیستند و تنها در زمان آلوده اقدام به خرید خودرو می‌کنند.

نایب‌رئیس اتحادیه نمایشگاه‌داران خودروی تهران همچنین اعلام کرد توصیه همیشگی ما به مردم عزیز خرید از نمایشگاه‌های دارای پروانه است تا کمتر با مشکل مواجه شوند چراکه خیلی از مردم در خرید از نمایشگاه‌های غیرمجاز با مشکل برخورد کردند و هشدار ما به مردم در این رابطه بسیار جدی است.



به جای واردات خودرو

خودروسازهای مختلف را به کشور بیاوریم

بهرام شهریاری، عضو هیأت‌مدیره انجمن قطعه‌سازان خودرو با تأکید بر موضوع عرضه و تقاضا به عنوان یکی از مسائلی که می‌تواند بر گرانی یا کاهش قیمت خودرو مؤثر باشد به قدس آنلاین، گفت که امروزه رقبای خارجی به ویژه در کلاس خودروهای داخلی در بازار ایران حضور داشته و قدرت‌نمایی می‌کنند که در این بین می‌توان به خودروهای چینی اشاره کرد، اما از آنجا که خدمات پس از فروش و تأمین قطعات یدکی هم در خرید خودرو جایگاه ویژه‌ای دارد، از این رو باید گفت خرید و تأمین و تولید خودرو همانند پازلی است که تمام تکه‌های آن باید به درستی در جای خود قرار بگیرد تا بازار خودرو سامان یابد. شهریاری در خصوص تنوع و تسهیل واردات خودرو و تأثیر آن بر گرانی یا ارزانی خرید خودرو تصریح کرد: به نظر می‌رسد هر چقدر عرصه واردات آسان‌تر گرفته شود وضعیت قیمت خودروها رو به روال خواهد گذاشت مگر اینکه تغییرات گسترده‌ای در حوزه خودروهای داخلی صورت داده شود تا قیمت‌ها واقعی شود. تنوع تولید و تسهیل فروش و کاهش قیمت تمام شده از جمله مسائلی است که می‌تواند بر بازار خودرو تأثیرگذار باشد. وی ادامه داد: اگر به خاطر داشته باشید دو سال پیش بعد از کمین مردمی عدم خرید خودروهای داخلی هنگامی که شرایط خرید خودرو برای عامه مردم تسهیل شد و به مردم وام و تسهیلاتی داده شد خودروها طرف مدت چند روز فروخته شدند که این موضوع به معنای افزایش قدرت خرید مردم با تسهیل کردن خرید بود. مجموع این موارد مسائلی است که می‌تواند در ثبات قیمت خودرو مؤثر باشد. این فعال صنعت خودرو با تأکید بر اینکه باید از ظرفیت‌های خودروسازی خارجی در کشور استفاده کرد به قدس آنلاین گفت: بنده معتقدم باید به جای وارد کردن خودرو، خودروساز را به کشور وارد کنیم. من موافق این موضوع نیستم که برای رقابت با خودروسازان واردات را افزایش دهیم چرا که با این کار فقط اشتغال به خارجی‌ها داده می‌شود، اما اگر از خودروساز خارجی دعوت کنیم و فضا را به گونه‌ای طراحی کنیم که خودروسازان وارد کشور شوند همانند آنچه در دنیا وجود دارد و خودروسازان با هم رقابت دارند آن زمان هم منافع کشور حفظ شده و هم منجر به ایجاد رقابت و تنوع تولید برای مصرف‌کننده خواهد شد. شهریاری در خاتمه خاطرنشان کرد: به هیچ عنوان حق مشتری نیست که مجبور به خرید خودرویی بدون کیفیت با قیمت گران باشد چرا که بی‌تردید اگر مشتری نباشد بازاری هم برای ارائه کالا نخواهد بود.

تازه‌واردهای آلمانی، بازار زمستانی را خواب‌زده کردند



درجه، ماساژور صندلی، فرمان برقی، مانیتور ۹ اینچی، هدآپ دیسبلی، سیستم اسپارک، گرمکن آئینه و صفحه کیلو متر دیجیتال پیشرفته اشاره کرد.

در سواری کوتاهی که با این دو خودرو داشتیم، شتاب بالا، فرمان پذیری مناسب و هندلینگ خوب نکاتی بود که بسیار قابل توجه بود.

یکی از نکات جالبی که در حاشیه نمایش این دو محصول فولکس در ایران مشاهده کردیم این بود که خودرو به صورتی تنظیم شده است که هیچ کدام از امکانات قابل دسترسی نخواهد بود و تنها زمانی که خودرو به خریدار اصلی تحویل داده می‌شود با استفاده از کامپیوتر و نیروی انسانی متخصص این امکانات فعال می‌شود تا مشتری از بابت اولین استفاده از آپشن‌های خودرو اطمینان خاطر داشته باشد.

پاسات در ایران با موتور ۱٫۸ لیتری توربوشارژ و توان ۱۸۰ اسب بخار با ۲۵۰ نیوتن متری، ۲۷۵ میلیون تومان قیمت خورد که با گیربکس ۷ سرعته اتوماتیک مصرف سوختی در حدود ۵٫۸ لیتری در سیکل ترکیبی خواهد داشت.

توربو و توان ۱۸۰ اسب‌بخار، گشتاوری ۲۲۰ نیوتن متری تولید خواهد کرد که با استاندارد آلایندگی یورو ۶، ۷٫۴ لیتر در هر ۱۰۰ کیلومتر سوخت مصرف می‌کند. این دو خودرو در بازار ایران با نسخه‌های فول آپشن خود امکانات بی‌شماری را در اختیار خریداران قرار می‌دهند که به عنوان نمونه می‌توان به سیستم استارت‌استاپ خودرو، دکمه استارت، شیفت دنده پشت فرمان، صندلی‌های ۱۲ حالت، گرمکن صندلی، کروز کنترل، دوربین ۳۶۰

استقبالی که بار دیگر نشان داد بازار خودروهای وارداتی در ایران از بازار جهانی تأثیر نمی‌پذیرد که این مسئله البته یکی از موارد عجیب در بازار خودروی ایران است، آنچنان که به‌طور مثال کاهش جهانی قیمت یک خودرو با افزایش قیمت همان محصول در بازار ایران پاسخ داده می‌شود.

شاید همین استقبال گسترده موجب شد در نخستین روزهای دی ماه خبری مهیج بازار را کند و یخ‌زده خودروی ایران را از خواب زمستانی بیدار کند. ماموت خودرو که نماینده رسمی فولکس‌واگن آلمان در ایران شده است در خبری کوتاه‌مدت فوری تیگوان و پاسات را با تحویل یک‌ماهه اعلام کرد و جنب و جوشی در بازار به راه انداخت. تیگوان و پاسات که در دو سگمنت اس. یو. وی و سدان قرار داد با قیمت‌های ۲۸۹

موج افزایش قیمت خودرو به بیمه‌نامه‌ها رسید

بیمه‌گر در خسارت کلی و محاسبه و تسویه خسارت ارزش معاملاتی موضوع بیمه در روز حادثه و حداکثر تا مبلغ بیمه‌شده خواهد بود.»

یعنی بیمه‌گر در هیچ شرایطی بیشتر از قیمت قیدشده در بیمه‌نامه تعهد ندارد، بنابراین در صورتی که در روز حادثه قیمت خودرو از قیمت قیدشده در بیمه‌نامه بیشتر شده باشد، بیمه‌گر خسارت را بر اساس قیمت ثبت‌شده خودرو در بیمه‌نامه پرداخت خواهد کرد. در این شرایط بیمه‌گذار ضرر می‌کند.»

بیمه‌بده، برای بیمه‌گذار اختیاری است و الزامی به دریافت و افزایش سقف آن ندارد. باختری درباره الزام بیمه‌گذاران به دریافت الحاقیه تریمیم سرمایه به قیمت روز گفت: «تعمد بیمه‌گر بر مبنای سرمایه یا قیمت خودرو است که در بیمه‌نامه قید شده و میزان محاسبه می‌شود.

بعنوان مثال حق بیمه یک خودروی ۳۰ میلیون‌تومانی نصف حق بیمه خودروی ۶۰ میلیون‌تومانی است. شرکت‌های بیمه معادل سرمایه خودرو را ضرب در نرخ بیمه می‌کنند و حق بیمه همان خودرو با توجه به سرمایه آن به دست می‌آید و از بیمه‌گذار دریافت می‌شود.

در شرایط بیمه‌نامه که توسط شورای عالی بیمه به تصویب رسیده و توسط بیمه مرکزی به شرکت‌های بیمه ابلاغ شده، آمده است: «تعهد همراه بوده و نه کاهش اما در صورتی که

خودروهایی که هنگام بیمه ۸۰۰ میلیون قیمت داشتند و بیمه شدند، حالا حدود یک‌میلیارد ۲۰۰ میلیون‌تومان قیمت دارند و اگر الحاقیه تریمیم سرمایه به قیمت روز را انجام ندهند، در صورت حادثه مثل دزدی و تصادف، خسارت را تا سقف قیمت قبلی دریافت خواهند کرد.

به گزارش پدال‌نیوز، بسته بودن شش‌ماهه سایت ثبت‌سفارش و پس از آن افزایش تعرفه واردات خودرو و ممنوعیت ورود برخی خودروها، قیمت بسیاری از آنها را افزایش داد و حتی بسیاری از خودروهایی را که تا پیش‌از این جزو خودروهای معمولی بودند، به گروه خودروهای نامتعارف وارد کرد. این تغییرات در مبلغ بیمه‌نامه بدنه خودروها بی‌تأثیر نبوده است.

در چند روز اخیر نمایندگان شرکت بیمه با بیمه‌گذارانی که قیمت خودروهای آنها افزایش داشته است، تماس گرفته و از آنها خواسته‌اند پول بیشتری به‌عنوان الحاقیه تریمیم سرمایه به قیمت روز پرداخت کنند تا در صورت بروز حادثه، میزان خسارت، طبق قیمت روز خودرو و نه قیمت قبلی آن محاسبه شود.

هرچند بسیاری از افراد به این موضوع اعتراض کردند ولی هیچ اجباری برای انجام این کار ندارند.

ضرورت افزایش سقف بیمه‌نامه
بر اساس مصوبه جدید هیأت وزیران



با حمایت پارک علم و فناوری سیستان و بلوچستان افتتاح می‌شود:
هدفهمین فن‌بازار منطقه‌ای کشور
فن‌بازار منطقه‌ای سیستان و بلوچستان به‌عنوان هدفهمین بخش از شبکه بزرگ فن‌بازار ملی کشور بهمن‌ماه در زاهدان افتتاح خواهد شد. به گزارش مهر، فن‌بازار منطقه‌ای سیستان و بلوچستان که با حمایت پارک علم و فناوری آن استان ایجاد شده، کمک به بازاریابی محصولات فناورانه، انتقال فناوری، ارتقای سطح فناوری صنایع مستقر در استان، جذب سرمایه برای طرح‌های فناورانه و کمک به تجاری‌سازی آنها و برقراری روابط تجاری و فناوری بین کسب و کارها را برعهده خواهد داشت. برگزاری جلسه معارفه عمومی برنامه‌ها و خدمات فن‌بازار منطقه‌ای، تحویل زیرساخت نرم‌افزاری فن‌بازار و برگزاری نخستین جلسه شورای هماهنگی فن‌بازار منطقه‌ای سیستان و بلوچستان با حضور نمایندگان دستگاه‌های مرتبط با حوزه علم و فناوری از جمله برنامه‌های مراسم افتتاحیه این فن‌بازار منطقه‌ای است.

نگاه

دبیر ستاد توسعه فناوری‌های نرم و هویت‌ساز معاونت علمی:

نخبگان می‌توانند با نگاه نو آور بخش‌های مهمی از اقتصاد دنیا را به خود اختصاص دهند

نیروی انسانی را سرمایه اصلی کشور توصیف کرد و گفت: این نیروی انسانی، نخبگان، فرهیختگان و فارغ‌التحصیلان دانشگاهی هستند که می‌توانند در عصر جدید و فضای نوین، با نگاه نوآور و خلاق، بخش‌های مهمی از سهم اقتصاد دنیا را به خود اختصاص دهند.
به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، محمدحسین سجادی‌نری، دبیر ستاد توسعه فناوری‌های نرم و هویت‌ساز معاونت علمی در سومین نمایشگاه و جشنواره کالای فرهنگی جایزه فیروزه گفت: نگاه کشور ما به حوزه فرهنگ پارانهای است. این نگاه موجب خام‌فروشی و زنجیره‌های پایین و پیشین صنایع فرهنگی دانست و افزود: وقتی با شخصیت و عروسک‌ها مواجه هستیم، مخاطب گذشته آن را می‌شناسد. وی بیان کرد: کشوری که به سمت خام‌فروشی حرکت کند نگاه لازم را به ذخایری که می‌تواند منجر به نوآوری و توانمندی اقتصادی در عصر جدید شود نخواهد داشت.

دبیر ستاد توسعه فناوری‌های نرم و هویت‌ساز معاونت علمی منابع اصلی کشور را نیروی انسانی دانست و گفت: این نیروی انسانی نخبگان، فرهیختگان و فارغ‌التحصیلان دانشگاهی هستند که می‌توانند به‌ما کمک کنند. این افراد می‌توانند در عصر جدید و فضای نوین، با نگاه نوآور و خلاق، بخش‌های مهمی از سهم اقتصاد دنیا را به خود اختصاص دهند. وی توضیح داد: اینکه ما تلاش کنیم در عصر فرهنگی محصولاتی داشته باشیم که با نگاه نوآور و خلاق، بخش‌های مهمی از سهم اقتصاد دنیا را از خود اختصاص دهند. وی همچنین به برنامه‌ای که در سال جاری به معاونت علمی کلید زده شده است، اشاره کرد و گفت: توسعه زیست‌بوم شرکت‌های خلاق با هدف شکل‌یادن به شرکت‌های حوزه صنعت فرهنگی است؛ شرکت‌هایی که با نگاه نوآورانه و خلاق می‌توانند سهم مناسبی از بازار داشته باشند.

دبیر ستاد توسعه فناوری‌های نرم و هویت‌ساز معاونت علمی ادامه داد: ما در نظر داریم توسعه این شرکت‌ها را در بازار هدف تسهیل کنیم، به‌طوری که تا امروز ۳۵ حمایت برای مجموعه شرکت‌های خلاق در نظر گرفته شده است؛ نگاه ما این است که با همکاری سایر دستگاه‌ها و بخش خصوصی بتوانیم تجاری‌سازی حوزه محصولات فرهنگی را توسعه دهیم. وی ایشدا تا انتهای این کار را ناظر به همکاری بخش خصوصی عنوان و ابراز امیدواری کرد تا از سال آینده توان مضافی را از بخش خصوصی در این حوزه شاهد باشیم.

وی ادامه داد: در ستاد توسعه فناوری‌های نرم و هویت‌ساز معاونت علمی، در حوزه اقتصاد خلاق و صنایع نرم تلاش داریم چند اتفاق جدی را رقم بزنیم؛ این است که باید تلاش کنیم محصولات دست‌ساز را معاصرسازی کنیم. ما در ایران سابقه بسیار خوبی در صنایع‌دستی داریم اما برخی از این صنایع‌دستی ما نتوانسته‌اند معاصرسازی شده و در عصر زندگی روزمره مردم این سرزمین مورد استفاده جویای آنها شد.

وزارت ارتباطات اعلام کرد

نحوه اعطای وام ۱۵میلیونی به تولیدکنندگان اپلیکیشن

به منظور حمایت از تولید نرم‌افزارهای کاربردی ایمن و محتوای توسعه‌دهندگان موبایل، وزارت ارتباطات ۱۵میلیون تومان تسهیلات برای هر درخواست‌توسعه‌دهندگان نرم‌افزارهای در نظر گرفت.

به گزارش مهر، مطابق دستورالعمل اعطای تسهیلات از محل وجوه اداره شده وزارت ارتباطات که سال گذشته به تصویب هیأت وزیران رسیده است، حمایت از توسعه‌دهندگان خلاق و حقوقی اپلیکیشن‌های ایمن و محتوای چندرسانه‌ای تلفن همراه در دستور کار این وزارتخانه قرار دارد.

براین اساس، این وزارتخانه پیش از این تا پایان آبان‌ماه به توسعه‌دهندگان حقیقی و حقوقی نرم‌افزارهای کاربردی ایمن و محتوای چندرسانه‌ای تلفن همراه زمان داد تا درخواست خود را برای دریافت این تسهیلات اعلام کنند.

بررسی‌ها از این درخواست‌ها نشان می‌دهد که سقف تسهیلات در نظر گرفته شده برای توسعه‌دهندگان حقیقی و حقوقی اپلیکیشن به ازای هر متقاضی مبلغ ۱۵ میلیون تومان است. برای درخواست بیش از ۱۵ میلیون تومان باید درخواست‌کنندگان از طریق ثبت‌نام

کسب و کار امروز



لقب تروتمندترین مرد جهان برای مدیرعامل آمازون با بیش از ۱۰۵میلیارد دلار

جف بزوس در قله می‌تازد

جف بزوس مدیر خرده‌فروشی آمازون، تروتمندترین مرد جهان لقب گرفته است. طی روزهای اخیر بهای سهام او در شرکت آمازون به بیشترین میزان رسید و به

این ترتیب ارزش خالص ثروت او بالغ بر ۵۱٫۱میلیارد دلار شد.

به گزارش مهر، در ۱۲ ماه گذشته ارزش سهام آمازون حدود ۵۷٫۷درصد رشد کرد. از سوی دیگر تا این نقطه از سال جدید میلادی نیز ارزش سهام این خرده‌فروشی

آنلاین ۵۶٫۶درصد دیگر نیز رشد کرده است.

این درحالی است که ارزش ثروت بیل گیتس مالک مایکروسافت در آوریل ۱۹۹۹ میلادی ۱۰۰میلیارد دلار تخمین زده شده بود. البته مقدار کل ثروت گیتس هفته

گذشته حدود ۹۲ میلیارد دلار بود.

برخی سواران تا ۱۱ برابر بزرگ‌تر از خلق آن است.

سجادی‌نری ادامه داد:

این نکته است که در کشور ما معقول مانده است. حرکت هم‌افزا میان مجموعه‌های دست‌اندرکار نخستین اقدامی است که باید اتفاق بیفتد. صنایع خاموشی مانند کمیک استریپ که به حوزه نوشت‌افزار ورود کرده‌اند، نکته‌ای است که باید به آن توجه ویژه داشت.

وی همچنین به برنامه‌ای که در سال جاری به معاونت علمی کلید زده شده است، اشاره کرد و گفت: توسعه زیست‌بوم شرکت‌های خلاق با هدف شکل‌یادن به شرکت‌های حوزه

صنعت فرهنگی است؛ شرکت‌هایی که با نگاه نوآورانه و خلاق می‌توانند سهم مناسبی از بازار داشته باشند.

دبیر ستاد توسعه فناوری‌های نرم و هویت‌ساز معاونت علمی ادامه داد: ما در نظر داریم توسعه این شرکت‌ها را در بازار هدف تسهیل کنیم، به‌طوری که تا امروز ۳۵ حمایت برای مجموعه شرکت‌های خلاق در نظر گرفته شده است؛ نگاه ما این است که با همکاری سایر دستگاه‌ها و بخش خصوصی بتوانیم تجاری‌سازی حوزه محصولات فرهنگی را توسعه دهیم.

وی ایشدا تا انتهای این کار را ناظر به همکاری بخش خصوصی عنوان و ابراز امیدواری کرد تا از سال آینده توان مضافی را از بخش خصوصی در این حوزه شاهد باشیم.

سومین دوره جایزه کالاهای فرهنگی با الگوی ایرانی اسلامی فیروزه با همکاری ستاد توسعه فناوری‌های نرم و هویت‌ساز معاونت علمی و توسط معاونت امور فرهنگی وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی، دی‌ماه ۹۶ برگزار شد. در مراسم اختتامیه این رویداد به وزیر فرهنگ و ارشاد اسلامی، معاون رئیس‌جمهور و رئیس سازمان استاندارد جایای اعدا شد.

مراجعه متقاضیان تسهیلات روستایی به سامانه کارا

در هفته‌ای که گذشت معاون توسعه اشتغال و کارآفرینی وزیر کار سامانه کارا را به منظور اجرای او طرح اشتغال فراگیر و اشتغال روستایی رونمایی کرد که در اختیار سرمایه‌گذاران و کارآفرینان قرار گیرد. به گفته منعموری، معاون با توجه به اختصاص ۵میلیارد دلار از منابع صندوق توسعه ملی

متقاضیان رانامداری کسب‌وکارم را کارآفرینان و سرمایه‌گذاران خرد و کلان می‌توانند با مراجعه به سامانه **gov.ir** Kara.mcls کارا مراحل ثبت نام و ارائه طرح‌های اشتغال خود به صورت الکترونیکی از دنبال کنند. به گزارش ایسنا، وی افزود طرح‌های ثبت شده در کمتر از یک ماه مورد بررسی قرار گرفته و به متقاضیان سه ماه فرصت داده می‌شود تا مدارک مورد نیاز برای دریافت تسهیلات را تکمیل کنند. اعلام برنده‌های شغلی کاروبندکار در استان‌های مختلف توسط معاونت اشتغال وزارت کار از دیگر خبرهای هفته جاری بود. بر اساس اعلام معاونت توسعه کارآفرینی و اشتغال وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی، شلطات، پوشاک، کفش و مصنوعات چرمی، قطعات خودرو، صنایع دستی، فرش دستباف و فناوری اطلاعات، محتوا و خدمات بازرگانی و خشکبار، فرآوری محصولات دامی، خدمات فنی و مهندسی کشاورزی،

خدمات سلامت و پزشکی و گردشگری از جمله رسته‌های شغلی اولویت‌دار در استان‌های مختلف در چارچوب برنامه اشتغال فراگیر است. همچنین این معاونت با توجه به اختصاص ۵میلیارد دلار از منابع صندوق توسعه ملی

متقاضیان رانامداری کسب‌وکارم را کارآفرینان و سرمایه‌گذاران خرد و کلان می‌توانند با مراجعه به سامانه **gov.ir** Kara.mcls کارا مراحل ثبت نام و ارائه طرح‌های اشتغال خود به صورت الکترونیکی از دنبال کنند. به گزارش ایسنا، رسته‌های می‌تولن به فرآوری محصولات معدنی، بسته‌بندی میوه، سبزی، نان، لوبیو و خشکبار، میلمان و مصنوعات چوبی، صنایع دستی و ساخت ماشین آلات و ادوات و مکلیزاسیون کشاورزی در بخش صنعت، زعفران و گیاهان دارویی، پرورش دام، سبک، فرآوری زنبورداری و فرآوری رسته‌های صنایع دستی و کشت سپهرمیمنی و محصولات گلخانه‌ای، تولید و فرآوری عسل، فرآوری خرما و

موهدهای گرمسیری و محصولات گلخانه‌ای در بخش کشاورزی و بوم‌گردی، گردشگری، خدمات ورزشی، فناوری اطلاعات، محتوا و خدمات بازرگانی و بازرایی محصولات کشاورزی و دامی در بخش صنعت اشاره کرد.

فصت امروز ۹



کمبود برق شرکت‌های دانش‌بنیان پارک فناوری پردیس، جبران می‌شود

مدیرکل عمران و توسعه پارک فناوری پردیس گفت که ساخت نیروگاه گازی ۶ مگاوات CHP با هدف تامین برق شرکت‌های مستقر در پارک فناوری پردیس آغاز شد. به گزارش مهر، حمید خردنیا، مدیرکل عمران و توسعه پارک فناوری پردیس گفت: تامین برق شرکت‌های دانش‌بنیان پارک فناوری پردیس همواره یکی از دغدغه‌های مهم مجموعه مدیریتی پارک در چند سال اخیر است که در این راستا یکی از روش‌های جبران کمبود برق، احداث نیروگاه گازی مقیاس کوچک به شمار می‌رود. وی افزود، در مردادماه سال ۱۳۹۶ موافقتنامه‌ای بین پارک فناوری پردیس و یک شرکی در پارک پردیس با همکاری صندوق توسعه فناوری‌های نوین برای تامین کسری برق پارک به موازات احداث خط و پست ۶۲ کیلوولت و انجام قابلیت اجرایی احداث نیروگاه در ورودی پارک جنب ایستگاه گاز منعقد شد.

دربچه

فیلترینگ تیر خلاص به کسب‌وکارهای محلی

یک کارشناس، فیلترینگ تلگرام را برای کسب‌وکارهای خرد و محلی در این بستر در حکم تیر خلاص دانست و گفت انحصار نیست که اسنارت‌آپ را موفق می‌کند، بلکه خلاقیت‌های یک سرویس است. اکنون این فرصت تاریخی وجود دارد تا با آزاد کردن بستر ب ماندن کویتیر که تاکنون بسته بوده، هر ابزار در جای خودش مورد استفاده قرار گیرد.

آرش برهمنند در گفتگو با ایسنا با بیان اینکه تلگرام سه نوع کارکرد برای کسب‌وکارها در ایران داشت، اظهار کرد: بستر اول کارکرد کسب‌وکارهای محلی و خرد برای مثال صنایع دستی است که در اصطلاح به آنها SMB یا (Small and Medium Business) گفته می‌شود که اساساً بسترشان بر تلگرام بود. این تجارت‌ها در بسیاری از موارد امکان ایجاد سایت و اپلیکیشن را هم نداشته و از طرفی جامعه کاربری‌شان روی تلگرام بوده؛ زیرا کمتر جایی را می‌توان پیدا کرد که امکان ارتباط دوجانبه را به کاربر بدهد. فیلترینگ تلگرام در این سطح، خیلی مؤثر بوده و برای آنها حکم تیر خلاص را دارد و از دور خارج‌شان می‌کند.

وی ادامه داد: بخش سوم کسب‌وکارهایی که از تلگرام استفاده می‌کردند و منتظر شدند در بستر نثر محتوا بود. اینکه خود کسب‌وکار مبتنی بر تلگرام نبوده اما تمام ارتباط با جامعه مخاطبانش از طریق تلگرام انجام می‌برد. برای مثال رسانه‌ها که اخیر فوری خود را با تلگرام به گوش مخاطب می‌رسانند. با تعطیل شدن تلگرام امکان ارتباط محتوایی و رسانه‌ای بسیاری از کسب‌وکارها که ماهیت‌شان هم رسانه‌ای نیست از کار می‌افتد. آنها آسیب مرگبار نمی‌بینند اما متضرر می‌شوند.

این کارشناس سطح سوم کسب‌وکارها را آنهایی دانست که اگرچه منکی به تلگرام نبوده‌اند اما تلگرام به آنها پشتیبانی اضافه می‌کرد که بهتر با جامعه مخاطب خود ارتباط برقرار کنند و افزود: برای مثال کسب‌وکارهای حمل و نقل اینترنتی که ذاتاً ارتباطی به تلگرام ندارند اما جامعه کاربرانش از طریق تلگرام در تماس بودند. بنابراین جامعه کسب‌وکارها در این سه سطح از فیلترینگ متضرر می‌شوند. اما ترادزی این است که بیشترین لطمه را آن بخش آسیب‌پذیرتر کسب‌وکارها می‌بینند.

غول‌های نرم‌افزاری دنیا هم ابزارهای تلگرام را ندارند

برهمنند درباره احتمال جایگزینی تلگرام با پیام‌رسان‌های داخلی بیان کرد: شاید تلگرام یک پیام‌رسان ساده به نظر برسد اما به ندرت پیام‌رسانی وجود دارد که تمام این گزینه‌ها را به شکل قابل اتکایی در اختیار کاربر بگذارد؛ یعنی قابلیت ایجاد کانال، اطلاع‌رسانی، گروه و ارسال پیام‌های شخصی نفر به نفر را داشته باشد. بنابراین از لحاظ نرم‌افزاری حتی با غول‌های نرم‌افزاری در دنیا هم قابل قیاس نیست. اما جدا از آن‌راهی که در تلگرام وجود دارد، از بعد فنی، هم در حال حاضر هیچ پیام‌رسان داخلی وجود ندارد که توانایی نرم‌افزاری و سخت‌افزاری جایگزینی تلگرام را داشته باشد.

وی در ادامه خاطرنشان کرد: تلگرام یک پیام‌رسان متن‌باز با سرعت توسعه بسیار بالااست، بنابراین نهایتاً یک بستر کامل است، بلکه علی‌رغم آمینتی که دارد بسیاری از توسعه‌دهندگان ایرانی هم روی این بستر کار می‌کنند و ابزارهایی را فعال کردند. همچنین پشتیبانی سخت‌افزاری یک مجموعه برای حجم در ایران تقریباً غیرممکن است. هنوز هم هیچ بازیگری با ارائه خدمات ابری، سرورها، ارتباط منطقی با یکپاک فنی و موارد اینچنینی در این مقیاس و حتی یک قدم نداریم.

برهمنند که سردبیری یک نشریه فناوری اطلاعات را نیز بر عهده دارد، با بیان اینکه می‌توان با نگاه خوش‌بینانه برای توسعه فنی به امید آینده بود، گفت: اگر امکان رقابت را گنایک فراهم شود، نرم‌افزاری در ایران نقش خواهد داشت. اما متضرر می‌شوند.

نخستین نمایشگاه بین‌المللی توسعه کسب و کار آغاز به‌کار کرد

نخستین نمایشگاه بین‌المللی توسعه کسب و کار با مشارکت سازمان‌ها و نهادهای دولتی و همچنین با حضور شرکت‌ها، بنگاه‌ها، موسسات کارایی و کارآفرینی در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران آغاز به‌کار کرد.

به گزارش خبرنگار خبرگزاری صدا و سیما، این نمایشگاه در سه حوزه خدمات مدیریتی، حوزه خدمات فرآینزای و اسنارت‌آپ‌های مدیریتی برپا خواهد شد. نخستین نمایشگاه بین‌المللی توسعه کسب و کار با حضور و مشارکت ۷ شرکت و غرفه‌دار با هدف توسعه کسب و کارها در راستای اقتصاد مقاومتی، معرفی خدمات نوین مدیریتی، آشنایی با فرآینزای برای مدیران و سرمایه‌گذاران و توسعه اسنارت‌آپ‌ها در ۲۰۰۰ مترمربع و سالن‌های ۱۰ و ۱۱ محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران برگزار شده است. این نمایشگاه با حمایت وزارت صنعت، معدن و تجارت، وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی و سازمان مدیریت

و صنعتی دانشکده کارآفرینی دانشگاه تهران، خانه صنعت، معدن و تجارت، کلان کارآفرینان ایران، اتاق اصناف ایران، بنیاد فرهنگی اصناف ایران و انجمن ملی فرآینزای ترکیه برگزار شده است. حوزه‌های کسب و کاری که در این نمایشگاه و کنفرانس بین‌المللی فرآینزای ایران نیز با حمایت شورای عالی فرآینزای (World Franchise Council) و برخی از انجمن‌های ملی فرآینزای کشورهای توسعه‌یافته، وزارت صنعت، معدن و تجارت، وزارت کار، تعاون و رفاه اجتماعی، اتاق اصناف ایران و خانه صنعت، معدن و تجارت ایران برگزار می‌شود.



حمله قلبی از آنچه می بینید به شما نزدیک تر است

مترجم: نازنین کی نژاد



بنیاد قلب انگلیس (BHS) هدف بزرگی را دنبال می‌کند؛ صرف ۵۰۰ میلیون پوند روی تحقیقات بیماری‌های قلبی تا سال ۲۰۲۰ و برای این کار باید تصورات مردم را در این مورد تغییر می‌داد و کمک مالی جمع می‌کرد.

بسیاری از مردم فکر می‌کنند بیماری قابل پیشگیری است و سراغ آنها نمی‌آیند. BHS می‌خواست مردم بیشتر به بیماری قلبی اهمیت بدهند و تصور نکنند حمله قلبی مخصوص پیرها و آدم‌های چاق است. برای این کار برند باید به سراغ دیالوگ‌های تک‌تک با مردم می‌رفت و با توجه به رفتارشان در مورد رسانه، به آنها هشدار می‌داد که بیمار قلبی با چه سرعتی می‌تواند به بدن حمله‌ور شود.

BHS می‌خواست با جان بخشیدن به بیماری قلبی، آن را به موضوعی غیر قابل انکار تبدیل کند.

همکاری با روزنامه The Sun باعث شد BHS بتواند به خوبی در معرض دید مخاطب باشد. آنها تصمیم گرفتند در عادت‌ها و زندگی روزمره مردم پارازیت ایجاد کنند. کمپین با حذف بعضی از بخش‌های مسرور علاقه مردم از روزنامه آغاز شد؛ تیم نویسندگان روزنامه مطالب زیادی را همراه با آگهی‌های خلاقانه در مورد بیماری قلبی جایگزین مطالب عادی کردند.

پیام نوشته‌ها حول این محور می‌گذشت که بیماری قلبی هر لحظه چطور می‌تواند زندگی مردم را تحت تأثیر قرار دهد؛ «یک لحظه زنده هستی و لحظه بعد نخواهی بود» و واقعیت این بود که هیچ کس تا زمان مبتلا شدن به این بیماری به آن فکر نمی‌کرد.

برند به مردم می‌گفت آنچه در حال انجامش هستند خیلی راحت و در یک چشم به هم زدن از دست می‌رود.

به این ترتیب یک روز صبح مخاطبان روزنامه بعضی از مطالب همیشگی‌شان را پیدا نکردند؛ کسانی که به دنبال خواندن مطالب ورزشی بودند، به جای اخبار مورد علاقه‌شان، پیام کمپین BHS را مشاهده کردند. لیست برنامه‌های تلویزیون هم با پیام دیگری از برند، جایگزین شد: «اگر پیش از آنکه فرصت تماشا این برنامه‌ها را پیدا کنید، دچار حمله قلبی شوید دیگر این برنامه‌ها اهمیتی ندارند.»

ایستگاه‌های اتوبوس، تابلوهای مترو و لیوان‌های قهوه، پستک بلیت‌های سینما، پستی تاکسی‌ها و روی آینه‌های توالت‌ها هم از این پیام در امان نماندند! و برند سعی کرد مخاطبان را همه جا غافلگیر کند.

آگهی ویدئویی و فعالیت‌های دیجیتال، اقدامات فوق را پشتیبانی می‌کرد.

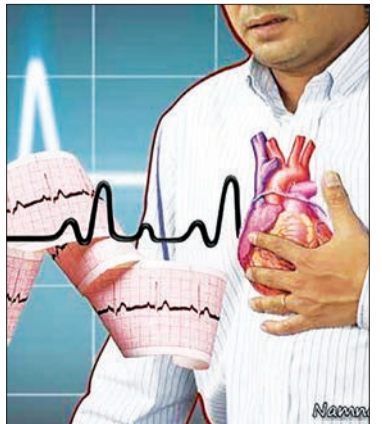
۵۸ درصد خوانندگان Sun، آگهی‌های BHS را به یاد می‌آوردند.

۲۳ درصد گفتند که به خاطر دیدن این آگهی‌ها، برای کمک به برند اقدام می‌کنند.

و از همه مهم‌تر، ۱۸ درصد گفتند که به خاطر کمپین به BHS کمک مالی کرده‌اند.

و ۲۱ درصد خوانندگان در مورد این آگهی‌ها با دوستان و خانواده‌شان صحبت کرده بودند.

منبع: mbanews/newstorks



آیا تجربه مشتریان از برند، مختص برندسازی نوین است؟



آزاده اردشیری چم

تا به حال در مورد ارتباط برند و تجربه کاربران فکر کرده‌اید؟ وقتی برندی در دنیای دیجیتال در معرض دید قرار می‌گیرد، بسیار نامحسوس است که در واقع چه زمانی تجربه مشتریان از برند شروع می‌شود و چه زمانی به پایان می‌رسد و حتی اینکه اصلاً نقطه شروع یا پایانی وجود دارد یا نه؟ اگر در بخش دیجیتال برای یک شرکت مشاوره برندینگ کار کنید و دائماً با برندهای مختلف و بخش داستان آنها در دنیای اینترنتی و آنلاین، سروکار داشته باشید، کار آسانی نیست. تیم برندسازی دیجیتالی باید ارزش‌ها و تعهدات برند و انتظارات مشتریان از برند را به یک تجربه آنلاین مناسب و شفاف بدل کند.

برندسازی در عصر فرادید دیجیتال و تجربه مشتریان از برند

در تعریف حقیقی معنی برندینگ در عصر حاضر کمی سردرگمی وجود دارد. یعنی، اصول و صفات و شخصیت برند مانند قبل است، اما حتماً باید همراه با زمان و تقاضای مشتری حرکت کند. خدمات برندسازی باید شروع به درک این حقیقت کنند که برندگان همه چیز آنها است و در دنیایی که مبتنی بر ارتباطات بوده و جامعه آن را به جلو می‌برد، برند حتی همه چیز را در مورد حضور آنلاین، رفتار و متناسب بودن تجربه آنلاین مشتریان را نیز در برمی‌گیرد.

برند یک جانشین، یک میانبر برای تمام انتظارات، ارتباطات جهان‌بینی، تجربه و تعهدی است که یک خدمت یا محصول ایجاد می‌کند.

تجربه مشتریان از برند همه چیز است مهم‌ترین واژه در این زمینه تجربه برند است. تجربه به واقع عامل اصلی متمایزکننده برند در دنیای رقابتی، پیش برنده از جانب مصرف‌کننده و مبتنی بر ارتباطات امروزه است. داشتن تجربه‌ای که با انتظارات برند همسو باشد و توسط جایگاه‌بانی، تعهدات و انتظارات برند ایجاد شود (انتظاراتی از قبل توسط محصولات، تبلیغات، محتواهای نوشته شده و ... ایجاد شده بود.) حقیقتاً آن چیزی است که در مورد تجربه مشتریان از برند و ارتباط آنان با برند اهمیت دارد. اگر از متخصصان «تجربه کاربران در فضای آنلاین» بپرسید، به شما می‌گویند آنها در بخش برندسازی کار نمی‌کنند، بلکه در ایجاد تجربه کار می‌کنند و ممکن است از راهنمای برندی که توسط تیم برندینگ

تهیه شده، تنها برای رنگ، ظاهر نوشتار و راهنمای استایل استفاده کنند. هر کسی در تیم تجربه آنلاین، از مشتری گرفته تا طراح شبکه، نویسنده محتوا و مدیریت پروژه لازم است کاملاً ارزش برند، مشتریان و انتظارات آنها را درک کنند و تجربه‌ای مناسب با آن فراهم کنند که همسوی انتظارات باشد. این بدان معنا نیست که تجربه آنلاین برند باید زیبا، سریع، پاسخگو، همراه با جزئیات اضافی در محتوا یا غنی باشد، فقط باید به سادگی با برند همسو باشد حالا محصول و خدمت شما هر چه می‌خواهد باشد.

گاهی سادگی بیش از حد معمول می‌تواند خوب باشد. گاهی یک تجربه کاربر خوب بی‌نهایت ساده است و شامل یک صفحه، یک کارکرد و محتوای مناسب باشد. مانند طراحی ابتدایی آمازون مناسب باشد که به زیبایی درخور برند و خدمت آن بوده و تجربه موبایل و وب کارا و حس‌ی را به مخاطبان می‌رساند، هر سناریویی می‌تواند منحصر به فرد باشد.

کسب و کارها وقتی برندسازی را در نظر می‌گیرند، نباید با برندگان و تجربه اینترنتی مشتریان از برند و ردپای دیجیتالی‌شان در زمان در نظرگیری حضور آنلاین برند برای خدمت یا جذب مشتری، به عنوان عوامل جداگانه رفتار کنند. تمام نقاط عملیاتی باید کاملاً مرتبط باشد و لازم است افراد متوجه باشند که حضور آنلاین بسیار بیشتر از لوگوی جدید، فونت جدید و تصویر برندسازی شده جدید زیبا از یک عکس ارزشمند، مهم است.

برندسازی در مقابل تجربه مشتریان از برند و تجربه کاربران

پس آیا در نظر گرفتن برندسازی و تجربه کاربران واقعاً همان‌های جدا از هم هستند؟ اگر شما مصرف‌کننده برند به‌خصوصی هستید این دو قطعاً جدا از هم نیستند. مصرف‌کنندگان آگاه خواهند شد، مصرف‌کنندگان اولین و بهترین تجربه فرآیند فروش یک برند توسط کانال‌های مرتبط آنلاین و کانال‌های مستقل متفاوت به صورت فعالانه و غیرارادی توصیه به دست می‌آورد. مصرف‌کنندگان همچنین

با برند رابطه قربان و خویشاوندی ایجاد می‌کنند و بر روش‌های مختلفی که بتوانند به عکس‌العمل‌های خود به برندان شکل می‌دهند و رفتار خود را به اشتراک می‌گذارند و آنچه برای برندان می‌خواهد تا آنکه شناخته شود را تغییر می‌دهند و برای تبدیل شدن به چیز دیگری به آن ارزش می‌دهند.

در برندسازی گوش کنید، عمل کنید، بهبود بخشید

همه ما به خوبی آگاه هستیم که تجربه کاربر خوب به‌راحتی با بهترین عملکرد اجرا نمی‌شود؛ قابل جست‌وجو، با اندیشه و حساب شده و بررسی شده است و محتوا، عملکرد، دسترسی، طراحی تجربه کاربر و شخصی‌سازی تمام آنها برای یکی کردن آنها در تجربه‌ای مناسب را بازیابی می‌کند. برندسازی در عصر حاضر واقعاً تفاوتی ندارد. با وجود برندهای پیشرفته و با تجربه آنلاین و آفلاین، برند شما فقط به اندازه توانایی‌اش در برآورده کردن انتظاراتی که براساس جایگاه‌بانی از جانب محیط که برای مشتریان تعریف کرده‌اید خوب است.

انقلاب برندسازی امروزه چیزی است که توسط کسب‌وکارها پیش برده نمی‌شود، اما به واسطه اینکه مشتریان چه می‌خواهند یا نیاز دارند که محصول شما به صورت انفرادی برای آنها کار کند، مشتریان به آن شکل می‌دهند و این امر واقعیت دارد. نهایتاً برند تبدیل می‌شود به رفتار مشتریان، انتظارات آنها و بازخوردی که از تجربه آنها که تعریف کرده‌اند «یک برند، چه خوب خدمت‌رسانی کرده است»، دریافت می‌کنند. مگر آنکه برند برای گوش دادن، اقدام کردن و بهبود بخشیدن مستمر تجربه آنلاین کاربرانش زمان بگذارد، در غیر این صورت آن برند مطمئناً به دلیل عدم برآورده کردن انتظارات مشتریان محکوم به فنا است.

بنابراین برای جمع‌بندی و تکرار مجدد، اقدام به عمل مجزا در برندسازی و تجربه کاربران یا تجربه مشتریان از برند به عنوان اصول مستقل و مجزا بسیار دشوار است.

منبع: brandabout

تبلیغات خلاق

THIS COLOUR
FABER CASTELL



۷ شکست بزرگ رسانه اجتماعی در سال ۲۰۱۷

مترجم: مزگان گوران

همه ما در رسانه اجتماعی اشتباه کرده‌ایم، مثلاً تصویر اشتباهی را بارگذاری کرده باشیم یا اینکه اتفاقی به کسی توهین کنیم. اتفاق‌ها پیش می‌آیند، اما زمانی که برای یک شرکت بزرگ اتفاق می‌افتد و مقیاسش آنقدر بزرگ است که به میلیون‌ها نفر می‌رسد، ممکن است شهرت برند در خطر بیفتد و باعث خنده و مسخره مشتریان شود. سال ۲۰۱۷ نیز از این قضیه مستثنی نبوده و شاهد سلی از شکست‌های رسانه اجتماعی در برندهای معروف بوده‌است. بنابراین، فکر کردم که زمانی را به جمع‌آوری بزرگ‌ترین شکست‌های رسانه اجتماعی سال اختصاص دهم تا ببینم چه چیزی را می‌توانیم درباره مدیریت رسانه اجتماعی یاد بگیریم:

۱. یونایتد ایرلاینز اشتباه بزرگی مرتکب شد اگر به یونایتد ایرلاینز توجه کرده باشید، می‌دانید که این شرکت، سال خوبی را پشت سر گذاشته است. مشکلات از زمانی شروع شد که مسافران، ویدئویی را گرفتند و انتشار دادند که در آن حراست هواپیما، مردی را به زور از هواپیما پیاده می‌کردند. این شخص به صورت تصادفی انتخاب شده بود و صدلی‌اش به کادر پرواز داده شده بود.

همین مسئله، به تنهایی کافی بود تا غوغایی در رسانه اجتماعی بر پا و شهرت برند را خراب کند، اما مسئله زمانی بدتر شد که اسکار مونوم، مدیرعامل شرکت، یک معذرت‌خواهی سرد و همراه با سرزنش فرد مورد نظر را اعلام و در آن کارمندان خود را تحسین کرد که از روش‌های مناسبی استفاده کرده‌اند. روش درست یا نادرست، موقعیت‌های پیچیده‌ای این چنینی، نیازمند مهربانی و درک هستند و یونایتد ایرلاینز هیچ کدام از اینها را نشان نداد.

۲. داو، مشکلات بیشتری به زنان می‌دهد داو، در اوائل می، در رسانه اجتماعی حضور پررنگی داشت، اما نه به شکلی درست. داو، در تلاش مداوم خود برای توصیف دوباره استانداردهای زیبایی، حرکتی بحث‌برانگیز داشت که بطری شامپوهای خود را به شکل بدن‌های مختلف بسازد. در ظاهر، ایده خوبی بود. اما برای بسیاری از زنان این عمل به‌طور غیرمستقیم این تفکر را تأیید می‌کرد که «بهترین» یا «شکل درست بدن» همین طرح بطری است. سوآلی که پیش آمد این بود، آیا بطری شامپویی را انتخاب می‌کنید که مانند شکل اینها نشان باشد؟

۳. پیسی، زندگی سیاهپوستان مهم است را نفهمید

پیسی، در تلاش نادرست خود برای بهبود محصولش در چارچوب صلح و درک متقابل در زمینه اعتراض به خونت پلیس، کارت قرمزهای زیادی دریافت کرد. فوراً، کاربران رسانه اجتماعی خواستار تحریم پیسی شده و شرکت را به تحقیر کردن جنبش «جان سیاهپوستان مهم است» و سوءاستفاده از آن برای فروش بیشتر محصولات خود، متهم کردند. پیسی به سرعت عذرخواهی و تبلیغ را متوقف کرد، حرکت هوشمندانه‌ای بود تا از آسیب بیشتر جلوگیری کند، اما آن تبلیغ به شهرت پیسی آسیب زد.

۴. مک دونالد، رئیس جمهور را تخریب می‌کند در ماه مارس، توثیت جالبی از مک دونالد منتشر شد که رئیس‌جمهور ترامپ را تخریب می‌کرد: «شما یک رئیس‌جمهور نفرت‌انگیز هستید، ما اوپاما را می‌خواهیم و دست‌های شما کوچک است.» همان گونه که احتمالاً حدس می‌زنید، کار خود مک دونالد نبود، بلکه هرکها بودند که این توثیت را انتشار دادند. شرکت، توثیت را پاک کرد، اما این اتفاق نشان داد که امنیت کاربری شرکت چقدر پایین است.

۵. اشتباه اوبر

در ژانویه، ممنوعیت مهاجرتی ترامپ، در مرکز توجه بود و رانندگان تاکسی در نیویورک، تصمیم به اعتصاب گرفتند تا به این قانون اعتراض کنند و تمام رانندگان مانند رانندگان اوبر و لیفت نیز خواستند که به این اعتراض بپیوندند. اوبر که ظاهراً سعی می‌کرد از موقعیت استفاده کند، «قیمت‌گذاری منعطف» را به تبلیغ درآورد و توثیتی درمورد افزایش خدمات خود انتشار داد.

بسیاری، این حرکت را تلاشی برای تضعیف این اعتراض می‌دانستند. رقیب اوبر، لیفت، پیام همبستگی فرستاد و کمک یک میلیون دلاری به ACLU را اعلام کرد. هزاران کاربر، هشتم اوبر را حذف کنند را در پاسخ فرستادند و لیفت، شاهد افزایش کاربران خود بود. به علاوه، برای اولین بار، در یکشنبه، ۲۹ ژانویه، در نتیجه کمپین # اوبر را حذف کنید، داندوهای لیفت، از داندوهای اوبر بیشتر شد.

۶. آدیداس و انتخاب کلمات اشتباه

دلیل شکست آدیداس، انتخاب کلمات نادرست بود. پس از مارتن بوستون امسال، شرکت توثیت کرد، «تبریک، شما از مارتن بوستون جان سالم به در بردید» که ناخواسته تصویر بمب‌گذاری مارتن بوستون در ۲۰۱۳ را تداعی می‌کرد. شرکت به سرعت توثیت را پاک و عذرخواهی کرد.

۷. وزارت آموزش و پرورش در آموزش کم می‌آورد غلط‌های املائی خیلی مهم نیستند، البته اگر تا زمانی که وزارت آموزش و پرورش نباشید. امسال، وزارت آموزش و پرورش، توثیتی با غلط املائی در نام W. E. B. DuBois فرستاد و سپس در توثیت عذرخواهی خود برای غلط املائی، apologizes را به جای apologies نوشت.

منبع: theballance

جملاتی کوتاه که برای غلبه بر بازار به آنها نیاز دارید

محمدرضا گل آقائی

تقریباً بدون شک می‌توان گفت فارغ از اینکه چه محصولی تولید یا ارائه می‌کنید، همیشه با رقبا بزرگ‌تر از خود در بازار روبه‌رو هستید. وبلاگی هست که تعداد خواننده‌های بیشتری نسبت به شما دارد، یک وبسایت تجارت الکترونیک هست که مشتریان بیشتری نسبت به شما دارد یا حتی یک برند هست اعتبار و نام و بهتری در بازار دارد. معمولاً یک یا دو مورد از آنها هم به روشنی به عنوان رهبران بازار شناخته می‌شوند. وسوسه‌کننده است که فکر کنیم آنها فقط و فقط در این شرایط بازار حضور دارند، چون اجرام آسمانی به گونه‌ای قرار گرفته‌اند که به نفع آنها باشد یا اینکه خدایان آسمانی به روی آنها لبخند زده‌اند.

و البته مطمئناً ممکن است بخت هم با آنها یار بوده و موجب رشد آنها شده است. اما به‌طور حتم باید گفت موفقیت ادامه‌دار آنها ارتباطی با شانس و اقبال نداشته و ندارد. بلکه باید گفت آنها بهترین ارزش پیشنهادی را ایجاد کرده‌اند و به‌خوبی می‌دانند که چگونه باید از آن ارزش استفاده کنند.

چه چیزی موجب با ارزش بودن شما می‌شود؟



مردم اگر متوجه نشوند که چرا باید به شما توجه کنند، هرگز اقدام به خرید از شما نمی‌کنند و تنها زمانی به شما توجه می‌کنند که یک ارزش پیشنهادی قوی از سوی شما به آنها ارائه شده باشد. تعریف معمول ارائه شده از ارائه ارزش قدری اشکال دار یا به عبارت خودمانی فلج است. یعنی باید گفت این مفهوم تحت عنوان «قول ارزشی که می‌توانید ارائه کنید» تعریف شده است.

ارائه ارزش، اگر به صورت فوق تعریف شود، یک ابزار کافی - اما ناقص - است که می‌تواند تصمیم‌های شما را در مسیر صحیح هدایت کند، اما در واقع کار بیشتری برای شما انجام نمی‌دهد. یک تعریف کاربردی‌تر از ارائه ارزش عبارت است از:

«مجموعه‌ای قابل باور از افق‌کننده‌ترین دلایلی که مردم باید بر اساس آنها به شما توجه کنند و کاری را که شما از آنها می‌خواهید انجام دهند.»

به این شکل این ارزش پیشنهادی می‌تواند تصمیمات شما را به صورت روشن‌تر هدایت کند و همچنین به عنوان مبنای پیام‌های بازاریابی شما استفاده شود.

اگر شما یک ارزش پیشنهادی قوی نداشته باشید، مردم هم دلایلی خوبی برای انجام دادن هیچ یک از موارد فوق ندارند.

به عنوان مثال، اگر کتاب‌فروشی آنلاین شما مجموعه‌ای متوسط را در اختیار داشته باشد، قیمت‌های مناسبی پیشنهاد دهد، شرایط ارسال و باز پس‌گیری معقول، خدمات مشتری خوب و یک وبسایت در اختیار داشته باشد، چرا هر شخصی باید از شما خرید کند؟ مطمئناً حداقل یک رقیب

در این بازار وجود دارد که به‌راحتی حداقل در یکی از زمینه‌های فوق شما را شکست می‌دهد.

شما نباید در هر زمینه‌ای بهترین باشید، البته بدون شک اگر در همه موارد بهترین باشد، خیلی هم فوق‌العاده است، اما در عمل بهترین بودن در همه موارد و زمینه‌ها کار ساده‌ای نیست.

با این وجود، اگر حداقل در یکی از زمینه‌ها بهترین بازار باشید، بدون شک بهترین گزینه برای آن دسته از مشتریانی خواهید بود که آن زمینه خاص برای‌شان ارزش زیادی دارد.

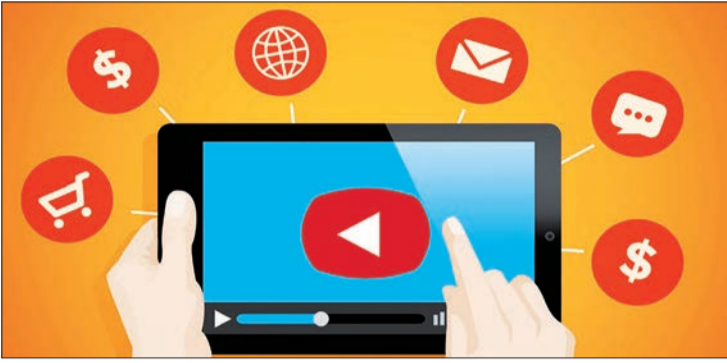
شرکت اپل، بزرگ‌ترین سید محصول را در اختیار ندارد. آمازون بالاترین پرستیژ را در اختیار ندارد. برند تیغانی ارزان‌ترین در صنعت خودش نیست، اما مردم به دلایل دیگری از آنها خرید می‌کنند. بنابراین، به عنوان مثال اگر کتابفروشی شما بزرگ‌ترین مجموعه کتاب را در اختیار دارد، اما در زمینه‌های دیگر در سطح متوسط قرار دارد، افرادی که دسترسی به مجموعه کاملی را ارزشمند می‌دانند دلیلی برای خرید کردن از شما خواهند داشت.

همیشه یک چیزی باید شما را به بهترین گزینه برای مشتریان هدف شما تبدیل کند. در غیر این‌صورت، آنها هیچ دلیل خوب و قانع‌کننده‌ای برای خرید چیزی که عرضه می‌کنید در اختیار نخواهند داشت.

منبع: ibazaryabi

جادوی تصویر در بازاریابی

چگونه از اسنپ‌ت برای توسعه کسب‌وکارمان استفاده کنیم؟



ترجمه: علی آل علی

آیا به دنبال راهی برای جذب مخاطب بیشتر در اسنپ‌ت هستید؟ در این صورت شما تنها نیستید. در واقع میلیون‌ها نفر در شبکه‌های مجازی به دنبال یافتن مخاطب‌های هرچه بیشتر هستند. بازاریاب‌های حوزه شبکه‌های اجتماعی به خوبی از اهمیت فعالیت جدی در این فضا آگاهی دارند. در میان شبکه‌های اجتماعی مختلف، اسنپ‌ت با چندین میلیون کاربر فعال در ماه یکی از مهم‌ترین‌ها محسوب می‌شود.

به‌طور کلی در چنین فضاهایی یافتن دوستان و مخاطب‌های بیشتر به معنای نزدیکی هرچه تمام‌تر به اهداف کسب‌وکارمان است. در این مقاله جویس گریس به بررسی چگونگی فعالیت پربازده در اسنپ‌ت در چند گام اساسی و متنوع پرداخته است. هدف اصلی در اینجا کاربست روش‌هایی به منظور جذب هرچه بیشتر فالوور خواهد بود.

گام اول طراحی استراتژی واضح

هنگامی که از هر ابزار معمولی به عنوان وسیله‌ای برای دستیابی به اهداف بازاریابی استفاده می‌کنیم، در اختیار داشتن برنامه و استراتژی دقیق اهمیت می‌یابد. بازاریابی در اسنپ‌ت به عنوان یک نظام کلی که افزایش مخاطب زیرمجموعه آن محسوب می‌شود، نیازمند برنامه‌ای برای تعریف چگونگی دستیابی به اهداف است. ورود به مرحله اجرا بدون تامل روی این مرحله نتیجه‌ای جز اتلاف وقت، هزینه و تلاش در پی نخواهد داشت. به منظور شروع طراحی استراتژی‌مان بهترین راهکار پاسخگویی به مجموعه‌ای از پرسش‌ها به منظور تعیین جهت فعالیت آنی است. باید به اینچنین چهار پرسش اشاره می‌شود و از شما انتظار پاسخگویی دقیق به آنها می‌رود.

چه کسی را در شرکت یا مؤسسه‌مان برای مدیریت بخش بازاریابی شبکه‌های مجازی (در اینجا اسنپ‌ت) انتخاب خواهیم کرد؟ اینکه چنین فردی چه ایده‌هایی در ذهن داشته و از همه مهم‌تر تجربه فعالیت در حوزه شبکه‌های مجازی را دارد باید مهم‌ترین معیارهای انتخاب‌مان باشد.

در پایان فرآیند جذب مخاطب چه برنامه‌ای را در پیش خواهیم گرفت؟ به عبارت ساده، هدفمان پس از جذب مقدار مدنظر فالوور

بازاریابی خلاق

این ترتیب برای مثال بخشی از کلیپ‌های اسنپ‌ت‌مان را در فیس‌بوک یا اینستاگرام به اشتراک خواهیم گذاشت. شاید بارگذاری چندباره یک مطلب در شبکه‌های اجتماعی مختلف خسته‌کننده باشد. بر همین اساس استفاده از اپ‌هایی که یک پست را در چند شبکه اجتماعی مختلف بارگذاری می‌کنند، منطقی به نظر می‌رسد. با جستجوی ساده در گوگل پلی یا اپ‌استور با تعداد زیادی از این اپ‌ها مواجه خواهیم شد. با این حال توجه به امنیت این اپ‌ها و فقط استفاده از نمونه‌های ارائه شده در پایگاه‌های رسمی اهمیت بالایی دارد. به هر حال سرنوشت بازاریابی برندان در گروه امنیت اکانت‌تان است.

گام ششم: افزودن آدرس اکانت به آگهی‌ها و اطلاعات ایمیل‌مان اگرچه این روش بسیار کهنه و منسوخ به نظر می‌رسد، اما باید پذیرفت که افزودن آدرس اکانت‌مان در متن تبلیغات و همچنین بخش اطلاعات ایمیل‌های رسمی شرکت به مشتریان امکان دسترسی آسان بدان را خواهد داد. در این راستا باید توجه کرد که از لوگوی اسنپ‌ت نیز در کنار آدرس صفحه‌مان استفاده شود. در واقع بیشتر افراد شبکه‌های اجتماعی و به‌طور کلی هر برندی که با لوگوی آن به خاطر می‌آورند.

گام هفتم: تولید محتوای جذاب در پایان باید محتوای مطلوبی به مخاطب‌های جذب شده ارائه کرد. این امر به حفظ و افزایش فالوورها کمک شایانی می‌کند. پیش از ارائه توصیه‌ها باید مدنظر داشت که همه محتوا در اسنپ‌ت تنها برای ۲۴ ساعت در معرض دید مخاطب قرار می‌گیرد. بر همین اساس تمرکز ما باید روی حوادثی باشد که در این بازه زمانی روی می‌دهد.

نخستین راهکار برای تولید محتوای جذاب نمایش پشت صحنه کسب‌وکارمان است. به هر حال مشتریان تنها خروجی برسد را که کالا و خدمات است مشاهده می‌کنند. نمایش نحوه فعالیت کارکنان مجموعه برای مخاطب جذابیت‌های خاص خود را دارد. همچنین استفاده از سریال و فیلم‌های کم‌مدی محلی یا بین‌المللی در تولید محتوای بازاریابی نتیجه خارق‌العاده‌ای به همراه دارد. این امر می‌تواند شامل استفاده از برش یک فیلم محبوب یا همکاری با بازیگران سرشناس باشد.

منبع: hootsuite

هدایای تبلیغاتی و تخفیف‌ها:

همه ما دیوانه‌وار عاشق هدایای تبلیغاتی و تخفیف هستیم، ولی مقداری از هزینه را که حفظ می‌کنیم دلیل این حس نیست، بلکه یک مکانیزم روانشناسی است که باعث این حس خوشایندی می‌شود. در کل دنیا هیچ‌کس که از شنیدن کلمه «رایگان» برانگیخته می‌شود، شناخته شده است و باعث تحریک خریدار توام با رضایت می‌شود.

ایمیل مارکتینگ: بازاریابی از طریق ایمیل را هیچوقت دست کم نگیرید. این نوع بازاریابی یک راه‌حل ارزان و مؤثر برای جذب مشتریان است. تحقیقات نشان دادند که ۵۴ درصد مردم نگرش مثبت‌تری نسبت به شرکت‌هایی که از آنها ایمیل دریافت می‌کنند، دارند. چه چیزی بهتر از این که ۷۱ درصد از پاسخ‌دهندگان به ایمیل‌ها می‌گویند به هنگام خرید، ایمیلی را که برای بار اول از شما دریافت کردیم به یاد داریم. همه اینها دلایلی برای استفاده از بازاریابی از طریق ارسال ایمیل هستند.

اما چگونه باید از آن استفاده کرد؟ چندان عالی برای استفاده از این نوع بازاریابی وجود دارد که می‌توانید از آنها استفاده کنید: دربارہ محصولات جدیدتان ایمیل‌هایی ارسال کنید. - ایمیل‌هایی حاوی فروش‌های ویژه و بسته‌های تخفیفی به کاربران‌تان ارسال کنید. - بعد از خرید، ایمیل‌هایی با مضمون محصولات مشابه و یا محصولات پیشنهادی ارسال و مشتریان را برای خرید بعدی وسوسه کنید.

خواهد کرد. در این راستا علاوه بر امکاناتی که نرم‌افزار پایه اسنپ‌ت در اختیار کاربران قرار می‌دهد، کاربرد نرم‌افزارهای جانبی که با دریافت اطلاعات خام نتیجه را به صورت نمودار نمایش می‌دهند، مناسب به نظر می‌رسد. بهترین گزینه در این حوزه برنامه Excel از مجموعه نرم‌افزارهای کاربردی آفیس است.

گام چهارم: اشتراک‌گذاری اسنپ‌ت‌کد

اسنپ‌ت‌کد یک بارکد اختصاصی دوربین اسنپ‌ت است که امکان جستجو و یافتن اکانت‌ها را به کاربران می‌دهد. استفاده از این سرویس به دلیل سهولت کاربرد برای کاربران به شدت توصیه می‌شود. سرویس اسنپ‌ت‌کد در مرکز صفحه پروفایل‌تان قرار دارد. با کلیک روی لوگوی روح بالای دوربین امکان فعال‌سازی این بخش وجود دارد.

کاربران اسنپ‌ت امکان اسکن مستقیم بارکدتان یا تهیه اسکرین‌شات و جستجوی شما از طریق اسکنر داخلی برنامه را دارند. تأثیر استفاده از اسنپ‌ت‌کد روی افزایش مخاطب‌های صفحات بسیار محسوس است. به همین دلیل نباید به اشتراک‌گذاری اسنپ‌ت‌کدمان روی اکانت‌های‌مان را در دیگر شبکه‌های اجتماعی را فراموش کنیم. یکی از راه‌های مناسب برای جذب مخاطب بیشتر بارگذاری اسنپ‌ت‌کد روی صفحه پروفایل دیگر اکانت‌های‌مان است. این فعالیت مقصدی به جذب هرچه بیشتر مخاطب کمک خواهد کرد، همچنین اشتراک‌گذاری لینک اکانت‌مان نیز راهکار ساده دیگری به منظور جذب مخاطب است.

گام پنجم: مرجعیت محتوای اسنپ‌ت

علاوه بر اشتراک‌گذاری لینک و اسنپ‌ت‌کد در دیگر شبکه‌های اجتماعی باید به اهمیت استفاده از محتوای تولید شده برای اسنپ‌ت در دیگر رسانه‌ها نیز توجه کرد. به

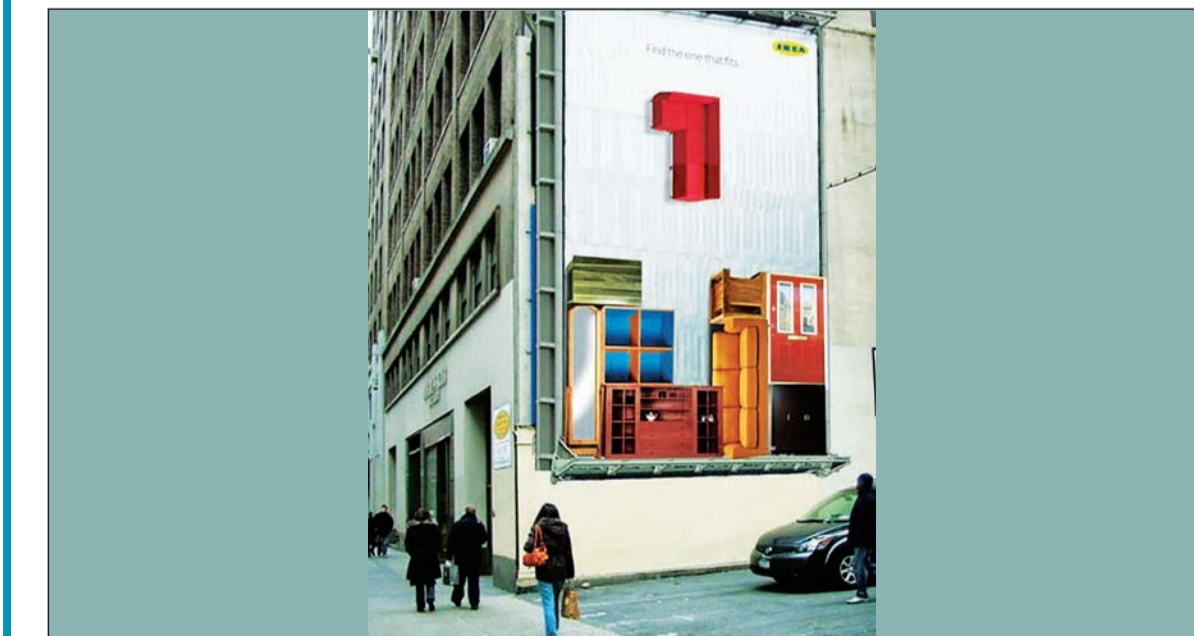
در اسنپ‌ت چیست؟ - چه مقدار منابع مالی، زمان و تلاش نیروی انسانی را برای دستیابی به اهداف‌مان در این زمینه اختصاص خواهیم داد؟ توجه به این نکته که هر قدر منابع بیشتری به کار گیریم، نتیجه موردنظر را در بازه زمانی کوتاه‌تر در اسنپ‌ت بهتر دریافت خواهیم کرد، ضروری است.

رقبای ما در اسنپ‌ت چگونه فعالیت می‌کنند؟ آگاهی از تعداد رقبای حاضر در این فضا از یکسو و شناخت استراتژی آنها از سوی دیگر بسیار حیاتی است. در واقع یکی از راهکارهای ایجاد استراتژی منحصر به فرد، آگاهی از نحوه فعالیت دیگران است. همچنین با اخذ ایده‌های جذاب رقبای‌مان امکان طراحی استراتژی مرکب از همه آن ویژگی‌های مطلوب وجود خواهد داشت.

بدون اطلاع از پاسخ پرسش‌های فوق (و دیگر پرسش‌های مشابه آنها) شانس چندانی برای موفقیت در فضای شبکه‌های مجازی نخواهیم داشت. باید به یاد داشت که هدف ما از فعالیت در اسنپ‌ت مانند کاربران عادی نیست. اغلب افراد از شبکه‌های مجازی به منظور تفریح و وقت‌گذرانی استفاده می‌کنند. با این حال حوزه بازاریابی هرگز فضای برای تفریح یا شانس‌آزمایی نیست. هزینه‌های این حوزه در صورت عدم خلق تأثیر مطلوب تبدیل به ضرر برای شما خواهد شد، نه شخص دیگری.

گام دوم: الهام از عملکرد برندهای دیگر

هیچ ایرادی در یادگیری نحوه بازاریابی در اسنپ‌ت از عملکرد مطلوب سایر برندها وجود ندارد. به عنوان مثال یکی از بهترین برندهای فعالی در اسنپ‌ت غول مشهور فروش اینترنتی، آمازون، است. علاوه بر تولید محتوای خلاق به صورت روزانه، آمازون در مناسبت‌های خاص نیز شاکار می‌کند. جمعه سیاه (Black



بازاریابی نوین

راه‌هایی برای جذب و حفظ مشتری آنلاین

امیرقمری

برای اینکه به بهترین شکل ممکن روش‌های جذب مشتری آنلاین و سپس حفظ کردن وی را فرابگیریم، باید به این سوالات کلیدی پاسخ دهیم:

۱- استراتژی جست‌وجوی کاربران چیست؟ شاید ساده‌ترین سؤال ممکن این است که استراتژی کاربران برای جست‌وجو چه چیزی می‌تواند باشد؟ با وجود اینکه این سؤال بسیار ساده است، ولی برای شروع و بررسی نوع استراتژی، بسیار کلیدی است. این سؤال کمک خواهد کرد که با تعیین استراتژی جست‌وجوی کاربران هدف خود، در فرآیند و راه‌های جذب مشتری آنلاین به درستی گام بردارید و موفق‌تر عمل کنید.

۲- رقبای ما به تاگی روی چه کلمات کلیدی مشغول کار هستند؟ آنچه بسیار مهم است، مشاهده و بررسی فعالیت رقبای خود در کسب‌وکار‌تان است. باید سعی کنید کلمات کلیدی پربازدید و پرکاربرد را که مورد استفاده رقبای‌تان است، شناسایی کنید. کلمات کلیدی نقش تأثیرگذاری در جذب مشتری آنلاین و هدایت او به وبسایت شما خواهد داشت.

۳- سرچشمه جذب مشتریان ما کجاست؟ یکی از نکات مهم آنالیز و بررسی کسب‌وکار‌تان، مشخص کردن کانال‌هایی است که در جذب مشتری بیشترین نقش را برای شما بازی می‌کنند.

در اینجا به بررسی مسائل کلیدی در جذب مشتری می‌پردازیم:

- **فروشگاه زیبا:** اولین سؤالی که باید از خودتان بپرسید این است که «یا سایت شما جذاب است؟»

طراحی یک فروشگاه اینترنتی کار بسیار سختی است، زیرا اگر طراحی زیبا نباشد، مخاطبان شما از سایت‌تان خارج خواهند شد. توجه داشته باشید که مشتریان بعد از ۳ ثانیه تصمیم به خرید کردن از فروشگاه اینترنتی شما می‌گیرند، بنابراین ظاهر سایت اولین عامل تأثیرگذار روی مخاطب و همچنین از روش‌های حفظ مشتری آنلاین است.

فعالیت در رسانه‌های اجتماعی: شبکه‌های اجتماعی یکی از راهکارهای حفظ مشتری آنلاین است که می‌توانید به صورت رایگان از آن برای پیشرفت کسب‌وکار خود استفاده کنید. البته شما برای تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی، هزینه‌ای پرداخت می‌کنید، اما حضور داشتن و استفاده کردن از این روش بسیار مهم و کلیدی است و تأثیرات بسیار مفیدی را به همراه دارد. دوستان عزیزم، کلید موفقیت در رسانه‌های اجتماعی تولید کردن محتوای جذاب، باکیفیت و باارزش است. اگر شما به درستی از این پتانسیل در رسانه‌های اجتماعی استفاده کنید، یک کانال بازاریابی رایگان را در اختیار خواهید داشت.

۴- با استفاده از چه راه‌هایی می‌توان مشتریان را به فروشگاه‌های اینترنتی کشاند؟

کاربران را سرگرم کنید: از مشتریان سؤال بپرسید و به نظرات آنها پاسخ دهید. سعی کنید توجه‌شان را جلب کنید. - از رسانه‌های اجتماعی برای کسب‌وکار خود استفاده کنید همیشه روی فیس‌بوک و اینستاگرام تمرکز کنید، زیرا بیشترین ترافیک را به سمت فروشگاه‌های آنلاین هدایت می‌کنند.

- از طرح‌های گرافیکی استفاده کنید: سعی کنید مطالب را با استفاده از عکس منتشر کنید. عکس‌ها ۵۰ درصد بیشتر از دیگر ابزارها باعث سرگرم کردن مخاطب می‌شوند.

- حفظ مشتری: ترفند دیگری که به جذب مشتریان کمک بسیاری می‌کند، حفظ مشتریان برجسته است. این نکته را همیشه به یاد داشته باشید: «هیچ تبلیغاتی مؤثرتر از مشتری راضی نیست.»

هدایای تبلیغاتی و تخفیف‌ها: همه ما دیوانه‌وار عاشق هدایای تبلیغاتی و تخفیف هستیم، ولی مقداری از هزینه را که حفظ می‌کنیم دلیل این حس نیست، بلکه یک مکانیزم روانشناسی است که باعث این حس خوشایندی می‌شود. در کل دنیا هیچ‌کس که از شنیدن کلمه «رایگان» برانگیخته می‌شود، شناخته شده است و باعث تحریک خریدار توام با رضایت می‌شود.

ایمیل مارکتینگ: بازاریابی از طریق ایمیل را هیچوقت دست کم نگیرید. این نوع بازاریابی یک راه‌حل ارزان و مؤثر برای جذب مشتریان است. تحقیقات نشان دادند که ۵۴ درصد مردم نگرش مثبت‌تری نسبت به شرکت‌هایی که از آنها ایمیل دریافت می‌کنند، دارند. چه چیزی بهتر از این که ۷۱ درصد از پاسخ‌دهندگان به ایمیل‌ها می‌گویند به هنگام خرید، ایمیلی را که برای بار اول از شما دریافت کردیم به یاد داریم. همه اینها دلایلی برای استفاده از بازاریابی از طریق ارسال ایمیل هستند.

اما چگونه باید از آن استفاده کرد؟ چندان عالی برای استفاده از این نوع بازاریابی وجود دارد که می‌توانید از آنها استفاده کنید: دربارہ محصولات جدیدتان ایمیل‌هایی ارسال کنید. - ایمیل‌هایی حاوی فروش‌های ویژه و بسته‌های تخفیفی به کاربران‌تان ارسال کنید. - بعد از خرید، ایمیل‌هایی با مضمون محصولات مشابه و یا محصولات پیشنهادی ارسال و مشتریان را برای خرید بعدی وسوسه کنید.

منبع: newseo

کارآفرینی

آفرین

اولین ایده کسب‌وکار تان چگونه به شما کمک می‌کند؟

تجربیات ۱۷ کار آفرین موفق (۳)

| |
|--|
| <div><div></div>مترجم:مژگان گوران</div> |
| <p>در شماره قبل تجربیات ۱۱ کارآفرین اشاره کردیم و در ادامه شش مورد پائینی را از نظر می‌گذرانید.</p> <p>۱۲. تا زمانی که به ایده خود علاقه‌مند نیستید وارد کسب‌وکار نشوید</p> <p>نام: کاترینا لیک</p> <p>شرکت: Stitch Fix</p> <p>ایده کسب‌وکار: در کسب‌وکار مدرسه، یکی از حوزه‌هایی که مرا به خود جذب کرد شکار و ماهیگیری بود. فکر کردم کار جالبی است و تکنولوژی زیادی برای فروشندگی در آن به کار نرفته است. به بوستون سفر و در آن اتومبیلی اجاره کردم و به نیوهمشایر رفتم. ما به مغازه‌های شکار و ماهیگیری رفتیم و یکی از آنها فروشگاه اسلحه بود. یادم می‌آید که با شخصی که آن را اداره می‌کرد صحبت کردم تا اهداف و مشکلاتش را بفهمم. در آن سفر فهمیدم که خیلی به این ایده علاقه ندارم.</p> |

۱۳. تجربیات آمده از ایده‌های بد به ارزشمندی تجربیات ایده‌های خوب هستند

نام: لوئیز وان

شرکت: Duolingo

ایده کسب‌وکار: فکر می‌کردم ایده‌ای که در ۱۲ سالگی دارم بسیار جدی است. همچنین فکر می‌کردم اولین کسی هستم که این ایده را دارد و ایده‌ای عالی است. هیچ کدام از اینها درست نبود. ایده من تولید الکتروسیته از حرکت بود. فکر می‌کردم این ایده این اجازه را به ما می‌دهد تا سالن‌های ورزشی رایگان درست کنیم، تجهیزات ورزشی را به شبکه برق وصل کنیم. هر کسی که ورزش می‌کند الکتروسیته تولید می‌کند و من می‌توانم الکتروسیته را به شرکت برق بفروشم. بنابراین لازم نیست از کسی پول بگیرم تا بیااید و ورزش کند. سالن ورزشی من رایگان خواهد بود و سالن‌های دیگر گران، بنابراین من دنیای ورزش را در دست می‌گیرم. ایده بدی از آب درآمد. دلایلش هم این بود که مردم، تولید الکتروسیته را با ارزش نمی‌دانستند.

۱۴. نحوه ایجاد یک مدل کسب‌وکار نام: بروس یون تیپ

شرکت: G Adventures

ایده کسب‌وکار: برای تحویل روزنامه‌ها باید ۱۲ سال داشته باشید، اما وقتی ۱۰ سالم بود می‌خواستم این کار را انجام دهم. زمانی‌که ۱۲ ساله بودم فهمیدم بهتر است روزنامه‌رسانی مناطق مختلف شهر را با روزنامه‌های رقیب انجام دهم. من با افراد ۱۰ و ۱۱ ساله قرارداد تحویل روزنامه بنشم و سودها را بین آنها تقسیم می‌کردم. این کار را ادامه دادم تا اینکه دستگیر شدم.

۱۵. نحو دانستن زمان رها کردن

نام: آیه بدیر

شرکت: LittleBits

ایده کسب‌وکار: اولین ایده کسب‌وکار خود را در دوران دبیرستان داشتم. من و دو نفر از دوستام کارگاه بچه‌ها را راه‌اندازی کردیم. من در بیروت بزرگ شدم و اکثر فعالیت‌های من برای بچه‌ها در جشن‌ها بود. پادم می‌آید که من و دوستانم به این فکر می‌کردیم که چرا نباید چیزی خلایق تر از پرت کردن توپ به سمت چند بطری وجود داشته باشد؟ بنابراین ما به ایده راه‌اندازی کارگاه بچه‌ها رسیدیم که ایستگاه‌های مختلف هنری و کاردستی بودند که بچه‌ها آنجا می‌نشستند، چیزی درست می‌کردند و به خانه می‌بردند. ما این کار را دو سال متوالی انجام دادیم. اولین سال ۳۰۰ نفر شرکت کردند و دومین سال ۱۰۰۰ نفر. سپس فهمیدم که این کار دارد به یک شغل تبدیل می‌شود و من باید مدرسه را تمام می‌کردم، بنابراین کار را رها کردم.

۱۶. چگونه یک نیاز بکر را برطرف کنید

نام: دکتر کتی رودان

شرکت: Rodan + Fields

ایده کسب‌وکار: اولین کسب‌وکار من در سن ۱۳سالگی با فروش کیف شروع شد. زمانی‌که کیفی را که دوست داشتم در فروشگاه مد نوجوانان در لس آنجلس دیدم، اما نتوانستم آن را بخرم. این ایده به ذهنم خطور کرد. بعد از یادگرفتن مکان عمده‌فروشی مواد لازم، از مهارت‌های خیاطی خود استفاده کردم تا ببینم چگونه می‌توانم یک کیف را خیلی بهتر طراحی کرده و درست کنم. زمانی‌که به دانشگاه رفتم از فروش کیف به فروشگاه‌های به نام The Light Brigade دست کشیدم.

۱۷. نحوه ارتباط با مخاطبی که به محصول شما علاقه‌مند است

نام: کاترین مینشو

شرکت: The Muse

ایده کسب‌وکار: زمانی‌که ۱۳ سال داشتم تصمیم گرفتم نمایشنامه بنویسم و خودم و دوستام در آنها بازی کنیم، اما فهمیدم که اگر مخاطب مشتاق نداشته باشیم، فقط والدین‌مان از روی لذتسوزی به تماشای کار ما می‌آیند. فهمیدم که فقط دو گروه از افراد هستند که ترغیب می‌شوند کارهای بچه‌های ۱۳ ساله را ببینند: آنهایی که بچه دارند و افرادی که در خانه سالمندان هستند. بنابراین گروهی به نام Star Workz Children’s Theatre ساختم. هفت سال بعد ما نمایشنامه‌ای برای ۳ تا ۲۰ مخاطب ساختم. ما یک بار برنامه‌ای ساختم که فقط سه کودک برای دیدن آن آمدند.

منبع: entrepreneur

اقتصادیچینال

۸ دلیل اینکه چرا ضرب‌الاجل‌ها برای کار آفرینان مهم هستند



موضوع متداول به تعویق انداختن است. ضرب‌الاجل‌های منطقی و استراتژیک، در حقیقت برعکس هستند

در اینجا ۸ دلیل وجود دارد که چرا ضرب‌الاجل‌های استراتژیک، مخصوصا برای کارآفرینان، حائز اهمیت هستند.

۱- شما را برای اهداف‌تان مسئول نگه می‌دارد

وقتی حرف از تعیین هدف و تعریف یک بازه زمانی برای هر کار مهمی که باید انجام شود، به میان می‌آید، موارد خیلی کمی وجود دارند که به اندازه ضرب‌الاجل‌ها، قدرت جلب توجه دارند. چه این ضرب‌الاجل توسط یک مشتری، مدیر، یا خودتان تعیین شده باشد، آن تمام ذنفع‌ها را در یک حالت موافق قرار می‌دهد، یعنی همه در جهت یک هدف مشترک کار می‌کنند. اگر شما به خود یک ضرب‌الاجل شخصی بدهید، در حقیقت یک معیار حیاتی ایجاد کرده‌اید که با آن فعالیت (یا عدم فعالیت) شما، شاید یک شکست یا یک موفقیت پنداشته شود. در این شرایط، فقط شمایید که مسئول نتیجه‌هستید.

۲- هر حرکت خود را در جهت مثبت حفظ کنید

به‌خاطر اینکه در تعریف شما مزایای دستیابی به موفقیت، اغلب مهم‌تر از شکست است، مردمی که ضرب‌الاجل‌های استراتژیک تعیین می‌کنند، تمایل دارند در جهت رسیدن به آن ضرب‌الاجل کار کنند. هرچه ضرب‌الاجل نزدیک می‌شود، افراد آشفته‌تر یا پانگیزه‌تر می‌شوند. وقتی مردم آشفته یا پانگیزه شده‌اند، تمایل دارند حرکت کنند و کاری انجام دهند.

با گذر زمان، هرچه شما در کار کردن با ضرب‌الاجل‌ها احساس راحتی بیشتری کنید و به توانایی‌های خود اطمینان داشته باشید، آن ناآرامی‌ها راهی برای هیجان باز می‌کنند. از آنجایی که کارهای مثبت – هرچقدر که کوچک باشند– شما را در دستیابی به اهداف‌تان نزدیک‌تر می‌کنند، هرچه پیشرفت بیشتری می‌کنند، هرچه پشرفت بیشتری در جهت مراحل مهم زندگی خود داشته باشید، تمایل بیشتری خواهید داشت که کارهای مثبت را انجام دهید. اگر زمانی که صرف کارها می‌کنید بی‌رحمانه اولویت‌بندی نکنید – که ضرب‌الاجل‌ها برای شما این کار را انجام می‌دهند– یک مجری متوسط خواهید بود و بدون اینکه کاری از پیش برید، ضرب‌الاجل‌های شما فراخواهند رسید.

۵- شما را نسبت به قول‌هایی که نمی‌توانید حفظ کنید، صادق و بی‌میل نگه می‌دارد

ضرب‌الاجل‌ها به نفع همه هستند، اما نباید به همه آنها «بله» بگویید. در حقیقت، اگر تشخیص می‌دهید که یک ضرب‌الاجل پیشنهادی برای تحویل یک کار با کیفیت، خیلی غیرواقعی است، این وظیفه شماست که عقب بکشید و اطمینان بایدید که نتایج پایانی را به بهای عجله در تحویل کار قربانی نمی‌کنید. از طرف دیگر، بعضی از ضرب‌الاجل‌ها خیلی سست هستند و به شما زمان آزاد زیادی می‌دهند و شما را مجبور نمی‌کنند در دستیابی به هدف خلاق باشید. قدرت و ضعف‌هایی

ضرب‌الاجل‌ها به نفع همه هستند، اما نباید به همه آنها «بله» بگویید. در حقیقت، اگر تشخیص می‌دهید که یک ضرب‌الاجل پیشنهادی برای تحویل یک کار با کیفیت، خیلی غیرواقعی است، این وظیفه شماست که عقب بکشید و اطمینان بایدید که نتایج پایانی را به بهای عجله در تحویل کار قربانی نمی‌کنید. از طرف دیگر، بعضی از ضرب‌الاجل‌ها خیلی سست هستند و به شما زمان آزاد زیادی می‌دهند و شما را مجبور نمی‌کنند در دستیابی به هدف خلاق باشید. قدرت و ضعف‌هایی

۷- اعتماد به نفس خود را افزایش دهید

اینکه دائم‌ا ضرب‌الاجل را با موفقیت پشت سر می‌گذارید، این منفعت را دارد که در طولانی‌مدت، اعتماد به نفس شما و تیم‌تان بیشتر می‌شود. آن اعتمادبه‌نفسی که شما با تحویل محصولات و ارائه خلاقیت‌های خود به دنیای واقعی کسب می‌کنید، نه‌تنها به شما کمک می‌کند در آینده مشتری‌ها و مسئولیت‌های بیشتری قبول کنید، بلکه همچنین به شما

منبع: thebalance

شناسایی کنید که مربوط به هر ضرب‌الاجلی هستند که به شما پیشنهاد شده‌اند و همچنین در درون فرآیند تعیین ضرب‌الاجل خودتان نیز وجود دارند. همیشه سراغ بخش شیرینی بروید که ضرب‌الاجل‌ها شما را به فعالیت وا می‌دارند و خلاقیت شما را تحریک می‌کنند، نه بی‌علاقگی و سرسری انجام دادن کارها! چه شما یک کارآفرینی هستید که مستقیما با مشتریان کار می‌کنید، یا با چندین کارمند خود کار می‌کنید، همیشه سعی کنید وقتی نوبت به ضرب‌الاجل‌ها می‌رسد، انتظارات را با دقت مدیریت کنید. هیچ وقت تعیین ضرب‌الاجل احتمال موفقیت را تا ۱۱،۵ برابر افزایش می‌دهد.

۶- به شما اجازه می‌دهد شکست‌های کوچک را بپذیرید و به حرکت ادامه دهید

بعضی از مردم وقتی نوبت به صنعت، کسب‌وکار یا شغل آنها می‌رسد، تقریبا خواستار نتایج عالی هستند. به‌طور ذاتی این مسئله چیز بدی نیست، چراکه می‌تواند شما را به سمت مقابله با بعضی از محدودیت‌های حرفه‌ای و درونی کنونی شما سوق دهد. اما اگر به کمال مطلوب اجازه دهید در هر جنبه فرایند تصمیم‌گیری شما وارد شود، کمال نیز می‌تواند یک مانع بزرگ برای پیشرفت شما به حساب آید. خوشبختانه وقتی یک ضرب‌الاجل محدود دارید، خودتان را مجبور می‌کنید میل به کمال را فراموش کنید تا کار خود را به موقع تحویل دهید، چراکه تحویل به موقع مهم‌تر از این است که نتایج بی‌پایان داشته باشید. به اندازه کافی این کار را انجام دهید و بدین طریق آن بخشی از تمرین شما می‌شود. برای موفقیت در ضرب‌الاجل، شاید باید موقتا ویژگی‌های خوبی را که باید داشته باشید کنار بگذارید و کار قابل تحویل خود را حداقل محصول قابل عرضه کنید. ضرب‌الاجل‌ها، روزنامه‌نگاران و نویسندگان را مجبور می‌کند آرایش یک پاراگراف را رها کنند و در عوض بر این تمرکز کنند که مقاله را در محدودیت زمانی که دارند در بهترین حالت ممکن به پایان رسانند.

۴- به شما کمک می‌کند اولویت‌بندی کنید و فقط بر چیزی که بیش از همه حائز اهمیت است متمرکز باشید

ضرب‌الاجل‌ها مستقیما بر زمان شما (و هر کسی) اثر می‌گذارند. بنابراین، شما را مجبور می‌کنند کارهای خود را بر حسب اولویت سازمان‌دهی کنید، به‌طوری‌که فقط روی مقاصدی کار کنید که شما را به مهم‌ترین اهداف‌تان نزدیک می‌کند. باید یاد بگیرید چطور بر مراحل مهم زندگی خود تمرکز کنید و به بقیه موارد نه بگویید. در غیر این صورت، غرق در باتلاق اینتیکس ایمیل‌ها و فیس‌بوک خود می‌شوید، یا به مسئولیت‌هایی گره می‌خورید که باعث می‌شود برنامه ضعیفی برای آنچه از همه مهم‌تر است، ارائه دهید. به عبارت دیگر، اگر زمانی که صرف کارها می‌کنید بی‌رحمانه اولویت‌بندی نکنید – که ضرب‌الاجل‌ها برای شما این کار را انجام می‌دهند– یک مجری متوسط خواهید بود و بدون اینکه کاری از پیش برید، ضرب‌الاجل‌های شما فراخواهند رسید.

۳- نوآوری و خلاقیت ایجاد می‌کند

برای افرادی که موفقیت‌محور هستند، ضرب‌الاجل‌ها اغلب یک چالش سرگرم‌کننده و یک فرصت برای خلق ارزش می‌شود. چه ضرب‌الاجل شما برای تحویل کار کارمند، پیش از برنامه زمانی باشد، یا برای تسلیم یک

دیدگاه

سخنانی از کار آفرینان مشهور در مورد کار آفرینی

| |
|--|
| <div><div></div>سخنانی الهام‌بخش از بهترین بهترین‌ها</div> |
| <p>مترجم: مژگان گوران</p> |

در شروع کسب‌وکار خود، به دنبال الهام و انگیزه می‌گردید؟ دیگر نگردید! بعضی از چیزهایی که معروف‌ترین کارآفرینان دنیا باید درباره کار آفرینی بگویند، در اینجا آمده است: هنگامی که به یک مانع برمی‌خورید، آن را به یک موقعیت تبدیل کنید. می‌توانید انتخاب کنید. می‌توانید بر مشکل غلبه کرده و برنده باشید و می‌توانید اجازه دهید مشکل شما را شکست داده و بازنده باشید. انتخاب، فقط و فقط مال شماست. شکست را نپذیرید.

آن مسیری را بروید که بازنده‌ها نمی‌روند. خستگی به خاطر موفقیت، بسیار بهتر از استراحت به خاطر شکست است.

- ماری کی اش- موسس شرکت آرایشی بهداشتی ماری کی

یک کارآفرین، لقمه بزرگ‌تر از دهانش برمی‌دارد، به این امید که نحوه جویندنش را به سرعت یاد می‌گیرد.

- روی اش، از موسسان صنایع لیثون
موقعیت‌های کسب‌وکار، مانند اتوبوس هستند، همیشه یکی دیگر در حال رسیدن است.

- ریچارد برانسون، موسس گروه شرکت‌های ویرجین
نکته اصلی این است که بلند شوید و کاری کنید. به همین راحتی. افراد زیادی ایده دارند، اما افراد کمی هستند که تصمیم می‌گیرند با ایده‌ها، همین حالا کاری کنند نه فردا، نه هفته آینده، بلکه همین امروز. یک کار آفرین واقعی، مرد عمل است نه فردی رویاپرداز.

- نولان بوشنل، موسس شرکت‌های آتاری و چاک

- ئی، چپرز
نوآوری، ابزار مخصوص کارآفرینان است، ابزاری که با آن از تغییر، موقعیتی برای کسب‌وکار متفاوت یا خدمات متفاوت می‌سازند.

این نوآوری، قابل ارائه به عنوان یک اصل بوده و همچنین قابل یادگیری و اجرا است. کارآفرینان باید به صورتی هدفمند، به دنبال منابع نوآوری، تغییرات و علائم آنها که موقعیت‌هایی برای نوآوری موفق را نشان می‌دهند، بگردند. آنها باید بتوانند اصول یادگیری موفق را به کار گیرند.

- پیتر اف. دراگر، پدر مدیریت نوین
من هیچ وقت یک نوآوری را تکمیل نکردم، مگر اینکه در مورد خدشتمی که می‌تواند به دیگران بدهد فکر کرده باشم. ... اول می‌بینم دنیا به چه چیزی نیاز دارد، سپس نوآوری را شروع می‌کنم.

- توماس ادیسون
مسئله مهم، ترسیدن از استفاده از فرصت است. به یاد داشته باشید، بزرگ‌ترین شکست، تلاش نکردن است. هر وقت کاری را که دوست دارید انجام دهید پیدا کردید، در انجام آن بهترین باشید.

- دبی فیلدز، موسس شرکت شیرینی‌های میسیز فیلدز جوان بودیم، اما نظر و ایده‌های خوب و اشتیاق زیاد داشتیم.

- بیل گیتس، موسس شرکت مایکروسافت
موفقیت ما از همان ابتدا، بر پایه مشارکت و همکاری بود

- بیل گیتس
کارآفرینان، ریسک‌پذیرند. آنها حاضر هستند در جایی که اعتبار و یا سرمایه‌شان در معرض خطر است برای حمایت از یک ایده و یا سازمان ریسک کنند. آنها مسئولیت موفقیت یا شکست در ریسک را می‌پذیرند و پاسخگوی تمام جواب آن هستند.

- ویکتور کسام، که برای ماشین‌های اصلاح الکتریکی رمینگتون، معروف است

اگر واقعا راه‌اندازی کسب‌وکار خود، کار آسانی بود، میلیون‌ها فرد بیفکر هستند که کارهای خود را رها و کاری را که متعلق به خودشان باشد آغاز می‌کنند. کسی برای تکمیل نیروی کار و اجرای طرح کسب‌وکار، باقی نمی‌ماند. بیل زکینن، برنده The Apprentice دونالد ترامپ طرز فکر محافظه‌کارانه شما از نیروی کار، چیز زیادی به شما نمی‌دهد. از طرفی طرز فکر گوش کردن به ندای درونی در کار آفرینی، می‌تواند شما را به هر جایی که دوست دارید ببرد یا اینکه به‌طور کلی شما را بیکار کرده و کسب‌وکار تان را بر باد دهد. ... اما این تفکر، بسیار جالب‌تر است، اینگونه فکر نمی‌کنید؟

- بیل راتکین
هیچ کس درباره کار آفرینی به عنوان ماندگاری و پایداری صحبت نمی‌کند، بلکه دقیقا در مورد اینکه کار آفرینی چیست و چه چیزی تفکر خلاق را به وجود می‌آورد، صحبت می‌شود. اداره اولین فروشگاه به من یاد داد که هیچگونه علم مالی وجود ندارد، بلکه همه چیز درباره داد و ستد، خرید و فروش است.

- آنتینا رادیک- موسس پادی شاپ
همیشه دیده‌ام که دیدگاه من درباره موفقیت، دیدگاهی سنت شکن است. موفقیت برای من، پول یا وضعیت یا شهرت نیست، بلکه یافتن یک زندگی است که به من حس لذت، اتکای به نفس و مفید بودن برای دنیا را بدهد.

- آنتینا رادیک
تجربه، چیزهایی به من یاد داد. اول گوش دادن به ندای درون است، مهم نیست که چیزی روی کاغذ چقدر خوب به نظر می‌رسد. دوم این است که ثابت قدم بودن در چیزی که می‌دانید، به نفع شماست و سوم، گاهی وقت‌ها بهترین سرمایه‌های شما آنهایی هستند که شما آنها را نمی‌سازید.

منبع: thebalance



اقتصاد دیجیتالی، در گاهی فرار از بحران بیکاری



فضای مجازی به عنوان بستر اصلی اقتصاد دیجیتالی دیگر از حالت یک فضای سرگرم کننده یا صرفاً ارتباطی خارج شده است. حالا بخش قابل توجهی از کسب و کارهای جدید که میزان قابل توجهی از حجم گردش مالی را هم به خود اختصاص داده است، در این فضای مجازی انجام می‌شود. فضای مجازی به تناسب همین قابلیت جذب سرمایه‌ای که دارد برای جذب اشتغال هم گزینه بسیار جالبی به نظر می‌رسد. به گزارش ایسنا، واقعیت این است که تحولات تکنولوژیکی روز به روز به همه حوزه‌های سنتی‌تر رسوخ پیدا می‌کند و ماهیت سازوکاری آنها را تغییر می‌دهد. اقتصاد یکی از این حوزه‌هاست که اخیراً و با پیشرفت فناوری‌های اطلاعاتی و ارتباطاتی در همه شاخه‌های بانکداری، تجارت، صنعت، اشتغال و... از این فناوری‌ها تأثیر پذیرفته است. فضای مجازی خود حالا علاوه بر تأثیرهایی که بر اقتصاد گذاشته اساساً تبدیل به شاخه‌ای جدید از اقتصاد با عنوان «اقتصاد دیجیتال» شده است.

فضای برای جهش در اقتصاد دیجیتال مساعد است

در این باره یک کارشناس حوزه بانکداری الکترونیک، با بیان اینکه فناوری اطلاعات و ارتباطات توانسته است صورت اقتصادی دنیا را متحول کند، اظهار کرد: این تحول یکی به صورت ایجاد خدمات و محصولات است که از قبل وجود نداشته است و دیگری هم به صورت بازآفرینی خدماتی است که از قبل وجود داشته است. ایمان اسلامیان ادامه داد: امروزه بانک‌ها، بیمه‌ها و بورس با روی کار آمدن فناوری‌های اطلاعاتی و ارتباطاتی دچار تحولی شگرف شده‌اند و به سمت اقتصاد دیجیتال حرکت کرده‌اند که این اتفاق بزرگ به صورت خیلی محسوس روی تولید داخلی کشورها تأثیر گذاشته است. کشورهای سنگاپور و کره جنوبی از آن دسته کشورهایی هستند که در فضای اقتصاد دیجیتال پیشرفت چشمی داشته‌اند. این کشورها با فراهم آوردن زیرساخت‌های دیجیتالی موجب رشد اقتصادی را در کشور خود فراهم کرده‌اند. در کشور ما نیز البته حرکتی صورت گرفته که یک نمونه از آن ایجاد تاکسی‌های اینترنتی است که براساس نمونه مشابه آمریکایی خود ایجاد شده است. اقتصاد دیجیتالی مفهوم نسبتاً جدیدی است که با گسترش فناوری اطلاعات و به کارگیری آن در جوامع در حال تکامل است.

درآمد چندبرابری اقتصاد دیجیتال نسبت به اقتصاد نفتی

بحث نوپای اقتصاد دیجیتال حالا تا آنجا بالا گرفته که حتی به لحاظ درآمدی از حوزه‌های مربوط به انرژی پردرآمدتر شده است. شرکت‌های فعال در حوزه فعالیت‌های مربوط به فناوری اطلاعات همچون گوگل، مایکروسافت و آمازون حالا درآمدی بالاتر از مجموع درآمد‌های نفتی در کل دنیا دارند. این موضوع اهمیت توجه به حوزه فناوری اطلاعات را در اقتصاد کشور مشخص می‌کند، مخصوصاً که ما داعیه افزایش درآمد‌های غیرنفتی را در کشور داریم.

در این باره ناصرعلی سعادت با اشاره به مباحث مطرح شده در مورد کاهش وابستگی کشور به درآمد‌های نفتی، اظهار کرد: زمانی سیاست‌گذاران ما به سمت برجسته‌تر کردن کشاورزی و حتی صنایع خودروسازی در اقتصاد رفتند، اما موفقیت چندانی حاصل نشد. در عوض اگر بتوانیم صنعتی را در کشور معرفی کنیم که از نظر استعدادی و حجم نیروی جوان و فارغ‌التحصیلان بتواند در کشور رشد یابد و جایگزینی برای درآمد‌های نفتی ایجاد کند آن حوزه، حوزه ارتباطات و فناوری اطلاعات خواهد بود.

رئیس سازمان صنایع رایانه‌ای کشور با اشاره به برخی آمارهای جهانی در مورد درآمد شرکت‌های مرتبط با فناوری اطلاعات، بیان کرد: درآمد شرکت‌های فعال در بازار فناوری اطلاعات و ارتباطات در سراسر جهان حدود ۲.۵ برابر کل فروش نفت جهان در یک سال بوده است که این اهمیت اقتصادی صنعت ارتباطات و فناوری اطلاعات را در دنیا نشان می‌دهد؛ صنعتی که روز به روز به اهمیت آن هم افزوده می‌شود.

اقتصاد دیجیتال بدون حضور جوانان محقق نمی‌شوند

یکی از قالب‌های مهم تحقق اقتصاد دیجیتال در کشور توجه به حوزه کسب و کارهای نوپاست، مخصوصاً در کشور ما که بیکاری هم مسئله‌ای مهم و قابل توجه است، توجه به این حوزه می‌تواند در حل نسبی مشکل بیکاری هم در حد و اندازه خود مؤثر باشد. توجه لزوماً به معنای حمایت دولتی از این کسب و کارها نیست، بلکه مهم‌تر از آن رفع موانع قانونی و مقرراتی از سر راه آنها است.

رضا باقری اصل - معاون دولت الکترونیک سازمان فناوری اطلاعات - در گفت‌وگو با ایسنا درباره نقش کسب و کارهای اینترنتی در رونق اقتصاد دیجیتال می‌گوید: بحث دیجیتالی که یکی از زیربنای اصلی توسعه اقتصاد دیجیتالی است، بخش عمده‌ای از آن توسط فعالیت‌های بخش خصوصی شکل می‌گیرد. در واقع اما بازیگران اصلی رونق این حوزه جوانان تحصیلکرده‌ای هستند که در این حوزه‌ها کسب دانش کرده و فعالیت خود را آغاز کرده‌اند.

وی با بیان اینکه ما تحقق اقتصاد دیجیتال را بدون حضور جوانان تحصیلکرده شاهد نخواهیم بود، اضافه کرد: تمام کشورهای پیشرو در زمینه اقتصاد دیجیتال، توسعه خود را بر توسعه مهارت‌های دیجیتالی و مدیریت دیجیتالی بنا کرده‌اند. کشور ایران نیز به واسطه علاقه‌مندی جوانان به این حوزه‌ها و همینطور شاید فاصله زیادی که در دیگر صنایع با کشورهای توسعه یافته داریم فارغ‌التحصیلان زیادی را در حوزه‌های مربوط به ICT داشته‌ایم.

معاون دولت الکترونیک سازمان فناوری اطلاعات با تأکید بر اینکه در حوزه نیروهای انسانی ظرفیت ویژه‌ای را در حوزه‌های دیجیتالی در کشور داریم، اظهار کرد: در مورد زیرساخت‌های حقوقی و فرهنگی مربوط به کسب و کارهای دیجیتالی مشکلاتی داریم که باید حل شوند که اگر حل شوند می‌توانند تحولاتی جدی را در حوزه ICT در کشور به وجود بیاورند.

یک کارشناس نیز با بیان اینکه مدل‌های کسب و کار در کشور در حال تغییر است، اظهار کرد: نمود این تغییر در جامعه ما در ظهور شرکت‌های بزرگ تاکسی‌های اینترنتی و فروشگاه‌های اینترنتی دیده می‌شود که از قضا تراکنش مالی بسیار بالایی هم دارند و از بسیاری از کسب و کارهای قدیمی هم نوع خود پیشی گرفته‌اند.

محمدرضا عالیان با بیان اینکه دولت می‌تواند تنها نقش نظارتی در حوزه کسب و کارهای اینترنتی و اقتصاد دیجیتال داشته باشد، اضافه کرد: اما در این حوزه مسئولان دولتی وارد فضای اجزایی شده‌اند که در صورتی که رئیس سازمان نظام صنفی رایانه‌ای کشور، حکمش را از رئیس جمهوری می‌گیرد و این اهمیت بخش خصوصی را نشان می‌دهد که در اندازه یک وزیر اهمیت دارد. قوانین پولی و بانکی باید به سستی می‌رود که بتواند شرایط را برای تبادل مالی از طریق ارزهای دیجیتال را تسهیل کند، چراکه این ارزها برای توسعه تبادلات و کسب و کارهای اینترنتی بسیار کاربردی خواهند بود.

نگاه ویژه دولت به فضای مجازی برای رفع بیکاری همچنین ابوالحسن فیروزآبادی - رئیس مرکز ملی فضای مجازی - با بیان اینکه رئیس‌جمهوری نگاه ویژه‌ای به ایجاد اشتغال از طریق فضای مجازی دارد، تصریح کرد: اشتغال در فضای مجازی با سرمایه‌گذاری کمتری ایجاد می‌شود و به همین دلیل مرکز توجه دولت قرار گرفته است و مطالعات گسترده‌ای انجام گرفته تا در ساختار شورای عالی و مرکز ملی فضای مجازی هم به اقتصاد دیجیتال به‌طور ویژه پرداخته شود.

دبیر شورای عالی فضای مجازی ادامه داد: بانک مرکزی و شرکت خدمات انفورماتیک می‌توانند در تسریع در تنظیم سیاست‌ها و مصوبات حوزه اقتصاد دیجیتال و جمع‌بندی مباحث مربوطه در کنار مرکز ملی فضای مجازی قرار گیرند.

فیروزآبادی به ظهور فین‌تک‌ها و برخی مباحث جدید پولی و مالی در دنیا همچون پول‌های رمزی اشاره و بیان کرد: مرکز ملی فضای مجازی و بانک مرکزی می‌توانند در زمینه مطالعه و رصد تحولات ملی و بین‌المللی، نحوه تعامل با فین‌تک‌ها، سیاست‌گذاری‌ها، مباحث حقوقی، بهره‌برداری از فرصت‌های فضای مجازی و پیشبرد پروژه‌های کلان کشور در کنار یکدیگر قرار گیرند.

با این حال فضای مجازی همانطور که در ایجاد مشاغل کاملاً جدید و متفاوت از گذشته موفق بوده است، در تضعیف برخی مشاغل سنتی هم نقش داشته است. بسیاری از همین فروشگاه‌های اینترنتی توانسته‌اند جای فروشگاه‌های اینترنتی و مشاغل خرد و پیمانه‌ای را که قبلاً رونق داشته‌اند بگیرند. اما این به خودی خود تهدید به حساب نمی‌آید، بلکه تهدید زمانی است که از ظرفیت مثبت ایجاد اشتغال توسط فضای مجازی بهترین استفاده ممکن را نبریم.

تثبیت اشتغال با دادن آموزش به شهروندان

فضای مجازی به عنوان بستر اصلی اقتصاد دیجیتالی دیگر از حالت یک فضای سرگرم کننده یا صرفاً ارتباطاتی خارج شده است. بخش قابل توجهی از کسب و کارهای جدید که میزان قابل توجهی از حجم گردش مالی را هم به خود اختصاص داده است، در این فضای مجازی انجام می‌گیرد. فضای مجازی به تناسب همین قابلیت جذب سرمایه‌ای که دارد برای جذب اشتغال هم گزینه بسیار جالبی به نظر می‌رسد. اساساً درباره تأثیر فناوری اطلاعات بر اشتغال دو نگرش وجود دارد؛ نگرش اول به ایجاد مشاغل جدید در عرصه فناوری اطلاعات توجه دارد و ایجاد مشاغل در این حوزه را نویدبخش رشد اشتغال می‌داند. براساس این دیدگاه، فناوری اطلاعات زمینه‌ساز ایجاد فرصت‌های شغلی جدیدی خواهد بود که بر نرخ اشتغال می‌افزاید. نگرش دوم هم که ارتقای نقش ماشین‌ها و سیستم‌های کامپیوتری در کسب و کار را مطرح می‌کند معتقد است که چنین حرکتی حذف تدریجی جایگاه انسان در مشاغل موجود و در نتیجه کاهش فرصت‌های شغلی را به دنبال دارد.

اما وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات در پاسخ به سؤال ایسنا در مورد مسئله بودن یا نبودن ایجاد اشتغال برای دولت در طرح بزرگ

نسل جدید هم استفاده کنیم. اما باید با فکر به این مقوله وارد شویم تا همین افرادی را که در مشاغل سنتی هستند توانمند کنیم تا در اقتصاد دیجیتال هم نقش داشته باشند.

آذری جهرمی ادامه داد: اشتغال در فضای جدید را می‌توان با آموزش به بخش‌های مختلف تثبیت کرد. به این صورت که کسانی بیایند و در این عرصه فعالیت کنند که خودشان صاحب فن و کسب و کاری در حوزه سنتی هستند.

او همچنین در جایی دیگر اظهار کرده بود: پروژه‌ای با همکاری وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی تحت عنوان طرح تکاپو طراحی شده است که در آن مکانیزم‌های رشد خلاقیت‌های جوانان و دانشجویان در نظر گرفته شده است که در سفر اخیر خود به استان سیستان و بلوچستان در آن استان مرکز توسعه کسب و کارهای نوپا را راه‌اندازی کرده که در آن مشاوره‌هایی را به جوانان جوانی کار داده می‌شود.

اقتصاد دیجیتالی؛ بستری برای اشتغال تحصیلکرده‌ها

برخی کارشناسان با ارائه تعریفی از اقتصاد دیجیتالی به اهمیت استراتژیک آن‌ها در تحقق این مفهوم در اقتصاد کشور اقدامات وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات را در این حوزه به تنهایی کافی نمی‌دانند. آنها اقتصاد دیجیتالی را استفاده از پلت‌فرم‌های دیجیتال مانند سایت‌ها، اپلیکیشن‌ها و شبکه‌های مجازی در فضای فعالیت اقتصادی تعریف کرده و معتقدند فعالیت‌هایی چون پرداخت‌های روزمره و تراکنش‌ها که به صورت ناخودآگاه در فضایی غیر از فضای سنتی اتفاق می‌افتد از نمودهای عینی مفهوم اقتصاد دیجیتال در کشور است؛ امروزه بسیاری از شرکت‌های بزرگ با سرمایه بزرگ اقتصادی در حیطه فناوری اطلاعات قرار گرفته‌اند که اهمیت هرچه بیشتر حوزه دیجیتالی را در اقتصاد جهانی نشان می‌دهد.

در این باره به نظر می‌رسد اقدامات وزارت ارتباطات در حوزه تضمین افزایش سرعت به عنوان یک زیرساخت جدی در این حوزه قابل تقدیر است، اما کافی نیست. برای توسعه اقتصاد دیجیتال در کشور باید به استراتژیک‌ها و مخصوصاً تجارت الکترونیکی توجه کرد، چراکه این مقوله بسیار می‌تواند در ایجاد بسترهای اقتصادی هماهنگ با فناوری اطلاعات مؤثر باشد؛ از اقدامات تأثیرگذار در این حوزه تضمین حمایت‌های قانونی یا حداقل برداشتن موانع مقرراتی از پیش روی این کسب و کارهاست.

گفتنی است اقتصاد دیجیتالی که در مواردی اقتصاد اینترنتی، اقتصاد نوینی یا اقتصاد شبکه‌های هم نامیده می‌شود، اقتصادی است که بر پایه فناوری‌های دیجیتال شامل شبکه‌های ارتباط دیجیتالی (اینترنت و دیگر شبکه‌های ارزشی افزوده)، رایانه‌ها، نرم‌افزار و دیگر فناوری‌های اطلاعاتی مرتبط استوار است.

آگهی موضوع ماده ۳ قانون تعیین تکلیف اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

در اجرای ماده ۳ قانون تعیین تکلیف اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی اسامی اشخاصی که باسناد مدارک ارائه شده از طریق هیات حل اختلاف موضوع قانون مذکور مستقر در ثبت خلیخال تقاضای رسیدگی و ثبت و صدور سند مالکیت نسبت به مورد خریداری خود را نموده‌اند و مالکیت متصرفی و مفروضی ایشان برابر آرای صادره از هیات مذکور تأیید و به اداره ثبت اعلام گردیده که پس از اختصاص پلاک ثبتی مراتب بشرح ذیل در دو نوبت جهت اطلاع آگهی می‌شود:

۱۲۹۱/۱۹۹ اصلی، ششدانگ یکباب انباری و محوطه متصرفی آقای اکبر مرچانی ریک ملکی مختار و جمشید و خورشید همگی خدادادبان بمساحت ۱۴۴/۸۰ مترمربع
۱۳۸۱/۸۹ اصلی، ششدانگ یکباب انباری و محوطه متصرفی آقای سجاد جعفری کلان ملکی سید بیوک ملجانی بمساحت ۱۶۱/۷۰ مترمربع
۱۳۲۱/۲۵۵ اصلی، ششدانگ یکباب انباری و محوطه متصرفی آقای فرزاد خادمی ننه کران ملکی سید اسحق مرچانی بمساحت ۱۶۰ مترمربع
۱۳۷۳/۲۴ اصلی، ششدانگ یکباب ساختمان مسکونی متصرفی آقای نجف برجعلیزاده ملکی عسگر شریفیان بمساحت ۵۷/۲۵ مترمربع
۱۷۵۲/۲۹ اصلی، ششدانگ یکباب انباری و محوطه متصرفی آقای توید باقری ملکی ولی اله منتظری بمساحت ۹۶/۷۷ مترمربع
۱۹۵۶/۱۹ اصلی، ششدانگ یکباب ساختمان مسکونی متصرفی آقای تقی شکری پور گهیم ملکی حسن لطفی بمساحت ۱۲۵/۳۸ مترمربع

ازبخش ۷ خاندنبدل خلیخال؛
۱۹۰۹/۲۷۳۴ اصلی، ششدانگ یکباب ساختمان تجاری و مسکونی متصرفی آقای سید اسماعیل رفیعی اندلیلی ملکی سید الیاس رفیعی بمساحت ۲۹۶/۷۰ مترمربع واقع در اراضی قریه اندلیلی
۱۹۰۹/۲۷۳۷ اصلی، ششدانگ یکباب ساختمان تجاری و مسکونی متصرفی آقای سید ابراهیم رفیعی اندلیلی ملکی سید الیاس رفیعی بمساحت ۲۹۴/۶۰ مترمربع واقع در اراضی قریه اندلیلی
۱۹۵۱/۳۳۵ اصلی، ششدانگ یکباب ساختمان مسکونی متصرفی آقای صابر مهرپور خانفاه ملکی حمید رحیمی بمساحت ۲۲۳/۲۰ مترمربع واقع در قریه خانفاهبفراچرد
۱۹۵۳/۲۶۲ اصلی، ششدانگ یکباب ساختمان مسکونی متصرفی خانم سیده اشرف موسوی ملکی شمشای خوش بمساحت ۲۲۳/۸۵ مترمربع واقع در اراضی قریه خوچین

۱۹۵۳/۲۶۴ اصلی، ششدانگ یکباب ساختمان تجاری متصرفی آقای زراق خواجه ملکی ذبیح اله خوچینی بمساحت ۸۲/۸۷ مترمربع واقع در اراضی قریه خوچین
۱۹۵۳/۲۶۴ اصلی، ششدانگ یکباب انباری و محوطه متصرفی آقای نوراله محمد دوسئی ملکی رمضان فتح الهی بمساحت ۲۰۰/۲۲ مترمربع واقع در اراضی قریه خوچین
۱۹۵۳/۲۶۵ اصلی، ششدانگ یکباب انباری و محوطه متصرفی خانم رقیه بخشعلیان خوچین ملکی برات بخشعلیان بمساحت ۵۲۶ مترمربع واقع در اراضی قریه خوچین
۱۹۵۳/۲۶۶ اصلی، ششدانگ یکباب ساختمان مسکونی متصرفی آقای اصغر نوذر قوسجین ملکی ورت میرحمید پورحرمزه بمساحت ۱۱۲ مترمربع واقع در اراضی قریه خوچین

ازبخش ۱۷ خورشستم خلیخال؛
۲۰/۲۰۲ اصلی، ششدانگ یکباب انباری و محوطه متصرفی خانم هاجر صدقی هنجین ملکی حافظ صدقی بمساحت ۲۰۵/۹۳ مترمربع واقع در هنجین های محلی و کثیر الانتشار در شهرها منتشر و در روستاها رای هیات الصاق تا در صورتی که اشخاص ذینفع به رای اعلام شده اعتراض داشته باشند باید از تاریخ انتشار اولین آگهی و در روستاها از تاریخ الصاق در محل تا دو ماه اعتراض خود رایه اداره ثبت محل وقوع ملک تسلیم و رسید اخذ نمایند. معترض باید طرف یکماه از تاریخ تسلیم اعتراض میبادرت به تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل نماید و گواهی تقدیم دادخواست به اداره ثبت محل تحویل دهد که در این صورت اقدامات ثبت موکول به ارائه حکم قطعی دادگاه است و در صورتی که اعتراض در مهلت قانونی واصل نگردد یا معترض گواهی تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل را ارائه نکند اداره ثبت میبادرت به صدور سند مالکیت می نماید و صدور سندمالکیت مانع از مراجعه معترض به دادگاه نیست.
تاریخ انتشار نوبت اول ۹۶/۱۱/۱۹ تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۶/۱۱/۲۴
الف ۹۶/۲۰/۲۱۵ کفیل اداره ثبت اسنادواملاک بهشهر - عمیرعابد باباتی

آگهی موضوع ماده ۳ قانون وماده ۱۳ آئین نامه تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی

برابر رای شماره ۱۳۹۶۶۰۳۱۰۶۰۰۰۷۲۸۴ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در احد ثبتی حوزه ثبت ملک ورامین تصرفات مالکانه و بلاعارض مناقضی آقای رضا مهری فرزند مصطفی به شماره شناسنامه ۱۸۱۰ صادره از سبزوآر در ششدانگ یک باب خانه به مساحت ۴۹/۲۵ متر مربع پلاک ۱۵ فرعی از ۱۰۲ اصلی واقع در قریه ده شریفا بمساحت ۱۶۰ مترمربع رسمی آقای قاسم عرب سهرنگی محرز گردیده است لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می‌شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت مناقضی اعتراضی داشته باشند می‌توانند ازتاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دوماه اعتراض خود را به اداره تسلیم و پس از اخذ رسید طرف مدت یکماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مرجع قضائی تقدیم بدیعی است در صورت انقضا مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سندمالکیت مناقضی صادر خواهد شد
تاریخ انتشار نوبت اول ۹۶/۱۱/۱۷ تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۶/۱۱/۲۳

الف ۶۷۰ رئیس ثبت اسنادواملاک محمدرحیم پوراینتی

آگهی موضوع ماده ۳ قانون وماده ۱۳ آئین نامه تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی

برابر رای شماره ۱۳۹۶۶۰۳۱۰۶۰۰۰۳۴۴۴ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در احد ثبتی حوزه ثبت ملک ورامین تصرفات مالکانه و بلاعارض مناقضی آقای قاسم شهباز فرزند حسینیقلی به شماره شناسنامه ۴۶۰ صادره از در ششدانگ یک باب خانه به مساحت ۹۰ متر مربع پلاک ۵۴۲ فرعی از ۹۸ اصلی واقع در قریه اسفندابان ورامین خریداری از مالک رسمی آقای ابراهیم یونس محرز گردیده است لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می‌شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت مناقضی اعتراضی داشته باشند می‌توانند ازتاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دوماه اعتراض خود را به اداره تسلیم و پس از اخذ رسید طرف مدت یکماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مرجع قضائی تقدیم بدیعی است در صورت انقضا مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سندمالکیت مناقضی صادر خواهد شد
تاریخ انتشار نوبت اول ۹۶/۱۱/۱۷ تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۶/۱۱/۲۳

الف ۶۹۴ رئیس ثبت اسنادواملاک محمدرحیم پوراینتی

آگهی قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی

نظر به دستور مواد ۱ و ۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مصوب ۱۳۹۰/۹/۲۰ و برابر رای شماره ۱۳۹۶۶۰۳۱۰۶۰۰۰۲۱۹۱ - ۱۳۹۶۶۰۳۱۰۶۰۰۰۲۱۹۱ هیات موضوع ماده یک قانون مذکور مستقر ماده یک قانون مذکور مستقر در واحد ثبتی شهرستان بهشهر تصرفات مالکانه و بلاعارض مناقضی آقای سید ابوطالب نبوی کارکمی فرزند میر رمضان نسبت به ششدانگ عرصه یک قطعه زمین با بنای اجداثی به مساحت ۱۱۶/۹۷ متر مربع قسمتی از پلاک ۴۲ فرعی از ۴ اصلی واقع در اراضی گرجی محله بخش ۱۷ ثبت بهشهر که خریداری شده از مالک رسمی عقیل قاضیان محرز گردیده است لذا به موجب ماده ۳ قانون مذکور و ماده ۱۳ آئین نامه مربوطه این آگهی در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز از طریق روزنامه های محلی و کثیر الانتشار در شهرها منتشر و در روستاها رای هیات الصاق تا در صورتی که اشخاص ذینفع به رای اعلام شده اعتراض داشته باشند باید از تاریخ انتشار اولین آگهی و در روستاها از تاریخ الصاق در محل تا دو ماه اعتراض خود رایه اداره ثبت محل وقوع ملک تسلیم و رسید اخذ نمایند. معترض باید طرف یکماه از تاریخ تسلیم اعتراض میبادرت به تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل نماید و گواهی تقدیم دادخواست به اداره ثبت محل تحویل دهد که در این صورت اقدامات ثبت موکول به ارائه حکم قطعی دادگاه است و در صورتی که اعتراض در مهلت قانونی واصل نگردد یا معترض گواهی تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل را ارائه نکند اداره ثبت میبادرت به صدور سند مالکیت می نماید و صدور سندمالکیت مانع از مراجعه معترض به دادگاه نیست.
تاریخ انتشار نوبت اول ۹۶/۱۱/۱۹ تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۶/۱۱/۲۴
الف ۹۶/۲۰/۲۱۵ کفیل اداره ثبت اسنادواملاک بهشهر - عمیرعابد باباتی

الف ۹۶/۲۰/۲۱۵ کفیل اداره ثبت اسنادواملاک بهشهر - عمیرعابد باباتی

اخبار

مدیرعامل سازمان مدیریت پسماند شهرداری سمنان تاکید کرد

ارتقای سلامت و رفاه پاکبانان و رضایت شهروندان هدف سازمان مدیریت پسماند

سمنان – باباحمدی:مدیرعامل سازمان مدیریت پسماند شهرداری سمنان از نشست خود با پاکبان سمنانی خبرداد.حمیدرضا پیوندی درنشست با پاکبانان سه ناحیه گفت:ارتقای سلامت و رفاه پاکبانان از اهداف سازمان می باشد که در این خصوص هر شش ماه بصورت مرتب لباس کار ، بلادگیر، کشش ، ماسک و دستکش تهیه و در اختیار پاکبانان قرار می گیرد و در سال جدید نیز برای کارگران شب لباس مخصوص شب که دارای شبرنگ می باشد نیز خریداری گشته است و آزمایشهای صحت سلامت که بصورت سالانه انجام میشود در خرداد ۱۷۴ پاکبان سمنانی تست سلامت دادند. وی یکی از دیگر اهداف سازمان را رضایت شهروندان از خدمات دهی عنوان و در این نشست اشاره کرد:پاکبانان جهت تحقق این هدف سازمانی موظف هستند علاوه بر رفت و روب کامل مسیر خود قوانینی چون ممنوعیت کشیدن سیگار در زمان کار ، برخوردخوب و مناسب با همشریان، حضور به موقع در محل کار، نظافت عمومی وپوشش لباس فرم سازمانی را رعایت کنند. پیوندی پاکبانان را امین شهر یاد کرد و بیان داشت: در صورتی که در زمان کار مورد مشکوکی را در محله ها مشاهده کردند بدون درگیری به پلیس ۱۱۰اطلاع رسانی کنند و اشیایی که بلاصاحب در معابر و خیابان رها هستند را بعنوان اشیای گمشده به واحد روابط عمومی سازمان تحویل دهند تا از راههای قانونی و صحیح به دست صاحبان اموال برسد. این مقام مسئول در پایان خاطر نشان کرد : در شهر سمنان ۱۷۴ پاکبان در سه ناحیه تقسیم بندی شده و فعال هستند که رفت و روب و پاکسازی مکان های مربوطه برعهده دارند و ساعت کاری این نیروهای خدوم ساعت ۶صبح لغایت ۱۲:۳۰ ظهر در نوبت اول رفت و روب میداین و معابر و گروهی دیگر عصر ساعت ۱۹ تا۳بامداد مشغول به جمع آوری زباله ها می باشند.لذا همشهریان نیز با گذاشتن زباله های خود از ساعت۱۷الی۸شب در سطل های مخصوص جمع آوری زباله می توانند یاریگر این زحمتکشان در پاکیزگی شهر باشند.

حضور مدیر عامل شرکت توزیع برق گلستان در سامانه ارتباط مردم و دولت (سامد)

گرگان – خبرنگار فرصت امروز– مهندس نصیری مدیر عامل شرکت توزیع نیروی برق استان گلستان با حضور در مرکز سامانه ارتباط مردم و دولت (سامد) پاسخگوی درخواست ها و مشکلات مطرح شده از سوی شهروندان گلستانی بود.مهندس نصیری سامانه الکترونیکی سامد را سیستم ارتباطی موثر و اثر بخش میان مردم و مسئولان دانست و گفت: از طریق این سامانه مردم می توانند به راحتی و بدون مراجعه حضوری ، درخواست ها و مشکلات خود را از مسئولان مطرح و پیگیری نمایند.نصیری در پاسخ به درخواست یک شهروند گفت : جهت تبدیل شبکه سیمی به کابلی در روستاهای استان گلستان برنامه بزی خوبی درنظر گرفته شده است و در اساتای اهداف استراتژیک و کاهش تلفات اعتبار مناسبی در سال ۹۷ در سطح شهرستان ها و روستاهای استان گلستان برای حذف های سیمی تخصصی داده خواهدشودی با اشاره در نه ماهه سال ۹۶ تعداد ۹۷ درخواست در حوزه توزیع برق استان گلستان ثبت و پیگیری و پاسخ داده شد،نسبت به بررسی در خواست تسطیظ هزینه اشعاب و قبوض برق مصرفی جهت حل مشکلات مردمی دستور پیگیری داده اند.

مدیرکل راه و شهرسازی گلستان:

نیاز به تعامل، سازنده و اثر گذار در عرصه ساخت و ساز داریم

گرگان – خبرنگار فرصت امروز– مدیرکل راه و شهرسازی گلستان گفت برای حرکت صحیح در صنعت مسکن و دستیابی به نیازهاو رضایتمندی خدمت گیرندگان ، به همکاری و تعامل بیشتر کاری و سیاست گذاری در عرصه ساخت و سازاستان نیاز داریم. به گزارش اداره روابط عمومی اداره کل راه و شهرسازی استان گلستان، مهندس "حسین محبویی" مدیرکل راه و شهرسازی استان گلستان در دیدار با اعضای هیات مدیره سازمان نظام مهندسی ساختمان استان، افزود: سازمان نظام مهندسی، سازمانی بزرگ است و اگر عملکردی موفق نداشته باشد موجب بروز نارضایتی در جامعه هدف می شود.این مقام اجرایی استان افزود : سازمان نظام مهندسی ساختمان یک نهاد عمومی غیردولتی است و در اجرای قانون نظام مهندسی از سوی مرجع دولتی ذیبط، تشکیل و تابع بخشنامه ها و آیین نامه های ابلاخی و تحت نظارت مراجع دولتی از جمله راه و شهرسازی است.محبویی در بخشی دیگر از سخنان خود افزود: کلیه قوانین و بخشنامه ها در این حوزه برای پیشگیری و اصلاح فرآیند ساخت و ساز در سطح کشور و استان آمده است و وظیفه ما اجرا و نظارت بر اجرای آن توسط واحدهای حقیقی و حقوقی است.مدیر کل راه وشهرسازی گلستان در ادامه بیان داشت: بومی سازی و بروز رسانی در اجرای بخشنامه ها و کوتاه شدن برخی از فرآیندهای موجود در خدمات دهی به جامعه هدف که شامل اعضای سازمان ارگانها و نهادهای دولتی و غیر دولتی و در نهایت هم استانیهای گرمای باید در اولویت کاری سازمان با همکاری و تعامل راه وشهرسازی استان باشد. موسوی رئیس هیات مدیره سازمان نظام مهندسی در این دیدار ضمن تبریک و آرزوی موفقیت برای انتصاب مدیرکل جدید اداره کل راه و شهرسازی استان گلستان افزود:طی سالهای گذشته واز زمان روی کار آمدن هیات مدیره جدید سازمان نظام مهندسی استان گلستان همکاری و همفکری های خوبی در کلیه سطوح با اداره کل راه و شهرسازی استان صورت گرفته است وادامه خواهد داشت.وی ارتقای ساخت وساز در استان و اجرای قوانین مربوطه در این حوزه را از اهداف مشترک هر دو دستگاه عنوان نمود.

آزمون سراسری حفظ و مفاهیم قرآن کریم در استان بوشهر برگزار می شود

بوشهر – خبرنگار فرصت امروز:مدیر کل اوقاف و امور خیریه استان بوشهر گفت: آزمون سراسری حفظ و مفاهیم قرآن کریم در ۲۶ رشته با ۴ موضوع حفظ، مفاهیم، انس با قرآن و انس با اهل بیت(ع) در استان بوشهر برگزار می شود. به گزارش روابط عمومی اداره کل اوقاف وامورخیریه استان بوشهر ،حجت الاسلام مرتضی محمدیان در جمع خبرنگاران با اشاره به برگزاری ششمین آزمون سراسری قرآن کریم در استان بوشهر افزود: این آزمون از سطح علمی دانش آموزان ابتدایی تا دانشجویان برگزار می شود. وی بیان کرد: علاقمندان برای شرکت در این برنامه می توانند از تاریخ ۱۸ تا ۳۰ دی ماه بصورت الکترونیکی از طریق سامانه www.quraneduir ثبت نام کنند.محمدیان ادامه داد: ۱۰ و ۱۲ اسفند سال جاری به ترتیب بخش کتبی و شفاهی این مسابقات با مشارکت اداره کل فرهنگ و ارشاد اسلامی استان بوشهر برگزار می شود. وی یادآور شد: داوطلبان برای شرکت در آزمون کتبی می توانند از ۱ تا ۹ اسفند کارت ورود به جلسه دریافت کنند. محمدیان گفت: افرادی که در این آزمون موفق به گرفتن نمره فراتر از ۷۰ شوند، گواهینامه معتبر قرآنی با قابلیت پذیرش در تمامی دستگاه های اجرایی کشور برای آنها صادر می شود. محمدیان ادامه داد: با توجه به تاکید رهبری مبنی بر اینکه باید ۱۰ تا ۱۵ تا نفر از جمعیت کشور حافظ قرآن باشند در این ارتباط برای برگزاری برنامه های مرتبط با قرآن و حفظ آن اهتمام ویژه ای در اداره کل اوقاف و امور خیریه استان بوشهر ایجاد شده است. وی گفت: سامانه ثبت نام طرح تربیت حافظان قرآن کریم در استان بوشهر راه اندازی شده است و تاکنون بیش از چهار هزار نفر در این سامانه نام نویسی کرده اند.

مخاطب شناسی و مخاطب محوری از اهداف اساسی راه اندازی پرتال واحد در راه و شهرسازی

قزوین – خبرنگار فرصت امروز– سرپرست اداره روابط عمومی اداره کل راه و شهرسازی با اشاره به تغییر رویکرد پرتال اینترنتی از درگاه خبری به درگاه اطلاعاتی و مخاطب گرا گفت: در وب سایت جدید این اداره کل هم میهنان ارجمند علاوه بر اطلاع از آخرین اخبار مرتبط، می توانند به آسانی به کلیه خدمات وزارت راه و شهرسازی در حوزه های مختلف دسترسی داشته و انتقادات خود را نیز ثبت نمایند. به گزارش اداره روابط عمومی اداره کل راه و شهرسازی استان قزوین، حامد مکملی با اعلام این خبر گفت: با توجه به تاکید وزیر راه و شهرسازی بر حق دسترسی آزاد به اطلاعات و لزوم پاسخگویی حقوق شهروندی به ویژه در همین بخش، موضوع ایجاد پرتال واحد درگاه اینترنتی برای ادارات کل راه و شهرسازی استانها در دستور کار قرار گرفته و به اجرا درآمد. وی افزود: متحدالشکل بودن درگاه اینترنتی تمامی زیرمجموعه های وزارت، انسجام و وحدت رویه سازمانی راه به مخاطب القا نموده و در کنار آن باعث یادگیری سریع تر و سهولت استفاده مخاطب می شود. مکملی اضافه کرد: مخاطب شناسی و مخاطب محوری در ارائه اطلاعات، روشمند کردن تولید و مدیریت محتوای وب، حفظ وحدت شکل و قالب در کل وزارت و زیرمجموعه های آن از جمله اساسی ترین اهداف راه اندازی درگاه اینترنتی یکسان در استان قزوین نیز این درگاه به نشانی <http://qazvin.mudrir> در دسترس مخاطبان قرار گرفته است. وی یادآور شد: برای رسیدن به اهداف پیش گفته دو راهبرد اساسی تغییر در گاه خبری به درگاه اطلاعاتی و مخاطب گرا و پشتیبانی جمعی به جای پشتیبانی فردی در دستور کار قرار گرفته است.

توسط شرکت صبا فولاد خلیج فارس اتفاق افتاد

صادرات نخستین محموله بریکت گرم از استان هرمزگان

بندرعباس – خبرنگار فرصت امروز – نخستین محموله بریکت گرم از مجتمع بندری شهیدرجایی بندرعباس صادر شد. مدیرعامل کارخانه صبا فولاد خلیج فارس گفت: نخستین محموله بریکت گرم تولیدی کشور که در این کارخانه و به دست متخصصان ایرانی تولید شده، از بندر شهید رجایی صادر شد. مرتضی یزدخواستی اظهار داشت: این محموله ۲۵ هزار تنی، به ارزش پنج میلیون و ۵۰۰ هزار دلار به مقصد کشورهای سوریه، هند و عمان بارگیری شد. مدیرعامل شرکت صبا فولاد خلیج فارس گفت: تا پایان سال ۱۵۰ هزار تن بریکت گرم از هرمزگان صادر می شود. یزدخواستی افزود: تکنولوژی تولید بریکت گرم برای نخستین بار در کشور، سومین کشور در خاورمیانه و نهمین کشور در دنیا در اختیار کارخانه صبا فولاد خلیج فارس است و بریکت گرم تولید شرکت صبا فولاد خلیج فارس در بندرعباس متعلق به صنایع بازنشستگی کشوری است. مدیرعامل کارخانه صبا فولاد خلیج فارس گفت: برای نخستین بار در کشور است که آهن اسفنجی به شکل بریکت گرم در این کارخانه تولید می شود. مرتضی یزدخواستی افزود: ظرفیت این کارخانه سالانه تولید یک میلیون و ۵۰۰ هزار تن بریکت گرم است. وی گفت: ماندگاری بالا و مقاومت در برابر اکسید شدن و زنگ زدگی از مهمترین ویژگی های بریکت گرم است و این نوع بریکت شناخته شده ترین محصول جهت حمل و نقل آسان و ایمن آهن اسفنجی در سطح جهان به شمار می رود.

بندرعباس – خبرنگار فرصت امروز – مدیرعامل

شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی ایران با حضور در ستاد منطقه هرمزگان با کارکنان واحد های عملیاتی و ستادی دیدار و از نزدیک با آنها به گفتگو نشست. به گزارش روابط عمومی شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه هرمزگان، مهندس سیدمحمدرضا موسوی خواه در سفر به هرمزگان از آخرین وضعیت توزیع، بارگیری و انتقال فرآورده در این استان بازدید کرد. مدیرعامل شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی کشور در ادامه این بازدید با حضور در ستاد منطقه هرمزگان ضمن سرکنشی به تک و تک واحدها، در فضایی صمیمانه با کارکنان به گفتگو

پرداخت و از نظرات آنان آگاه شد. در این بازدید دو ساعته جلال الدین مراد _ مدیرپخش فرآورده های نفتی هرمزگان _ نیز گزارش جامعی از وضعیت سوخت رسانی ارائه داد که مورد توجه مدیر عامل قرار گرفت. مهندس سیدمحمدرضا موسوی خواه در هنگام بازدید از واحد روابط عمومی ضمن تقدیر از تلاش های کارکنان در منطقه هرمزگان، تقویت ارتباط صادقانه و بموقع و دو سویه با رسانه ها و افکارعمومی و انتقال کامل و صحیح تلاش های شرکت ملی پخش در اقصی نقاط کشور را از جمله دلایل موفقیت شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی ایران دانست و بر تقویت آن تاکید کرد.

مدیرعامل شرکت برق منطقه ای خوزستان خبر داد

راهبرد جدید برق منطقه ای خوزستان برای مقابله با ریزگردها

اهواز – ششیم قجواند– مدیرعامل شرکت برق منطقه ای خوزستان گفت: تاکنون از جمله راهبردهای اصلی مقابله با ریزگردها تعویض مقره های سرامیکی آلوده با مقره های سلیکونی بوده که با بررسی های علمی انجام شده به راه حل دیگری همزمان با تعویض مقره ها برای دوام و پایداری بیشتر آنها دست پیدا کردیم. محمود دشتت بزرگ در گفت و گو با خبرنگار این شرکت افزود: راهبرد جدید استفاده ترکیبی از مقره های سلیکونی و نیز زنجیر مقره های سرامیکی تنظیف شده می باشد. وی ادامه داد: از آنجایی که تبدیل تمام مقره های سرامیکی به سلیکونی امکان مخاطرات

به منظور بررسی روند اجرای طرح های فاضلاب

استاندار مازندران از تصفیه خانه فاضلاب ساری بازدید کرد



روز دنیا استفاده شود. مهندس علی نبیان معاون هماهنگی امور عمرانی استانداری مازندران نیز در سخنانی با اشاره به مشکلات دفع فاضلابهای سپیناز در استان گفت: درحال پیگیری برای مدیریت و حل این مشکل در سه شهر ساری، بابلسر و نوشهر و چالوس هستیم . مدیرعامل آفباشهری مازندران در این دیدار، با بیان اینکه در سطح استان ۴۸هزار اشعاب فاضلاب به مشترکین فروخته شد، گفت: تا کنون نسبت به نصب و جاری سازی بیش از ۲۰۴ هزار نفر از مشترکین اقدام شد. مهندس ذاکری، با اشاره به افزایش جمعیت شناور مازندران در ایام تعطیل، افزود: با این حجم

ساری – دهقان – به منظور بررسی روند اجرای طرحهای فاضلاب و نیز فعالیت مدول اول و پیشرفت فیزیکی مدول دوم تصفیه خانه فاضلاب شهر ساری، استاندار مازندران به همراه معاون هماهنگی امور عمرانی و مشاور استانداری، فرماندار ساری، مدیرعامل و معاون مهندسی توسعه آفباشهری مازندران، پیمانکار مربوطه از این تصفیه خانه بازدید کرد. به گزارش شرکت آفباشهری مازندران، استاندار مازندران در این بازدید، به اهمیت پسابهای صنایع اشاره کرد و گفت: استفاده از پسابهای تصفیه شده در صنایعی که نیاز به منبع آبی دارند، کاربرد فراوانی دارد. محمد اسلامی، بر استفاده از تمامی ظرفیتهای در بخش آب و فاضلاب تاکید کرد و افزود: از محل فروش پسابها می تواند در توسعه شبکه فاضلابها و زیرساختهای مربوط به آن استفاده نمود. وی، زباله و شیرابه های آن را یکی از معضلات استان مازندران دانست و اظهار داشت: اجرای طرحهای فاضلاب بخشی از مشکلات پسماند و محیط زیست را نیز برطرف می نماید. استاندار مازندران، خواستار تسریع در اجرای پروژه های فاضلاب شد و تصریح کرد: در اجرای پروژه هایی همچون جمع آوری و تصفیه فاضلاب از تکنولوژی

استقبال از محصولات کشاورزی استان قزوین در همایش اقتصادی

قزوین – خبرنگار فرصت امروز – در همایش اقتصادی بین المللی ترکیه محصولات کشاورزی استان قزوین استقبال حاضرین این همایش مواجه شد. همچنین مذاکراتی با نمایندگان روسیه ،بلغارستان و مقدونیه معرفی وتولمندی های استان قزوین صورت گرفت. دراین همایش سه روزه، رایزنی با نماینده هاو اعضای اصلی آتیک جهت

سررمایه گذاری در واحد های صنعتی استان قزوین و اعلام آمادگی اتناق بازرگانی قزوین وحمايت از سرمایه گذاری طرف های خارجی مذاکره با نمایندههای اتاق های عراق (بغداد و سلیمانیه)ترکیه (انکارا و اورفا) در خصوص توسعه همکاری های بازرگانی اقتصادی ومعدان اذدیگربرنامه های رئیس کمیسیون تجارت اتاق قزوین بود.

با حضور دکتر سید عباس موسوی رئیس دانشگاه علوم پزشکی مازندران انجام شد

برگزاری نشست شورای تحول و نوآوری آموزش کلان منطقه یک کشور در ساری



ساری – دهقان – نشست شورای تحول و نوآوری آموزش کلان منطقه یک کشور با حضور معاونین آموزشی و مدیران تحول و نوآوری آموزش کلان منطقه یک در ساری برگزار شد. دکتر سید عباس موسوی رئیس دانشگاه علوم پزشکی مازندران و سرپرست دبیرخانه کلان منطقه یک دانشگاه های علوم پزشکی کشور در این نشست که در ساری برگزار شد، با بیان این مطلب که تحول نظام سلامت یکی از اثرگذارترین برنامه های است که به رشد و توسعه پایدار جامعه کمک می کند، افزود : تحول سلامت در دولت یازدهم ابتدا بر درمان و بهداشت متمرکز بود اما در حال حاضر در طرح تحول سلامت، آموزش و پژوهش نیز مورد توجه قرار گرفته است. رئیس دانشگاه علوم پزشکی مازندران با بیان این که بخش آموزش حوزه های پیشرو در دانشگاه های کشور است، بیان کرد: تحقق اهداف تحول سلامت در گرو اعتنای نظام آموزش عالی سلامت است و با روحیه همکاری و کار جمعی باید به آن دست یابیم. دکتر موسوی با اظهار این مطلب که شکل گیری مناطق آمایشی موجب همگرایی دانشگاه های علوم پزشکی منطقه شد، اضافه کرد: باید راهی پیدا کنیم تا پتانسیل های دانشگاه های کلان منطقه به خوبی شناسایی شوند و دانشگاه ها ضمن حفظ استقلال خود در جهت توسعه و تحول و اهداف مشترک گام



نداشتن جرم های مترکم در شیارهای شبقباک های مقره ، در صورتی که در معرض ریزگردهای آلاینده قرار گیرند، با شستشوی ساده امکان رفع آلودگی آنها وجود دارد و نیازی به تعویض نخواهد داشت. دشت بزرگ تصریح کرد: آلودگی هوا وجود ریزگردها در استان خوزستان بر روی سطوح مقره های سرامیکی تاثیر نامطلوبی می گذارند که با توجه به اینکه مقره های خطوط انتقال از تجهیزات اصلی شبکه های برق هستند انتخاب نوع و جنس مقره برای هر منطقه، از موارد مهم در پایداری خط و در نتیجه شبکه محسوب می شود.

رورد مسافر و گردشگر به استان، اعتبارات استانی جوابگوی نیازهای مردم در بخش آب و فاضلاب نیست، وی، در بخش دیگری از سخنانش با اشاره به اینکه تصفیه خانه فاضلاب ساری در ۴ مدول طراحی شد که مدول اول آن در سال ۱۳۹۱ به بهره برداری رسید، گفت: در مدول اول ۱۰۵ هزار نفر از جمعیت شهر ساری تحت پوشش قرار می گیرند. مهندس ذاکری، ادامه داد: مدول دوم این تصفیه خانه با ۹۰ درصد پیشرفت فیزیکی درحال ساخت است. همچنین معاون مهندسی توسعه آفباشهری مازندران در سخنانی، فاضلاب و ساماندهی آن را یکی از محورهای اصلی در حفظ محیط زیست دانست و افزود، در مجموع ۱۲ درصد از جمعیت استان از طرحهای فاضلاب برخوردار هستند که باید سالانه ۲۵ درصد به آن افزوده شود. مهندس بزدان فرزند شهوند که با پیگیری های صورت گرفته عملیات اجرایی طرحهای فاضلاب در ۵ شهر مازندران از طریق تسهیلات بانک توسعه اسلامی در سال ۹۷ آغاز می شود، وی، اظهار داشت: با اجرای این طرحها ۴۵۰ هزار نفر از جمعیت شهری مازندران تحت پوشش طرح جمع آوری و تصفیه فاضلاب قرار می گیرند که ۲۵درصد جمعیت استان را شامل می شود.

استقبال از محصولات کشاورزی استان قزوین در همایش اقتصادی بین المللی ترکیه



دانشگاه علوم پزشکی مازندران و جانشین سرپرست دبیرخانه کلان منطقه یک دانشگاه های علوم پزشکی کشور نیز در سخنانی با اشاره به این مطلب که قریب به دو سال از ابلاغ برنامه تحول و نوآوری آموزش علوم پزشکی کشور می گذرد و در این مدت شاهد تحولات قابل توجهی در عرصه آموزش عالی سلامت در کشور، منطقه و استان هستیم افزود: آینده نگاری و مرجعیت علمی در آموزش علوم پزشکی یکی از برنامه تحول و نوآوری آموزش کلان منطقه یک آمایشی بود که در این راستا می توان به اقدامات مهمی نظیر تدوین سند آینده نگاری در آموزش علوم پزشکی و سند گیاهان دارویی و مقدمات تدوین سند توسعه دانش سرطان و نقشه راه مرجعیت علمی و همچنین راه اندازی مرکز تحقیقات علوم پزشکی در این منطقه اشاره کرد.

گفتنی است شورای تحول و نوآوری آموزش کلان منطقه یک کشور با حضور معاونین آموزشی و مدیران تحول و نوآوری آموزش دانشگاه های گیلان، بابل، گلستان، گلستان سمنان، شاهرود و مازندران به منظور بررسی و تبادل نظر برنامه تحول و نوآوری آموزش ، بررسی بین المللی سازی دانشگاه های کلان منطقه یک، تهیه بانک سوالات منطقه ای از مونها و تدوین و تایید برنامه عملیاتی سال ۹۷ تحول و نوآوری آموزش این منطقه آمایشی به میزبانی دانشگاه علوم پزشکی مازندران تشکیل شد.

حضور مسئولین در کنار مردم، از علل تحکیم پایه های نظام است

نمود: تقویت جبهه فرهنگی انقلابی – تبیین امور عبادی و سیاسی – انتقال و تشریح آرمانهای امام و رهبری ، از مهمترین وظایف امامان جمعه است و نماز جمعه فضا و مکانی برای روشننگری و تبیین اصول اسلام و انقلاب می باشد. از مسئولین انتظار داریم اجازه بدهند تا وظیفه فقهی و انقلابی خود را به بهترین شکل تبیین کنند و جایگاه امامان جمعه و ستاد نماز جمعه را رسمی و تاثیر گذار بدانند تا بزرگات حاصل از برگزاری این فریضه عبادی و سیاسی شامل همه مردم و نظام بشنود. حجت الاسلام مروج ، رمز موفقیت نظام را در همدلی و یکی بودن تمام آحاد مردم در سایه ولایت دانست.

می شوند و معترض میشوند. اگر نمایندگان مجلس نیز در تصمیم گیری ها دقت بیشتری نکنند در اجرای شدن قوانین نظارت بهتری داشته باشند، مردم راضی تر خواهند بود. امام جمعه اندیشه ادامه داد: از مسئولین تقاضا داریم اجازه بدهند مردم چند سالی بدون دغدغه گرانی ، در آرامش فکری و اجتماعی، نفس بکشند و زندگی آرام داشته باشند. اینقدر با افزایش قیمت ها و بالا و پائین کردن اقتصاد مردم، آنها را در تنگنا قرار ندهند. در این زمینه حتی بیان بعضی از مسئولین ، موجب ایجاد تنش در جامعه می شود، پس باید مراقب صحبت های خود باشند تا در جامعه چند دستگی ایجاد نشود. وی در بخش دیگری از سخنان خود ، تصریح

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

شنبه ۲۳ دی ۱۳۹۶ | شماره ۹۷۷ | صفحه ۱۶

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: شرکت هم‌میهن توزیع: نشر گستر امروز

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

دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۳۴۱ - ۸۸۸۹۵۳۴۲

روابط عمومی: ۸۸۸۹۵۶۷۲

فکس تحریریه: ۸۸۸۵۳۹۱۹

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۹۳۶۶۵۱

امور مشترکین: ۸۸۹۳۵۳۴۹

آیین نامه اخلاق حرفه‌ای روزنامه:

WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

روزنامه فرصت امروز براساس رتبه‌بندی وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی با امتیاز ۶۱/۲۳ رتبه هشتم روزنامه‌های بخش خصوصی کشور را داراست

WWW.FORSATNET.IR

INFO@FORSATNET.IR

نوشدارو

بهترین شاخص‌ها برای اندازه‌گیری محتوای موفق چیست؟



یکی از مهم‌ترین نکات در تولید محتوا اندازه‌گیری میزان اثربخشی آنهاست. مطمئنا محاسبه محتوای موفق در فضای دیجیتال و آنلاین کار سختی نیست، اما اینکه چه معیاری را به عنوان شاخص اثربخشی در نظر بگیریم بسیار مهم است.

معیارها و شاخص‌های مختلفی وجود دارد که به شما نتیجه اثربخشی محتوای تولیدی‌تان را نشان می‌دهد، اما اینکه کدام شاخص مهم‌تر است و اثربخشی بهتری را برای محتوای تولیدی شما محاسبه می‌کند موضوعی است که باید به آن توجه کنید. اما فراموش نکنیم که محتوای موفق از دید افراد مختلف تفاوت دارد و هر کس بنا به نیاز خود موفقیت محتوا را می‌سنجد.

در میان ناشران سه شاخص اصلی برای محاسبه میزان اثربخشی محتوای تولیدی عبارت هستند از زمان ماندن در صفحه، تعداد نمایش صفحه و اشتراک‌گذاری در شبکه‌های اجتماعی.

براساس این نظرسنجی برندها بر این باور هستند که هرچند اشتراک‌گذاری در شبکه‌های اجتماعی موضوع مهمی برای اندازه‌گیری موفقیت محتوا هستند، اما مهم‌ترین موضوع «تبدیل» یا برقراری ارتباط با مخاطبان از اصلی‌ترین شاخص‌های اندازه‌گیری موفقیت محتوا است.

براساس این نظرسنجی و تحلیل انجام شده، به نظر می‌رسد هرچقدر ناشران محتوا تمرکز خود را بر نگه‌داشتن کاربران در صفحه وب و محتوا قرار داده‌اند، برای برندها تبدیل شدن این کاربران به مشتری و مصرف‌کننده کالا یا خدمات اهمیت دارد.

منبع: imarketer

معرفی استارت‌آپ

استارت‌آپی برای دورکاری

نام استارت‌آپ: پارس فریلنسر

وب سایت: parsfreelancer.com

سال تأسیس: ۱۳۹۵

موضوع: دورکاری

توضیح بیشتر:

«پارس فریلنسر» نخستین و تنها وب‌سایت دورکاری و فریلنسری بین‌المللی در ایران است.



تبلیغات خلاق

Pure Brainfood.

برای مطالعه ۸۸۰ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

کلینیک کسب‌وکار

پرسش: کسب‌وکار کوچکی را در حوزه مواد غذایی راه‌اندازی کرده‌ام و تصمیم دارم محصولات ارزان‌قیمتی را با کیفیت متوسط ارائه بدهم. پیشنهاد می‌کنید برنامه‌های بازاریابی شرکت را برای چه دست از مشتریان تنظیم کنم و چه روش‌هایی برای من بهتر جواب می‌دهد؟

بازاریابی محصولات ارزان‌قیمت

پاسخ کارشناس: با توجه به اینکه افراد کم‌درآمد و طبقه متوسط احتمالا مشتریان اصلی شما به شمار می‌روند، استفاده از رسانه‌هایی که بیشتر مورد توجه این گروه قرار دارند می‌تواند مفید باشد. همچنین چون کالای شما جنبه مصرفی دارد تبلیغ مستمر

در سطح گسترده اهمیت زیادی دارد، به‌ویژه آنکه به احتمال زیاد رقبای زیادی در بازار وجود دارند. اگر بودجه کافی در اختیار دارید تبلیغ در رسانه‌های تصویری هم‌زمان با اجرای برنامه‌های سمپلینگ در فروشگاه‌های زنجیره‌ای که محل تردد طبقه متوسط است تأثیر خوبی خواهد داشت. توصیه دیگر ما اجرای یک کمپین تبلیغاتی جهت برندینگ است. اگر قصد فعالیت و حضور بلندمدت در بازار دارید، ضروری است برند خود را تثبیت

کند. با یک شرکت مشاوره وارد مذاکره شوید و یک کمپین تبلیغاتی جهت برندینگ تهیه و اجرا کنید. توصیه دیگر استفاده از ابزارهای تشویقی مانند اهدای جوایز و قرعه‌کشی است. تجربه نشان داده است افسر به ویژه از طبقه کم‌درآمد با این نوع ابزارهای تشویقی بیشتر به خرید ترغیب می‌شوند. سیستم‌های قرعه‌کشی و اهدای جوایز برندهای مختلف را در بازار بررسی کنید و یک برنامه تبلیغاتی خوب با تمرکز روی این جوایز تهیه کنید.

مدرسه مدیریت

۵ روش برای تغییر عادات‌های بد کسب‌وکار

مترجم: فاطمه بختیاری دزفولی

نتیجه برسید که بیش از حد از آنها کار می‌کشید و به همین دلیل کند شده‌اند.

۲. محرک این عادت چه بوده است؟

یکی از معمول‌ترین محرک‌های مصرف دخانیات، مشاهده فردی است که دخانیات مصرف می‌کند. در جلسات ترک سیگار غالبا بر محرک‌ها تمرکز می‌شود، این کار در تمام اعتیادهای یگسان است. همان منطق را در کسب‌وکارتان به کار ببندید. اگر احساس می‌کنید بعد از ظهرها احساس خستگی و خواب‌آلودگی دارید، شب‌ها زودتر بخوابید. یا در وعده ناهار خوراکی‌های انرژی‌بخش مصرف کنید.

جلوی آن محرک را بگیرید و به متوقف شدن آن مشکل کمک کنید.

۳. برای عادات‌های خوب برنامه‌ریزی کنید دکتر پیتر گلوپیز از دانشگاه نیویورک این‌گونه می‌نویسد که اگر افراد برنامه‌ریزی خوبی انجام داده باشند، در از بین بردن عادات‌های بد موفق‌تر خواهند شد. او همچنین در تحقیقی که در این مورد انجام داد پا را فراتر گذاشت و گفت افراد باید برای جایگزینی عادات‌های بد با عادات‌های خوب برنامه‌ای داشته باشند.

من طرفدار این مورد هستم. وقتی متوجه می‌شوم زمان زیادی را در شبکه‌های اجتماعی گذرانده‌ام، به مطالعه اخبار اقتصادی یا بررسی سهام می‌پردازم.

۴. یک مربی پیدا کنید

یافتن یک مربی کلید موفقیت در کسب‌وکار است. شما می‌توانید با یادگیری از کسانی که این مسیر را طی کرده‌اند به موفقیت برسید. قرار نیست چرخ را مجددا اختراع کنید! غرورتان را بشکنید و شخصی را پیدا کنید که بتواند در عبور از این مسیر و رسیدن به موفقیت به شما کمک کند.

۵. نیمه پر لیوان را ببینید

در نظر گرفتن نیمه پر لیوان امر مهمی است. برای این موضوع تمرکز کنید که عادات‌های خوب چه مزایایی برای‌تان به ارمغان می‌آورند و عادات‌های بد چه چیزهایی را از زندگی‌تان حذف می‌کنند. پیشرفت‌تان را در کسب‌وکار بررسی کنید. تغییر عادات‌های‌تان می‌توانند به افزایش سودتان کمک کند، پس این مسیر را دنبال کنید.

این کار انگیزه خوبی است و شما را در دشواری‌ها امیدوارتر می‌کند.

منبع: entrepreneur

مسیر موفقیت

چرا ذهن‌تان شما را از سرمایه‌گذاری برای آینده بازمی‌دارد



چرا همه ما باوجود اینکه می‌دانیم باید برای دوران پیری‌مان پس‌انداز کنیم، به این کار دست نمی‌زنیم؟ علوم رفتاری به این سؤال پاسخ می‌دهد.

کلید پس‌انداز کردن برای آینده، این است که پروسه سرمایه‌گذاری را به فردا بیندازید. البته اکثر مشاوران مالی به شما می‌گویند بهترین برنامه، این است که از همین امروز، همین لحظه، پس‌انداز را شروع کنید.

این کارشناسان مالی توضیح می‌دهند که اگر از حالا پس‌انداز و سرمایه‌گذاری را شروع کنید، به لطف معجزه «رخ بهره»، ارزش سرمایه شما در طول سال‌ها بیشتر و بیشتر می‌شود.

درحالی‌که این حرف مشاور مالی به لحاظ ریاضی درست است، اما این پیشنهاد اساسا غلط است. علوم رفتاری ثابت کرده‌اند که مردم «امروز»، پول‌شان را به‌قصد سرمایه‌گذاری در «آینده»، پس‌انداز نمی‌کنند.

اغلب مردم، هنگامی که ۵۰ دلار پول نقد در دست دارند، می‌خواهند آن را در زمان حال خرج کنند. آنها نمی‌خواهند با پول‌شان سهام بخرند یا در یک صندوق سرمایه‌گذاری حساب باز کنند، تا ۳۰ سال دیگر ۵۵ دلار داشته باشند.

پس خودتان را ناراحت نکنید و پول‌تان را خرج کنید. ریچارد تالر، برنده نوبل اقتصاد ۲۰۱۷، در کتاب خود «کج‌رفتاری» توضیح می‌دهد که چرا بهتر است «فردا» بیشتر پس‌انداز کنید» یا «از فردا برای فردا پس‌انداز کنید».

عواملی که باعث می‌شوند از امروز برای فردا

پس‌انداز نکنید

طبق کتاب تالر، سه فاکتور باعث می‌شود شما طبق راهنمایی مشاور مالی رفتار نکنید: عدم تمایل به تغییر، بی‌زاری از ضرر و کنترل خویشتن.

- اینرسی یا عدم تمایل به تغییر: خیلی ساده، بعید است که شما رفتار مالی فعلی‌تان را تغییر دهید. اگر دیروز پس‌انداز نکردید، به‌احتمال زیاد امروز هم پس‌انداز نمی‌کنید. تالر توضیح می‌دهد که طبق نظرسنجی‌ها، همه مردم می‌دانند که باید برای دوران بازنشستگی پس‌انداز کنند، اما از آنجا که پس‌انداز کردن مستلزم تلاش و تحرک است، از این کار صرف‌نظر می‌کنند.

- بی‌زاری از ضرر کردن: دومین عاملی است که جریان منطقی تصمیم‌گیری مالی را مختل می‌کند. همه ما از اینکه پول‌مان را از دست بدهیم نفرت داریم. زمانی که شما حقوق می‌گیرید و می‌خواهید بخشی از آن را برای پس‌انداز کنار بگذارید، به این معنی است که نمی‌توانید حالا آن را خرج کنید. ذهن شما این مسئله را معادل با فقدان، یا ضرر تعبیر می‌کند. چه کسی دوست دارد حوقش کمتر شود؟

- در نهایت، ما در زمان حال نمی‌توانیم خودمان را کنترل کنیم. اگر پولی در دست داریم، می‌خواهیم آن را حالا خرج کنیم. به عبارتی، برای مردم زمان حال در اولویت است، یا «پولی که در لحظه حال در دست دارید بیش از پولی که فردا خواهید داشت، ارزش دارد».

چگونه می‌توانید فردا بیشتر پس‌انداز کنید؟

درک این سه مانع روان‌شناسی، کلید استراتژی تالر برای «پس‌انداز در آینده» است. اگر می‌خواهید بیشتر پس‌انداز کنید، باید امروز توافق کنید که فردا به‌صورت اتوماتیک، بیشتر پس‌انداز کنید، ولی چگونه؟ بگذارید این ترغیب را با یک مثال شرح دهیم.

فرض کنید شرکت شما برنامه‌ای را به کارمندان پیشنهاد می‌کند که طبق آن، افزایش حقوق آتی کارمندان را به‌جای پرداخت به آنها، برای‌شان سرمایه‌گذاری می‌کند، شما با این طرح موافقت می‌کنید. درواقع این طرح، موافقت شما با پس‌انداز اتوماتیک در زمان آینده است. به گفته تالر، این برنامه سه مانعی را که شرح دادیم، کنار می‌زند.

اول اینکه اینرسی وجود نخواهد داشت، چراکه جریان پس‌انداز به‌صورت خودکار انجام می‌شود و نیازی نیست شما کاری انجام بدهید. دوم اینکه شما احساس متضرر شدن نمی‌کنید، زیرا این افزایش حقوق اصلا به دست‌تان نرسیده و به آن عادت ندارید. در نهایت، شما با تصمیم‌گیری برای پس‌انداز پولی که هنوز به دست نیاورده‌اید، بر موانع کنترل خویشتن غلبه می‌کنید.

جالب است بدانید که این مثال، واقعا توسط چند شرکت اجرا شده و افرادی که در این طرح شرکت کردند، با این استراتژی سطح پس‌انداز خود را ۴ برابر افزایش دادند.

بنابراین اگر می‌خواهید در آینده پول بیشتری داشته باشید، توصیه‌های مشاور مالی (و شاید پدرتان) را نادیده بگیرید و از فردا، برای فردا پس‌انداز کنید.

منبع: INC/zoomit