

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

تعیین ارزش خودروهای وارداتی زیر ذره بین گمرک



رئیس انجمن واردکنندگان خودروی ایران از جلسه مشترک با رئیس دایره تعیین ارزش گمرک خبر داد و گفت که موضوع تعیین ارزش خودروهای وارداتی زیر...

صنعت و معدن در مدار رشد

اقتصاد کشور به ثبات و آرامش رسیده و با اقدامات انجام شده در چهار سال و نیم گذشته حوزه صنعت و معدن هم به مدار رشد و برنامه ریزی برای توسعه برگشته است. اکثریت واحدهای تولیدی صنعتی و معدنی کشور که در معرض تعطیلی بودند از وضعیت خطر نجات یافته و بخش مهمی از واحدهای تعطیل شده در این مدت به چرخه تولید بازگشته اند. به گزارش پایگاه اطلاع رسانی دولت، شاخص ها و آمارهای موجود در بخش های مربوط به صنعت و معدن نشان می دهد رشد پایدار و پیوسته این بخش همچنان ادامه دارد و چرخ کارخانه ها با اقدامات انجام شده در این مدت در حال چرخیدن در مسیر تولید و اشتغال زایی است و البته هنوز هم مشکلاتی...

عملکرد تسهیلات ارزی و ریالی صندوق توسعه ملی از ابتدای تأسیس تا پایان آذرماه امسال منتشر شد

کارنامه صندوق توسعه ملی

مدیریت و کسب و کار



ساندار پیچای از اهمیت هوش مصنوعی می گوید
مقایسه با آتش و برق

- ۷ عامل مهم در شکوفایی کسب و کار آنلاین
- ۴ نوع تصمیم گیری برای موفقیت در کسب و کار
- چگونه از اینستاگرام کسب در آمد کنیم؟
- پرفروش ترین محصولات جهان در تمام دوران ها
- نظریه ارتباطات چیست؟
- گام هایی برای برنامه ریزی کمپین تبلیغاتی موفق

۸ تا ۱۶

حال اقتصاد ایران خوب است؟

آخرین وضعیت متغیرهای اقتصادی به روایت بانک مرکزی

۱۳۹۶



یادداشت

حذف عوامل انسانی
یعنی حذف فساد

عباس آرگون

عضو کمیسیون بازار
پول و سرمایه اتاق
تهران

ابهام در قوانین مالیاتی یکی از مسائل همیشگی در محیط کسب و کار کشور ماست که اگر قصد بهبود هر نوع شاخص بین المللی و داخلی در این مورد را داریم باید هرچه زودتر برای رفع این ابهام اقدام کنیم. نکته مهم و البته راه حل در این مورد استقرار نظام جامع مالیاتی در کشور است. اکنون از مالیات بر ارزش افزوده زیاد حرف می زنیم اما در عمل، در روش هایی که باید اعمال کنیم تا...

یادداشت

داستان سانچی
به پایان رسیده است؟

هادی

حق شناس
معاون سازمان بنادر
و دریانوردی کشور

با اعلام غرق شدن نفتکش
سانچی در آب های
چین به نظر می رسد...

۷ منطقه آزاد کشور فقط یک درصد از کل صادرات را به خود اختصاص داده است

تبدیل شوند اما متأسفانه در حال حاضر این موضوع برعکس شده و این مناطق بیشتر به سمت واردات سوق داده شدند، آن هم کالاهایی دست دومی که ضرورتی ندارند. البته رانت برخی افراد هم در این زمینه بی تأثیر نبوده است. به گفته عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس، در مقابل این آمار واردات بالا، حداقل انتظار می رود رشد صادرات چشمگیر باشد، اما متأسفانه مجموع هفت منطقه آزاد کشورمان، تنها یک درصد کل صادرات کشور را به خود اختصاص داده اند. حسینی کیا در ادامه آمار سرمایه گذاری خارجی مناطق آزاد نسبت به سرزمین اصلی را تنها حدود ۳درصد اعلام کرد و گفت: این آمارهای نگران کننده در مناطق آزاد در حالی رخ می دهد که این مناطق از معافیت های زیادی برخوردار هستند.

عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس گفت مناطق آزاد باید به یک اتاق شیشه ای تبدیل شوند تا شفافیت مالی آنان را همگان ببینند؛ تا زمانی که این شفافیت وجود نداشته باشد، پدیده های منفی همچون قاچاق، رانت، واردات و امثال آن، اجازه رشد این مناطق و نیز کمک به اقتصاد کشورمان را نخواهند داد. سیدجواد حسینی کیا، عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی در گفت و گو با شبکه اطلاع رسانی راه دان، اظهار داشت: مناطق آزاد باید به یک اتاق شیشه ای تبدیل شوند تا شفافیت مالی آنان را همگان ببینند؛ تا زمانی که این شفافیت وجود نداشته باشد، پدیده های منفی همچون قاچاق، رانت، واردات و امثال آن، اجازه رشد این مناطق و نیز کمک به اقتصاد کشورمان را نخواهند داد. وی اضافه کرد: یکی از اهداف اولیه این مناطق این بود که به سکویی برای صادرات

واکاوی کاهش بودجه عمرانی در لایحه سال ۹۷

گران است. این کارشناس اقتصادی بیان کرد: بودجه سال ۱۳۹۷ قرار بود براساس قیمت تمام شده ارائه شود؛ یعنی هر فعالیتی مورد بررسی قرار گیرد که چه میزان هزینه در بر می گیرد، به طور کلی بودجه سال آینده قرار بود بودجه عملیاتی دقیقی بر مبنای قیمت تمام شده باشد که البته آنچه من در بودجه خواندم و دیدم بخش قابل توجهی از آن، بودجه عملیاتی یعنی بودجه قیمت تمام شده نیست، لایفی ادامه داد: اگر بودجه براساس قیمت تمام شده تنظیم شود، طبیعتاً مشخص می شود که بابت یک فعالیت که زمان سنجی آن هم صورت گرفته چه مقدار هزینه می کنیم. این هزینه با بخش خصوصی چقدر تفاوت دارد و آیا این دستگاه اجرایی، وزارتخانه، شرکت یا سازمان دولتی گران اداره می شود یا خیر؟ وی خاطرنشان کرد: در ایران تنها یک منبع درآمدی وجود دارد که بخش عمده ای از آن مختص بودجه جاری است و بخش محدودی از آن به بودجه عمرانی اختصاص یافته است. در بودجه عمرانی هزینه ها به نحوی است که تقریباً ۱۰۰درصد آن محقق می شود، درحالی که ممکن است درآمد آن محقق نشود. اما در هزینه های جاری اینگونه نیست و به رغم رقمی که به آن اختصاص یافته در

بودجه دارای دو بخش جاری و عمرانی است. بخش جاری هزینه های جاری برای اداره امور کشور است و بخش عمرانی مربوط به توسعه و زیرساخت های کشور، اما هزینه های بخش جاری اینک به حدی رسیده که پاسخگوی اداره کشور نیست و ناچاراً از بخش عمرانی هزینه می شود. علی اکبر لیاقی در گفت و گو با ایسنا، با اعلام این مطلب درباره کاهش بودجه عمرانی در لایحه بودجه ۱۳۹۷ گفت: اکنون که درآمد محدود است و بودجه حدود ۸.۵ درصد رشد پیدا کرده و هزینه ها رشد غیر معقولی به خود گرفته، طبیعتاً بخش هزینه ای یا جاری، بخش عمرانی را تحت پوشش قرار می دهد و بودجه آن بخش را به خود جذب می کند. وی افزود: بودجه طی سال های گذشته در قالب های بودجه عمرانی و جاری ارائه شده که بودجه جاری همواره روبه رشد بوده و هزینه هایی که برای اداره امور جاری پرداخت شده از رشد چشمگیری برخوردار بوده، اما در کنار آن بودجه عمرانی کاهش داشته است. اعتقاد من به عنوان یک کارشناس این است که کشور گران اداره می شود، یعنی فعالیت هایی که در قالب هزینه های جاری انجام می شود فعالیت های گرانی است و در حوزه دستگاه های اجرایی، وزارتخانه ها و شرکت های دولتی هزینه های اتفاق افتاده

آنچه توانستیم لطف خدا بوده است



حرکت پایدار در مسیر موفقیت



بانک برتر ایران، برای سومین سال متوالی، براساس ارزیابی مؤسسه معتبر یورومانی



مرکز مشاوره و اطلاع رسانی : ۰۲۱-۸۲۸۹۰۰ www.bpi.ir

حذف عوامل انسانی یعنی حذف فساد



عباس آرگون

عضو کمیسیون بازار پول و سرمایه اتاق تهران



ابهام در قوانین مالیاتی یکی از مسائل همیشگی در محیط کسب‌وکار کشور ماست که اگر قصد بهبود هر نوع شاخص بین‌المللی و داخلی در این مورد را داریم باید هرچه زودتر برای رفع این ابهام اقدام کنیم. نکته مهم و البته راه‌حل در این مورد استقرار نظام جامع مالیاتی در کشور است. اکنون از مالیات بر ارزش افزوده زیاد حرف می‌زنیم اما در عمل، در روش‌هایی که باید اعمال کنیم تا این مالیات را به نحو درست و از بخش مشخص دریافت کنیم، مشکل داریم. بسیاری از حلقه‌های زنجیره به هم مرتبط نیست و به‌جای اینکه مصرف‌کننده مالیات را پرداخت کند، با اعمال روش‌های اشتباه و عدم وجود یک سیستم مکانیزه مناسب، این تولیدکننده است که باید بار مالیات بر ارزش افزوده را بر دوش بکشد، آن هم در کنار دیگر مالیات‌هایی که باید در فرآیند تولید پرداخت کند. چیدمان دریافت مالیات و روش‌ها تولیدکننده را متحمل فشار می‌کند و این در تضاد با تسهیل فضای کسب‌وکار و بهبود مستمر آن است.

فقدان یک روش درست و قوانین روشن در این‌باره به اعتراض تولیدکنندگان منجر شده است؛ اعتراضی که راه پاسخگویی به آن استقرار نظام جامع مالیاتی است. بخش عمده‌ای از اقتصاد با استقرار نظام جامع مالیاتی زیر چتر مالیات قرار می‌گیرد؛ بخشی که تاکنون مالیات پرداخت نمی‌کرده است. مالیات‌دهی این بخش به افزایش درآمدهای دولت می‌انجامد و فشار کمتری به بخش‌های شفاف اقتصاد که عموماً تولیدکنندگان بخش خصوصی‌اند، وارد خواهد شد. بخش‌هایی که امروز کمترین فشار مالیاتی را احساس می‌کنند، در اقتصاد ایران گردش میلیاردری دارند اما بیشترین فشار بر گرده تولیدکنندگانی است که شفاف در اقتصاد ایفای نقش می‌کنند و سال‌هاست که مالیات می‌پردازند. با استقرار نظام جامع مالیاتی، مالیات‌ستانی در کشور عادلانه پیش می‌رود. نکته مؤثر دیگر فرهنگ پرداخت مالیات است. اکنون با بسترسازی نامناسبی که انجام گرفته، پرداخت مالیات یک ارزش نیست درحالی‌که باید افکار عمومی را با فرهنگ‌سازی به این سمت سوق داد که مالیات حق است و پرداخت آن درست است نه فرار مالیاتی. در این بین استفاده از تجهیزات فناوری اطلاعات و به حداقل رساندن نقش عوامل انسانی به منظور کاهش فساد در دریافت مالیات نقش مهمی ایفا می‌کند؛ نقشی که بدون آن نمی‌توان صحنه مالیات را به‌درستی گرداند.

داستان سانچی

به پایان رسیده است؟



هادی حق‌شناس

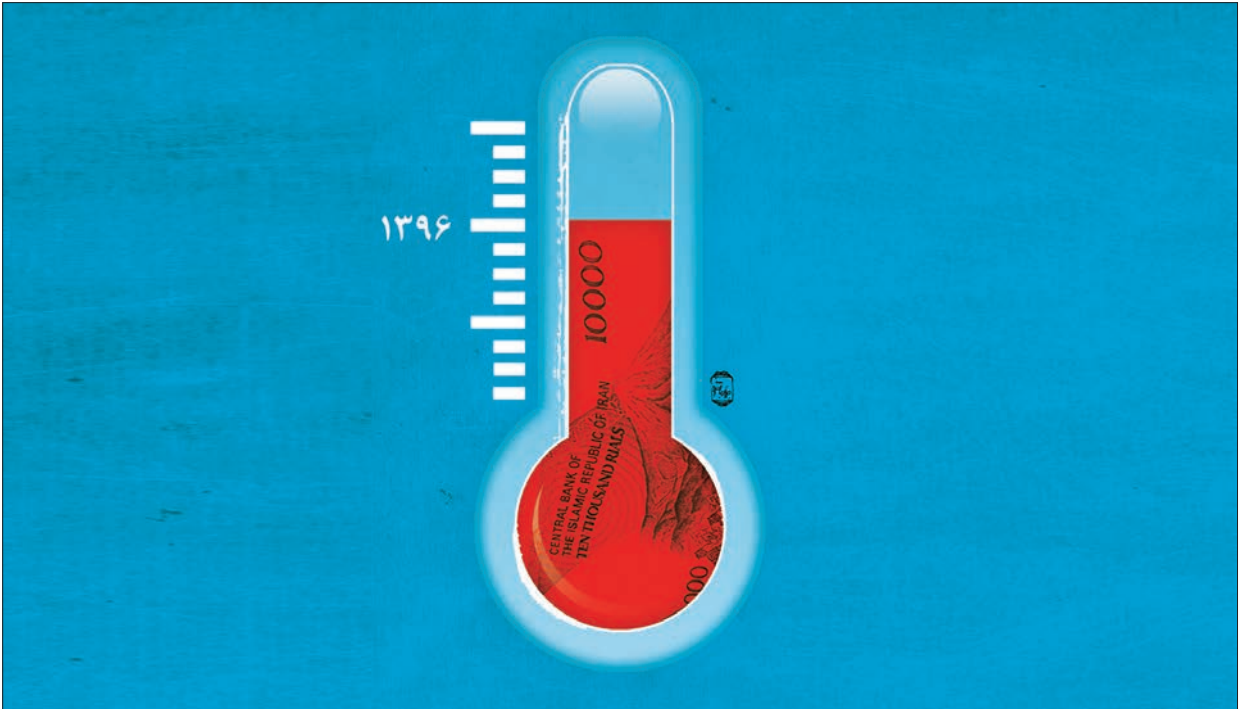
معاون سازمان بنادر و دریانوردی کشور

با اعلام غرق شدن نفتکش سانچی در آب‌های چین به نظر می‌رسد پرونده بسته شده باشد اما داستان سانچی هنوز به پایان نرسیده است. دو پیگیری مهم در این زمینه باقی مانده است که یکی مربوط به خارج کردن لاشه کشتی و دیگری مربوط به بررسی علت وقوع سانحه است. براساس کنوانسیون ناپروبی، ایران، چین، پاناما و ژاپن باید براساس تفاهمی لاشه کشتی را از دل آب خارج کنند. هر کدام از این کشورها مجاز به این کار هستند اما به دلیل اینکه مالکیت کشتی متعلق به ایران بوده، کشور ما در این زمینه در اولویت است. نکته دوم شکل‌گیری کمیته بررسی علت وقوع سانحه و خواندن VDR است. Voice data recorder کشتی باید خوانده شود و در حضور همه ذی‌نفعان بررسی و علت وقوع حادثه کشف شود. از هفته گذشته که غرق شدن کشتی قطعی شده است، فرایند بررسی علت وقوع حادثه کلید خورده که البته یک روال حقوقی فنی و طولانی است و به محض رسیدن به نتیجه، دلیل غرق شدن سانچی به اطلاع رسانه‌ها و مردم خواهد رسید. کشتی، بار، ماشین‌آلات و گروه خدمه همه بیمه شده بودند. این کشتی با پرچم پاناما در آب‌ها حرکت می‌کرد و این مسئله مورد توجه قرار گرفته درحالی‌که یک رویه عادی تجاری در تمام دنیاست. به‌طور معمول کشورها کشتی‌های‌شان را در سه کشور پاناما، لیبریا و یونان ثبت می‌کنند. در حال حاضر تقریباً ۲۰درصد از کشتی‌ها در دنیا یعنی ۸ هزار کشتی در پاناما ثبت شده‌اند. این یک رویه تجاری و بازرگانی عادی است. برای درک این موضوع یک مثال ساده می‌زنم. بسیاری از اشخاصی که در دیگر شهرهای ایران ساکن هستند برای خودروی‌شان پلاک تهران می‌گیرند. این کار برای تردد راحت‌تر در پایتخت انجام می‌شود و کشتی‌ها هم در آب‌های دنیا برای تردد راحت‌تر از پرچم کشورهای دیگر استفاده می‌کنند. هر حادثه تلخی یک دنیا درس است. زمانی که علت سوانح پس از بررسی‌ها کشف می‌شود، در سازمان بنادر و دریانوردی که ۱۹۳ کشور جهان عضو آن هستند، به یک پروتکل یا کنوانسیون تازه می‌رسیم. بدون تردید پس از بررسی و کشف علت وقوع حادثه برای نفتکش سانچی چنین رویه‌ای طی خواهد شد و به یک قانون جدید در دریانوردی خواهیم رسید.

منبع: اتاق تهران

حال اقتصاد ایران خوب است؟

آخرین وضعیت متغیرهای اقتصادی به روایت بانک مرکزی



است. در سه‌ماهه دوم امسال جمعیت فعال ۲۷ میلیون نفر و نرخ بیکاری ۱۱.۷ درصد بوده است.

رشد اقتصادی ۴.۵ درصد

در بررسی جزئیات متغیرهای کلان اقتصادی تولید ناخالص داخلی حدود ۴.۵درصد در نیمه اول امسال رشد داشته است که در سه ماهه دوم به ۴.۶ همراه با نفت و ۴.۳ بدون نفت می‌رسد.

تورم ۹.۹ درصد

براساس آمارهای بانک مرکزی شاخص بهای کالا و خدمات مصرفی در ۱۲ماه منتهی به شهریورماه امسال به ۹.۹ درصد رسیده است. تورم نقطه به نقطه ۸.۴ درصد و تورم ماهانه ۰.۳درصد گزارش شده است.

بدهی‌های خارجی به ۹۴۴۴ میلیون دلار رسید

در بررسی تغییرات مالی در بخش خارجی نیز تراز حساب تجاری به ۷۴۴۱ میلیون دلار رسیده است. تراز بازرگانی حدود ۱۰ میلیون و ۷۲۶ هزار دلار بوده که در این بین صادرات کالا ۴۴ میلیون و ۲۷۸ هزار دلار و واردات کالا تا ۳۳ میلیون و ۵۲۵ هزار دلار ثبت شده است. این ارقام با محاسبه نرخ دلار در بازار بین‌بانکی با ۳۲۶۶ تومان گزارش شده است.

خالص دارایی‌های خارجی بانک مرکزی ۱۸۷ هزار میلیارد تومان شد

جریان دارایی‌های خارجی بانک مرکزی نیز نشان می‌دهد مجموع آن در پایان شهریورماه امسال به ۱۱۸۷ هزار میلیارد تومان رسیده که حدود ۰.۸درصد رشد دارد. دارایی‌های خارجی بانک‌ها نیز حدود ۱۹.۴ درصد رشد داشته و به ۶۲ هزار میلیارد تومان افزایش یافت. در مجموع سیستم بانکی نزدیک به ۲۴۹ هزار میلیارد تومان دارایی خارجی دارد که این رقم رشد ۴.۹ درصدی داشته است.

دولتی و غیردولتی چقدر به بانک‌ها بدهکارند؟

آخرین گزارش‌ها حاکی از آن است که در پایان دو فصل ابتدایی امسال بدهی بخش غیردولتی به بانک‌ها بالغ بر ۹۹۱ هزار میلیارد تومان بوده که ۱۷.۷ درصد افزایش دارد. در عین حال بخش دولتی نیز در ترازنامه بانک‌ها تا ۲۳۷ هزار میلیارد تومان بدهی دارند که ۱۶.۳درصد رشد برای آنها ثبت شده است.

بدهی ۱۱۰ هزار میلیاردی بانک‌ها به بانک مرکزی

با وجود طلبی که بانک‌ها از دولت و بخش غیردولتی دارند خود نیز از بدهکاران بزرگ به بانک مرکزی به شمار می‌روند، به گونه‌ای که در پایان نیمه اول

امسال بانک‌های تجاری حدود ۶۱ هزار و ۵۰۰ میلیارد تومان به بانک مرکزی بدهکاری دارند که با رشد ۷۰ درصدی همراه بوده است. بانک‌های تخصصی نیز بیش از ۴۸هزار میلیارد تومان به بانک مرکزی بدهی دارند، ولی این رقم حدود ۱۷ درصد کاهش دارد.

رشد ۱۰.۹ درصدی نقدینگی

در پایان نیمه اول امسال حجم نقدینگی حدود ۱۰.۹درصد رشد دارد. این متغیر در پایان هشت‌ماهه اول امسال حدود ۱۴۲۴ هزار میلیارد تومان گزارش شد. در پایان نیمه اول سال جاری حجم پول به عنوان بخشی از نقدینگی ۳.۲ درصد، شبه‌پول ۱۲درصد و سپرده‌های بخش دولتی تا ۱۱.۶ درصد رشد دارد.

درآمد ۳۳ هزار میلیاردی در ۶ ماه

اما در بررسی وضعیت مالی دولت باید یادآور شد که در پایان نیمه اول امسال درآمدها به حدود ۳۳ هزار و ۱۰۰ میلیارد تومان رسیده

و دولت حدود ۵۲ هزار و ۶۰۰ میلیارد تومان پرداخت‌های هزینه‌ای نداشته است. واگذاری دارایی‌های سرمایه‌ای یعنی فروش نفت و فرآورده‌های آن به ۲۵ هزار و ۹۰۰ میلیارد تومان رسیده و در مقابل تا ۷۰۰۰ میلیارد تومان فقط بابت

دگرگونی زندگی مردم و آینده این تأثیرگذاری بسیار حائز اهمیت است، گفت: این فضا با سرعت فوق‌العاده زندگی فردی، خانوادگی، اجتماعی و اقتصادی را دربر می‌گیرد و مفاهیم اشتغال را به ویژه در حوزه خدمات به شدت تغییر می‌دهد.»

یکی از بزرگ‌ترین نگرانی‌های دولت در حال حاضر روبه‌رو شدن با سونامی بیکاری در کشور است؛ رئیس‌جمهور

چندی پیش که برای ارائه لایحه بودجه به مجلس رفته بود اعلام کرد که اشتغال از اولویات‌های اساسی کشور است و دولت باید حداقل سالانه یک‌میلیون شغل ایجاد کند.

حالا دولت امیدوار است با

بودجه‌های عمرانی پرداخت شده است. بانک مرکزی گزارش داده کسری تراز عملیاتی و سرمایه‌ای دولت در پایان نیمه اول سال جاری به حدود ۶۰۰ میلیارد تومان رسید.

شروع صعود دلار از شهریور

در دو فصل اول امسال جریان بازار ارز نیز به گونه‌ای بوده که نرخ در بازار آزاد برای شهریورماه به بالاترین حد خود رسیده است به گونه‌ای که قیمت دلار که از ابتدای شهریورماه روند صعودی خود را آغاز کرد به ۳۸۸۸ تومان به‌طور متوسط در بازار آزاد فروش رفته است. این در حالی است که اکنون دلار در بازار آزاد در کانال ۴۵۰۰ تومان قرار داشته و اختلاف خود با قیمت‌های شهریورماه را تا حدود ۷۰۰ تومان رسانده است. در نیمه اول امسال کمترین متوسط قیمت فروش دلار به خرادامه‌ا با حدود ۳۷۳۵ تومان اختصاص داده شده است.

در بورس چه خبر؟

بازار سرمایه در نیمه اول ۱۳۹۶ به گونه‌ای عمل کرده که شاخص کل قیمت‌ها تا بیش از ۸۵ هزار واحد حرکت کرده است. در این بین ارزش سهام و حق تقدم معامله شده بیش از ۱۰ هزار میلیارد تومان و حجم سهام و حق تقدم معامله شده بالغ بر ۴۵ میلیارد تومان سهم است.



دولت روی «اقتصاد مجازی» حساب باز کرده است

حل بیکاری از شرکت‌های استارت‌آپی عبور می‌کند؟

حمایت از اشتغال حوزه فناوری و استارت‌آپ‌ها حداقل بتوانند با سرمایه کم، بخش مهمی از عدد یک میلیون شغل را در این بخش به تحقق برسانند. براساس اعلام وزیر ارتباطات، دولت امیدوار است در حوزه استارت‌آپ‌ها ۱۳۰ هزار شغل جدید ایجاد کند. آذری‌جهرمی گفته با موافقت رئیس‌جمهور ۵۰۰ میلیارد تومان وام و تسهیلات طی دو سال آینده به شرکت‌های استارت‌آپی اختصاص پیدا خواهد کرد تا بتوانند ایده‌های خود را اجرایی و اشتغال در کشور ایجاد کنند. او همچنین اعلام کرد که تا شش ماه آینده سند اقتصاد دیجیتال کشور نهایی خواهد شد.



راز دستمزدهای بالا در سوئد چیست؟

کارل پیتر توروالدسون

رئیس کنفدراسیون اتحادیه‌های تجاری سوئد

امروزه در بسیاری از کشورها تلاش زیادی برای پایین نگه داشتن دستمزدها با هدف کمک به افزایش صادرات صورت می‌گیرد، اما این استراتژی در بلندمدت موجب کاهش تقاضای جهانی خواهد شد زیرا به دلیل سرکوب دستمزدها کارگران درآمد کمتری برای خرج کردن در اختیار خواهند داشت.

در مقابل، افزایش دستمزدها به نفع همه عوامل اقتصادی خواهد بود و به رشد بلندمدت و پایدار اقتصاد کمک خواهد کرد؛ این همان رویه‌ای است که طی دو دهه اخیر در سوئد اجرا شده است. اقتصاد سوئد در عین حال که یک اقتصاد باز و پویاست، در سال‌های پس از بحران اوایل دهه ۹۰ میلادی شاهد رشد دستمزدهای واقعی بوده و ثابت کرده است که برابری اجتماعی لزوماً منافاتی با رشد اقتصادی و جهانی شدن ندارد.

بنگاه‌های اقتصادی سوئد در حالی دستمزد واقعی کارکنان خود را طی این سال‌ها افزایش داده‌اند که در بسیاری از کشورهای جهان دستمزد واقعی روندی نزولی داشته است. از اواخر دهه ۷۰ میلادی به بعد در اغلب کشورهای جهان اعم از توسعه‌یافته یا در‌حال‌توسعه، سهم دستمزدها از تولید ناخالص داخلی کاهش یافته و در عوض سهم سود از تولید ناخالص داخلی روندی صعودی را طی کرده است. بر اساس آمارهای سازمان بین‌المللی کار (ILO) وابسته به سازمان ملل متحد، از سال ۱۹۷۰ تاکنون سهم دستمزد از تولید

ناخالص داخلی در ۹۱ کشور از ۱۳۳ کشور مورد بررسی کاهش یافته و نشان می‌دهد که این روند نزولی باعث شده تقاضای کل و نرخ رشد بهره‌وری نیروی کار نیز کاهش یابد و از سرعت رشد اقتصاد جهانی کاسته شود.

کشورهایی که سهم دستمزدها از تولید ناخالص داخلی در آنها کاهش یافته است، دو استراتژی دیگر را برای تحرک بخشیدن به اقتصاد خود در پیش گرفته‌اند؛ استراتژی اول مبتنی بر بدهی است یعنی تقویت مصرف خانوارها از طریق افزایش بدهی آنها و نیز ایجاد حباب در دارایی‌ها و املاک و مستغلات. استراتژی دوم نیز بر رشد صادرات تأکید دارد و بر اساس آن، خالص صادرات نقش اساسی را بر رشد اقتصادی ایفا می‌کند. این استراتژی‌ها هر دو به حساب سرمایه وابسته‌اند؛ در استراتژی اول باید خالص سرمایه‌های ورودی به کشور مثبت باشد تا مصرف مبتنی بر بدهی خانوارها با مشکل مواجه نشود و استراتژی دوم نیز منفی حساب جاری را می‌طلبد. این دو استراتژی در بلندمدت پایدار نیستند و ریسک بروز بحران را افزایش می‌دهند. اما استراتژی مبتنی بر افزایش دستمزدهای واقعی می‌تواند به رشد اقتصادی پایدار کمک کند.

حال چگونه می‌توان دستمزدهای شایسته و در شأن نیروی کار را احیا کرد؟ بسیاری از اقتصاددانان معتقدند پیشرفت فناوری و جهانی‌شدن مهم‌ترین عوامل کاهش سهم دستمزدها از تولید ناخالص داخلی هستند، اما نتایج مطالعات تجربی می‌گوید که یک عامل مهم‌تر برای کاهش سهم دستمزدها از تولید ناخالص داخلی وجود دارد و آن کاهش توان چانه‌زنی کارگران است. این عامل اگرچه خود تا حدی ریشه در پیشرفت فناوری و گسترش جهانی شدن دارد اما مقررات‌زایی مالی، عقب‌نشینی از آرمان دولت رفاه و افول اتحادیه‌ها نیز در بروز آن نقش داشته‌اند. کشورهای شمال اروپا ثابت کرده‌اند که اتحادیه‌های قوی، چانه‌زنی دسته‌جمعی برای دستمزد و نیز بالا بردن کف دستمزد می‌تواند اثرات منفی سایر عوامل را خنثی کند.

مثلا در سوئد دسترسی برابر به خدمات عمومی، وجود نهادهایی که گفت‌وگوی اجتماعی را ترویج می‌کنند و یک الگوی بازار کار متکی به شرکای اجتماعی قوی و چانه‌زنی هماهنگ برای دستمزد شرایطی را فراهم آورد تا سهم دستمزدها از تولید ناخالص داخلی در طول این سال‌ها تثبیت شود یا حتی افزایش یابد. کارگران سوئدی در قیاس با سایر کشورها قدرت چانه‌زنی بالایی دارند و از سال ۱۹۹۵ تا ۲۰۱۶ سطح دستمزد واقعی در این کشور ۶۰ درصد افزایش یافته است. از طرفی نرخ اشتغال در سوئد بالاست و این امر با نظر اقتصاددانانی که معتقدند رشد دستمزدهای واقعی منجر به افزایش بیکاری خواهد شد، در تضاد است.

بسیاری از طرفداران افزایش سهم سود از تولید ناخالص داخلی به قیمت فدا کردن دستمزدها چنین استدلال می‌کنند که سود مازاد درنهایت صرف سرمایه‌گذاری خواهد شد و این به نفع اقتصاد خواهد بود. با این‌وجود، تجربه کشورها نشان می‌دهد رشد سهم سود از تولید ناخالص داخلی به‌ندرت موجب رشد سرمایه‌گذاری به همان نسبت می‌شود. از طرفی افزایش دستمزدها لزوماً به معنی کاهش سود نیست، زیرا افزایش دستمزدها از یک سو باعث تقویت تقاضا و در نتیجه رشد فروش می‌شود و از سوی دیگر بهره‌وری را افزایش می‌دهد؛ بدین ترتیب افزایش دستمزدها به افزایش سود بنگاه‌های اقتصادی نیز کمک می‌کند.

حتی در دنیای امروز که جهانی‌شدن در آن موج می‌زند نیز اتحادیه‌گرایی و سیاست‌گذاری اجتماعی کم‌اگان ماهیت ملی خود را حفظ کرده‌اند. ما امروز برای افزایش دستمزدهای جهانی به جنبش‌های کارگری بین‌المللی و استراتژی‌های جهانی برای اصلاحات سیاسی نیاز داریم. تعارض بین کشورهایی که از رشد اقتصادی مبتنی بر افزایش دستمزدها حمایت می‌کنند و کشورهایی که دستمزدهای پایین‌تر را محرک مناسب برای رشد اقتصادی می‌دانند، می‌تواند شکافی که در زمینه سیاست‌گذاری اقتصادی در جهان پدید آمده است را عمیق‌تر کند.

منبع: اتاق ایران

هشدار وزیر راه و شهرسازی نسبت به ۲ بحران عمده در حوزه شهری

فرو ریختن پلاسکو نماد بحران زندگی مدرن در ایران است



فرصت امروز: به گفته وزیر راه و شهرسازی، پلاسکو به‌عنوان ساختمانی که نماد زندگی مدرن در ایران بود نشان داد که بحران زندگی مدرن در ایران وجود دارد؛ این نماد زندگی مدرن بیش از ۵۰ سال دوام نیاورد و فرو ریخت که به دلیل اهمیت موضوع نباید آن را به یک حادثه تقلیل دهیم، زیرا فرو ریختن پلاسکو نشانه بحران‌های جدی در دوران مدرن است.

عباس آخوندی روز گذشته در سومین همایش توسعه مبتنی بر حمل و نقل همگانی گفت: زندگی مدرن در ایران با بحران مواجه شده و اساسا زندگی مدرن نه تنها از جنبه شهرسازی بلکه از جنبه‌های سیاسی، فرهنگی، اجتماعی دچار بحران است لذا در این زمینه نیاز به تغییرات بنیادین و سیاستگذاری‌های جدید داریم.

به گفته آخوندی، این بحران زندگی مدرن نه فقط در ایران بلکه در افغانستان و سوریه نیز مشاهده می‌شود و نشان می‌دهد چگونه زندگی مدرن تبدیل به جنگ و تخریب شده است. او ادامه داد: در حوزه شهری با دو بحران عمده قابلیت زندگی و بحران حرکت و جابه‌جایی روبه‌رو هستیم و شاهدیم که هزاران میلیارد تومان برای شهرها طی سالیان هزینہ شده است اما نه‌اینها شهرها قابلیت زندگی را ندارند و هر روز با انواع گرفتاری‌های مختلف مواجهند، بنابراین یک جای کار ایراد اساسی دارد که باید درصدد حل آن با اجماع ملی برآییم. وی افزود، حرکت و جابه‌جایی در شهر و از حومه به شهر با معضلات جدی روبه‌رواست و ترافیک‌های طولانی‌مدت خسارت‌های شگرفی به شهرها وارد کرده است و اینها می‌گوید که باید اتفاقاتی ورای اتفاقات روی‌داده به وقوع بپیوندد.

نایز تغییر نگرش در مسئولان
آخوندی یادآور شد: اخیرا مهندس تقی‌زاده مطرح کرد که تجربه ۱۵، ۱۰ ساله

باشییم، باید اعتراف کنم که در اجرای این اندیشه در هیچ سطحی موفق نشدم.

توسعه مبتنی بر حمل و نقل همگانی
او همچنین به بازدید خود از اتوبان همت اشاره کرد و گفت: چهار سال است در حال بحث با سازمان برنامه و بودجه هستیم که برابر بودجه آزادراه برای دو خط ریلی جدید در مسیر کرج- تهران بودجه‌ای اختصاص یابد تا بتوانیم دسترسی را که هم‌اکنون وجود دارد از طریق ریل گسترش دهیم و به نوعی حمل و نقل یکپارچه را با وصل خطوط ریلی به مترو محقق کنیم که متاسفانه امکان آن تاکنون فراهم نشد و می‌خواهم تاکید کنم که تغییر نگرش در ایران بسیار پیچیده و دشوار است.

وزیر راه و شهرسازی همچنین به پیگیری نکردن موضوعات مهم از سوی برخی نمایندگان شهرها خبر داد و گفت: اساسا زندگی شهری در ایران هیچ چاره‌ای جز توسعه مبتنی بر حمل و نقل همگانی ندارد و این دستاوردی جهانی است که همراهی همگان از جمله نمایندگان مجلس را می‌طلبد.

مفهوم شهرسازی ریل پایه به معنای شهرفروشی نیست

آخوندی ضمن نقد سخنان هاشمی، رئیس شورای شهر تهران در این همایش تاکید کرد: مفهوم شهرسازی ریل پایه و نهاده‌ی کردن آن به معنای شهرفروشی نیست بلکه شهرسازی ریل پایه به دنبال آن است که پیرامون مراکز حمل و نقل عمومی تمرکز جمعیت و اسکان مردم را داشته باشد و این موضوع با تغییر نگرش ایجاد خواهد شد.

وی گفت: تغییر نگرش نیاز به یک نظریه، اندیشه و برنامه‌ای دارد که علاوه بر سازگاری درونی منجر به تولید محصول شود و در این راه حتما نیازمند یک رسانه است.

پیرامون کلانشهر تهران کانون‌های فقر به شدت گسترش یافت

وی همچنین به بحث فقر اشاره کرد و یادآور شد: تجربه نشان می‌دهد در بسیاری از مکان‌هایی که شبکه ریل ایجاد شد و بعدها شهرها شکل گرفتند اساسا کانون فقر تشکیل نشد که نمونه بارز آن کشور ژاپن است. متاسفانه در ایران و پیرامون کلانشهر تهران کانون‌های فقر به شدت گسترش یافتند

و این کار یکی از اثرات مهمش این است که دسترسی ارزان، آسان و برابر برای گروه‌های کم‌درآمد به خدمات شهری در حد قابل قبولی انجام نشده است؛ خدماتی که در نهایت موجب ارتقای منزلت اجتماعی خواهند بود.

او گفت: در حال حاضر وقتی طرح‌های مبارزه با فقر را در دولت و مجلس بررسی می‌کنیم شاهد هستیم که عموما بر توزیع پول متمرکز است، درحالی‌که معتقدیم راه‌های کاهش فقر توسعه حمل و نقل همگانی و یکپارچه کردن آن است. اگر می‌خواهیم در دوران مدرن خوب زندگی کنیم نیاز به حمل و نقل ریلی سالم، ایمن و ارزان داریم.

آخوندی با طرح این پرسش که آیا اساسا توسعه مبتنی بر حمل و نقل همگانی در ادبیات مبارزه با فقر مطرح شده است یا خیر گفت: بررسی‌ها نشان می‌دهد همچنان در مبارزه با فقر نظام توزیع مطرح می‌شود درحالی‌که واقعیت چیزی فرای آن است. اینکه گفته می‌شود شهروندان امکان دسترسی پیاده از محل سکونت‌شان به اولین ایستگاه را داشته باشند یک جمله ساده خبری نیست بلکه این جمله تمام جان‌مایه شهروندمداری است، اینکه چگونه انسان در شهرها به موضوع مهم تبدیل شود.

وی همچنین گفت: اگر از حقوق شهروندی صحبت می‌کنیم بدین معناست که شهر مجموعه انسانی است قبل از آنکه مجموعه کالبدی باشد و اگر از شهرسازی صحبت می‌کنیم باید شهروندمحوری در همه جا تجلی یابد.

وزیر راه و شهرسازی در پایان گفت: حل مسئله شهرها به تنهایی با همت یک وزیر به سراتجام نمی‌رسد بلکه نیازمند همگرایی، نظام مدیریت شهری و ملی است که امیدوارم این کار با همراهی همگان به پیش رود. مهم باور عمومی است زیرا معتقدیم به محض آنکه باور عمومی ایجاد شود تغییر وضعیت موجود کار دشواری نخواهد بود.

آمار

تازه‌ترین آمارهای بانک مرکزی نشان می‌دهد نسبت بدهی خارجی ایران به صادرات چقدر است؟

باوجود توفیق ایران در جذب ۴۰میلیارد دلار فاینانس و خطوط اعتباری برای تأمین مالی طرح‌های اقتصادی، همچنان نسبت بدهی خارجی کشورمان در مقایسه با حجم صادرات ۴۶ درصد است که زمینه مناسبی برای جذب سرمایه‌گذاری خارجی فراهم می‌کند. به گزارش ایرنا، با رفع تحریم‌ها و ایجاد گشایش در مراودات مالی و بانکی پس از برجام ایران تاکنون توانسته است طی مذاکره با بانک‌ها و موسسات مالی معتبر در کشورهای مختلف، قراردادهای مختلفی با کشورهای چین، کره جنوبی، اتریش، دانمارک، روسیه و ایتالیا منعقد کند که ارزش آنها به بیش از معادل ۴۰میلیارد دلار می‌رسد.

تازه‌ترین آمارهای بانک مرکزی نشان می‌دهد حجم بدهی خارجی ایران در پایان نیمه نخست امسال به رقم ۹میلیارد و ۴۴۴میلیون دلار رسیده که از ابتدای امسال ۱۰درصد رشد داشته است.

اقتصاد ایران در حالی سال ۱۳۹۶ را آغاز کرد که حجم بدهی‌های خارجی ایران به ۸میلیارد و ۴۸۱میلیون دلار رسیده بود و اکنون آمار نماگرهای اقتصادی بانک مرکزی نشان می‌دهد در عهه امسال ۹۶۳ میلیون دلار به این رقم اضافه شده است.

میلیارد و ۴۶۶ میلیون دلار از رقم بدهی‌های خارجی ایران مربوط به بدهی‌های کوتاه مدت و ۵میلیارد و ۹۷۸ میلیون دلار آن به بدهی‌های میان مدت و بلند مدت ارزی باز می‌گردد.

این ارقام نشان می‌دهد که با وجود توفیق ایران در جذب منابع جدید فاینانس در نیمه دوم امسال، کشورمان همچنان در زمره کشورهایی است که کمترین میزان بدهی خارجی را در جهان دارد. کارشناسان بر این باورند که میزان بدهی خارجی هر کشور باید در مقایسه با میزان تولید ناخالص داخلی و صادرات آن کشور سنجیده شود تا میزان کشش اقتصاد آن برای جذب منابع مالی خارجی تعیین شود.

بر اساس برآوردهای بانک مرکزی، میزان تولید ناخالص داخلی ایران در نیمه نخست امسال ۴۰۶۱ هزار میلیارد ریال و میزان صادرات کشورمان ۴۴میلیارد و ۲۷۸ میلیون دلار بوده است؛ یعنی اینکه بدهی ۹میلیارد و ۴۴۴ میلیون دلاری ایران تا پایان شهریور ماه امسال و با وجود رشد ۱۰درصدی این بدهی‌ها، همچنان اقتصاد ایران ظرفیت جذب منابع جدید را دارد.

معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت در آیین گرامیداشت بیست و پنجمین سالروز افتتاح شرکت فولاد مبارکه گفت:

فولاد مبارکه در اقتصاد کشور نقش اساسی دارد

ربع قرن تلاش و سرآمدی فولاد مبارکه و ۱۰ عنوان کتاب تجربیات این شرکت در مسیر سرآمدی رونمایی شد.

عملکرد خوب فولاد مبارکه در تولید و سودآوری
بیانگر دلسوزی مدیران و کارکنان این شرکت است

بنا بر این گزارش، در ادامه این برنامه خانم مهندس سعیدی، نماینده مردم شریف مبارکه در مجلس شورای اسلامی نیز طی سخنانی ضمن تبریک سالروز افتتاح فولاد مبارکه گفت: اینکه معیشت بیش از ۲۵۰هزار نفر از مردم شریف ایران از طریق فولاد مبارکه تأمین می‌شود، قابل تقدیر است. وی با تاکید بر اینکه صنعت فولاد از شاخصه‌های اصلی توسعه‌یافتگی و از پایگاه‌های مهم اقتصادی کشور است، با اشاره به نقش مدیریت و کارکنان فولاد مبارکه در رشد این صنعت گفت: دستیابی به این میزان تولید و سودآوری بیانگر این است که کارکنان و مدیران این شرکت دلسوز بوده‌اند؛ از این رو از تک تک کارکنان، مدیران و همه کسانی که در زنجیره تولید این شرکت نقش دارند، تشکر می‌نمایم.

وی در بخش دیگری از سخنان خود با اشاره به اهمیت نقش آب گفت: در فولاد مبارکه تجارب خوبی در بحث مصرف بهینه آب وجود دارد که می‌توان از آن استفاده کرد؛ این در حالی است که در جلسه‌ای با وزیر محترم نیرو بر احیای زاینده‌رود و استفاده از ظرفیت‌های فولاد مبارکه در این زمینه تاکید شد.

فولاد مبارکه نگرینی در خشان بر انگشتی صنعت فولاد کشور است

عبدالوهاب سهیل آبادی، رئیس خانه صنعت، معدن و تجارت ایران و رئیس اتاق بازرگانی صنایع و معادن استان اصفهان نیز در این همایش گفت: فولاد مبارکه نگرینی درخشان بر انگشتی صنعت فولاد کشور است.

وی با تاکید بر اهمیت موضوع آب استان از استاندار اصفهان درخواست کرد در این خصوص اقدامات عاجل انجام گردد. وی در ادامه با بیان اینکه در حال حاضر فولاد مبارکه افتخاری برای ایران و در عرصه بین‌المللی نیز شناخته شده است، از دکتر کرباسیان معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت و دکتر سبحانی مدیرعامل فولاد مبارکه خواست تا تجارب این شرکت در سایر شرکت‌های کشور نیز به کار گرفته شود.

سهیل آبادی در بخش پایانی سخنان خود از مدیران و کارکنان فولاد مبارکه به عنوان فرماندهان و لشکریان ارتش صنعت کشور یاد و از زحمات ایشان قدردانی کرد.



سالروز افتتاح فولاد مبارکه در واقع یادآور آغاز یک حرکت ملی است

در ادامه این همایش دکتر مهرعلیزاده، استاندار اصفهان اظهار کرد: سالروز افتتاح فولاد مبارکه در واقع یادآور آغاز یک حرکت ملی است؛ از این رو این روز فرخنده را به تمام زحمتمکشان این عرصه و ملت ایران تبریک عرض می‌کنم.

وی از مدیرعامل فولاد مبارکه به عنوان یک مدیر توانمند، فداکار و دلسوز یاد و تصریح کرد: دکتر سبحانی تمامی توان مدیریت و تجربه خود را در جهت ارتقای هرچه بیشتر تولید، کیفیت و توسعه صنعت فولاد گذاشته است که قابل تقدیر است.

استاندار اصفهان با اشاره به دوران ساخت فولاد مبارکه گفت: این شرکت با حمایت و نگاه بلند مرحوم آیت‌الله رفسنجانی و تلاش وافر شیرمردانی ساخته شد که در دوران سخت جنگ تحمیلی در برابر آینده کشور احساس مسئولیت کردند.

وی با اشاره به موفقیت‌های کسب‌شده در فولاد مبارکه خاطر نشان کرد: خوشبختانه شرکت فولاد مبارکه علاوه بر اینکه در توسعه صنعت فولاد کشور سودآور بوده، به خوبی توانسته است در چندین سال اخیر سهم قابل توجهی از بازار دنیا را به خود اختصاص دهد که امیدواریم همچنان در حفظ این بازار کوشا باشد.

مهرعلیزاده ادامه داد: اینکه فولاد مبارکه در هر شرایطی سودآور و پویاست، اینکه محصولات این شرکت در بازارهای داخلی و جهانی با کیفیت هرچه تمام‌تر عرضه می‌شود و اینکه این شرکت عضوی از خانواده بزرگ تولیدکنندگان فولاد جهان است، برای جمهوری اسلامی ایران باعث افتخار است.

استاندار اصفهان ضمن قدردانی از تعهد فولاد مبارکه نسبت به مسئولیت‌های اجتماعی خویش افزود: مطمئنا با مدیریت و روحیه کارکنان این شرکت در آینده نیز شاهد شکوفایی بیشتر فولاد مبارکه خواهیم بود.

کشور اول دنیا قرار می‌گیرد.

معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت با تاکید بر اینکه طی چهار سال گذشته ظرفیت تولید فولاد کشور از ۲۱ به ۳۳میلیون تن افزایش پیدا کرده است، افزود: کشور ما از ظرفیت‌های خوبی نظیر سنگ‌آهن، گاز و نیروهای انسانی خلاق برخوردار است که می‌تواند برای دستیابی به جایگاه‌های بهتر موثر واقع شود. رئیس هیأت عامل ایمیدرو با اشاره به افزایش ظرفیت‌های خوبی که در بخش گندله و آهن اسفنجی کشور طی چهار سال اخیر صورت گرفته است، یادآور شد: پیش از این در این بخش توازن نداشتیم، اما از دولت یازدهم تا الان با ۸۰درصد رشد از ۲۸میلیون تن تولید به ۵۱میلیون رسیدیم.

کرباسیان از برنامه‌ریزی هدفمند تولید و حرکت به سمت آن، کامل بودن زنجیره تولید و همت بلند نیروی انسانی این شرکت که به عنوان مهم‌ترین نقاط قوت و عوامل موثر در کسب موفقیت‌های این شرکت یاد و تصریح کرد: سایر صنایع نیز باید از این ویژگی‌ها که فولاد مبارکه را متمایز کرده است، الگوبرداری کنند.

وی در بخش دیگری از سخنان خود با اشاره به اهمیت صادرات فولاد در اقتصاد کشور افزود: در سال جاری تاکنون ۸میلیون تن فولاد صادر شده که ارزش افزوده اقتصادی زیادی برای کشور دربر داشته است. معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت با تاکید بر اهمیت نقش فولاد مبارکه در توسعه صنعت فولاد کشور و با بیان اینکه در فولاد مبارکه تجارب ارزنده‌ای به دست آمده است، گفت: هم‌اکنون سهم این شرکت در تولید فولاد کشور حدود ۵۰درصد است که امیدواریم این گروه با توجه به ظرفیت‌ها و تجربه‌هایی که دارد، به موازات افزایش تولید در کشور و رسیدن به هدف تولید ۵۵میلیون تن فولاد، همچنان سهم خود را حفظ کند.

یادمان بیست و پنجمین سالروز افتتاح شرکت فولاد مبارکه و پاسداشت ربع قرن حیات بزرگ‌ترین دستاورد صنعتی جمهوری اسلامی ایران با حضور دکتر کرباسیان، معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت و رئیس هیأت عامل ایمیدرو، استاندار اصفهان، نماینده مبارکه و جمعی از نمایندگان اصفهان در مجلس شورای اسلامی، امام جمعه و فرماندار شهرستان مبارکه، رئیس اتاق بازرگانی اصفهان، مدیران بخش‌های تخصصی و دولتی استان، مدیرعامل، معاونان، مدیران، کارشناسان و کارکنان فولاد مبارکه در سالن همایش‌های مجتمع نگین نقش جهان برگزار شد.

به گزارش خبرنگار فولاد، در این آیین دکتر مهدی کرباسیان معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت و رئیس هیأت عامل سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران (ایمیدرو) ضمن قدردانی از تلاش‌هایی که در فولاد مبارکه انجام گرفته است و با تاکید بر اینکه در اصفهان ظرفیت‌های صنعتی خوبی وجود دارد، گفت: امروز در حال برگزاری بیست و پنجمین سال تأسیس و راه‌اندازی شرکتی هستیم که نقش اساسی در اقتصاد کشور دارد.

وی با اشاره به جایگاه و اهمیت صنعت فولاد در جهان تصریح کرد: در صحنه بین‌المللی در سال ۲۰۱۶، شاهد ۲میلیارد دلار تجارت معدن و صنایع معدنی بودیم که ۴۳درصد این تجارت فقط به فولاد اختصاص داشته و ۷درصد آن مربوط به سایر فرآورده‌های معدنی بوده است.

کرباسیان با اشاره به آثار اشتغال‌زایی معدن و صنایع معدنی افزود: به‌طور مشخص در چرخه تولید فولاد مبارکه به‌طور مستقیم و غیرمستقیم بیش از ۳۵۰هزار فرصت شغلی ایجاد شده است که درخورو توجه و تقدیر است.

وی در همین خصوص با اشاره به اقدامات فولاد مبارکه در راه‌اندازی کارخانه گندله و کنسانتره سنگان، اظهار داشت: بهره‌برداری از این کارخانه و سایر طرح‌های مشابه ضمن اینکه به کامل شدن زنجیره فولاد کمک کرد، در این منطقه تحول اساسی در بخش رونق اقتصادی و اشتغال‌زایی ایجاد کرده است.

کرباسیان با اشاره به اینکه بخش اعظمی از رشد اقتصادی کشور چین مربوط به سرمایه‌گذاری و توسعه بخش فولاد است، افزود: ظرف ۱۰ سال آینده کشور هند نیز با اتکا به توسعه صنعت فولاد خود جزو چهار

دریچه

زوایای پیدا و پنهان سهام عدالت

ارزش سهام عدالت ۳ برابر شد

دولت یازدهم در مدت سه سال موفق به افزایش سه برابری ارزش سهام مردم شد.

به گزارش «فرصت امروز» به نقل از پایگاه اطلاع‌رسانی دولت، این روزها برخی رسانه‌ها عمدا یا سهوا بدون در نظر گرفتن ارزش «سهام» و تنها با پررنگ کردن «سود» پرداخت شده در مرحله اول به قول خودشان با این مسئله طنازی می‌کنند و نمی‌دانند که تلخی شدید یک طرح آشفته و غیرکارشناسی که منجر به «بی‌صاحب‌سازی» بیش از ۶۰ شرکت سودده دولتی در دولت‌های قبل شده بود، با تلاش و کوشش دولتمردان یازدهم چقدر کاسته شد.

سهام و سود عدالت را با هم ببینیم

آنچه که مردم از نقدهای رسانه‌های خاصی دیده می‌شود تلاش برای به حاشیه بردن ارزش سهام و تکیه بر سود این سهام است. این در حالی است که آنچه در سهام عدالت مهم است و باید مورد توجه قرار بگیرد ارزش سهام است.

انتظاری که مردم از سود سالانه یک سبد سهام به میزان ارزش اولیه یک میلیون تومانی باید داشته باشند چقدر باید باشد که این روزها برخی در رسانه‌های‌شان سود ۱۵۰ هزار تومانی سهام عدالت را به سخره می‌گیرند؟

قرار بر این بود در قالب واگذاری این بنگاه‌ها به مردم از این طریق در مدت این ۱۰ سال اقساط این سهام از محل سود شرکت‌های واگذار شده به نفع مردم پرداخت شود و بعد از پایان ۱۰ سال مردم «مکلف بودند» مابه‌التفاوت آن را تا سقف ارزش یک میلیون تومان پرداخت کنند تا مالک این سهام باشند و بتوانند سود دریافت کنند که قید تکلیف در دولت یازدهم برداشته و پرداخت این مابه‌التفاوت اختیاری شد. واگذاری بی‌حساب و کتاب و آشفته مدیریت این شرکت‌ها به برخی افراد خاص در قالب تعاونی‌های استانی اما باعث شد که صدای بسیاری از کارشناسان اقتصادی و نمایندگان مجلس در بیاید و برخی معتقد به «بی‌صاحب‌سازی» این شرکت‌ها در قالب این طرح باشند و برخی از نمایندگان مجلس هم از تشکیکل مافیای چند صد نفره در قالب این طرح سخن گفتند. دولت یازدهم اما برای احقاق حقوق مردم ساماندهی این سهام را در دستور کار قرار داد و آمار و ارقام نشان می‌دهد که در حد بالایی و در حد زمان سه ساله‌ای که از اجرای این طرح باقی مانده بود، موفق به این کار شد. دولت به دلیل الزام قانونی، در سال ۹۵ اقدام به راه‌اندازی سامانه سهام عدالت و ارائه صورت‌حساب کرد. آن زمان دولت متهم به سیاسی‌کاری در زمان نزدیکی به انتخابات شد، در حالی که قرار نبود قبل از انتخابات به مشمولین سودی داده شود.

احقاق حقوق مردم

براساس گزارش‌های رسمی در مدت هفت سال اجرای این طرح تا نیمه سال ۹۲ سود تولید و واریزشده به خزانه از این محل ۶ هزار و ۱۲۰ میلیارد تومان بود. اگر آن روند ادامه می‌یافت در بهترین حالت در سه سال باقی مانده از طرح، شاید ۳ هزار میلیارد تومان دیگر سود می‌شد و ارزش سهام مردم بعد از پایان مدت ۱۰ ساله، حدود ۲۰۰ هزار تومان بود.

دولت یازدهم اما در حد بضاعت خود با شفاف‌سازی و پایان دادن به بی‌انضباطی‌ها، ۱۷ هزار و ۸۰۰ میلیارد تومان سود، تولید و به خزانه واریز کرد که نشان‌دهنده افزایش حدود سه برابری تولید سود در سه سال نسبت به کل هفت سال قبل از آن است. در مجموع ۲۴ هزار میلیارد سود از محل شرکت‌های سرمایه‌پذیر به خزانه واریز شده است.

بر اساس اقساط پرداختی از محل سود شرکت‌های سرمایه‌پذیر تا پایان اسفندماه سال ۹۴، ارزش سهام مشمولین ۵۳۳ هزار تومان است و تا سقف یک‌میلیون تومان سهام ۴۶۸ هزار تومان باقی می‌ماند که مشمولان می‌توانستند هر مقدار از آن را با دریافت قبض پرداخت و ارزش سهام خود را افزایش دهند یا اینکه مختار بودند این کار را نکنند و به همین سهم قناعت کنند.

البته در مورد دو دهک پایین و تحت پوشش‌های کمیته امداد امام (ره) و سازمان بهزیستی با تخفیف ۵۰ درصدی مصرح در قانون ارزش سهام یک میلیون تومان است. از همین محل براساس اعلام سازمان خصوصی‌سازی برای قریب ۶ میلیون نفر از مددجویان و مستمری بگیران نهادهای حمایتی (کمیته امداد امام خمینی (ره) و سازمان بهزیستی) سهام عدالت با تخفیف تعلق گرفته و ارزش این سهام برای هر نفر ۲.۵ میلیون تومان و برای خانوار پنج نفره ۱۲.۵ میلیون تومان است. بعد از پایان مهلت قانونی و ساماندهی سهام در دولت یازدهم سود شناسایی شده برای هر سهم یک میلیون تومانی در سال گذشته، ۱۵۰ هزار تومان است که قرار است در سه مرحله به حساب سهامداران واریز شود و سود کسانی که سهام خود را به یک میلیون تومان ارتقا نداده‌اند هم به نسبت این ۱۵۰ هزار تومان تعیین شده و در مراحل تعیین واریز شده است، اما آنچه در این میان نباید از یاد برد ارزش سهام است. در حال حاضر ارزش سهام یک میلیون تومانی عدالت در بورس ۲.۵ میلیون تومان تخمین زده می‌شود که این هم حاصل ساماندهی این طرح در دولت یازدهم و افزایش سه برابری سود شرکت‌های حاضر در این سبد در دولت یازدهم است. بنابراین شاید بهتر باشد برخی رسانه‌ها ابعاد مسائل اقتصادی را کارشناسی‌تر به مردم منتقل کنند.

عملکرد تسهیلات ارزی و ریالی صندوق توسعه ملی از ابتدای تأسیس تا پایان آذرماه امسال منتشر شد

کارنامه صندوق توسعه ملی



مبلغ تسهیلات ارزی پذیرش شده توسط صندوق توسعه ملی تا انتهای آذرماه امسال معادل ۲۶.۲۶۹ میلیون دلار بوده است و از این مقدار تقاضای پذیرش شده، معادل ۳۴.۴۶۹ میلیون دلار به مرحله تخصیص ارز رسیده است.

به گزارش «فرصت امروز» از روابط عمومی صندوق توسعه ملی، گزارش جمعی عملکرد تسهیلات ارزی و ریالی از محل منابع صندوق توسعه ملی از ابتدای تأسیس تا پایان آذرماه ۱۳۹۶ از طریق وب‌سایت این نهاد در دسترس عموم قرار گرفت. این گزارش حاوی اطلاعات تفکیکی و جمعی از عملکرد صندوق توسعه ملی تا پایان آذرماه امسال است. عملکرد تسهیلاتی پرداختی از منابع صندوق توسعه ملی در دو فصل با موضوع تسهیلات ارزی و تسهیلات ریالی به صورت فصلی ارائه شده است.

گفتنی است استفاده‌کنندگان از تسهیلات صندوق توسعه ملی فعالان اقتصادی بخش خصوصی (اشخاص حقیقی و حقوقی)، بخش تعاونی و بنگاه‌های اقتصادی متعلق به مؤسسات عمومی غیردولتی هستند.

تسهیلات ارزی پرداخت شده از محل منابع صندوق توسعه ملی

بخش عمده از تسهیلات ارزی پرداخت شده از منابع صندوق توسعه ملی بر اساس مفاد بند «خ» اساسنامه و با عاملیت بانک‌های طرف قرارداد پرداخت شده است. مبلغ کل تسهیلات ارزی پذیرش شده توسط صندوق (اعلام وصول شده)، تا انتهای آذر ماه سال ۱۳۹۶، معادل ۳۶.۲۶۹ میلیون دلار بوده است؛ از این مقدار تقاضای پذیرش شده، معادل ۳۴.۴۶۹ میلیون دلار، به مرحله تخصیص ارز (صدور مسدودی به بانک مرکزی) رسیده است.

همچنین از مجموع تسهیلات ارزی مسدود شده معادل ۱۹۸۶۴ میلیون دلار به بخش خصوصی، معادل ۱۰۱ میلیون دلار به طرح‌های بخش تعاون و معادل ۱۴۵۰۴ میلیون دلار به طرح‌های بنگاه‌های وابسته به نهادهای عمومی غیردولتی اختصاص یافته است. از کل مبلغ مسدود شده برای پرداخت تسهیلات از طریق قراردادهای عاملیت ارزی، مبلغ ۱۳.۴۲۷ میلیون دلار با همکاری بانک‌های عامل و بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران به مرحله پرداخت رسیده است.

۱۱ میلیارد دلار تسهیلات تخصیص یافته به حوزه آب و خاک و کشاورزی

علاوه بر تسهیلات تخصیص یافته از طریق قراردادهای عاملیت پیش گفته، معادل ۱۱ میلیارد دلار برای اعطای تسهیلات جهت اجرای طرح‌های ملی مربوط به حوزه آب، خاک و کشاورزی اختصاص یافته است. تا پایان آذرماه امسال مبالغ مسدودی مربوط به این طرح‌ها عبارت است از: معادل ۸ میلیارد دلار برای طرح‌های مهار و تنظیم آب‌های کشور، معادل مبلغ ۵.۱ میلیارد دلار برای طرح‌های احیا و توسعه اراضی کشاورزی استان‌های خوزستان و ایلام، معادل مبلغ ۵۰۰ میلیون دلار برای طرح‌های انتقال آب به اراضی سیستان، معادل مبلغ ۵۰۰ میلیون دلار برای طرح‌های آبیاری تحت فشار و معادل مبلغ ۵۰۰ میلیون دلار برای طرح‌های آبرسانی به روستاها.

تسهیلات ارزی از محل سپرده‌گذاری

ارزی در بانک‌های عامل

بخش دیگری از منابع ارزی صندوق

توسعه ملی به سپرده‌گذاری در بانک‌های عامل اختصاص یافته است تا بانک‌های سپرده‌پذیر از طریق اعطای تسهیلات این منابع را به طرح‌ها و فعالیت‌های مرتبط تخصیص دهند. تا پایان آذرماه سال ۹۶، مبلغ سپرده‌گذاری‌های انجام شده در بانک‌های عامل معادل ۶.۷۳۹ میلیون دلار بوده است و میزان سپرده‌های فعال از مجموع سپرده‌گذاری‌های ارزی انجام شده، در پایان آذرماه امسال مبلغ ۶.۳۸۱ میلیون دلار است.

سپرده‌گذاری در بانک‌ها به منظور حمایت از صدور کالا و خدمات فنی و مهندسی ایرانی

در سال ۱۳۹۶ و در اجرای ماده (۸) قانون الحاق برخی مواد به قانون تنظیم بخشی از مقررات مالی دولت که به استناد آن به صندوق اجازه داده شده است با رعایت قوانین مربوط به منظور صدور ضمانتنامه یا تأمین نقدینگی برای پیش‌پرداخت و تجهیز کارگاه پیمانکاران خصوصی ایرانی که در مناقصه‌های خارجی برنده می‌شوند یا شرکت‌هایی که موفق می‌شوند، در بانک‌های داخلی و خارج سپرده‌گذاری ارزی کنند.

با توجه به درخواست‌های واصله از بانک‌ها، شش فقره قرارداد سپرده‌گذاری مجموعاً به مبلغ ۴۰۰ میلیون دلار، جهت امضا به بانک‌های کشاورزی، پست بانک، پارسیان، تجارت، سامان و صنعت و معدن ارسال شده است. تا تاریخ تنظیم این گزارش، تنها بانک‌های کشاورزی، پست بانک و پارسیان نسبت به بازگردانی نسخ امضا شده قراردادهای اقدام کرده‌اند که وجه قراردادهای پست بانک و کشاورزی (مجموعاً یکصد میلیون دلار) به حساب معرفی شده بانک، واریز شده است. به نظر می‌رسد سایر بانک‌های مرتبط، در پی آن هستند تا ابتدا متقاضیان واجد شرایط را شناسایی کنند و متناسب با تقاضاهای واقعی موضوع ماده (۸) قانون فوق‌الذکر اقدام کنند تا ابتدا متقاضیان واجد شرایط بدون تقاضای موجهی را عهده‌دار نگردند.

تسهیلات ریالی پرداخت شده از محل منابع صندوق توسعه ملی

از ابتدای تأسیس صندوق، بخشی از منابع بر اساس تکالیف قانونی به تسهیلات ریالی اختصاص یافته است. این تسهیلات تا انتهای سال ۱۳۹۳ از طریق انعقاد قرارداد عاملیت ریالی با بانک‌های عامل پرداخت شده است و از ابتدای سال ۱۳۹۴ و در اجرای حکم ماده ۵۲ قانون الحاق برخی مواد به قانون تنظیم بخشی از مقررات مالی دولت، صندوق نسبت به سپرده‌گذاری ریالی در بانک‌های دولتی و خصوصی جهت اعطای تسهیلات ریالی به طرح‌های اقتصادی موضوع این حکم، اقدام کرده است. به بیانی صندوق صرفاً به توزیع سپرده‌های ریالی اقدام می‌کند و نقشی در تخصیص موردی تسهیلات به طرح‌ها و فعالیت‌ها ندارد و مسئولیت این کار (در چارچوب شرایط و ضوابط تعیین شده) به عهده بانک‌های سپرده‌پذیر است.

تسهیلات پرداخت شده از محل قرارداد عاملیت ریالی

از محل قراردادهای عاملیت ریالی، مبلغ ۱۱۸۳۹ میلیارد ریال به طرح‌ها و پروژه‌های معرفی شده از طرف بانک‌های عامل، اختصاص یافته است که تا پایان آذر ۱۳۹۶، از مجموع مبلغ ۱۱۸۳۹ میلیارد

معادل ۱۹۱ هزار میلیارد ریال است.

از این میزان، در تاریخ ۳۰ آذرماه امسال مجموعاً ۱۲۲ فقره قرارداد جمعاً به مبلغ ۹۷.۱۲۴ میلیارد ریال جهت تخصیص تسهیلات به متقاضیان دارای اعتبار (فعال) بوده است. (مانده قابل تخصیص از محل این قراردادهای فعال در تاریخ ۳۰ آذرماه امسال مجموعاً مبلغ ۶۰.۹۹۰ میلیارد ریال است)

همچنین بر اساس اطلاعات ثبت شده در سامانه مدیریت فرآیند تسهیلات صندوق توسط بانک‌ها، در ۹ ماهه اول سال ۱۳۹۶ از محل قراردادهای فعال (تمام قراردادهای منعقد شده در ۹ ماهه ابتدایی سال ۱۳۹۶ و قراردادهای منعقد قبلی که در ۹ ماهه ابتدایی سال ۱۳۹۶ فعال بوده‌اند) مبلغی بالغ بر ۵.۴۸ هزار میلیارد ریال به متقاضیان اختصاص یافته است که سرجمع این مبلغ از ابتدای سال ۱۳۹۴ تا پایان آذر ماه سال ۱۳۹۶، مجموعاً به میزان ۹۴ هزار میلیارد ریال است.

نرخنامه

عنوان	قیمت (تومان)	نوسان
مثقال طلا	۶۱۴۸۰۰	▲
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۴۱۹۰۰	▲
سکه بهار آزادی	۱,۴۷۴,۰۰۰	▲
سکه طرح جدید	۱,۵۰۸,۸۰۰	▲
نیم سکه	۷۳۰,۵۰۰	▲
ربع سکه	۴۲۹,۰۰۰	
سکه گرمی	۲۸۳,۰۰۰	

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت (دولار)	نوسان
دلار آمریکا	۴,۵۱۷	▲
یورو اروپا	۵,۶۰۵	▲
پوند انگلیس	۶,۱۷۳	▲
درهم امارات	۱,۲۳۹	▲

بانکنامه

عضو کمیسیون اقتصادی مجلس:

بانک مرکزی با غیرمجازها مدارا کرد

عضو کمیسیون اقتصادی مجلس درخصوص ریشه شکل‌گیری موسسات غیرمجاز گفت که مشکل پیش آمده در غالب موسسات غیرمجاز برای امروز یا دیروز نبوده و از دهه ۷۰ شکل گرفته است. البته هم‌اکنون برخی بانک‌ها نیز در تعیین تکلیف موسسات مالی و اعتباری غیرمجاز طبق تقسیم کار صورت گرفته همکاری خوبی دارند. به گزارش خبرآنلاین، احمد انارکی محمدی، با اشاره به تعهد بانک مرکزی در خصوص ساماندهی موسسات مالی و اعتباری تا پایان سال جاری، افزود: خوشبختانه تاکنون اقدامات خوبی انجام شده و تعیین تکلیف بسیاری از این موسسات صورت گرفته است. انارکی محمدی با یادآوری تقسیم کار مناسبی که از سوی بانک مرکزی برای تعیین تکلیف موسسات مالی صورت گرفته، تصریح کرد: در حال حاضر برخی بانک‌ها در تعیین تکلیف موسسات مالی و اعتباری غیرمجاز طبق تقسیم کار صورت گرفته حضور یافته‌اند.

با تعرفه‌های جدید آسیاتک بی نهایت داندلسودکن ...

رهایی از محدودیت ترافیک

۱۵۴۴
asiatech.irآسیاتک
اینترنت یک، آسیاتک

دارای مجوز FCP به شماره ۱۶-۹۴-۱۰۵ از سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی

فدراسیون جهانی بورس ها منتشر کرد

آسیا پر بازده ترین بازار جهان در سال ۲۰۱۷

طبق آمارمنتشرشدهازفدراسیون جهانی بورس ها(WFE)، ارزش بازارهای جهانی در سال ۲۰۱۷ در مقایسه با ۲۰۱۶ با رشد ۱۵،۵ درصدی همراه بوده است. به گزارش سنا، ارزش بازارهای جهانی در سال ۲۰۱۷ بالغ بر ۸۰،۸۴ تریلیون دلار بوده است درحالی که در این بین، ارزش بورس استانبول در سال گذشته میلادی با ۶۹،۸ میلیارد افزایش به عدد ۲۲۷،۵ میلیارد دلار رسیده است. بر اساس این گزارش، بورس استانبول در میان بازارهای جهانی از نظر بازدهی در رتبه دهم ایستاده است و با رشد ۴۴،۳ درصدی روبهرو بوده است.

طبق آمار منتشر شده از سوی WFE، ارزش بازارهای جهانی در سال ۲۰۱۶ برابر با ۷۰ تریلیون دلار بوده است، درحالی که در سال ۲۰۱۷ این متغیر به ۸۰،۸۴ تریلیون دلار رسیده است. بر اساس تقسیم بازدهی در بازارهای جهانی، قاره آسیا بهترین عملکرد را در میان دیگر رقیبا داشته است. ارزش بازار در بازارهای آسیایی در سال ۲۰۱۷ به ۲۸،۹ تریلیون دلار رسیده است و نسبت به سال ۲۰۱۶ رشد ۲۵،۷ درصدی داشته است. بازارهای آمریکا نیز در سال ۲۰۱۷ با رشد همراه شدند و نسبت به سال ۲۰۱۶ رشد ۱۷،۸ درصدی را در بازدهی به ثبت رساندند و ارزش بازار آنها به ۳۶،۵ تریلیون دلار رسیده است. درحالی که بازارهای اروپا، آفریقا و خاورمیانه با روند نزولی ۳،۹ درصدی همراه بوده‌اند و ارزش بازار ۱۵،۳ تریلیون دلاری را از آن خود کرده‌اند.

اقتصاد بلاروس به عنوان شکوفاترین اقتصاد در سال ۲۰۱۷ شناخته شد و ارز این کشور و بورس آن با رشد ۱۲۷درصدی نسبت به سال ۲۰۱۶ مواجه شدند و ارزش این بازار به ۱۵۷،۶ بیلیون دلار رسید. از سال گذشته میلادی، بورس بلاروس در مسیر رشد قرار داشت و سال ۲۰۱۶ نیز با رشد ۱۳۲ درصدی نسبت به سال ۲۰۱۵ همراه شده در واقع این بازار دو سال متوالی در رتبه بهترین بازدهی در دنیا قرار گرفت. در راستای افزایش ارزش بازار، بورس بلاروس پس از بازارهای سیشل و ویتنام در رده دهم جدول قرار گرفت و توانست با رشد ۴۴،۳ درصدی ارزش بازار به عنوان دهمین بورس جهان شناخته شود. در این میان، بورس سیدنی بیشترین میزان افت را در مقایسه با ۲۰۱۶ تجربه کرد و افت ۲۳،۹ درصدی را شاهد بود. ارزش بازار این کشور افت شدیدی را از ۱۳۴،۵ میلیون دلار در دسامبر ۲۰۱۶ تا مرز ۱۰۲،۴ میلیون دلار تا پایان سال ۲۰۱۷ میلادی تجربه کرد. اما در خصوص بازارهایی که با از دست دادن ارزش همراه شده‌اند پس از سیدنی می‌توان به قطر اشاره داشت که با کاهش ۱۵،۷ درصدی ارزش بازار همراه شد و پس از آن بورس عمان که کاهش ۸،۶درصدی ارزش بازار را در سال ۲۰۱۷ به ثبت رساند. بورس نیویورک که در میان بازارهای جهانی بیشترین ارزش بازار را دارد سال گذشته نیز موقعیت خود را حفظ کرد و با رشد ۲۲،۸ تریلیون دلاری همراه شد. بر این اساس، در سال ۲۰۱۶ افزایش ارزش بازار در این بورس ۱۹،۵ تریلیون دلار گزارش شده بود و توانست در سال ۲۰۱۷ رشد ۱۲،۸ درصدی را به ثبت برساند، اما بورس نزدک اوام اکس را به عنوان یکی دیگر از بازارهای آمریکا می‌توان نام برد که ارزش بازار آن در سال ۲۰۱۷ با رشد ۲۹،۱ درصدی همراه شد و تا پایان سال به ارزشی بالغ بر ۱۰ تریلیون دلار رسید. از لحاظ اندازه ارزش بازار، گروه بورس ژاپن در رتبه سوم بازار دنیا قرار گرفت و توانست به ارزش بازاری بالغ بر ۶،۲ تریلیون دلار دست یابد.

رکوردشکنی بورس با وجود نگرانی از تعطیلی دولت آمریکا

با بی‌اعتنایی سهامداران به نگرانی از تعطیلی دولت آمریکا، شاخص‌های سهام آمریکا در سطوح بالاتری بسته شدند. به گزارش ایسنا به نقل از سی. ان. بی. سی، شاخص «اس‌اند‌پی... ۵۰۰» با رهبری اقلام مصرفی که بهترین عملکرد را به ثبت رساندند، موفق به رکوردشکنی شد و با ۰،۴ درصد افزایش به ۲۸۱۰،۲۰ واحد رسید. شاخص «دژک» کامپوزیت هم با جهش ۰،۶ درصدی به ۳۸۳۶،۲۸ واحد رسید و رکورد جدیدی را به ثبت رساند. شاخص «داوجونز اینداکسترال اوریج» هم با ۰،۲۱ درصد رشد به ۲۶۰۷۱،۷۲ واحد رسید.

مایک لوونگارت، معاون بخش استراتژی سرمایه‌گذاری مؤسسه «ای. تردی» می‌گوید: دورنمای تعطیلی دولت آمریکا نتوانسته است مانع از رشد این بازار در حال صعود شود و سرمایه‌گذاران پریشان نشده‌اند. بسیاری از معامله‌گران فراتر از تغییرات سیاسی و اقتصادی در واشنگتن را می‌نگرند و تحلیلگران بنیادی، وضعیت شرکت‌های آمریکایی را به خوبی گذشته‌ارزیابی می‌کنند. در اروپا، بورس‌های منطقه یورو به بالاترین سطوح خود در ۱۰ سال اخیر رسیدند و شاخص «استاکس ۶۰۰» که دربرگیرنده سهام ۶۰۰ شرکت مهم اروپایی است و ۰،۰۵ درصد افزایش و به کمک روند رو به رشد بازارهای جهانی به بالاترین سطح خود از ماه آگوست سال ۲۰۱۵ تاکنون رسید. حساب جاری منطقه یورو در ماه نوامبر سال ۲۰۱۷، مازاد بیشتری را به نسبت ماه قبل آن نشان می‌دهد. در لندن، شاخص «فوتسی ۱۰۰» با ۰،۳۹ درصد افزایش به ۷۷۳۰،۰۷۹ واحد رسید. «دکس» آلمان با ۰،۱۵ درصد افزایش به ۱۳۴۳۴،۴۵ واحد رسید و «کک» فرانسه هم ۰،۵۸ درصد افزایش یافت و به ۵۵۲۶۵۱ واحد رسید.

احتیاط معامله‌گران در آستانه تحقق نماگر ۱۰۰هزار واحدی

شاخص بورس ۱۰۶ واحد افت کرد



تهران در حالی بیش از ۲۷۹میلیارد تومان نمایش داده شد که ناشی از دست شدن بیش از ۸۵۰میلیون سهم و اوراق مالی قابل معامله طی ۶۵هزار و ۹۳۵ نوبت داد و ستد بود.

طی معاملات دیروز، نماد معاملاتی شرکت‌های صنعتی بهشهر، ملی سرب و روی ایران، حق تقدم خرید سهام سرمایه‌گذاری سپه، داروسازی سینا، کالسیمین، سیمان صوفیان، کشت و دام گلدشت نمونه اصفهان، بیمه مهن، صنعتی و معدنی شمال شرق شاهرود، پتروشیمی پردیس از سوی ناظر بازار سهام متوقف و در مقابل نماد معاملاتی شرکت‌های پتروشیمی شیراز، معدنی و صنعتی چادرملو، گروه صنعتی بوتان، سیمان صوفیان، کالسیمین، کشتی و دام گلدشت نمونه اصفهان، معدنی و صنعتی شمال شرق شاهرود، قند نیشابور، سرمایه‌گذاری ساختمان ایران، ماشین‌سازی اراک، بین‌المللی محصولات پارس، شهید، حق تقدم سهام خرید شیشه همدان، خرید تقدم سهام خرید اسوه بازگشایی شده‌اند.

در بازار ۲ بورس تهران که به معاملات درون‌گروهی سهامداران عمده اختصاص دارد بیش از ۲۲،۵ میلیون سهم نورد آلومینیوم، به ارزش ۳،۵ میلیارد تومان با ۲۴ واحد افزایش بیشترین تأثیر مثبت را بر برآورد شاخص کل بورس به نام خود ثبت کردند. در مقابل معاملات سهام در نماد معاملاتی شرکت‌های فولاد مبارکه با ۹۴ واحد، گروه مینا با ۵۰ واحد و تاپیکو با ۳۴ واحد کاهش بیشترین تأثیر منفی را در محاسبه این نماگر به دوش کشیدند.

در واقع، ارزش کل معاملات بورس

کمتر از ۱۴میلیون سهم گروه مینا به ارزش بیش از ۱۱میلیارد تومان میان سهامداران عمده این سهم منتقل شد و در گروه سرمایه‌گذاری میراث فرهنگی بیش از ۱۳میلیون سهم به ارزش ۲،۵ میلیارد تومان با معاملات انتقالی از سوی سهامدار عمده روبه‌رو شد. همچنین کمتر از ۱۲میلیون سهم به‌پرداخت ملت به ارزش بیش از ۲۲میلیارد تومان کد به کد شد، در عین حال ۱۰میلیون سهم فولاد خوزستان با ارزش بیش از ۴،۵ میلیارد تومان به کدهای درون‌گروهی سهامدار عمده انتقال یافت. ۱۰میلیون سهم پتروشیمی مبین به ارزش بیش از ۴،۵ میلیارد تومان با معاملات انتقالی روبه‌رو بود. همچنین بیش از ۵میلیون سهم پتروشیمی سهامدار عمده تجمیع شد. همچنین کمتر از ۲،۵ میلیون سهم خدمات انفورماتیک به ارزش ۵،۵ میلیارد تومان از سوی سهامدار عمده کد به کد شد.

بر اساس این گزارش، معاملات بورس تهران در حالی با معاملات کم حجم در نمادهای معاملاتی پیگیری شد که به عمده این سهم مواجه بود، در مخابرات نیز ۲۲میلیون سهم به ارزش کمتر از ۵میلیارد تومان کد به کد شد. همین وضعیت در صنایع پتروشیمی خلیج‌فارس رخ داد، به‌طوری که ۱۵میلیون سهم به ارزش بیش از ۸میلیارد تومان با معاملات کد به کد از سوی سهامدار عمده روبه‌رو بود.

تشکل‌های صنعتی خواستار اصلاح ساختار شرکتی بورس کالا شدند

نامه ۲۰ تشکل صنعتی به وزرای اقتصادی دولت دوازدهم

از ارکان اصلی اقتصاد کشور، وظیفه‌ای است که برعهده کلیه مسئولان و نهادهای مختلف جامعه است و مدت‌هاست که اعضای تشکل‌های صنفی مصرف‌کننده و صنایع پایین‌دستی به جهت احقاق حقوق حقه خود که عملا با تسلط عرضه‌کنندگان بر هیأت‌مدیره بورس کالای ایران و آیین‌نامه‌ها، بدون رعایت تشریفات قانونی تضییع گردیده، گله‌مند هستند و اظهار می‌داریم بورس کالا از موقعیت خود برای منافع شرکتی و هیأت‌مدیره بورس کالا از اشراف‌شان بر عرصه‌های کالا استفاده نموده و با تضاد منافع در جهت تامین حداکثری سود خود و ایجاد گرانی تلاش می‌کنند، درحالی که فلسفه تشکیل شرکت بورس کالا، ایجاد بازار شفاف و آزادسازی قیمت‌ها جهت تسهیل معاملات و کشف نرخ قیمت عادلانه کالاهای اساسی و مواد اولیه واسطه‌ای، براساس مکانیزم عرضه و تقاضا، ایجاد ابزارهای مدیریت ریسک قیمت و تامین مالی بازار کالایی و تضمین تعهدات طرفین معامله، به منظور دستیابی به اثرات مثبت این مهم در توسعه اقتصادی بوده «ولی متأسفانه این شرکت از هدف خود خارج گردیده است و هم‌کنون به ابزار قیمت‌سازی

و گران‌کردن کالای عرضه‌کنندگان بالادستی‌ خصولتی تبدیل شده است و به همین منظور خواستار اصلاح ساختار شرکتی در آن شرکت می‌باشیم.» معیذاًاعضای تشکل‌های تولیدی و امضاکنندگان ذیل درخواست‌های خود را اعلام و پیشنهاد می‌نمایند، ترتیبی اتخاذ گردد تا اصلاح ساختار شرکت بورس کالای ایران به شرح ذیل صورت پذیرد.
۱- عرضه‌کنندگان را به علت تضاد منافع از هیأت‌مدیره بورس کالا خارج کنید و عضویت آنان در هیأت‌مدیره به‌خاطر تعارض منافع ممنوع گردد.
با توجه به اینکه سیستم بورس کالا براساس حراج می‌باشد و عرضه‌کنندگان نیز انحصاری هستند توجه ویژه به فرمول تعیین قیمت پایه شود که همواره شاهد گران‌تر بودن آن از قیمت‌های جهانی نباشیم.
۲- عرضه‌های «هیچینگ» را که به‌صورت عرفی و بدون رعایت تشریفات قانونی انجام می‌شود قانونمند سازید. وقتی کالا در زمان کشف قیمت به اندازه تقاضای موجود عرضه نمی‌شود و کمتر از تقاضا عرضه انجام می‌شود، هیچینگ‌های بعد از عرضه ناکافی برخلاف رویه عرضه و تقاضا و نوعی قیمت‌سازی است و فقط

اثرات کاهش سود بانکی بر اقتصاد ایران

بازار سرمایه مقصد نقدینگی‌های پارک‌شده در بانک

بازار سرمایه در ماه‌های گذشته همراه با ورود نقدینگی و افزایش حجم و ارزش معاملات، جهش قیمت جهانی فولاد، رشد قیمت نفت و محصولات پتروشیمی مثل متانول و با شیب کمتر اوره و کاهش ذخایر روی و مس لندن و به تبع آن رشد قیمت این کامودیتی‌ها مواجه شد.

مهرزاد جهانی، تحلیلگر بازار سرمایه با بیان مطلب فوق با اشاره به صعود شاخص کل به ارتفاع ۹۸ هزار واحدی به پایگاه اطلاع‌رسانی بازار سرمایه (سنا)، گفت: بازار سرمایه هفته گذشته به شکلی هیجانی وارد فاز منفی شد اما خیلی زود روندی منطقی به خود گرفت و شرکت‌های ارزنده با پتانسیل‌های سودآوری بالا دوباره مورد توجه فعالان بازار قرار گرفتند.

جهانی در ادامه افزود: شرکت‌های روی از سال گذشته و همراه با کاهش ذخایر این فلز در بورس لندن، با رشد قیمتی مواجه شده بودند، این روند در سال مالی جاری نیز ادامه پیدا می‌کند و بنا بر پیش‌بینی موسسات بین‌المللی کاهش ذخایر این فلز در سال ۲۰۱۸ نیز تداوم خواهد داشت. بنابراین شرکت‌هایی که در این طبقه قرار دارند به‌طور محتمل پتانسیل افزایش سودآوری را خواهند داشت. در کنار آن وضعیت فلز مس نیز مطلوب ارزیابی می‌شود و کاهش قیمت آن در سال آتی انتظار نمی‌رود.

این کارشناس بازار سرمایه تصریح کرد: دولقوهای سنگ آهنی نیز که در زنجیره فولاد قرار دارند همچنان مورد توجه سرمایه‌گذاران قرار دارد و انتظار سودآوری مطلوبی از آنها در سال آتی می‌رود. این شرکت دارای طرح‌های توسعه و زیرمجموعه‌های پرتانسیلی هستند که به سرانجام رسیدن آنها در رشد سودآوری شرکت‌های معدنی کمک شایانی می‌کند.

وی در ادامه اضافه کرد: سیاست‌های چین در خصوص آلایندگی‌ها محدودیت‌هایی را برای تولید اعمال می‌کند که منجر به کاهش عرضه و همراستا با آن افزایش و حداقل ثبات قیمت می‌شود، اما با فرض ثبات قیمت جهانی فولاد در محدوده‌های فعلی، شرکت‌های مرتبط با رشد سودآوری در سال آتی همراه خواهند شد.

این تحلیلگر بازار سرمایه از دیگر گروه‌های مورد توجه و پرتانسیل بازار سرمایه به گروه پالایشی اشاره کرد و گفت: با روند رو به رشد قیمت نفت که با افزایش کرک اسپرید نیز همراه شده ، زمینه افزایش سودآوری این شرکت‌ها فراهم شده است. جهانی در این باره توضیح داد: فرایند قیمت‌گذاری این محصولات توسط شرکت پالایش و پخش و تأخیر در ارائه نرخ فروش محصولات بر ابهامات این صنعت می‌افزاید، البته این رویه در سال‌های گذشته نیز وجود داشته اما قیمت‌های فعلی نفت و جهش سودآوری این شرکت‌ها به گونه‌ای است که فعالان بازار ریسک آن را پذیرفته‌اند و چشم‌انداز مثبتی برای آن متصور هستند.

این فعال بازار سرمایه درباره گروه پتروشیمی‌ها گفت: پتروشیمی‌ها و در رأس آنها متانول‌سازها پتانسیل بالایی برای رشد سودآوری دارند و با وجود افزایش ظرفیت تولید این محصول در سال آتی و انتظار کاهش قیمت‌های جهانی نسبت به قیمت‌های فعلی، اما همچنان از پتانسیل خوبی برخوردار هستند و اوره‌سازها نیز در پی اخبار مثبت در خصوص حذف قیمت‌های دولتی (طبق سهمیه در نظر گرفته شده) و فروش با نرخ‌های بورس کالا از جمله گروه‌های پر پتانسیل بازار است.

وی با بیان اینکه این گروه‌ها صادرات‌محور هستند، گفت: با توجه به سیاست‌های اقتصادی دولت در جهت رسیدن به رونق کسب و کار با ایجاد تورم و رشد ملایم قیمت دلار، شرایط برای این شرکت‌ها به منظور رشد سودآوری مهیا خواهد شد.

جهانی به کاهش نرخ سود بانکی نیز اشاره کرد و گفت: عامل دیگری که در رأس اقتصاد کلان آثار آن زنجیروار بر کل بدنه اقتصاد خود را نشان می‌دهد اتخاذ سیاست‌های دولت در خصوص کاهش نرخ سپرده بانکی است که در صورت اجرای کامل آن تأثیر ملموسی بر سایر اجزای اقتصاد خواهد گذاشت.

این کارشناس بازار سرمایه خاطرنشان کرد: با کاهش نرخ سپرده بانکی، بازار سرمایه می‌تواند مقصد بخشی از نقدینگی‌هایی باشد که برای صاحبان پول‌های خوابیده در بانک دیگر جذابیتی ندارد، بنابراین مسئولان مربوطه می‌توانند با تداوم سیاست‌های فعلی زمینه را برای جذب این نقدینگی‌ها فراهم کنند.

این فعال بازار سرمایه در بخش پایانی سخنانش پیش‌بینی کرد که بازار سرمایه در سال مالی آتی نیز چشم‌انداز مناسبی دارد و با رشد سودآوری شرکت‌های فعال در آن، از پتانسیل مناسبی برای جذب نقدینگی و رونق برخوردار است، بنابراین خشنودی سهامداران را رقم می‌زند.

تولیدات دارویی ایران در راه بازار قرقیزستان

ایران و قرقیزستان توافق کردند یک گروه کاری دوجانبه برای همکاری در زمینه فراهم‌سازی شرایط ورود محصولات ایرانی به بازار داروی قرقیزستان تشکیل شود.

به گزارش تسنیم به نقل از پایگاه خبری ترند، در چارچوب یادداشت تفاهم و همکاری مشترک وزارت بهداشت ایران و وزارت درمان قرقیزستان در زمینه درمان، دارو و تجهیزات پزشکی، طی هفته گذشته هیأتی از وزارت درمان قرقیزستان به ایران سفر کرد. هیأت قرقیزستانی در این سفر با شرایط تولید در دو کارخانه داروسازی که یکی از آنها در زمینه تولید داروهای ضد سرطان فعالیت دارد آشنا شد.

هیأت قرقیزستانی در این سفر خاطرنشان کردند که تولید دارو و تجهیزات پزشکی در ایران در سطح کیفی بسیار بالایی قرار دارد و قیمت داروها و تجهیزات پزشکی تولیدشده نیز قابل قبول است. امکان تحویل محصولات دارویی و تجهیزات پزشکی ایران به قرقیزستان تأثیر مثبتی در بهبود دسترسی مردم و موسسات درمانی این کشور به این محصولات خواهد داشت.

همچنین از طرف ایرانی دعوت شد تا در سیزدهمین نمایشگاه بین‌المللی «دارو- مد اکسپو ۲۰۱۸» که آوریل امسال در بیشکک برگزار خواهد شد، شرکت کند و محصولات دارویی و پزشکی شرکت‌های ایرانی را در این نمایشگاه عرضه نماید. در پایان این سفر مقرر شد یک گروه کاری دوجانبه برای همکاری در زمینه فراهم‌سازی شرایط ورود محصولات ایرانی به بازار داروی قرقیزستان تشکیل شود.

افزایش دو برابری صادرات استان البرز

استاندار البرز از افزایش بیش از دو برابری صادرات این استان در سال ۹۶ خبر داد.

به گزارش خبرگزاری صدا و سیما، نجفی در مراسم افتتاح واحد تولیدی مواد غذایی در شهرک صنعتی نظرآباد گفت: تاکنون ۲۲۱میلیارد تومان تسهیلات به ۵۳۲ واحد صنعتی پرداخت شده که با اعطای این تسهیلات از طریق فعال‌سازی واحدهای راکد، نیمه‌فعال و تکمیل طرح‌های نیمه‌تمام امکان تثبیت و ایجاد اشتغال بیش از ۱۶۰۰۰ نفر فراهم شد.

نجفی افزود: تاکنون نیز ایجاد ۳۲۳۶۹ نفر اشتغال در سامانه رصد ثبت شده است درحالی‌که تا شهریور امسال ۵۰۰ نفر ثبت شده بود.

وی گفت: از ابتدای سال تاکنون بیش از ۲۵ هیأت سرمایه‌گذاری خارجی در البرز حضور یافتند و صادرات استان نسبت به مدت مشابه سال گذشته ۱۰۵درصد رشد داشته است.

تجارت



ممنوعیت‌های عراق بر کار تجار ایرانی چه تاثیری دارد؟

دبیر میز عراق در سازمان توسعه تجارت به تشریح تأثیر منع واردات برخی کالاها به عراق پرداخت. به گزارش ایسنا، در ماه‌های گذشته تصمیمات دولت عراق در زمینه واردات این کشور شرایط صادرات برخی کالاها به عراق را بسیار دشوار کرده است. به‌طور مثال در ماه‌های قبل تعرفه واردات انواع آمپموه در این کشور به یکباره از ۳۰ به ۱۳۰درصد رسید.

لبنیات از دیگر کالاهایی بود که با وجود داشتن بازاری مناسب در عراق با افت و خیز مواجه شد و بدین ترتیب افزایش تعرفه صادرات ماست، شیر و شیرخشک به عراق به میزان ۴۰درصد را شاهد بودیم؛ این اتفاق در شرایطی رخ داد که عراق با سهم بیش از ۸۰درصدی، بزرگ‌ترین مشتری محصولات لبنی ایران به شمار می‌رود. حال نیز مدتی است مسئولان عراقی ممنوعیت‌های جدیدی برای واردات برخی محصولات کشاورزی اعمال کرده‌اند.

ابراهیم رضازاده در گفت‌وگو با ایسنا، با بیان اینکه از اوایل ماه جاری صادرات کاهو، شلغم، چغندر، کلم و گل کلم به عراق با ممنوعیت مواجه شده است، اظهار کرد: ممنوعیت واردات این کالاها در راستای حمایت از تولید داخل اعلام شده است.

وی در عین حال یادآور شد: سال گذشته در زمینه این اقلام ۱۶ میلیون دلار صادرات به عراق داشتیم و از نظر وزنی ۴۸ هزار تن محصول به این کشور صادر شد.

رضازاده با یادآوری محدودیت‌هایی که پیش از این از سوی عراق در واردات لبنیات و آمپموه صورت گرفته بود، گفت: حتی اگر در تمام این بخش‌ها صادرات ما به صفر برسد که این اتفاق نخواهد افتاد تنها ۳درصد از کل صادرات ما به عراق کاهش پیدا می‌کند و در جمع رقمی حدود ۱۹۰ میلیون دلار حجم صادرات این کالاها خواهد بود.

رئیس میز ایران و عراق در سازمان توسعه تجارت درباره سرنوشت تعرفه‌های عراق برای محصولات لبنی ایران اظهار کرد: پیگیری‌های ایران از عراق در موضوع لبنیات نتیجه خاصی دربر نداشته و با وجود پیگیری‌های دولت ایران برای بازنگری در این تعرفه‌ها هنوز دولت عراق پاسخی به این درخواست نداده است.

اقتصاد کشور به ثبات و آرامش رسیده و با اقدامات انجام‌شده در چهار سال و نیم گذشته حوزه صنعت و معدن هم به مدار رشد و برنامه‌ریزی برای توسعه برگشته است. اکثریت واحدهای تولیدی صنعتی و معدنی کشور که در معرض تعطیلی بودند از وضعیت خطر نجات یافته و بخش مهمی از واحدهای تعطیل‌شده در این مدت به چرخه تولید بازگشته‌اند.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی دولت، شاخص‌ها و آمارهای موجود در بخش‌های مربوط به صنعت و معدن نشان می‌دهد رشد پایدار و پیوسته این بخش همچنان ادامه دارد و چرخ کارخانه‌ها با اقدامات انجام‌شده در این مدت در حال چرخیدن در مسیر تولید و اشتغال‌زایی است و البته هنوز هم مشکلاتی مانند نیاز به نوسازی و استفاده بیشتر از تکنولوژی‌های نوین وجود دارد که برنامه‌ریزی‌های مهمی برای حل این مشکلات هم در حال انجام است.

تامین سرمایه و منابع مالی

یکی از موضوعات مهمی که بخش‌های صنعتی و معدنی کشور را دچار مشکل کرده بود؛ دسترسی نداشتن آنها به منابع مالی و سرمایه در گردش بود. منابع حاصل از فوران درآمدهای نفتی در دوره گذشته به دلیل بی‌نظمی تشدید در نظام مالی در حوزه‌هایی مانند بنگاه‌های زودبازده

و مسکن مهر و... هدر رفته و فضای بین‌المللی و تحریم‌های اقتصادی نفس تولید و صنعت کشور را بریده بود. با اقدامات انجام‌شده در این مدت امکان رفع این نارسایی‌ها فراهم شد و با بازگشت ثبات به اقتصاد و ساماندهی نسبی بازار مالی کشور امکان نجات بخش صنعت و معدن هم فراهم شد. براساس آخرین گزارش‌های منتشرشده در هشت ماهه امسال تسهیلات پرداختی به بخش صنعت و معدن نسبت به مدت مشابه سال قبل رشدی ۱۴۰۷درصدی را تجربه کرده است. در سال گذشته هم با توجه به ظرفیت بانکی کشور، ۱۶۱ هزار میلیارد تومان تسهیلات به بخش صنعت و معدن پرداخت شده است که این میزان تسهیلات نسبت به سال ۹۴ حدود ۳۲درصد افزایش داشته است. بخش قابل‌توجهی از تسهیلات ۴۷۷ هزار میلیارد تومانی که تا پهن‌ماه سال گذشته پرداخت‌شده، به کمک بنگاه‌ها آمده است. همچنین تا پایان آبان‌ماه امسال به ۵هزار و ۴۳۱۰۰طرح با پیشرفت فیزیکی بالای ۶۰درصد در راستای اقتصاد مقاومتی در مجموع ۳۷ هزار و ۲۶۶میلیارد ریال تسهیلات پرداخت شده است. تسهیلات پرداختی هشت ماهه امسال به بخش صنعت و معدن ۲۹۸درصد از کل تسهیلات پرداختی بانک‌ها و موسسات اعتباری بود و در هشت ماهه سال گذشته این رقم ۲۸۵درصد کل تسهیلات بود. در حوزه

بازرگانی نیز در هشت ماهه امسال بیش از ۵۰ هزار میلیارد تومان تسهیلات پرداخت شد که معادل ۱۴۰۲درصد از کل تسهیلات بود و با توجه به تسهیلات پرداختی در مدت مشابه سال گذشته (بیش از ۴۶ هزار میلیارد تومان) با افزایش ۹۸درصدی روبه‌رو بود. در راستای تأمین مالی بنگاه‌های تولیدی کوچک، متوسط و طرح‌های نیمه‌تمام با پیشرفت فیزیکی بالای ۶۰درصد در قالب اقتصاد مقاومتی نیز تا پایان آبان‌ماه امسال در مجموع ۳۷ هزار و ۲۸۱ طرح ثبت‌نام کردند که ۱۵ هزار و ۵۵۸ طرح به ارزش ۱۱۳ هزار و ۶۶میلیارد ریال به بانک‌های عامل معرفی شدند. همچنین ۲هزار و ۲۷۶ طرح به ارزش ۲۰ هزار و ۸۹۹ میلیارد ریال از طریق انجام فرآیند رونق تولید و یک هزار و یکصد طرح به ارزش ۹ هزار و ۷۱میلیارد ریال انتقالی از سال ۹۵ بوده است. این روند تأمین مالی بخش صنعت و معدن نشان‌دهنده توجه ویژه دولت به این بخش است که حاصل آن نجات این بخش از یک رکود شدید در سال‌های پیش از ۹۲ و قرار گرفتن بخش مهم صنعت و معدن در مدار رشد است.

افزایش تولید و رشد اقتصادی

آمارهای منتشرشده از سوی وزارت صنعت، معدن و تجارت نشان می‌دهد در هشت ماهه نخست سال ۱۳۹۶ از میان

نیمی از صنایع نصفه کار می‌کنند

یافته است. این مسئول در ادامه یکی از معضلات اساسی واحدهای تولیدی را نرخ سود بالای بانکی عنوان و اعلام کرد: واحدهای تولیدی با نرخ سود ۲۳درصد با مشکل مواجه می‌شوند و بازدهی واحدها پاسخگوی این میزان سود نیست.

وی افزود: بر همین اساس انتظار می‌رود کاهش نرخ بهره متناسب با تورم در شورای پول و اعتبار مطرح شود.

شریعتمداری یکی از مشکلات استان البرز را مستثنی‌نشدن از شعاع ۱۲۰ کیلومتر عنوان و اعلام کرد: البرز نیز باید با رعایت الزامات زیست‌محیطی مانند قم از شعاع ۱۲۰ کیلومتری مستثنی شود.

که امسال ۲۳درصد نسبت به سال گذشته رشد داشته‌ایم.

نیمی از صنایع نصفه کار می‌کنند

شریعتمداری به وضعیت واحدهای تولیدی کشور اشاره و اعلام کرد که ۵۰درصد از واحدهای تولیدی کشور با ظرفیتی بیش از ۵۰درصد فعالیت دارند.

وزیر صنعت، معدن و تجارت افزود: استان البرز نیز هفتمین پایگاه صنعتی کشور به شمار می‌آید و سال گذشته در این استان هزار و ۲۵۶ پروانه بهره‌برداری جدید صادر شده است.

وی ادامه داد: البرز طی چند ماه گذشته از رتبه ۲۷ پرداخت تسهیلات رونق تولید به رتبه اول کشور ارتقا

صادرات گاز ایران به عمان در بلاتکلیفی

مطرح‌شده میان ایران و عمان، استفاده از بخشی از ظرفیت عمان برای تبدیل‌شدن گاز ایران به گاز طبیعی مایع‌شده (ال‌ان‌جی) و تحویل این گاز به ایران برای فروش و صادرات است. پروژه صادرات گاز ایران به عمان با در نظر گرفتن عبور از آب‌های عمیق، به یک میلیارد و ۲۰۰ میلیون دلار سرمایه‌گذاری نیاز دارد که براساس گفته‌های وزیران نفت ایران و عمان، تحقق این طرح صادرات گاز افزون بر تجارت انرژی، به پیوندهای سیاسی، فرهنگی و تاریخی دو کشور و روابط راهبردی تهران-مسقط عمق می‌بخشد و به صورت پایدار، روابط ایران و عمان را مستحکم می‌کند.

از نگاه محمد بن حمد الرمحی، وزیر نفت و گاز عمان، پروژه صادرات گاز ایران به عمان چالش‌های پیش رو در مسیر خود به خوبی پیش می‌رود و امیدوار است که این پروژه مطابق با انتظارات تهران و مسقط در افق سال ۲۰۲۰ میلادی تکمیل شود.

تصمیم‌گیری درباره مسیر صادرات گاز ایران به عمان، برعهده کشور عمان است، البته کوتاه‌تر شدن مسیر خط لوله صادرات

ایران به عمان و نبود کشوری ثالث در مسیر صادرات گاز از طریق خط لوله از مزایای عبور خط لوله از مسیر آب‌های عمیق و بدون عبور از امارات است. در حاشیه اجلاس ۱۷۳ اوپک که آذرماه امسال برگزار شد، وزیر نفت ایران و عمان بار دیگر با هم دیدار کردند که به امضای سندی دیگر برای پیشبرد پروژه صادرات گاز به عمان برای تولید ال‌ان‌جی منجر شد. زنکته در حاشیه این دیدار گفته بود: با عمان قراردادی را امضا کردیم که کار صادرات گاز به این کشور را تسریع می‌کند، همچنین حجم قرارداد، اینکه هر کشور کدام قسمت از طرح را فاینانس و تأمین مالی و اجرا کند و نیز تعهدات پذیرفته‌شده توسط طرف عمانی مشخص شده است. بر این اساس، محمد بن حمد الرمحی، وزیر نفت عمان متعهد شده که از ایران مالیات و عوارض نکیرد.

براساس توافق‌های پیشین ظرفیت انتقال گاز با خط لوله صادرات گاز ایران به عمان که قرار است تا سال ۲۰۲۰ تکمیل شود، روزانه یک میلیارد و ۵۰۰میلیون فوت مکعب خواهد بود.

آخرین شرایط واردات برنج اعلام شد

ثبت سفارش واردات برنج تا پایان خرداد ۹۷ مجاز شد. به گزارش ایسنا، طی نامه‌ای که از سوی وزیر جهاد کشاورزی به وزیر صنعت، معدن و تجارت ارسال شده است، از فردا تا ۳۱ خرداد سال آینده ثبت سفارش واردات برنج مجاز شده است.

حجتی در این نامه آورده است: مدت ثبت سفارش تمامی محموله‌های برنج سه ماهه و برای یک ماه قابل تمدید است. وی خطاب به وزیر صنعت، معدن و تجارت اضافه کرد: دستور فرمایید مراتب به تمامی متقاضیان اعلام شود و تمهیدات لازم مبنی بر اینکه محموله‌های وارداتی حداکثر باید تا شامگاه ۳۱تیرماه ماه سال ۹۷ وارد و ترخیص شوند، قطعی شود. وزیر جهاد کشاورزی اعلام کرده که حداکثر مهلت اعتبار ثبت سفارش، بروات اسنادی، اعتبارات اسنادی و حواله تا ۳۱تیرماه خواهد بود. به گفته حجتی، به دلیل شروع فصل برداشت برنج داخلی، ترخیص و واردات برنج از تاریخ ۳۱ تیرماه سال ۹۷ امکان‌پذیر نخواهد بود.

صادرات



افزایش صادرات فرش دستباف تا ۴۰۰ میلیون دلار

رئیس مرکز ملی فرش دستباف گفت در ماه‌ها و سال‌های اخیر صادرات فرش دستباف روند رو به رشدی را تجربه می‌کند که امیدواریم در پایان سال جاری شاهد صدور بیش از ۴۰۰ میلیون دلار فرش دستباف از کشور به بازارهای هدف صادراتی باشیم. حمید کارگر، رئیس مرکز ملی فرش ایران در گفت‌وگو با فارس گفت: در هشت ماه ابتدای امسال بیش از ۲۶۹ میلیون دلار فرش دستباف ایرانی از ایران به بازارهای هدف راه یافته که نسبت به مدت مشابه سال قبل از نظر ارزشی ۳۱درصد رشد داشته است. وی افزود: این روند افزایشی در تداوم جریانی است که در سال ۹۵ نیز رخ داد و در سال گذشته نیز با صدور ۳۵۹ میلیون دلار فرش دستباف از کشورمان شاهد رشد مناسبی در صادرات نسبت به سال قبل از آن بودیم. رئیس مرکز ملی فرش دستباف در ادامه اظهار داشت: با این توصیف در ماه‌ها و سال‌های اخیر صادرات فرش دستباف روند رو به رشدی را تجربه می‌کند که امیدواریم در پایان سال جاری شاهد صدور بیش از ۴۰۰ میلیون دلار فرش دستباف از کشور به بازارهای هدف صادراتی باشیم. کارگر گفت: البته باید در نظر داشت که متوسط میزان صادرات فرش دستباف ایران در دهه‌های اخیر سالانه ۵۰۰ میلیون دلار بوده است و هنوز تا رسیدن به آن میانگین فاصله داریم ولی اینکه روند کاهشی متوقف شده و روند افزایشی جایگزین آن شده است مایه خرسند است. وی در مورد کشورهای هدف صادرات فرش ایران گفت: بازارهای صادراتی ایران شامل دو دسته بازارهای سنتی و بازارهای جدید می‌شود.

کارگر اظهار داشت: بازار سنتی صادرات ایران کشورهایی هستند که از دیرباز مشتری فرش ایرانی بوده‌اند و فرش دستباف در سبک زندگی آنان حضور داشته است و یا به عنوان بارانداز محلی برای صادرات مجدد فرش بوده‌اند که برای نمونه آمریکا، برخی کشورهای اروپایی مانند آلمان، ایتالیا، انگلستان، سوئیس و برخی کشورهای عربی مانند لبنان، امارات، کویت و قطر و نیز ژاپن در شرق آسیاست.

وی گفت: بازارهای جدید هم کشورهایی را شامل می‌شود که در سالیان اخیر به خیل مشتریان فرش ایرانی پیوسته‌اند که برای نمونه می‌توان به چین، روسیه، آفریقای جنوبی و برزیل اشاره کرد.

یک چهارم صادرات فرش ایران به آمریکا

کارگر افزود: در ماه‌های ابتدایی سال جاری نیز حدود یک چهارم فرش صادراتی ایران به کشور آمریکا به عنوان بزرگ‌ترین واردکننده فرش در دنیا صادر شده است و پس از آن کشور آلمان که رشد بیش از ۳۵درصد را نسبت به سال گذشته تجربه کرده در جایگاه دوم مشتریان فرش ایرانی قرار گرفته است.

به گفته وی، سپس لبنان، ژاپن، انگلستان، پاکستان، امارات، سوئیس، کانادا، فرانسه، سوئد و دانمارک در رده‌های بعدی قرار دارند. رئیس مرکز ملی فرش دستباف ایران در پاسخ به این سوال که مشکلات و موانع صادراتی فرش دستباف چیست و آیا اقداماتی برای رفع آنها انجام شده است، گفت: برخی از عوامل کاهش تدریجی صادرات در دو دهه اخیر در اختیار دولت تا فعالان فرش ایران نبوده و از محیط بیرونی به این هنر- صنعت تحمیل شده است. کارگر اظهار داشت: برای نمونه مولardi همچون تحریم مستقیم فرش ایرانی از سوی ایالات متحده آمریکا از سال ۲۰۱۰ که موجب افت صادرات فرش ایران بوده است. وی افزود: باید در نظر داشت که کشور آمریکا به عنوان بزرگ‌ترین واردکننده فرش در دنیا تا پیش از تحریم سالانه حدود ۸۰ میلیون دلار فرش از کشور ما وارد می‌کرد که با وقوع تحریم این واردات به صفر رسید. رئیس مرکز ملی فرش ایران گفت: در نمونه دیگر پیامدهای تحریم‌های اقتصادی کشور که موجب دشواری در نقل و انتقال ارز و افزایش هزینه‌ها و ریسک صادرات بوده است، به صادرات فرش دستباف ایران نیز آسیب رسانده است.



تعیین ارزش خودروهای وارداتی، زیر ذره‌بین گمرک

رئیس انجمن واردکنندگان خودرو ایران از جلسه مشترک با رئیس دایره تعیین ارزش گمرک خبر داد و گفت که موضوع تعیین ارزش خودروهای وارداتی زیر ذره‌بین گمرک خواهد بود. به گزارش پدال نیوز به نقل از خودروکار، فرهاد احتشام‌زاد، رئیس انجمن واردکنندگان خودرو می‌گوید در جلسه‌ای مشترک با دایره تعیین ارزش گمرک، به این ماجرا پرداخته شده است. او در این زمینه گفت: عطف به جلسه‌ای که هفته گذشته در دایره تعیین ارزش گمرک داشتیم، فرآیند تعیین ارزش خودروهای وارداتی براساس دستورالعمل در حال اجراست و درخواست شده که اگر کسی شاهد رفتار مغایری در تعیین ارز بود، اسناد و مدارک را ارائه کرده تا مورد بررسی قرار گیرد. احتشام‌زاد با بیان اینکه گمرک از اینکه مردم ناظر فعالیت آنها باشند استقبال می‌کند، اظهار کرد: موضوع ارزش گذاری‌های خودروهای گمرکی مورد بررسی قرار گرفت و از آنجایی که ملاک تعیین ارزش خودروهای وارداتی اسناد تأیید شده شرکت مادر است، روال گمرک نیز بر همین اساس بوده اما جهت اطمینان نهایی گمرک از صحت اطلاعات مندرج در نامه نمایندگی، قیمت‌های جهانی و منطقه‌ای نیز مورد بررسی قرار می‌گیرد و در صورت وجود تفاوت‌های معنادار، این موضوع از طریق خود نمایندگی شفاف‌سازی می‌شود. رئیس انجمن واردکنندگان خودرو تصریح کرد: از آنجایی که رسالت گمرک فعالیت در راستای قانون و حفظ منافع ملی براساس قانون است، از ارائه هر گونه مستنداتی که نشان می‌دهد این فرآیند ناقص می‌شود، استقبال کرده و گمرک همه فعالیت‌های تعیین ارزش را زیر ذر بین خود خواهد داشت.

حرکت چراغ خاموش خودروسازی پژو سیتروئن در ایران

دور جدید فعالیت‌های پژوسیتروئن در ایران اگرچه از اوایل تابستان امسال آغاز شد، با این حال آمار دقیقی از اوضاع کمی و کیفی محصولات تولیدی در دست نیست و این خودروساز به نوعی چراغ خاموش در حال پیشبرد اهداف خود در خودروسازی و بازار کشور است. به گزارش پدال نیوز، در این بین، پژو که اولین خودروساز خارجی پسابرجامی ایران به‌شمار می‌رود و قراردادی در قالب همکاری مشترک با ایران خودرو به امضا رسانده، در حال حاضر مشغول تولید مدل ۲۰۰۸ در کشور است. هرچند ایران خودرو و پژو تولید این محصول را از تابستان امسال آغاز کرده‌اند، اما تا به امروز نه آمار دقیقی از تیراژ ۲۰۰۸ منتشر شده و نه وضع کیفی آن به اطلاع عموم رسیده است. آن‌طور که ایران خودرویی‌ها عنوان می‌کنند، تولید پژو ۲۰۰۸ طبق برنامه پیش می‌رود، با این حال در آمار منتشرشده از سوی وزارت صنعت، معدن و تجارت، تیراژ مربوطه لحاظ نمی‌شود.

به‌عبارت بهتر، هنوز مشخص نیست ایران خودرو تا به امروز چند دستگاه پژو ۲۰۰۸ را به تولید رسانده، بنابراین آمار دقیقی از تعداد ۲۰۰۸‌های تحویلی به ثبت‌نام‌کنندگان نیز وجود ندارد. ایران خودرو حدود ۱۶هزار دستگاه پژو ۲۰۰۸ را تا تابستان امسال پیش‌فروش کرده و متعهد شده آنها را تا پایان شهریور ۹۷ تحویل دهد. از آن سو اما خبری از گزارش کیفی پژو ۲۰۰۸ نیز در دست نیست و مشتریان به آمار رسمی در مورد سطح کیفی خودرو موردنظر دسترسی ندارند. شرکت بازرسی کیفیت و استاندارد ایران، هر ماه وضع کیفی خودروهای داخلی را مورد بررسی قرار می‌دهد، با این حال هنوز نام پژو ۲۰۰۸ در لیست خودروهای ارزیابی‌شده قرار نگرفته و دلیل این موضوع نیز مشخص نیست. از پژو که بگذریم، سیتروئن نیز تمایلی به اعلام جزئیات فعالیت خود در ایران ندارد و کسی نمی‌داند همکاری مشترک این شرکت و سایپا، در چه مرحله‌ای قرار دارد. این وضع نشان می‌دهد پژوسیتروئن به صورت چراغ خاموش در حال انجام فعالیت‌های خود در ایران است و مایل به اعلام جزئیات نیست.

۵۶۰۰۰ خودرو وارد کشور شد

درحالی‌که واردات خودروی خارجی از مردادماه سال جاری ممنوع شده، آمار گمرک ایران نشان می‌دهد که در ۹ ماهه سال جاری بیش از ۵۶ هزار خودرو به ایران وارد شده است. به گزارش تهران‌پرس، بر اساس تازه‌ترین آمار گمرک ایران از تجارت خارجی ۹ ماهه سال جاری، در این مدت ۵۶ هزار و ۷۶ دستگاه خودرو به ایران وارد شده که ارزش آن به بیش از یک میلیارد و ۴۸۸ میلیون دلار می‌رسد. از تعداد کل خودروهای وارداتی به ایران در این مدت بیشتر تعداد خودروهای واردشده از کشور امارات متحده عربی بوده است. بر این اساس در ۹ ماهه سال جاری ۲۸ هزار و ۵۵۴ دستگاه خودروی سواری از اسارات به ارزش یک میلیارد و ۱۱ میلیون دلار به ایران وارد شده است. ثبت سفارش واردات خودرو در حال حاضر از سر گرفته شده، اما هنوز بر سر تعرفه واردات این خودروها بحث وجود دارد.

دولت تعرفه واردات خودروی خارجی را افزایش داده است که به نظر می‌رسد قیمت خودروی خارجی با افزایش همراه باشد، اما شورای رقابت با افزایش تعرفه واردات خودرو مخالفت کرده است. با این تفاسیر باید دید وضعیت واردات خودرو در نهایت به کجا می‌انجامد.

نابودی شرکت‌های بزرگ با تغییر اجباری صنعت خودرو



پیشرفت‌های سریع در صنعت خودروسازی به گونه‌ای بوده است که بسیاری از خودروسازان بزرگ به دنبال راهی برای هماهنگ کردن خود با این تغییرات گسترده هستند و هر روز شاهد رسیدن خبر تغییر برنامه آینده یک خودروساز بزرگ در دنیا هستیم، اما آیا این تغییرات به نفع این صنعت خواهد بود؟

به گزارش خودروکار، سال گذشته بسیاری از کارشناسان اعتقاد داشتند که صنعت خودروسازی در یک بن‌بست خاص گیر کرده و همچنان در پی خودروهای بنزینی و شاسی‌بلندهای غول‌پیکر هستیم، به‌طوری که تنها خودروها از نظر شکل ظاهری تغییر می‌کنند و ماهیت آنها پیشرفت انچنانی نداشته است.

امسال اما صنعت خودروسازی هر روز شاهد نوآوری و خودرویی جدید بود که اساس آنها بر پایه برق و الکتریسیته گذاشته شده بود. نمایشگاه CES لاس‌وگاس محلی برای خوندنمایی کانسپت‌های مختلف بود و خودروسازان تمام تلاش خود را کرده بودند که بهترین طراحی و زیباترین محصولات آینده‌نگرانه

خود را به این نمایشگاه بیاورند و اعلام کنند که برنامه‌ای برای آینده این صنعت دارند، با این حال باز هم شاهد خودروهای بسیاری هستیم که تنها چهره‌ای آینده‌نگرانه دارند و باطن‌شان تفاوت چندانی نکرده است. همانطور که اشاره کردیم نکته بسیار مهمی که از سال گذشته تا امسال تغییر گسترده‌ای کرده است، تغییر رویکرد خودروسازان از بنزینی‌به الکتریکی است. خودروسازان بزرگ دنیا متوجه شده‌اند که از پیشرفت علم عقب مانده‌اند و به همین دلیل سرمایه‌گذاری هنگفتی روی خودروهای الکتریکی کرده‌اند. بر اساس گزارش رویترز، نزدیک به ۹۰میلیارد دلار سرمایه‌گذاری در

این صنعت انجام شده است. در همین راستا فورده سرمایه‌گذاری ۱۱ میلیارد دلاری را برای تولید ۱۶ خودروی تمام الکتریکی و ۲۴ خودروی هیبرید پلاگین را برای پنج سال آینده اعلام کرد. اما این سرمایه‌گذاری عظیم عکس‌العملی برای حرکت جنرال موتورز بود که ماه اکتبر سال ۲۰۱۷ دو خودروی الکتریکی را تولید و اعلام کرد تعداد آنها را تا سال ۲۰۲۳ به ۲۰ مدل مختلف خواهد رساند که با هیدروژن و باتری کار می‌کنند. جنرال‌موتورز البته در همین مسیر هفته گذشته یک خودروی تمام خودروا را که حتی فرمان و پدال نداشت هم معرفی کرد.

در ضمن خودروسازان برای

نگه داشتن بازارهای بزرگ دنیا نیاز دارند تا رویه‌های خود را تغییر دهند. چین به عنوان بزرگ‌ترین بازار خودرو در دنیا، اعلام کرده است که خودروسازان برای صادرات به این کشور باید حداقل ۱۰ درصد محصولات خود را تا سال ۲۰۱۹ الکتریکی، هیدروژنی یا پلاگین کنند و این عدد تا سال ۲۰۲۰ به ۱۲درصد می‌رسد. به همین سبب فولکس‌واگن نزدیک به ۴۰ میلیارد دلار روی تکنولوژی‌های جدید برای خودروهای الکتریکی سرمایه‌گذاری کرده است. این اخبار و پیشرفت‌های ناگهانی باعث شده است شرکت‌های بزرگ خودروسازی رویه‌های خود را تغییر دهند و

حتی فراری نیز اعلام کرده که قصد تولید خودروی الکتریکی دارد. شاید خودروسازان آخرین مهلت برای توقف تولید خودروهای درون احتراقی را چند دهه دیگر اعلام کرده‌اند اما در حال حاضر توجه ویژه‌ای به خودروهای الکتریکی دارند. کارشناسان اعتقاد دارند در حال حاضر صنعت خودروسازی به دلخواه خود دست به این تغییر رویکرد نزده و بیشتر تحت تأثیر پیشرفت تکنولوژی و همچنین فعالیت‌های دیگر شرکت‌ها است. همچنین در این زمینه محدودیت‌های اعمال شده توسط دولت‌های مختلف نیز بی‌تأثیر نیست. در حال حاضر کشورهای چین، آمریکا و برخی دیگر از کشورها و شهرهای دنیا خط قرمز زمانی برای ورود خودروهای درون احتراقی تعیین کرده‌اند. در پامان باید گفت این تغییر چهره سنگین در تاریخ صنعت خودروسازی با فشار و جبری خارج از اختیار خودروسازان هدایت می‌شود و همین اجبار احتمالا باعث خواهد شد خودروسازان بزرگ دنیا از قافله عقب مانده و به ورطه نابودی کشیده شوند.

تسهیلات بانکی، بی تأثیر در ارتقای عملکرد خودروسازان

اقتصادسنجی، محققان تأثیر شاخص‌های تسهیلات بانکی بر شاخص‌های عملکرد صنعت خودرو را ارزیابی کردند. محققان پس از آزمون شاخص‌ها، به این نتیجه‌رسیدند که هرگاه یک شرکت فعال در حوزه خودرو بخش بزرگ‌تری از بدهی‌هایش را از طریق تسهیلات بانکی تأمین مالی کند، تأثیری بر بازدهی دارایی‌ها و ارزش افزوده شرکت نخواهد داشت ولی ممکن است بازدهی حقوق صاحبان سهام را افزایش دهد. احتمالا استفاده شرکت‌ها از تسهیلات ارزان‌قیمت بانک‌ها به جای بدهی بازار سرمایه و همچنین مزایای مالیاتی استقراض بانکی، عواملی هستند که باعث افزایش بازدهی حقوق صاحبان سهام شده‌اند. هرچند افزایش بازدهی حقوق صاحبان سهام پدیده مفیدی است ولی برای یک اقتصاد در سسط کلان، ارتقای آحاد، دارایی‌ها و ارزش افزوده از نظر کارایی تخصیص منابع از اهمیت بالاتری برخوردار است و نتایج تحقیق نشان می‌دهد تخصیص منابع بانکی به صنعت خودروسازی ارزش افزوده بیشتری برای اقتصاد کشور ایجاد نمی‌کند. این نتیجه در راستای تأیید نظری است که وام‌گیری بیشتر را صرفا راهی برای کسب منفعت از اختلاف نرخ بهره بانکی و تأمین مالی از بازار سرمایه می‌داند.

منبع: آینده نگر

منفی بر عملکرد آنها داشته است. سازمان‌ها برای بقا و ادامه فعالیت‌شان نیاز به منابع مالی دارند، که بخشی از آن از طریق منابع درونی شرکت مشتمل بر سرمایه‌گذاری مؤسسان، سهامداران عمومی، فعالیت‌های عملیاتی و خدمات شرکت تأمین می‌شود و بخش دیگر از منابع بررونی و عمدتاً از دو منبع بانک‌ها و بازار بدهی قابل تأمین است. انتخاب مقدار و ترکیب انواع بدهی، ساختار سرمایه شرکت را می‌سازد و تأثیر قابل‌توجهی بر هزینه‌های شرکت به خصوص هزینه‌های مالی دارد. همچنین ساختار سرمایه شرکت از طریق تأثیرپذیری از رفتار و انگیزه‌های عوامل اقتصادی مرتبط شرکت یعنی سهامداران، مدیران و صاحبان بدهی، نقش تعیین‌کننده‌ای در تعیین سودآوری و اهداف اقتصادی شرکت دارد. تحقیقات نشان داده است که شرکت‌های ایرانی در تأمین مالی مورد نیاز از خارج شرکت، استقراض را به انتشار سهام ترجیح می‌دهند. آنها همواره یکی از مشکلات و موانع اساسی خود را عدم کفاف تسهیلات بانکی اعلام می‌کنند و بر همین اساس تقاضای زیادی برای دریافت تسهیلات بانکی بیشتر دارند. صنعت خودرو در ایران نیز که بعد از صنعت نفت، بیشترین سهم را در تولید ناخالص ملی دارا است و در بورس اوراق

بازار سرمایه‌های آماری و روش‌های با استفاده از آزمون‌های آماری و روش‌های

اصلاح ناتمام طرح ترافیک برای سال آینده

در عین حال شش نقص فنی دارد که مأموریت شورای شهر پایتخت در روزهای آینده برای تصویب نهایی طرح را سنگین‌تر کرده است. گزارش‌ها از جزئیات پیش‌مصوبه طرح ترافیک سال ۹۷ حاکی است: پیشنهاد شهرداری تهران مبنی بر «حذف ممنوعیت ورود به محدوده طرح ترافیک با ایجاد دسترسی همگانی»، به دلیل نگرانی کارشناسی پلیس راهور از بابت ازدحام ترافیکی در محدوده اصلاح شد، به‌طوری که اعضای شورای ترافیک تهران در جریان بررسی طرح ترافیک پیشنهادی، نهنتها برای عبور و مرور خودرو در محدوده طرح ترافیک، «سقف ورود» تعریف کردند که حجم مجاز ورود خودرو به محدوده طرح ترافیک در سال ۹۷ رقمی معادل ۲۰درصد کمتر از امسال تعیین شد. اعمال سقف ورود به محدوده طرح ترافیک با توجه به اینکه معابر مرکزی پایتخت در صورت برقراری دسترسی همگانی پتانسیل

تردد تا پنج برابر وضعیت فعلی را دارد، یک نیاز غیرقابل اغماض در طرح پیشنهادی بود که از سوی شورای ترافیک، در متن پیش‌مصوبه گنجانده شد. براساس پیش‌مصوبه طرح ترافیک ۹۷، سقف مجاز ورود خودرو به محدوده ۳۰ کیلومتر مربعی مرکز پایتخت در سال آینده ۱۰۳ هزار خودرو (شامل خودروهای شخصی و دولتی) تعیین شده است، به این معنا که مجموع ورود خودرو به محدوده طرح ترافیک از زمان شروع طرح (۶۳۰ صبح) تا پایان اجرا (۷ شب)، نباید از سقف مجاز تجاوز کند. در طرح ترافیک ۹۶، تعداد خودروهایی که می‌توانند وارد محدوده شوند، ۱۲۹ هزار دستگاه است. طبق این پیش‌مصوبه، ورود به محدوده طرح ترافیک از ابتدای سال ۹۷ مشمول اخذ عوارض با فرمولی که در روزهای آینده از سوی شورای شهر تهران به تصویب نهایی می‌رسد، خواهد شد. فرمول پیشنهادی شهرداری برای دریافت عوارض ورود به طرح ترافیک سال ۹۷، در

دریچه

تولید خودروی برقی، مسیر میانبر توسعه صنعت خودرو

بنا بر پژوهش‌های صورت گرفته تا سال ۲۰۳۰ تحولات عمیق و اساسی در صنعت خودروی جهانی صورت می‌گیرد، به‌طوری که بسیاری از خودروسازان بزرگ تصمیم دارند تا سال ۲۰۳۰ بخش عمده‌ای از تقاضای جهانی را از طریق خودروهای برقی پاسخ دهند.

به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو»، در چنین شرایطی حرکت خودروسازان داخلی به منظور تولید خودروی برقی تا سال ۲۰۵۰ بیانگر سیاست دنباله‌روی صنعت خودروی ما همسو با تحولات جهانی است، به‌خصوص آنکه پیشروی به سمت تولید برقی‌ها مسیر میانبر توسعه صنعت خودرو است.

هر چند در حال حاضر یکی از انتقادات جدی به خودروسازان داخلی، عدم توانایی در تولید خودروهای به روز و متناسب با شرایط بازار خودرو است اما این موضوع نباید موجب شود خودروسازان به سمت تولید خودروهای حرکت نکنند، بنابراین توصیه جدی این است که از استراتژی متفاوتی برای توسعه تولید خودروهای برقی استفاده شود.

در واقع خودروسازان ایرانی زمانی می‌توانند موفق عمل کنند که به جای دنباله‌روی از پلنفرم‌های فعلی، در راستای تولید پلنفرم‌های برقی گام بردارند. بنابراین تولید خودروی برقی باید به یک هدف استراتژیک در صنعت خودرو تبدیل شود. صنعت خودروی ایران برای اینکه بتواند در دهه ۳۰ میلادی به اتوبان توسعه خودروسازی جهانی راه یابد باید سیاست‌گذاری هدفمند و برنامه‌ریزی شده را دنبال کند.

از آنجا که تولید خودروهای خودران نیازمند فناوری بالا و تکنولوژی منحصر به فردی است و تولید اپلیکیشن‌های تبادلا داده در خودروها نیز قطعا در آینده در دست غول‌های بزرگ خواهد بود، بنابراین صنعت خودروی ایران باید در بحث تولید خودروی برقی توانمند شود تا بتواند در این صنعت حرفی برای گفتن داشته باشد.

بنابراین مسیر توسعه صنعت خودرو مشارکت با خودروسازان خارجی به منظور دریافت دانش فنی و تکنولوژی است. از آنجا که یکی از چالش‌های جدی ما طی سال‌های گذشته نداشتن دانش روز بوده است بنابراین باید از مشارکت‌های خارجی داش لازم را کسب کنیم.

برخی منافع‌شان در بستن قرارداد است و نه در تولید داخلی!

قطعه‌سازان ایرانی هیچ چیزی نسبت به اروپایی‌ها کم ندارند و حتی ما با سرمایه‌گذاری اندک توان تولید ۳ میلیون خودرو را در داخل و توسط همین قطعات داخلی‌ساز داریم.

علی‌فراهانی، عضو هیأت‌مدیره انجمن صنایع همگن نیرو محرکه و قطعه سازان، در گفت‌وگو با پرشین‌خودرو ضمن بیان این مطلب گفت: براساس آمار کشوری، ۸۰۰ قطعه‌ساز در ایران فعال هستند اما از این قطعه‌سازان ۲۰ درصد در همه جا حضور فعال دارند.

وی ادامه داد: متأسفانه آن تولید و اشتغالی که مد نظر رهبری و مورد استقبال مردم و کارشناسان بود در ایران اتفاق نیفتاده و اقتصاد مقاومتی که منجر به تولید داخلی و رشد اشتغال شود نیز محقق نشده است.

این قطعه‌ساز قدیمی تصریح کرد: در قراردادهای جدید باید به نوع ورود اروپایی‌ها نیز توجه کنیم. به نظر بنده خود این شرکت‌ها نیاز به کمی شجاعت برای ورود به بازار ایران دارند.

وی افزود: در حال حاضر ترس شرکت‌های اروپایی بازگشت مجدد تحریم‌ها است و این یعنی مشکلاتی که قبلا هم با آن دست و پنجه نرم می‌کردند.

فراهانی تأکید کرد: برخی فکر می‌کنند اگر همین امروز با شرکتی قرارداد امضا کنند از همان ساعت، محصولات جدید وارد بازار می‌شود و باید به ایشان یادآور شد که نزدیک‌ترین زمان برای ورود محصول پس از عقد قرارداد حداقل دو سال است و تأثیری در بازار فعلی یا رکود اقتصادی که با آن مواجه هستیم، ندارد.

وی با اشاره به مشکلات زیاد صنعت قطعه‌سازی گفت: تورم بالاست، قیمت ارز به بالای ۴۴۰۰ تومان رسیده است و شما قرارداد کاری با قطعه‌ساز را با ارز بسیار ارزان بسته‌اید و حالا باید قطعه‌ساز این تفاوت قیمت ارز را خودش تأمین کند و این بزرگ‌ترین مشکل ما است.

عضو انجمن صنایع همگن نیرو محرکه و قطعه‌سازان کشور در پایان خاطرنشان کرد: یکی از بزرگ‌ترین مشکلات ما این است که برخی قطعه‌سازان هم واردات را بیشتر از تولید دوست دارند و هم از این بابت سود خوبی نصیب‌شان می‌شود و برای ادامه این روند تولید داخلی را زیر سؤال می‌برند.



حمایت از پژوهشگران برتر جوان حوزه زیست‌فناوری

ستاد توسعه زیست‌فناوری به منظور معرفی و تشویق پژوهشگران موفق در حوزه زیست‌فناوری از پژوهشگران جوان این حوزه حمایت می‌کند. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی تخیگان، ستاد توسعه زیست‌فناوری معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری به منظور معرفی و تشویق پژوهشگران موفق در حوزه زیست‌فناوری از این پژوهشگران حمایت می‌کند. ستاد توسعه زیست‌فناوری معاونت علمی هر سال در مراسم‌هایی مانند همایش یا کنگره‌های مرتبط با زیست‌فناوری و یا هفته پژوهش، پژوهشگران موفق این حوزه را معرفی و آنها را مورد حمایت قرار می‌دهد. پژوهشگر پس از تکمیل و ارسال فرم «حمایت از پژوهشگران برتر در حوزه زیست‌فناوری» براساس این آیین‌نامه مورد ارزیابی قرار گرفته و ۱۰ نفر از پژوهشگرانی که موفق به کسب بالاترین امتیاز شوند به عنوان «پژوهشگران برتر جوان» معرفی می‌شوند.

خبر

اسحاق جهانگیری:

دستاوردهای پارک فناوری پردیس معاونت علمی امیدوارکننده است

معاون اول رئیس‌جمهوری در جلسه هیأت امنای پارک فناوری پردیس معاونت علمی اقدامات انجام‌شده و دستاوردهای پارک فناوری پردیس معاونت علمی در سال گذشته را رضایت‌بخش و امیدوارکننده توصیف و از پویایی و عملکرد این مرکز قدردانی کرد.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی تخیگان، اسحاق جهانگیری معاون اول رئیس‌جمهوری در جلسه هیأت امنای پارک فناوری پردیس معاونت علمی با اشاره به گزارش‌های ارائه‌شده از عملکرد پارک فناوری پردیس معاونت علمی در سال ۹۵، اقدامات انجام‌شده و دستاوردهای حاصله را رضایت‌بخش و امیدوارکننده توصیف و از پویایی و عملکرد پارک فناوری پردیس معاونت علمی قدردانی کرد. معاون اول رئیس‌جمهوری همچنین بر مطالبه محققین و پژوهشگران برای افزایش بودجه تحقیقات و پژوهش، بر اهمیت حوزه تحقیق و پژوهی تاکید کرد و ضرورت افزایش بودجه و اعتبارات بخش پژوهش و تحقیق در کشور را یادآور شد.

وی درخصوص برنامه توسعه شعب و اعضای غیرمستقر پارک فناوری پردیس معاونت علمی (شبکه ناواری تهران) بر ضرورت سیاست‌گذاری و تعیین سازوکار روشن و دقیق جهت هماهنگی اعضای غیر مستقر پارک با دستگاههای مرتبط و نحوه ارتباط و تعامل آنان با بازار و بخش صنعت تاکید کرد. رئیس هیأت امنای پارک فناوری پردیس معاونت علمی ضمن تاکید بر ضرورت ایجاد شبکه ناواری تهران خواستار تشکیل جلسهای با حضور وزیران صنعت، معدن و تجارت، علوم، تحقیقات و فناوری و معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری و معاونت حقوقی ریاست جمهوری شد تا برنامه توسعه شعب و اعضای غیرمستقر پارک فناوری پردیس معاونت علمی (شبکه ناواری تهران) و نحوه ارتباط و تعامل این واحدها با دستگاهای مرتبط را مورد بررسی قرار دهند. معاون اول رئیس‌جمهوری افزود: وقتی

سومین اجلاس وب فارسی پنجم بهمن‌ماه برگزار می‌شود

سومین اجلاس توسعه‌دهندگان وب فارسی با حضور جمعی از طراحان و توسعه‌دهندگان وب، برنامه‌نویسان، مدیران کسبوکارهای اینترنتی و سیستم‌های تحت وب برگزار می‌شود.

به گزارش مهر، این اجلاس که پنجم بهمن‌ماه در مرکز همایش‌های شهید فندی وزارت ارتباطات برگزار می‌شود، با هدف نزدیک‌تر کردن دیدگاه بخش دولتی و خصوصی به حوزه فناوری اطلاعات و برقراری ارتباط بهتر بین این دو بخش برپا می‌شود، امسال برای سومین سال پیاپی برگزار خواهد شد.

طراحی و توسعه، امنیت سایبری و کارآفرینی، سه محور اصلی است که ارائه‌دهندگان و سخنرانان این اجلاس امسال به آن می‌پردازند. مدیرضاهمتی، رئیس سومین اجلاس توسعه‌دهندگان وب فارسی با تأیید این نکته که اجلاس تاکنون توانسته به اهداف مورد نظر

شرکت‌های دانش‌بنیان به اهمیت حضور بازاریاب کم‌توجه هستند

دوازدهمین جلسه کارگروه شرکت‌های دانش‌بنیان ستاد توسعه علوم و فناوری‌های سلول‌های بنیادی معاونت علمی به اهمیت حضور بازاریابها برای رونق شرکت‌های دانش‌بنیان پرداخت و فراخوان اعلام نامزدمنی



شرکت‌ها به کارآموز بازاریابی اطلاع دارند. به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، دوازدهمین جلسه کارگروه شرکت‌های دانش‌بنیان ستاد توسعه علوم و فناوری‌های سلول‌های بنیادی معاونت علمی با حضور مدیر فناوری، تجاری‌سازی و بازار این ستاد و نمایندگان بیش از ۳۰ شرکت فعال در حوزه سلول‌های بنیادی و پزشکی بازساختی معاونت علمی برگزار شد. سحر نائی، مسئول کمیته دانشجویی ستاد توسعه علوم و فناوری‌های سلول‌های بنیادی معاونت علمی، در این توضیحاتی در خصوص فراخوان جذب

کارآموز بازاریابی در شرکت‌های دانش‌بنیان حوزه سلول‌های بنیادی و پزشکی بازساختی ارائه کرد. وی با اشاره به اهمیت بخش فروش و تحقیقات پوست دانشگاه علوم پزشکی شهید بهشتی در حال انجام است،

کسب و کار امروز



ساندار پیچای از اهمیت هوش مصنوعی می‌گوید

مقایسه با آتش و برق

ساندار پیچای، مدیرعامل اجرایی گوگل به تازگی در مورد هوش مصنوعی اظهار نظر کرده است. او در این مورد اعلام کرده هوش مصنوعی در حال حاضر یکی از عمیق‌ترین مواردی است که انسان در حال کار روی آن است. پیچای همچنین این موضوع را از حیث اهمیت با مواردی مانند برق و آتش مقایسه کرده است.

این مدیر هندی‌تبار که مهمان برنامه‌های در رسانه خبری «MSNBC» بوده اعلام کرده هوش مصنوعی از مواردی مانند آتش و برق نیز عمیق‌تر است. به عقیده او انسان‌ها یاد گرفتند که آتش را مهار کنند و از آن بهره‌برندی ولی در عین حال نیاز داشتند که بر معایب آن نیز غلبه پیدا کنند. بدین ترتیب او اعتقاد دارد هوش مصنوعی نیز مزایا و معایب خودش را دارد.

پیچای می‌گوید هوش مصنوعی می‌تواند به حل معضل تغییرات آب و هوایی و حتی درمان سرطان کمک کند. این اظهارنظرهای پیچای در حالی مطرح شد که گوگل به‌طور گسترده‌ای در حال کار روی فناوری‌های مرتبط با هوش مصنوعی است و به عنوان یکی از سردمداران این زمینه به حساب می‌آید. در این گفت‌وگو، مجری بارها از مدیر اجرایی گوگل در مورد تأثیر امنیتی هوش مصنوعی بر مشاغل و نیز دیدگاه خوب و روشنی که درباره این فناوری مخرب از سوی فعالین سلیکون ولی در مورد آینده آن تصور می‌شود، سؤال کرد. مجری در این زمینه گفت «مشاغلی مثل رادیولوژیست را در نظر بگیرید. شاید نیازی به وکلا نداشته باشید که آیین مسئله ا شاید برای بسیاری خوشایند باشد... شما نیازی به حسابدار نخواهید داشت». پیچای در پاسخ اعلام کرد که انسان‌ها حق دارند نگران باشند، ولی باید پیشرفت این تکنولوژی را بپذیرند. او در این مورد گفت: «تاریخ نشان داده کشورهایی که تعلل می‌کنند، از فرصت‌ها به خوبی استفاده نمی‌کنند. بدین ترتیب باید تغییرات را بپذیرید.»

اشاره می‌کنیم که پیش از این بسیاری از دانشمندان و افراد سرشناس در مورد خطرات هوش مصنوعی هشدار داده بودند. به عنوان نمونه ایلان ماسک حتی هشدار داده بود که هوش مصنوعی می‌تواند منجر به بروز جنگ جهانی سوم شود. برخی دیگر از جمله استیون هاوکینگ هشدار داده بودند که هوش مصنوعی می‌تواند در آینده جای انسان را روی زمین بگیرد؛ البته جندی بعد این دانشمند تا حدودی از موضع خود کوتاه آمد.

با محوریت «محتوای الکترونیکی»

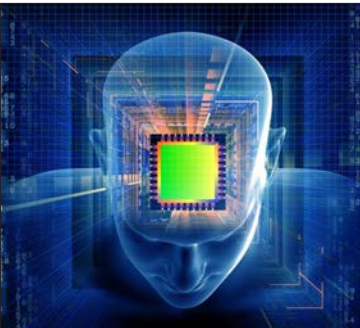
کنفرانس یادگیری و یاددهی الکترونیکی ایران برگزار می‌شود

اندیشمندان و صاحب‌نظران حوزه یادگیری الکترونیکی در دوازدهمین کنفرانس یادگیری و یاددهی الکترونیکی ایران گرد هم می‌آیند.

به گزارش مهر، یونه مهرتاش دبیر اجرایی دوازدهمین کنفرانس یادگیری و یاددهی الکترونیکی ایران گفت: این کنفرانس در اصفهان برگزار می‌شود. به میزبانی دانشگاه تهران و توسط مرکز یادگیری الکترونیکی دانشگاه تهران برگزار می‌شود.

وی افزود: امسال کنفرانس در روزهای سیزدهم و چهاردهم اسفند در سالن الغدیر دانشکده مدیریت دانشگاه تهران برگزار خواهد شد و البته برخی رویدادهای جانبی کنفرانس مانند استارت‌آپ ویکند محتوای الکترونیکی از تاریخ ۹ اسفندماه در پارک پیشتاز در بازار دانشگاه تهران آغاز می‌شوند.

دبیر اجرایی دوازدهمین کنفرانس یادگیری و یاددهی الکترونیکی ایران درباره محورهای این گردهمایی بزرگ علمی، بیان کرد: محور ... است. با توجه به اهمیت محتوای الکترونیکی در این



فرصت امروز

کارگاه کارآفرینی در حوزه گردشگری و فناوری‌های نرم برگزار می‌شود

کارگاه کارآفرینی در حوزه گردشگری و فناوری‌های نرم به همت بنیاد تخیگان استان تهران برگزار می‌شود. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی تخیگان، کارگاه کارآفرینی در صنعت گردشگری و فناوری‌های نرم با هدف آشنایی مستعدان‌تر این حوزه، بهره‌گیری حداکثری از توان اجتماع تخیگانی، شبکه‌سازی افراد و گروه‌ها در حوزه‌های تخصصی، هم‌افزایی و اشتراک دانش و اطلاعات و همچنین زمینه‌سازی برای حضور و اثرگذاری اجتماع تخیگانی برگزار می‌شود. این کارگاه با محورهای «ورسی جایگاه صنعت گردشگری در دنیا و جایگاه ایران در این صنعت و آینده صنعت گردشگری در دنیا»، «ظرفیت‌های موجود در صنعت گردشگری»، «قش استارت‌آپ‌ها در گردشگری»، «بررسی و تحلیل نمونه‌های موفق در گردشگری دنیا و ایران»، «چگونگی کارآفرینی در حوزه‌های مرتبط با صنعت گردشگری» و «قش تخیگان و ایده‌پردازی در صنعت گردشگری» برگزار خواهد شد.

یادداشت

کوکاکولا، آمازون، کادوری

۵ اقدام شگرف شرکت‌های بزرگ در سال ۲۰۱۸

ایسن تغییر در پرورنده کاری کادوری اعمال خواهد شد اما با نام تجاری Dairy Milk (شیر لبنی) انجام می‌شود و شامل آگهی جدیدی است که ۱۳ ژانویه ارائه شد.

آمازون فعالیت‌زیاده در زمینه تکنولوژی تبلیغاتی انجام می‌دهد
آمازون هیچ مشکلی برای نشان دادن اشتیاق خود برای تبدیل شدن به یک بازیکن بزرگ در فضای تبلیغاتی دیجیتال نداشته است. کمتر از یک سال پیش، آن توجه بسیاری را بازاریابان و همچنین سر مارتن سسورل، رئیس دبلیو بی‌بی برای جایگزینی انحصار فروش فیس‌بوک و گوگل را به خود جلب کرده است.

با توجه به ایسن موضوع، آمازون در این هفته فعالیت زیاده در اروپا انجام می‌دهد و بازار تبلیغات شفاف (یا TAM) خود را پس از آنکه در یک سال گذشته در ایالات‌متحده آغاز به کار کرد به حوزه خود وارد می‌کند. آمازون امیدوار است سرویس بر پایه رای آن نشانران را جذب کند؛ زیرا این امر به معنی بازگویی سریع است، پیشنهادات مزایده در سرورهای آمازون انجام می‌شود به جای آن‌که در وبسایت ناشر انجام گیرد که به معنی کم‌تر و سرعت بیشتر است. آمازون هنوز دارای بخش کوچکی از بازار تبلیغات دیجیتال است، اما در حال رشد هرچه بیشتر و سریع‌تر است و حال همه ما می‌دانیم زمانی‌که آمازون توجه خود را به بازار جدید منطقت می‌کند، به ویژه جایی که از قبل مقیاس و اطلاعات برای رقابت را داشته باشد معمولاً چه اتفاقی افتد.

برندگان و بازندگان کریسمس
پس از تمام هیجان‌ها در مورد کمپین‌های آگهی کریسمس، اکنون زمان آن است که ببینیم کدام خرده‌فروشان عملاً فصل جشتی موفق داشته‌اند و کدام‌یک نداشته‌اند. از یک طرف برای جان لوئیس، سال فروش خوب دیگری بود، با سرپرستی پائولا نیکلدرز که برنامه «مشارکت» کمیانی ماز را برگزار و روی برنامه «ارانه متفکرانه» تمرکز کرد. اما درحالی‌که رئیس شرکت Joyville (شهر لذت) و به دنبال «درختان» تحسین کرد، فروش آن با گرم‌ای کمتر همراه شد که باعث از بین رفتن پیش‌بینی‌های بسیاری در زمینه فروش لباس و مواد غذایی شد.

منبع: marketingweek

بخشندگی را جایگزین لذت فردی می‌کند

شرکت شکلات‌سازی کادوری با وجود تمرکز ۱۰ساله بر این پیام تبلیغاتی که ما برای‌تان در لحظه شادی می‌آفرینیم، و در این راه کمپین‌ی با نام «نی‌های لذت ببر» به راه انداخته بود اما تدریجا از این سیاست فاصله گرفته است و در تبلیغات به جای تمرکز بر عنصر شادی و لذت فردی به بخشندگی و حرکات اجتماعی روی آورده است. شرکت شکلات‌سازی در سال ۲۰۱۲ جایگاه لذت‌بخشی را شروع کرد اما از آن زمان به بعد به آرامی خودش را از آن دور کرد.

در سال ۲۰۱۴ به برنامه ارتباطی Joyville (شهر لذت) و به دنبال آن دو سال بعد با کنار گذاشتن شعار «لذت را آزاد کن» و روی آوردن به نشان دادن لحظات شاد به آن پایان داد. حال، پس از غشی شدن تصمیم گرفته است تمرکز خود بر لذت را به‌طور کامل پایان دهد.

معاون توسعه کارآفرینی و اشتغال وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی مطرح کرد

وام ایجاد اشتغال نمی‌کند

معاون وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی از ابلاغ ۲۵۰تسهیلات توسعه اشتغال روستایی خبر داد و گفت متعقیدم که وام ایجاد اشتغال نمی‌کند.



به گزارش مهر، عیسی منصوروی روز شنبه در نشست ستاد اقتصاد مقاومتی که در استانداری کرمانشاه برگزار شد، گفت: تاکنون بیش از ۵ هزار طرح در سامانه کار در سراسر کشور ثبت شده است. وی افزود: ۲۵۰تسهیلات توسعه اشتغال پایدار روستایی و عشایری ازبانی آن میزان اشتغال ایجاد می‌شود که به صورت وام و بدونتفارتنس ایسن کار صورت گرفت.

منصور می‌گفت: ما در سال جاری دارم ایده‌های و طرح‌های جدیدی را به نوع تعو تسهیلات بانکی را در سطح استان‌ها و یافته‌های این سفرهای رونق، اشتغال فراگیر و اشتغال روستایی قابل پرداخت است.

چگونه یک کارت ویزیت می تواند تفاوت ایجاد کند و باعث آغاز گفت وگو میان دو نفر شود؟

کارت های ویزیت جادویی

مترجم: شیوا جیل عاملی

هم اکنون شرکت Moo کارت های ویزیتی ارائه می دهد که از جنس پنبه مورد استفاده در تی شرت ساخته شده اند.

آیا کارت های ویزیت می توانند عادت های صنعت کثیف مد را از بین ببرند؟

ریچارد مورس، بنیانگذار و مدیرعامل شرکت MOO یک کارت ویزیت چاپی درست کرد که فروشی حدود یک میلیون دلار را به بیش از ۱۰۰ میلیون دلار رساند. تابستان امسال، آنها یکی از خلاقانه ترین محصولات خود را آغاز خواهند کرد؛ یک کارت ویزیت که از تکه های پنبه به کار برده شده در تی شرت ساخته شده است. تاکنون، آنها تنها شرکت چاپی هستند که ضایعات پارچهای نظیر تکه های اضافه از تی شرت های تولید شده را دریافت و آنها را تبدیل به کارت می کنند.

مورس می گوید: «در حالی که چندین شرکت دیگر کارت های ویزیت پنبه ای ارائه می دهند، این اولین و تنها کارت های ویزیتی است که به طور کامل از ضایعات تی شرت ساخته شده است. کاغذ های پنبه ای شرکت Moo با استفاده از باقیمانده های پنبه زمانی که الگوی یک تی شرت از روی رول پارچه بریده می شود ساخته می شوند، بخش هایی که در غیر استفاده این چینی دور ریخته می شوند.»

این یک مسئله پیش پا افتاده نیست. هرساله حدود ۱۳ میلیون تن پارچه که در صنعت پوشاک تولید می شود از بین می رود و دور ریخته می شود و سرعت سریع مد (فصل های زودگذر آن و مقادیر انبوه) حتی مشکل را برای حل کردن دشوارتر می سازند.

مورس بیش از یک دهه پیش در شرق لندن شرکت خود را پایه گذاری کرد که در آن زمان صنعت چاپ در آنجا مستقر بود. او مشتاق بود که یک صنعت چاپی یک تریلیون دلاری را به شدت زیر و رو کند. او می گوید که در این صنعت «ابتدا تمرکز کمتری داشتیم، اما هدف ما به سوی طراحی مبتنی بر تفکر و تکنولوژی مخرب گسترش یافت.»



سال گذشته، زمانی که این شرکت به دنبال گزینه های جدیدی برای کاغذ بود، مورس علاقه مند توجه به مواد بازیافتی بود. او توضیح می دهد که «کاغذ پنبه ای» یکی از قدیمی ترین شکل های کاغذ تولیدی است که نسبت به خیم چوبی کمتر رایج است، ارزان تر است و می توان با مقادیر انبوه تولید شود و محبوبیت بیشتری باید. پنبه در رده محصولات برتر با صورت حساب ارزی قرار دارد نه در ردیف چاپ در بازار در سطح انبوه.

برای رسیدن به موادی که به خوبی به کار آید و به لحاظ اقتصادی مقرون به صرفه باشد، MOO با کاغذهای Mohawk Fine Papers کارخانه تولید کاغذ متعلق به نسل چهارم در ایالات متحده کار کرد که ۱۰۰ درصد از برق خود را از انرژی باد تجدیدپذیر که از کربن خنثی است تأمین می کند. کریس هارولد، کارگردان خلاق مجله های معتبر Mohawk می گوید: «من در مورد این پروژه بسیار هیجان زده هستم. زیرا ما مواد معمولی، ضایعات تی شرت و فیبر آن را برای ایجاد کاغذ مورد استفاده قرار می دهیم. این امر کاری بدیهی و در عین حال دیوانه کننده است.»

مورس خود را به شوخی «تجار کاغذ» خطاب می کند. او می گوید: «MOO از یک ایده برای ساخت چیزهای واقعی زاییده شد، بنابراین ما مواد مصرفی خود را به جدیت تمام انتخاب می کنیم.» زمانی که همه چیز در حال انتقال به دیجیتال بود، مورس معتقد بود که محصولات واقعی محسوس هنوز مهم هستند. معلوم شد او درست می گفت. با رشد شرکت MOO و با جذب یک تعداد مشتری عاشق طراحی، او ۱۴ میلیون دلار در سرمایه گذاری سهام رشد کرد و شرکت خود را از شرق لندن به ایالات متحده انتقال داد و ارزش آن را چند برابر کرد.

قیمت کارت های ویزیت از ۲۶،۹۹ دلار برای ۵۰ عدد آغاز می شود. آنها ارزان نیستند، اما روشی نوآورانه برای تغییر بازیافت به مواد قابل مصرف هستند. او می گوید داستان این است که این چیزی است که مشتریان این روزها به دنبال آن هستند؛ حرکت به سوی چیزی ماورای یک محصول صرفا زیبا. بنابراین آیا واقعا این کارت ها می توانند چیزی برای شروع یک گفت وگو باشند؟

منبع: forbes

یک میلیون راه برای پولی کردن کاری که دوست دارید انجام دهید وجود دارد

۶ قانون بر ندینگ شخصی برای محبوب و سودمند بودن



مردم باید بتوانند از شما امتیاز بخرند، آن را مجانی نگذارید.

یک میلیون راه برای پولی کردن کاری که دوست دارید انجام دهید وجود دارد. اگر می خواهید فالوئرهای تان دست به جیب شوند، باید ارزش زیادی برای آنها قائل باشید. در اینجا شش نکته برای سودمند و محبوب بودن آمده است:

مترجم: مژگان گوران

۱. **سمج و خودرأی باشید**
برخی افراد نمی توانند بسیار توثیت کنند یا ویدئوهای زیادی بسازند. مخاطبان زیادی دارند و مردم به تمام حرف های شان اهمیت می دهند. حتی اگر هر چیزی را که یک فرد سمج می گوید دوست ندارند، انتخابی جز گوش دادن ندارند. آنها بحث را پیش می کنند و اهمیت نمی دهند شما از آنها خوش تان می آید یا نه.

۲. **آموزش بدهید**
بهترین راه برای بالا بردن خود، بالا بردن افراد اطراف تان است.

کار را دوست داشته باشید. هر چیزی را که می دانید آموزش دهید. رازهای خود را آموزش دهید. قدم به قدم کاری که انجام می دهید و نحوه انجام آن را به دیگران یاد دهید. شکست های تان را نیز مانند موفقیت های تان علنی کنید. از هر درسی در زندگی به عنوان یک پند و نصیحت استفاده کنید.

به یاد داشته باشید: هیچ کس به یک متخصص ساکت گوش نمی دهد.

۳. **قانون شکن باشید**
افراد مفید سعی می کنند تمام سدها را از سر راه بردارند تا به مخاطبان شان کمک کنند که وقت شان را صرف قوانین نکنند. آنها وقت ندارند بپرسند آیا آن را به شیوه

و می خواهند ۱۰۰۰ دلار خرج کنند، گران کنید. به محض اینکه ترافیک و فالوئینگ آنلین شما افزایش پیدا کرد، محصولاتی را توسعه دهید که زندگی آنها را بهتر کنند.

۶. **پلتفرم خود را داشته باشید**

یکی از مهم ترین توصیه های اینترنتی من این است: امپراتوری خود را روی زمین دیگران بنا نکنید. حقیقت تلخ درباره رسانه اجتماعی که اکثر مردم فراموش می کنند این است که شما اطلاعات پلتفرم رسانه اجتماعی خود را ندارید. شما صاحب هیچ کدام از فالوئرهای تان نیستید. دیدهام که ۵۰۰۰ فالوئر، بی هیچ توضیحی بسته شده اند.

۴. **خجالت نکشید**
گاهی وقت ها افراد از به اشتراک گذاشتن دانش خود می ترسند، زیرا نمی خواهند خود بزرگ بین به چشم بیایند. ممکن است نخواهند درباره یک موضوع بحث پرانگیز حرف بزنند، اما اگر شما درمورد تخصص خود صحبت نکنید، شخص دیگری این کار را انجام می دهد. من سال ها پیش، خجالتی بودن را کنار گذاشتم. می دانم که گاهی وقت ها احق به نظر می رسم. می خواهم اشتباه کنم. مسئله تخصص بودن در زمینه کاری که پیش می آید، ترجیح می دهم به دیوار بخورم تا اینکه خود را در گوشه پنهان کنم.

۵. **پولی کردن**
اگر فالوئینگ های زیاد آنلین با پول برابر باشد، دنیا پر از میلیونر خواهد بود. اینجا دقیقا همان بخش از کسب و کار است که قانون ۲۰/۸۰ کاربرد دارد. ۸۰ درصد پول آنلین، از ۲۰ درصد مردم به دست می آید. جریان درآمد را چگونه شروع می کنید؟ چگونه ۱۰۰۰ مشترک یوتیوب را جذب می کنید و از آنها پول به دست می آورید؟ آنها را در اسرع وقت از یوتیوب بیرون برده و در فهرست ایمیل خود قرار دهید. سپس به آنها چیزی بدهید که بخرند. یک چیز را برای افرادی که پول زیادی ندارند ارزان کنید و برای کسانی که دوست تان دارند

لطفا وبسایت و فهرست ایمیل خود را بسازید. می توانید از این هم بالاتر رفته و سایت رسانه اجتماعی خود را با انرژی مانند بادی پرس بسازید. اما، همین امروز، ساختن امپراتوری تان را روی زمین خود شروع کنید. به مردم می گویم همیشه تصور کنند که اگر یکی از این سایت های رسانه اجتماعی از بین برود، کسب و کارشان چه می شود. اگر این بر جریان به وجود آمدن کسب و کار جدید تأثیر می گذارد، پس کارهایی برای انجام دارید.

برندینگ کاری است که همه ما باید انجام بدهیم. بگذارید بیشتر آن به صورت طبیعی اتفاق بیفتد.

برند شما انعکاس شخصیت شماست. آن را جعل نکنید. روی خودتان بودن و شفاف بودن کار کنید و مسائل بعدی به طور طبیعی اتفاق می افتند.

منبع: entrepreneur



ایستگاه بازاریابی

گام هایی برای برنامه ریزی کمپین تبلیغاتی موفق

مهسا احمدپور

زمانی که کسب و کاری به سمت راناندازی یک خدمت یا محصول جدید یا توسعه بازار خود به واسطه آمار و ارقام یا عوامل جمعیت شناختی جدید می رود، برنامه تبلیغاتی یک ابزار بسیار مهم محسوب می شود. زمان برنامه ریزی کمپین تبلیغاتی، این مورد را در نظر داشته باشید که یک کمپین تبلیغاتی موفق باید تمامی دستاوردها و اهداف مورد نظر زیر را به دست آورد:

۱- پیام تبلیغاتی شما به مخاطبان هدف و مورد نظر تان برسد.

۲- پیام شما توسط مخاطبان تان درک شود.

۳- پیام شما دریافت کنندگان را تحریک کند و آنها دست به اقدام بزنند.

سؤالی که مطرح است اینکه شما چگونه با کمپین خود به این دستاوردها و نتایج دست پیدا می کنید؟ این فرایند آسان است، اما «برنامه ریزی» برای کمپین تبلیغاتی زمانبر است. در اینجا به هفت گام که کمپین شما را به یک شروع صحیح خواهد برد اشاره خواهیم کرد.

– **فرصت های ارتباطی بازاریابی را ارزیابی کنید**
در گام اول بررسی و فهم نیازهای بازار هدف تان بسیار مهم است. پیام شما قرار است برای چه کسی منتشر شود؟ کاربران فعلی، تأثیرگذاران بین افراد، تصمیم گیرندگان، گروه ها یا عموم مردم؟

– **از چه کانال های ارتباطی استفاده خواهید کرد؟**
در گام اول برنامه ریزی، باید بازارها، محصولات و محیط ها را تعریف کرده باشید. این اطلاعات در تصمیم گیری در مورد اینکه چه کانال های ارتباطی سودمندترین خواهند بود، به شما کمک خواهد کرد. آیا شما از کانال های ارتباطی شخصی نظیر جلسات و ملاقات های رو در رو، تماس تلفنی یا شاید هم فروش شخصی استفاده خواهید کرد؟ یا ارتباطات غیرشخصی نظیر روزنامه ها، مجلات یا ایمیل مستقیم بهتر عمل می کند؟

– **اهداف خود را تعیین کنید**
به خاطر بسپارید که اهداف شما در یک کمپین تبلیغاتی تا حدودی از کمپین بازاریابی شما متفاوت هستند. اهداف تبلیغاتی باید در قالب رفتارهای بلندمدت یا کوتاه مدت افرادی بیان شوند که در معرض تبلیغات و کانال های ارتباطی شما قرار گرفته اند. این اهداف باید کاملا واضح بیان شوند، قابل اندازه گیری باشند و برای فاز توسعه بازار مناسب باشند.

– **آمیخته تبلیغ خود را تعیین کنید**
این مرحله همان جایی است که شما نیاز خواهید داشت منابع را برای ارتقای فروش، آگهی تبلیغاتی، تبلیغات و البته فروش شخصی اختصاص دهید. برای این موارد چیزی کم نگذارید. شما باید در بین خریداران خود آگاهی ایجاد کنید تا کمپین تبلیغاتی شما موفق شود. یک کمپین همه جانبه در برخی موقعیت ها و ظرفیت ها از این روش ها استفاده خواهد کرد.

– **پیام تبلیغاتی خود را ایجاد کنید**
اکنون زمان آن فرا رسیده است که شما به همراه تیم خود بنشینید و روی محتوا، ساختار، قالب و منبع پیام های تان تمرکز کنید. به خاطر داشته باشید که در برنامه ریزی کمپین های تبلیغاتی درخواست و اجرا همیشه با یکدیگر کار کنند و با استراتژی شما همخوانی داشته باشند.

– **بودجه تبلیغاتی خود را تعیین و تهیه کنید**
بخش هیجان انگیز کار همین جا است. شما اکنون باید بودجه را به تبلیغات را تعیین کنید. این امر شامل تعیین تقسیم بندی های هزینه ای در ازای هر قلمرو و عناصر آمیخته تبلیغاتی است. زمانی را صرف این کنید که مبنای تخصیص ها را تجزیه و تقسیم بندی کنید و توان مالی، درصد فروش و برابری رقابتی را تعیین کنید. با تجزیه و تقسیم بندی این هزینه ها، شما ایده های بهتری برای سنجش توانایی موفقیت کمپین تبلیغاتی خود به دست خواهید آورد.

– **اثر بخشی کمپین خود را تعیین کنید**
پس از اینکه ارتباطات بازاریابی اختصاص داده شدند، برنامه ریزی کمپین تبلیغاتی باید به طور رسمی و در یک سند مکتوب تعریف شود. شما باید تحلیل موقعیت، جداول زمانی برای ادغام اثربخش عناصر تبلیغاتی با عناصر موجود در آمیخته بازاریابی را در این سند بگنجانید.

همچنین نیازمند آن خواهید بود که تعیین کنید چگونه اثربخشی آن بخشی از کار را که اجرا شده است اندازه گیری خواهید کرد. چگونه عملکرد واقعی تا اهداف برنامه ریزی ارزیابی می شوند؟ شما نیازمند این خواهید بود که این اطلاعات را با پرسش اینگونه سؤالات از بازار هدف خود جمع آوری کنید؛ اینکه آیا آنها پیام های تبلیغاتی خاص را تشخیص داده اند یا آنها را به خاطر می آورند، چه چیزی را درباره آن پیام به یاد می آورند، اینکه چه احساسی نسبت به آن پیام داشتند و اینکه آیا نگرش های آنها نسبت به شرکت تحت تأثیر این پیام ها قرار گرفته است.

کمپین های تبلیغاتی از جمله استراتژی های کارا و مؤثر در بازاریابی محسوب می شود و بسیاری از شرکت های بزرگ و کوچک از آن بهره می برند. اما به صرف آنکه کمپینی را برای کسب و کار خود به کار ببریم، تضمین کننده موفقیت شرکت نخواهد بود، بلکه باید به صورت گام به گام برنامه ریزی کمپین تبلیغاتی خود را پیش ببریم و در هر مرحله مطابق با استراتژی بازاریابی و برنامه ریزی استراتژیک شرکت، مراحل آن را تعیین و سپس مکتوب کنیم. اگر به این صورت پیش بروید احتمال موفقیت شما افزایش می یابد.

منبع: belovedmarketing



نظریه ارتباطات چیست؟

محمدرضا گل آقائی

ما چگونه ارتباط برقرار می‌کنیم؟ مشتریان اطلاعات را چگونه پردازش می‌کنند؟ در این رابطه نظریه‌ها و مدل‌های مختلف و متنوعی وجود دارد که در این مطلب قصد داریم نگاه کوتاهی به تعدادی از آنها داشته باشیم.

مدل‌های ارتباطی ساده نشان می‌دهند که فرستنده اقدام به ارسال یک پیام به یک دریافت‌کننده می‌کند که وی نیز آن پیام را دریافت و در مرحله بعدی آن را تفسیر کرده و می‌فهمد. اما موضوع این است که این فرآیند در زندگی واقعی به این سادگی نیست. تعدادی از پیام‌ها در این بین ایجاد سوءتفاهم کرده و به اشتباه گرفته می‌شوند، به دست دریافت‌کننده پیام نمی‌رسند یا حتی خیلی راحت مورد بی‌اعتنایی قرار می‌گیرند. درک و فهم کامل نیازها، احساسات، علایق و فعالیت‌های مخاطب به منظور کسب اطمینان از دقت و ارتباط هر پیام از اهمیتی حیاتی برخوردار است.

به جای به کارگیری تبلیغات مختلف که فریاد «حالا بخر» سر می‌دهند، پیام‌های بسیاری وجود دارند که اغلب به صورتی طراحی رمزگذاری شده‌اند که توسط آنها فروش سخت به نوعی فروش نرم تبدیل می‌شود که پی بردن به آن برای مصرف‌کننده تا حدودی سخت و دشوار است.

در این پیام‌ها فرستنده پیام، پیام را در قالبی تهیه یا رمزگذاری می‌کند که به‌راحتی توسط دریافت‌کننده قابل فهم یا رمزگشایی است. رمزگذاری هوشمندانه همچنین می‌تواند کمک کند تا پیام مربوطه در بین انبوه پیام‌ها و تبلیغات دیگر به‌راحتی به دست مخاطب برسد، یعنی خودش مسیر خودش را پیدا کند. اگر این فرآیند موفقیت‌آمیز باشد، مخاطب خود متوجه پیام شده و اقدام به رمزگشایی و درک صحیح آن می‌کند. سپس



بازاریاب در انتظار بازخورد از سوی مخاطب در قالب کوپن‌های برگشت داده شده می‌ماند تا ببیند آیا مخاطب پیام را به درستی درک کرده است یا خیر. مدل یک مرحله‌ای – که در آن دریافت‌کننده پیام به‌صورت مستقیم پیام را از فرستنده دریافت می‌کند – توضیح پیچیده‌ای ندارد.

اما برخی از پیام‌ها به‌صورت غیرمستقیم از طریق یک دوست یا یک رهبر فکری انتقال پیدا می‌کنند. ارتباطات در واقع چند منظوره، چند مرحله‌ای و چند جهت هستند. رهبران فکری یا یکدیگر گفت‌وگو می‌کنند. مشتریان هم با رهبران فکری صحبت می‌کنند و سپس به گفت‌وگو و تبادل نظر با یکدیگر می‌پردازند. حالا فرایند رمزگذاری، رمزگشایی، هیاهوی تبلیغاتی یا نوبز دیگر رسانه‌ها و بازخورد را هم به آن اضافه کنید و ببینید این فرآیند چقدر می‌تواند پیچیده باشد. درک و فهم صحیح ارتباطات چند فزایی به بازاریابان کمک می‌کند تا به‌صورت مستقیم از طریق رسانه‌های جمعی و به‌صورت غیرمستقیم از طریق هدف قرار دادن رهبران فکری، مخترعان، رهبران سبک و دیگر افراد تأثیرگذار جامعه به برقراری ارتباط اقدام کنند. اینکه چگونه پیام‌ها انتخاب می‌شوند و در ذهن بازار هدف مورد پردازش قرار می‌گیرند، پرسشی عظیم و پیچیده است. با وجود اینکه بیش از ۷۰ سال از عمر مدل ساده ارتباط تحت عنوان AIDA می‌گذرد، اما همچنان سعی در ترسیم کردن فرآیندهای ذهنی درک و فهم پیام‌ها بازاریابی از طریق آن وجود دارد.

البته مدل‌های دیگری برای شناسایی هر مرحله از ارتباطات وجود دارد که سعی در ترسیم فرآیند داخلی ذهن دارند، اما در دنیای واقعی و خارج از تئوری این فرآیند آنچنان هم ساده و خطی نیست و خریداران اغلب برای دریافت اطلاعات بیشتر به مراحل عقب‌تر باز می‌گردند.

در واقعیت، بازاریابان نیاز به انتخاب ابزار ارتباطی خاص با توجه به مرحله‌ای دارند که مشتری یا مخاطب مورد نظر پس از طی مراحل به آن نقطه رسیده است.

به عنوان مثال، تبلیغات ممکن است ابزار بسیار خوب و مناسبی برای بالا بردن آگاهی و افزایش علاقه باشد، اما این در حالی است که مثلا نمونه‌های رایگان محصول ممکن است روش مناسبی برای ایجاد انگیزه آزمون کردن محصول توسط مخاطب باشد. موضوعات گفته شده در این مطلب تنها نگاهی کوتاه به نظریه ارتباطات بود، مطمئنا بازاریابان پیگیر خودشان باید مطالعات بسیار بیشتری در این رابطه داشته باشند.

منبع: ibazaryabi

۱۰ استراتژی برای حفظ مشتری که بازاریابی شما را متحول می‌کند



با آنها کار کنید تا اینکه با همه پلتفرم‌ها کار کنید و موفقیت کمی داشته باشید.

۸. شکایات‌ها را به فرصت تبدیل کنید
به یاد داشته باشید که در کسب‌وکاری که بر پایه حفظ استوار است، خدمات در اولویت قرار دارند. شکایات‌ها آزار و اذیت نیستند، بلکه موقعیت‌هایی هستند تا با مشتریان خود در ارتباط باشید. از این فرصت برای حل کامل مشکل و برای تشکر از آنها با خدمات اضافی استفاده کنید.

۹. یک برنامه خریدار دائمی را راه‌اندازی کنید
برنامه‌های خریدار دائمی (پاداش و تخفیف به مشتریان دائمی) برای بسیاری از مشتریان آشنا هستند و می‌توانند با کارت پانچ یا کارت استیکر شروع شوند. هدایای ساده و دوستانه‌ای را در نظر بگیرید.

۱۰. یک رویداد را میزبانی کنید
چه کسب‌وکار آنلاین داشته باشید چه آفلاین، میزبانی یک رویداد را در نظر بگیرید. کسب‌وکارهای آنلاین می‌توانند پادکست‌ها، رویدادهای پاداشی، ساعت‌های سؤال و جواب «دفتر کار باز» یا فروش‌های ویژه را میزبانی کنند. کسب‌وکارهای بریک اند مورتار (در واقع به شرکت‌هایی اطلاق می‌شود که سازمان واقعی دارند و مجازی نیستند) می‌توانند احزاب خاص، رویدادهای باز، میزبانی سخنرانی‌ها، پرده‌برداری از محصولات جدید و دیگر رویدادها را در فروشگاه‌های خود داشته باشند. برخی رویدادها را فقط به مشتریان کنونی خود اختصاص دهید که در این صورت، یک رویداد را به یک تاکتیک حفظ تبدیل کرده‌اید.

منبع: entrepreneur

محصولات یا اطلاعات مورد علاقه مشتریان خاص تمرکز کند که باعث حفظ ترکیب ارتباطی شما می‌شود.

۲. استراتژی‌های حفظ را اولویت‌بندی کنید نه استراتژی‌های جذب را
تمرکز را از روی تبلیغ تلفنی، تبلیغ از طریق وسایل ارتباط جمعی و تبلیغات عمومی به ارتباط با مشتریان موجود تغییر دهید. تاکتیک‌های فهرست پایین را به ترکیب بازاریابی خارجی خود و به عنوان بخشی از تلاش‌های حفظ خود اضافه کنید و اجازه دهید تیم‌تان بدانند که اول باید بر انجام این کارها تمرکز کند.

۳. بودجه برای بازاریابی حفظ
برای حمایت از تلاش‌های حفظ، باید به اندازه‌ای که در گذشته برای حمایت از تلاش‌های جذب هزینه کرده‌اید، بودجه اختصاص دهید.

۴. ارزش مشتری را بسنجید
ارزش مشتری را دنبال کرده، سنجیده و بر آن نظارت کنید، مخصوصاً ارزش بلندمدت مشتری را دریابید. به جای اندازه‌گیری فروش فردی به تنهایی، از دیتابیس خود برای اندازه‌گیری فروش توسط مشتری استفاده کنید. ارزش بلندمدت مشتری، بر اساس تاخر، فراوانی و ارزش پولی خریدهای خود، امتیازی را به خریداران اختصاص می‌دهد. هرچه ارزش مادام‌العمر بالاتر باشد، سرمایه‌گذاری بیشتری در تلاش‌های حفظ آن مشتری خواهید داشت، زیرا آنها مشتریان خوبی برای شرکت شما محسوب می‌شوند.

۵. روی خدمات تمرکز کنید
روش حفظ مشتریان، از طریق خدمات

مترجم: مزگان گوران

بسیاری از صاحبان مشاغل به جای حفظ، بر مرحله جذب تمرکز می‌کنند. به همین دلیل است که مردم به بازاریابی مانند جذب – عمل جذب مشتری به کسب‌وکار خود– نگاه می‌کنند. نگه داشتن مشتری‌ها یا حفظ آنها، اگر بیشتر از جذب اهمیت نداشته باشد، اهمیتی برابر دارد.

هزینه جذب مشتری، هفت برابر هزینه حفظ آن است. همچنین اگر سالانه فقط ۵ درصد مشتریان خود را حفظ کنید، می‌توانید افزایش سود ۱۲۵ درصدی داشته باشید. استراتژی‌های حفظ در بلندمدت جواب می‌دهند و به شما کمک می‌کنند در طول زمان، یک کسب‌وکار خوب بسازید.

باهوش باشید. یک استراتژی حفظ موفق ایجاد کنید تا مشتری‌های جدید شما را به مشتریان بلندمدت تبدیل کنند. فرمول یک کسب‌وکار موفق این است که کمتر هزینه کنید، بیشتر درآمد داشته باشید.

برای ساخت یک برنامه بازاریابی حفظ موفق، باید درباره اینکه شرکت‌تان تلاش‌های بازاریابی خود را چگونه اولویت‌بندی می‌کند، دوباره فکر کنید. برای تغییر تمرکز از جذب به حفظ، موارد زیر را در نظر بگیرید:

۱. اضافه کردن CRM

یک سیستم CRM، یا سیستم مدیریت ارتباط مشتری، به شما اجازه می‌دهد که با استفاده از یک بستر (پلتفرم) اتوماتیک، مشتریان خود را دنبال، بر آنها نظارت کرده و با آنها ارتباط داشته باشید. می‌توانید پیام‌ها را تنظیم کنید تا بر اقلام، مسائل،

بازاریابی خلاق



دریچه



پرفروش‌ترین محصولات جهان در تمام دوران‌ها

مترجم: امیر آل علی

هدف اصلی هر شرکت از تولید محصول، کسب سود است. با این حال همه برندها در این زمینه موفق نیستند و برخی فراتر از حد تصور عمل می‌کنند. بدون تردید پرفروش‌بودن محصولات باعث رشد و بقای شرکت خواهد بود. در همین راستا از جمله اقدامات مؤثر این است که در ابتدا شناختی نسبت به پرفروش‌ترین محصولات کل تاریخ داشته باشیم. در ادامه به بررسی مواردی در این رابطه خواهیم پرداخت.



۱- پلی استیشن
گروه: کنسول بازی
میزان فروش: ۲۴۴ میلیون دستگاه
شرکت مادر: سونی
سونی شرکتی چندملیتی است که دفتر رسمی آن در شهر توکیو ژاپن قرار دارد. در حال حاضر شرکت سونی به‌عنوان بزرگ‌ترین تولیدکننده وسایل الکترونیکی و تجهیزات پیشرفته الکترونیکی در جهان، شناخته می‌شود. محصول جهانی این شرکت، پلی استیشن برای نخستین بار در سال ۱۹۴۴ وارد بازار شد و از همان ابتدا توجه بسیاری را معطوف خود کرد. از آن سال تا به امروز چهار نسخه از آن معرفی شده که هرساله افراد زیادی را مجاب به خرید می‌کند، به همین خاطر در این فهرست در جایگاه نخست قرار گرفته است.

۲- لیبیتور
گروه: دارو
میزان فروش: ۱۴۱ میلیارد دلار
شرکت مادر: فایزر

فایزر شرکت داروسازی آمریکایی است که در چندین کشور مشغول فعالیت بوده و هم‌اکنون به‌عنوان بزرگ‌ترین برند داروسازی جهان معرفی می‌شود. معروف‌ترین محصول این شرکت آن‌تورواستالین با نام تجاری لیبیتور است که در زمینه کاهش چربی و کلسترول خون مورد استفاده قرار می‌گیرد. بدون تردید افراد بدون محصولی مانند پلی‌استین نیز می‌توانند به زندگی خود ادامه دهند با این حال با رشد چشمگیر کلسترول و چربی خون و تأثیر فوق‌العاده این محصول در کاهش آن، بدون تردید هیچ فردی حاضر به ریسک در رابطه با سلامتی خود نخواهد بود. به همین خاطر لیبیتور توانسته است جایگاه دوم فهرست را به دست آورد. از دیگر دلایل محبوبیت این دارو عوارض به مراتب کمتر آن به نسبت سایر داروهای مشابه است، به همین خاطر تقریباً بی‌رقیب است و همواره انتخاب اول افراد محسوب می‌شود.

۳- کورولا
گروه: خودرو
میزان فروش: ۴۰۷ میلیون دستگاه
شرکت مادر: تویوتا

شرکت خودروسازی ژاپنی و چندملیتی است که دفتر مرکزی آن در شهر تویوتا قرار دارد. در حال حاضر این برند به عنوان بزرگ‌ترین شرکت خودروسازی جهان شناخته می‌شود. تویوتا کورولا از جمله خودروهای کامپکت محسوب می‌شود که در سال ۱۹۹۶ توسط این شرکت معرفی و همچنان تولید می‌شود. میزان محبوبیت آن به قدری در جهان بالا است که در برخی از کشورها به تمامی خودروهای کامپکت صفت کورولا را می‌دهند. جالب است بدانید این محصول پرفروش‌ترین خودروی جهان بوده و هرساله آمار فروش بسیار خوبی را به دست می‌آورد و در حال حاضر نسل یازدهم آن تولید می‌شود.

۴- جنگ ستارگان
گروه: فیلم
میزان فروش: ۴٫۶ میلیارد دلار
شرکت مادر: فاکس قرن بیستم

نام یکی از شش استودیوی فیلمسازی بزرگ آمریکاست که در سال ۱۹۳۵ تأسیس شده و در منطقه «سنجری سینتی» لس‌آنجلس در ایالت کالیفرنیا آمریکا قرار دارد. مجموعه فیلم‌های جهانی وی تحت عنوان جنگ ستارگان (star wars) انقلابی در صنعت سینمای جهان و به ویژه هالیوود به حساب می‌آید که توسط جورج لوکاس کارگردان مطرح ساخته شده است. هم‌اکنون نسخه هشتم آن ساخته و در معرض نمایش قرار گرفته است.

ادامه دارد

موفقیت



۴ نوع تصمیم‌گیری برای موفقیت در کسب‌وکار

مترجم: مارال مختارزاده
کارشناس ارشد کارآفرینی

تصمیم‌گیری خوب و منطقی در موفقیت کسب‌وکاران بسیار حائز اهمیت است. اولین گام در اخذ تصمیمی منطقی، این است که درک کنیم تمام تصمیم‌های با هم برابر نیستند. تصمیم‌های را از دو بعد متفاوت نگاه کنید؛ اهمیت و فوریت. تصمیمی مهم تلقی می‌شود که بتواند تأثیر قابل‌توجهی بر کسب‌وکار یا زندگی فردی داشته باشد. تصمیم فوری، تصمیمی است که باید بلافاصله اتخاذ کنید و زمانی برای بررسی بیشتر در اختیار ندارید. اگر این دو بعد را با هم در نظر بگیرید، چهار نوع تصمیم‌گیری ایجاد می‌شود که نحوه برخورد با هر کدام از آنها متفاوت است. در ادامه انواع این تصمیم‌ها را بررسی می‌کنیم:

۱. تصمیم‌هایی که نه فوری هستند و نه مهم:
اقدام نکنید: در نظر داشته باشید، اگر اقدامی نه فوری است و نه مهم؛ ممکن است اصلا نیازی به انجام آن نباشد.

محول کردن کار به دیگران: چنین تصمیمی فرصتی را برای مدیر فراهم می‌کند تا زیردستان را در مورد چگونگی تفکر در تصمیم‌گیری راهنمایی کند.

مراقب دگردیسی (جهش‌های غیرمنتظره) باشید: هیچ تصمیمی را به تأخیر نیندازید، مگر اینکه فوریت و شرایط این‌گونه بطلید.

۲. تصمیم‌هایی که فوری هستند، ولی مهم نیستند:

بیش از حد تحلیل نکنید: از آنجا که این تصمیم‌های مهم نیستند، صرف فرآیندی طولانی برای تصمیم‌گیری معنی ندارد. در بعضی موارد؛ هزینه زمان صرف شده برای تحلیل تصمیم‌گیری می‌تواند هزینه تصمیم اشتباه را بیش از حد افزایش دهد.



از اصول استفاده کنید: قوانین، دستورالعمل‌ها و اصول می‌تواند راهی عالی برای تصمیم‌گیری سریع و کارآمد باشند. اطمینان حاصل کنید که تصمیم‌های اخذ شده با ارزش‌های سازمان، سازگاری داشته باشد.

به حرف دل‌تان گوش دهید: به‌عنوان فردی باتجربه در کسب‌وکار، شما قدرت قضاوت خوبی دارید، تریسید و از این قدرت استفاده کنید.

۳. تصمیم‌هایی که هم فوری هستند و هم مهم:
فوریت را کاهش دهید: در نظر داشته باشید که آیا می‌توانید اقداماتی انجام دهید تا برای تصمیم‌های مهم، زمان بخرید؟

گزینه‌ها را باز نگه‌دارید: گزینه‌هایی را انتخاب کنید که به شما انعطاف‌پذیری بیشتری می‌دهند. با متخصصان مشورت کنید: متخصصان افرادی هستند که بینشی فوری و قابل اتکا دارند و می‌توانند در ادامه مسیر به‌درستی راهنمایی‌تان کنند.

۴. تصمیم‌هایی که مهم هستند، ولی فوری نیستند:

مشکلات حقوقی را شناسایی و با آنها مقابله کنید: حل مشکلات پیچیده نیاز به پرسیدن سؤالاتی دارد که پاسخ آنها نیز نسبتاً ساده است. پاسخ به این سؤال‌ها شما را در حل مسائل پیچیده به‌سادگی هدایت می‌کند.

دقت داشته باشید: وقتی با تصمیمی بزرگ مواجه می‌شوید، با احساسات‌تان پیروی نکنید. دو سؤال مهم از خود بپرسید: در قدم بعدی می‌خواهم چه کنم؟ برای اینکه با احتمال بیشتری به هدف برسم باید چه اقداماتی انجام دهم؟

از ابزارهای تحلیلی مناسب استفاده کنید: برای تصمیم‌هایی که اهمیت دارند اما فوری نیستند، استفاده از ابزارهای تصمیم‌گیری می‌تواند بسیار مفید و مؤثر باشد. زمان لازم برای استفاده از این ابزارها وجود دارد و هزینه انجام این کار نیز توجیه‌پذیر است.

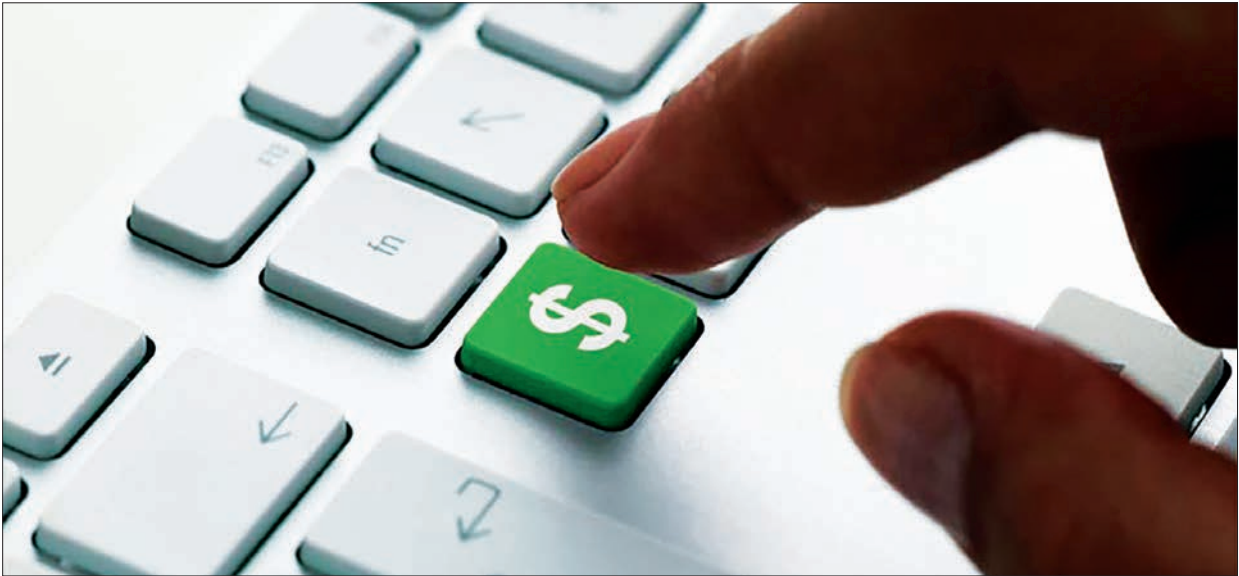
به‌دنبال مشاوران متخصص باشید: هر زمان که با تصمیم مهمی مواجه شدید، کمک گرفتن از کارشناسان و متخصصان، ایده خوبی است.

قبل از اجرا، با تصمیم‌تان زندگی کنید: به‌تمامی جوانب و ابعاد تصمیم‌تان در زمان حال و آینده فکر کنید.

تصمیم‌گیری بسیار مهم است. درک نوع تصمیمی که با آن روبه‌رو هستید و پاسخ مناسب به آن، کمک می‌کند تا اثربخشی‌تان را در کسب‌وکار افزایش دهید.

منبع: modirinfo
بر گرفته از سایت www.entrepreneur.com

۷ عامل مهم در شکوفایی کسب‌وکار آنلاین



مترجم: هنگامه خرازی

شما به ارائه روزانه کسب‌وکار خود به مشتریان باشد. شور و اشتیاق شما هنگام دریافت سفارش یا علاقه وافر شما به اضافه کاری به منظور ارسال سفارش، درآمد بیشتر و رسیدن به اهداف‌تان از مهم‌ترین خواسته‌های شما هستند. اگر علاقه‌ای به محصولات و خدمات‌تان و ایجاد کارآفرینی ندارید، ادامه مسیر در این کسب‌وکار برای شما معنایی نخواهد داشت و بیهوده است. می‌توانستم کار خود را به آسانی با هرکدام از این نرم افزارها شروع کنم، اما من راهی را انتخاب کردم که به آن علاقه زیادی داشتم. ممکن است هر ایده‌ای که به ذهن شما می‌رسد به خاطر عدم درآمدزایی در آینده رد کنید، ولی مسئله فقط پول نیست. مسئله ارتقای کیفیت زندگی مشتریان است.

اگر می‌خواهید به این هدف برسید باید در زمینه کسب‌وکار خود بهترین باشد. شما باید همان شخصی باشید که مشتریان به آن نیاز دارند. حرفه‌ای باشید تا مشتریان به سمت رقبای شما جذب نشوند.

۲- نگرش شما در ارائه خدمات

پول درآوردن می‌تواند بسیار وسوسه‌انگیز باشد، زیرا همه ما می‌خواهیم پولدار شویم و تیتز اول رسانه‌ها باشیم. با این وجود، به محض اینکه مشتری محصولی را سفارش می‌دهد - قرض ویتامین C، قاب گوشی‌های هوشمند، موتورهای جست‌وجو یا روابط عمومی شما- سایر مسائل اهمیت خود را از دست می‌دهند و تنها محصول و خدمات شما در ذهن مشتری باقی می‌ماند.

موسسات حرفه‌ای برای مشتریان خود ارزش زیادی قائل هستند و محصولاتی زیبا، بادوام و با کیفیت در اختیار آنها می‌گذارند. این موسسات می‌خواهند مشتریان‌شان تجربه‌ای فراتر از انتظار داشته باشند و آنها را راضی نگه دارند و این مهم تنها از طریق نگرش درست در ارائه خدمت میسر می‌کند. چرا این طور است؟

مشاوران، وبلاگ‌نویسان و بازاریاب‌های موفق تنها ایده‌هایی را انتخاب می‌کنند که در خدمت مشتری باشد. اگر این‌طور نباشد آن را حذف می‌کنند. چرا این طور است؟ زیرا ما اهمیت زیادی برای مشتریان‌مان قائل هستیم و آنها را عمیقاً دوست داریم.

۳- اهمیت به مشتری

همیشه تعجب می‌کنم که چرا برخی از شرکت‌های نوپا به فروش خود بیشتر از مشتریان اهمیت می‌دهند. نباید اینگونه باشد. در ابتدا

باید به مشتری اهمیت بدهید. این کار دقیقاً شبیه یک موتور عمل می‌کند که پول را به حساب شرکت شما پمپ می‌کند. شما تنها با ارتقای فرهنگ شرکت، ارزش‌ها، ماموریت و نگرش کلی خود می‌توانید دیدگاه مشتریان‌تان را نسبت به محصولات‌تان تغییر دهید.

دیدگاه‌های موفق مشتری‌مدار هستند. شما نمی‌توانید تنها به فکر تبلیغات و فروش محصول خود باشید. در ابتدا باید به نیازهای مشتریان خود توجه کنید زیرا آنها خریدار محصول شما هستند. اگر آنها را به محصول خود جذب نکنید و از طریق ارائه محصولات با کیفیت زندگی بهتری برای‌شان فراهم نکنید، مطمئن باشید هیچ افزایشی در درآمد خود نخواهید داشت.

۴- اهمیت به کیفیت

بسیاری از صاحبان کسب‌وکار کوچک به اشتباه فکر می‌کنند که هر ایده و چشم‌انداز بزرگ از آنها کارآفرین می‌سازد. انقدرها هم سریع نیست.

مدیران و کارآفرینان موفق تنها خلاق نیستند، بلکه آنها محصولات با کیفیت تولید می‌کنند. بر اساس نظرها و پیشنهادهایی که از مشتریان‌شان می‌گیرند می‌دانند که چه محصولی تولید کنند.

آنها همچنین می‌دانند که چگونه مشکلات مشتریان خود را کاهش دهند. محصولات‌شان باید موجب ارتقای زندگی مشتریان شود و تجارب خوبی برای آنها به همراه داشته باشد. با نگاهی به روند کاری در شرکت‌های بزرگی مانند اپل و آمازون می‌توانید در این زمینه اطلاعات بیشتری کسب کنید.

اگر کیفیت برای شما بسیار مهم است می‌توانید از نمونه‌های خود از این شرکت‌های بزرگ استفاده کنید. علاوه بر محصولات و خدمات‌تان، شما می‌توانید وبلاگ خود از طرق دیگری افزایش دهید. می‌توانید

در دنیای بازاریابی دیجیتالی امروز، محتوای باکیفیت وبلاگ شما امری بسیار مهم برای افزایش مشتری، فروش و درآمد محسوب می‌شود.

۵- محتوای خوب

ممکن است ایده بسیار بزرگی داشته باشد. شاید محصولات و خدمات‌تان در

بازار بسیار موفق باشند، اما شما باید زمانی هم صرف نوشتن در وبلاگ‌تان بکنید. اگر نتوانید رضایت مشتریان را در وبلاگ خود داشته باشید نهایتاً به هیچ جا نمی‌رسید.

مهارت نوشتن خود را می‌توانید تقویت کنید. به عنوان صاحب کسب‌وکاری کوچک شما باید زمانی را به تمرین اختصاص دهید و نوشتن را به برنامه خود اضافه کنید. شما باید روزانه بنویسید تا هم بتوانید این مهارت را در خود تقویت و هم یک نویسنده عالی در بازارهای فری لنس برای خود پیدا کنید.

اهمیت به محتوا تنها مشتری را سرگرم نمی‌کند، بلکه می‌تواند زندگی شما را تغییر دهد. درست پس از نوشتن این مطلب در اینترنت، خوانندگان زیادی در سرتاسر جهان از من تعریف و تمجید کردند، حتی چندین جایزه هم برای نگارش خوب دریافت کردم.

مطالب یک وبلاگ در فضای مجازی صرفاً به خاطر علاقه یک عدد از خوانندگان دست به دست نمی‌چرخد، بلکه لحن و شیوه نگارش شما باید جذاب و سرگرم‌کننده باشد... در این صورت خواننده راه دیگری جز به اشتراک گذاشتن مطلب شما نخواهد داشت.

نوشتن مطالب خوب ربطی به مدرک و تجربه شما ندارد و همچنین مهم نیست که زبان انگلیسی زبان مادری شما باشد یا نباشد. نوشتن خوب به احساسی است که در خوانندگان خود ایجاد می‌کند. به همین خاطر است که هر نویسنده درست مانند هر کارآفرینی باید خلاق، با ابتکار و دارای قوه تخیل بالا باشد.

۶- نوآوری

نوآوری برای رشد کسب‌وکار شما به چند دلیل مهم است.

اولاً، نوآوری به مشتری بها می‌دهد. مصرف‌کنندگان همیشه به دنبال محصولی هستند که زندگی آنها را راحت‌تر کند و درست زمانی‌که چنین محصولی یافتند به دنبال محصولات جدیدتری می‌روند؛ محصولی راحت‌تر، جدیدتر و ساده‌تر. همان طور که استیو جابز، بنیان‌گذار شرکت اپل، به درستی بیان کرد: «شما نمی‌توانید از مشتریان خود بپرسید چه می‌خواهید و بنا به نیاز آنها همان محصول را اختیارشان بگذارید. درست زمانی‌که آن را به دست می‌آورند به دنبال محصولی جدیدتر هستند.»

ثانیاً، نوآوری برای افزایش مشتری، فروش و درآمد امری بسیار مهم است. ایده‌های جدید، محصولات جدید و

داستان‌های جدید می‌توانند توجه مشتریان بیشتری را به خود جلب کنند. ویلیام پالرد باور دارد که «موفقیت یک نوع خودخواهی در انسان به وجود می‌آورد که به موجب آن فرد فکر می‌کند کاری که انجام داده برای آینده کافی است.»

ثالثاً، طبق آمار سازمان آمار استرالیا، کسب‌وکارهایی که بر مبنای نوآوری فعالیت می‌کنند نسبت به آن دسته از شرکت‌هایی که به نوآوری و ابتکار عقیده‌ای ندارند، سازنده‌تر هستند و مشاغل زیادی را تولید می‌کنند.

اما تولید محصول تنها بر مبنای یک ایده جدید امری خطرناک است و احتمال شکست شما زیاد می‌شود. با این وجود شما باید ریسک کنید. بروس می‌گوید: «اگر شما دو برابر بیشتر در سال ریسک کنید، نوآوری خود را دوچندان کرده‌اید.»

اگر به نوآوری ادامه دهید معجزه‌هایی بی‌شماری در انتظار شما هستند.

۷- ثبات

یکی از سخت‌ترین کارها برای یک شرکت نوپا این است که راه کسب‌وکارش را باید خودش بسازد. هیچ کسی به شما نمی‌گوید باید چگونه کار کنید، به کدام جهت بروید، چه زمانی استراحت کنید، اضافه کاری کنید و در چه زمانی باید کجا باشید.

جالب‌ترین بخش مدیریت کسب‌وکار همین قسمت است، اما خود این جالب بودن می‌تواند کار شما را سخت‌تر کند. شما ممکن است نرم‌افزاری برای خرید الکترونیکی راه‌اندازی کنید، به مدت یک ساعت کار کنید، ایمیل‌تان را چک و به مدت یک روز استراحت کنید.

اما آیا می‌توانید این کار را هر روز تکرار کنید؟ می‌توانید آن را به مدت طولانی، روزها و ماه‌ها به طور مداوم ادامه دهید؟

سخت‌ترین قسمت همین جاست و درست همین جاست که کارآفرینان درک اشتباهی از قضیه دارند. اگر امروز ساعت‌ها کار کنید و روز دیگر کاری نکنید کسب‌وکار پروتقی نخواهید داشت.

ثبات در کار از اهمیت زیادی برخوردار است. شما باید هر روز حضور پررنگی داشته باشد. این هنر موجز (مینیمالیسم) است که کسب‌وکاران را رونق می‌بخشد نه پیچیدگی.

پس دست به کار شوید و کار کنید. همانطور که پال ولستون اظهار می‌دارد «آینده متعلق به کسی است که سخت کار می‌کند و به آن عشق می‌ورزد.»

منبع: www.entrepreneur.com

نگاه



بررسی راهکارهای خلاقانه کسب در آمد برای علاقه‌مندان فضای مجازی

چگونه از اینستاگرام کسب در آمد کنیم؟

مترجم: امیر آل علی

امروزه اینستاگرام به پرطرفدارترین شبکه اجتماعی تبدیل شده است و حضور کاربران میلیونی باعث شده تا به فضایی مناسب در راستای انجام کارهای تجاری تبدیل شود. با این حال الزامی وجود ندارد که حتماً شما صاحب یک شرکت یا برند مطرح باشید تا بتوانید از آن در راستای اهداف اقتصادی خود استفاده کنید. با کمی خلاقیت هر فردی قادر خواهد بود از اینستاگرام کسب درآمد داشته باشد. به همین خاطر و در ادامه به بررسی پنج راهکار خلاقانه کسب درآمد از این شبکه اجتماعی پرطرفدار خواهیم پرداخت.

ابتدا لازم است بدانید که گام نخست جذب مخاطب است. در این رابطه قانون کلی این است که در قسمت بیسوی اطلاعات کافی را درج کنید. به‌طور مرتب اقدام به بارگذاری اطلاعات کرده و از هشتگ به درستی استفاده کنید. همچنین با توجه به اینکه تمرکز اصلی اینستاگرام روی ارسال تصویر است، ضروری است که نسبت به کیفیت عکس‌های خود اطمینان حاصل کنید. گام آخر نیز ایجاد ارتباطات گسترده با افراد گوناگون است. با این حال همه این موارد تنها مقدمه کار است و تنها کمک خواهند کرد برای شروع کار آماده شوید.

۱- تبلیغ کنید

هنگامی که بتوانید برای خود سطح معینی از فالوور پیدا کنید، می‌توانید تبلیغات دیگران را انجام دهید. در این رابطه الزامی وجود ندارد که منتظر برندهای مطرح باشید. درواقع لازم است همواره واقع‌بینانه به قضیه نگاه کنید. به همین خاطر تبلیغ برای حتی یک فروشگاه یا برند شخصی نیز شروع خوبی محسوب می‌شود. تنها کافی است به بعد مالی قضیه نگاه کنید و سایر موارد نظیر کیفیت محصول مورد تبلیغ یا جایگاه شرکت مورد نظر را کنار بگذارید. همچنین هیچ الزامی وجود ندارد که صرفاً پست شما جنبه تبلیغاتی داشته باشد. درواقع شما می‌توانید در همان قالب رایج خود محصول را معرفی کنید. برای مثال در صورتی که در زمینه عکاسی از طبیعت فعالیت می‌کنید و تصاویر گرفته شده خود را با سایرین به اشتراک می‌گذارید، می‌توانید به عنوان بخشی از کادر خود از محصول مورد نظر استفاده کنید. با این اقدام شما درواقع یک تبلیغ ریز انجام داده‌اید که بدون شک تأثیر بیشتری به همراه داشت و به این خاطر که مخاطب را درگیر یک پست تبلیغاتی نکرده‌اید با واکنش‌های منفی مواجه نخواهید شد.

۲- در جست‌وجوی اسپانسرری برای خود باشید
وقتی فعالیت‌تان انجام می‌دهید که طرفدار پیدا کرده، بهتر است برای خود اسپانسرری خوب پیدا کنید. این امر باعث خواهد شد بتوانید ضمن پوشش هزینه‌های خود، سود قابل توجهی را نیز به دست آورید. فراموش نکنید که فرض بر این گرفته شده که شما صرفاً به واسطه فعالیت‌تان که در شبکه اجتماعی اینستاگرام انجام می‌دهید به شهرتی دست پیدا کرده‌اید. به همین خاطر لازم است همواره در همان راستا و به کیفیت عالی اقدامات خود را انجام دهید. با این حال این امر برای افراد مشهور نظیر بازیگران کاملاً متفاوت است و آنها می‌توانند با یک سلفی ساده و تنها با یک پست به همین خاطر یک فعالیت را به شیوه درست و با روشی خلاقانه معرفی کنید، به نحوی که در زمینه خود منحصربه‌فرد تلقی شوید. در این زمینه کلیه‌های طنز به علت ماهیت سرگرم‌کننده‌ای که دارند همواره با استقبال خوبی روبه‌رو خواهند شد، به همین خاطر یک انتخاب کم‌ریسک محسوب می‌شود.

۳- عکاسی را مورد توجه قرار دهید

در گذشته به علت قیمت بالا تنها افرادی محدود دوربین عکاسی در اختیار داشتند. با این حال در حال حاضر هزینه‌های این امر بسیار کاهش یافته است. به همین خاطر شما نیز می‌توانید در این رابطه اقدام و کسب درآمد کنید. در این رابطه همه چیز به میزان مهارت و جذابیت تصاویر شما بستگی دارد و نه وسیله‌ای که در اختیار دارید. درواقع عکاسی بیش از آنکه یک حرفه باشد، نوعی ذوق هنری محسوب می‌شود. با این حال همه افراد به عکاسی علاقه ندارند و صرفاً خواهان این هستند که به عنوان مدل در عکس‌ها دیده شوند. شما با درک درست از این نیاز، می‌توانید با راهکارهایی خلاقانه اقدام به برطرف کردن آن و در نهایت کسب سود کنید

۴- کسب‌وکار خود را تبلیغ کنید

همواره نباید برای دیگران تبلیغ کنید. بهتر است برای خود کسب‌وکاری ایجاد کنید و تبلیغات آن را از طریق پیج خود جلو ببرید. با توجه به رایگان بودن این اپلیکیشن، در صورت اقدام درست می‌توانید تبلیغی کلا مقرون به صرفه و خوب را تجربه کنید. همچنین در راستای اعتمادسازی بهتر است تصاویر مشتریان خود با محصول را در قالب چالشی گردآوری کنید و به اشتراک بگذارید.

۵- اکانت اینستاگرام خود را به فروش برسانید
آخرین کاری که می‌توانید در این زمینه انجام دهید این است که اکانت خود را با هدف فروش به حد مشخصی برسانید. این امر زمانی آسان‌تر خواهد شد که نسبت به سلاقی و تمایلات جامعه خود درک درستی داشته باشید تا با هدف قرار دادن آن ظرف مدت کوتاهی به محبوبیت مورد نیاز دست پیدا کنید.

منبع: www.twelveskip.com

نایب رئیس کمیسیون فرهنگی مجلس:

تقویت فعالیت‌ها در حوزه و دانشگاه بسیاری از چالش‌های کشور را رفع می‌کند



مشهد – صابر ابراهیم بای – حجت‌الاسلام نصراله پژمان‌فر اظهار کرد: آیت‌الله شهید مفتح از یاران بزرگ امام خمینی (ره) و بانی اصلی طرح وحدت حوزه و دانشگاه بود؛ شهید مفتح این معادله را برای خنثی‌سازی توطئه‌های دشمن مطرح کرد و باید به آن توجه شود. نایب رئیس کمیسیون فرهنگی مجلس شورای اسلامی با تأکید بر اینکه تقویت فعالیت‌ها در حوزه و دانشگاه می‌تواند بسیاری از مشکلات و چالش‌های پیش‌روی کشور را حل و فصل کند، اضافه کرد: نباید از کنار این نقش بی‌تفاوت عبور کرد. پژمان‌فر با بیان اینکه جریان فرهنگی در کشور پیش‌رو داشتیم، تصریح کرد: این جریان فرهنگی به بدنه محتوایی و ساختاری نظام جمهوری اسلامی برمی‌گردد. نماینده مردم مشهد و کلات با اشاره به اینکه انقلاب اسلامی ما یک انقلاب فرهنگی بود، اظهار کرد: باید به مقوله‌های فرهنگی و تأثیر گذار مانند تقویت فعالیت‌ها در حوزه و دانشگاه بیشتر توجه شود.

با حضور رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت قزوین صورت گرفت

بازدید از ۲ واحد تولیدی و صنعتی در شهر صنعتی البرز

قزوین – خبرنگار فرصت امروز : رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت استان قزوین ۱۴۴دی ماه از ۲ واحد تولیدی و صنعتی در شهر صنعتی البرز بازدید کرد. به گزارش روابط عمومی سازمان صنعت، معدن و تجارت استان قزوین ، مهندس علی پرزحمت رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت به همراه کارشناسان سازمان از ۲ واحد تولیدی و صنعتی واقع در شهر صنعتی البرز بازدید کردند. رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت استان قزوین ابتدا از شرکت تولیدی و صنعتی رامو تولید کننده قطعات تزریق پلاستیک-خانگی و صنعتی قطعات خودرو با اشتغال ۵۵ نفر بازدید کرد. همچنین در ادامه از شرکت بهمن دیزل ، تولیدکننده انواع کامیونت – مینی بوس و وانت بازدید شد که در حال حاضر ۵۰۰ نفر در این شرکت در یک شیفت کاری مشغول به کار هستند. این بازدید با هدف حمایت از تولید و صنعت استان قزوین و حفظ اشتغال واحدهای صنعتی و تولیدی با حضور رئیس و کارشناسان سازمان صنعت، معدن و تجارت استان قزوین و مدیران این دو شرکت تولیدی و صنعتی انجام شد.



بررسی وضعیت مقاوم سازی واحدهایی روستایی در شهرستان آق قلا

گرگان – خبرنگار فرصت امروز: بنا به گزارش روابط عمومی بنیاد مسکن انقلاب اسلامی استان گلستان ،وضعیت مقاوم سازی و بهره مندی روستائیان شهرستان آق قلا با حضور آقای خسروی، مدیر بنیاد مسکن شهرستانهای گرگان و آق قلا ، بخشدار مرکزی شهرستان ، مدیران ادارات بهزیستی و کمیته امداد و دهیاران و اعضای شوراهای اسلامی روستاهای بررسی شد.آقای خسروی در ابتدای این جلسه ضمن تشکر از بخشدار مرکزی آق قلا به جهت هماهنگی و برگزاری این جلسه ابراز داشتند: این جلسه بصورت تخصصی مربوط به مقاوم سازی واحدهای مسکونی روستایی و جلوگیری از ساخت و سازهای غیر مجاز است که از وظایف اصلی دهیاران می‌باشد.ایشان ابراز داشتند: دهیاران بعنوان متولیان اصلی روستاها در قبال مردم مسئول هستند و بعنوان منتخب مردم نقش بسزایی در ترویج فرهنگ مقاوم سازی دارند که این مسئولیت با بروز حوادث غیر مترقبه در سطح کشور و حتی استان آ ن هم با شناسایی و ثبت گسل های فعال در شهرستان آق قلا دو چندان است.آقای خسروی با تشریح نحوه زندگی و وضعیت مردم در مناطق زلزله زده کارنامه افزودند: همه شاهدیم که به هیچ کدام از واحدهای مسکونی روستایی که از تسهیلات مقاوم سازی استفاده کرده بودند، هیچ خسارتی وارد نشده و از همه مهمتر اعضای این خانواده ها الان در کنار هم زندگی می کنند و داغدار عزیزانشان نیستند و خسارت جانی و مالی ندیده اند.ایشان با ابراز نگرانی از وضعیت موجود واحدهای روستایی در شهرستان آق قلا، رتبه مقاوم‌سازی در شهرستان را به همراه بندرتر کم و گمیشان را در رتبه سه شهرستان آخر اعلام کردند و از دهیاران خواستند از امروز بطور جدی در بحث ترویج مقاوم سازی و تشویق مردم و حتی تشریح وضعیت مردم در صورت بروز حوادث، نسبت به این امر مهم و جلوگیری از ساخت و سازهای غیر مجاز اقدام جدی کنند و دین خود را در این خصوص نسبت به مردم روستای خود ادا کنند.

چهار دستگاه کنتور الکترومغناطیسی

روی چاه های آب شرب گنبد کاووس نصب شد

گرگان – خبرنگار فرصت امروز: مدیر امور آب و فاضلاب منطقه گنبد کاووس از نصب چهار دستگاه کنتور الکترومغناطیسی بر روی چاه های آب شرب شهر گنبد خبر داد.به گزارش روابط عمومی شرکت آب و فاضلاب استان گلستان، احمد ابراهیمی افزود: دو دستگاه کنتور الکترومغناطیس ساینز ۲۰۰ میلیمتر بر روی روی چاه شماره ۱۰ و ۳ عرب بوران و دو دستگاه کنتور الکترومغناطیس ساینز ۱۵۰ میلیمتر بر روی چاه های شماره ۱۵ و ۱۹ اینگر نصب و راه اندازی شده است.وی تصریح کرد: نصب کنتور الکترومغناطیس بر روی چاه ها امکان اندازه گیری دقیق دبی چاه را بطور آنلاین فراهم می کنند.مدیر امور آب و فاضلاب منطقه گنبد کاووس اظهار داشت: برآورد میزان تولید آب جهت ارزیابی هدررفت شبکه های توزیع یکی از نیاز های اساسی بخش مدیریت مصرف است و با نصب این کنتورها اطلاعات دقیقی از مقدار آب ورودی به شبکه و مصرف آن و مقایسه میزان هدررفت با میزان آب تولید شده به دست می آید.ابراهیمی با بیان اینکه این کنتورهای از محل اعتبارات تبصره ۳ خریداری شده است، گفت: برای خرید و نصب آن حدود ۴۰۰ میلیون ریال هزینه شده است.

رئیس اداره تحقیق اوقاف و امور خیریه استان مرکزی:

واقفان به حوزه اشتغال و ازدواج وارد شوند

اراک – مینور ستمی – رئیس اداره تحقیق اوقاف و امور خیریه استان مرکزی بر ضرورت ورود واقفان به حوزه اشتغال و تسهیل ازدواج تأکید کرد. به گزارش روابط عمومی اداره کل اوقاف وامورخیریه استان مرکزی،حجت‌الاسلام امراه ورمزیار بر آئین تجلیل از یاوران وقف شهرستان سلوه با تأکید بر لزوم فرهنگ‌سازی برای تغییر نیت واقفان اظهار کرد: وقف سنت حسنه‌ای برای برطرف کردن نیازهای جامعه است و در حال حاضر اشتغال و ازدواج دو نیاز اساسی در بین جوانان به شمار می‌رود. وی بیان کرد: امروزه با توجه به مشکلاتی که در جامعه و در حوزه اشتغال و ازدواج وجود دارد ورود واقفان با نیات خیر خواهانه به منظور گره گشایی در این حوزه وفاق بسیار ضروری بوده و از اهمیت خاصی برخوردار است. رئیس اداره تحقیق اوقاف و امور خیریه استان مرکزی با تأکید بر اینکه نباید با توجیحات عامیانه مانع از اجرای واجبات الهی شویم گفت: متأسفانه جامعه به مسیری پیش می‌رود که از گناه حمایت می‌شود و اگر از یک فردی که مرتکب گناه می‌شود نپهی از منکر می‌کنیم توجیحات غیر شرعی می‌آورد، مثلاً به یک زن که حجاب درستی ندارد تذکر می‌دهیم در اعتراض به آمر به معروف و نپهی از منکر اعلام می‌دارد که اختلاس گران را آمر به معروف کنید. وی با تأکید بر اینکه واجبات ما مدافع ندارند، اما گناهان مدافع داشته و از گناه حمایت می‌شود، افزود: باید به گونه ای فرهنگ سازی شود که همه بدانند هر کس مسئول اعمال خویش است و باید پاسخگو باشد. رئیس اداره اوقاف و امور خیریه شهرستان سلوه نیز گفت: وقف یعنی حبس عین مال برای منفعت بردن جامعه از آن تا ابدالدهر و وقف از مال انسان موجب باقیات صالحات خواهد شد. حجت‌الاسلام سیدمحمدباقر طباطبایی با اشاره به یکی از مهمترین موقوفات شهرستان سلوه با قدمت بالا گفت: موقوفه مرحوم زبیده خاتون با قدمت بیش از ۴۰۰ سال در سلوه یکی از مهمترین موقوفات این شهرستان است که از بر کلات و ثمرات آن مردم این منطقه بهره مند می‌شوند و برای آنها باقیات صالحات و اجر معنوی ماندگار بوجود آورده است.

اجرای طرح پایلوت کشت کرفس کوهی در سطح ۱۵ هکتار از مناطق بر فگییر استان ایلام

ایلام – خبرنگار فرصت امروز: به گزارش روابط عمومی اداره کل منابع طبیعی و آبخیزداری استان ایلام بهمنظور بررسی سازگاری گیاه دارویی کرفس کوهی (kelussia odoratissima mozf (کلوس) با نام علمی از مناطق بر فگییر استان که شرایطی مشابه ریشگاه اصلی این گونه را دارا می باشد اقدام به کشت آزمایشی این گونه با مبدأ بندر اصفهان در سطح ۱۰ هکتار از اراضی ملی واقع در از نفاعات شهرستان های ایلام (سیوان)، دره شهر (کبیر کوه)، آبدانان (کبیر کوه، دینار کوه)، ایوان (بانکول)، سیروان (مانشت) و ملکشاهی (تنجیر، کبیر کوه) نمودند. معاون فنی اداره کل منابع طبیعی و آبخیزداری استان ایلام در این خصوص گفت: لازم به ذکر است کرفس کوهی به علت طعم و عطر خاصی که دارد به عنوان ادویه در ترشی سازی و معطر نمودن ماست و دوغ مصرف می شود که دارای خواص دارویی ضد سرفه، ضد درد و التهاب، کاهش دهنده قند خون و فشار خون، و پیشگیری کننده از زخم معده و سرطان معده می باشد. ماده مؤثر شناخته شده در بذر و اندام این گیاه از گروه فلاتونیدها و فنتانیلویدها است و مقدار آنتی اکسیدان موجود در این گیاه قابل توجه می باشد.

اتصال دوباره واحد شماره ۲ بخاری نیروگاه با ظرفیت ۲۵۰ مگاوات به شبکه سراسری

قزوین – خبرنگار فرصت امروز: واحد شماره ۲ بخاری نیروگاه شهیدرجایی که به منظور انجام تعمیرات اساسی از مدار تولید خارج شده بود، پس از اتمام تعمیرات، دوباره به شبکه سراسری متصل شد. به گزارش روابط عمومی شرکت مدیریت تولید برق شهید رجایی، ابوالفضل موناپناه قائم مقام مدیرعامل در نیروگاه بخار در تشریح انجام فعالیت های تعمیرات اساسی واحد شماره ۲ بخاری گفت: پنجمین تعمیرات اساسی واحد شماره ۲ بخاری نیروگاه با استفاده از توانمندی و ظرفیت کارکنان این شرکت به اتمام رسید و این واحد در روز پنج شنبه ۱۴ دی، پس از انجام تست های لازم، با موفقیت به شبکه سراسری تولید متصل شد.قائم مقام مدیرعامل در نیروگاه بخار در ادامه افزود: در این دوره از فعالیت های تعمیراتی، تعمیرات اساسی مربوط به تجهیزات توربین، بویلر و تاسیسات، در ۳ بخش مکانیک، الکتریک و ابزار دقیق، از سوی کارکنان تعمیرات نیروگاه بخار انجام شد. تعمیرات هفده گانه واحدهای نیروگاه شهید رجایی هرساله به منظور کسب آمادگی لازم برای تولید برق با تأکید مدیریت عامل شرکت در استفاده از ظرفیت ها و استعدادهای داخلی انجام می شود.

به همت حوزه خدمات مشترکین آبفای استان اصفهان برگزار شد

مدیر منطقه ۹ خبر داد

اقدام منطقه جهت خودکفایی در تعمیرات تأسیسات رشت



ساری – دهقان : مدیر منطقه ۹ از اقدامات نیروهای توانمند و متعهد واحد تعمیرات تاسیسات رشت در جهت خودکفایی گزارش داد. به گزارش خبرنگار مازندران و به نقل از روابط عمومی منطقه ۹ عملیات انتقال گاز، مهندس رسول داودی نژاد در تشریح عملکرد واحد تعمیرات تاسیسات رشت اظهار کرد: ۱۲۰ مورد کالیبراسیون منظم تجهیزات ابزار دقیق طبق برنامه سالیانه و همچنین تعمیرات پیشگیرانه دوره ای تجهیزات و پائیل های ابزار دقیق انجام و از آنها بازدید به عمل آمد. وی با بیان اینکه با واحد تعمیرات اساسی در خصوص تعمیرات و اورهال توربین واحد یک همکاری شد افزود: تعمیرات پیشگیرانه IPCMMS طبق برنامه واحد برنامه ریزی تعمیرات، انجام لوپ نشان دهنده P&DP واحد دو، تعویض ترموکوپل های محفظه احتراق واحدهای یک و دو، بررسی و رفع اشکال از علت توقف اضطراری واحد یک بررسی و رفع اشکال از Ignition واحد دو در نه ماهه اخیر انجام شده است. مدیر منطقه ۹ عملیات انتقال گاز به تنظیم و سرویس و رفع اشکال از گلاژور ۲۱۵ kg / cm مسییر استارتینگ، بازسازی و تعویض اتصالات برنجی و لوله های مسی به اتصالات ولوله های استیل با استفاده از خدمات تراشکاری اشاره کرد و گفت: انجام تعمیرات و رفع اشکال های موردی توربین ها و تجهیزات ابزار دقیقی و نصب روشنایی جدید داخل پائل کنترل واحدها با استفاده از لامپ های LED جهت مواقع اضطراری از اقدامات دیگر تاسیسات رشت بوده است. داودی نژاد ادامه داد:

مدیرعامل شرکت برق منطقه ای خوزستان خبر داد

پایداری شبکه برق خوزستان به رغم آلودگی شدید هوا



گرد و غبار بالاتر از وضعیت سال گذشته، شبکه انتقال و فوق توزیع برق منطقه‌ای با خطری جدی مواجه نشد.

به همت حوزه خدمات مشترکین آبفای استان اصفهان برگزار شد

برگزاری کارگاه آموزشی روش‌های نوین وصول در آمد



گواهینامه معتبر از مجتمع آموزشی - پژوهشی صنعت آب و برق استان اصفهان صادر می شود.

شرکت توزیع نیروی برق استان بوشهر مجهز به دستگاه عیب یاب فشار متوسط شد



هزینه ای بالغ بر ۷ میلیارد ریال خریداری شده است. وی بیان کرد: یکی از مزیت های مهم این دستگاه کاهش میزان حفاری برای تعمیر شبکه های فشار متوسط زیرزمینی است که دلیل آن نیز مشخص شدن محل دقیق عیب شبکه های زیرزمینی توسط دستگاه های پیشرفته است. سجادی یادآور شد: این خودرو مجهز به تجهیزات به روز و مطابق آخرین تکنولوژی روز دنیا است که شامل عیب یاب فشار متوسط، سیستم صوتی، دستگاه HVDC (تستر ولتاژ مستقیم)، مانیتور هوشمند، کابل های مخصوص فشار قوی و ژنراتور برق است.

به همت حوزه خدمات مشترکین آبفای استان اصفهان برگزار شد

به همت حوزه خدمات مشترکین آبفای استان اصفهان برگزار شد

هزینه ای بالغ بر ۷ میلیارد ریال خریداری شده است. وی بیان کرد: یکی از مزیت های مهم این دستگاه کاهش میزان حفاری برای تعمیر شبکه های فشار متوسط زیرزمینی است که دلیل آن نیز مشخص شدن محل دقیق عیب شبکه های زیرزمینی توسط دستگاه های پیشرفته است. سجادی یادآور شد: این خودرو مجهز به تجهیزات به روز و مطابق آخرین تکنولوژی روز دنیا است که شامل عیب یاب فشار متوسط، سیستم صوتی، دستگاه HVDC (تستر ولتاژ مستقیم)، مانیتور هوشمند، کابل های مخصوص فشار قوی و ژنراتور برق است.

به همت حوزه خدمات مشترکین آبفای استان اصفهان برگزار شد

به همت حوزه خدمات مشترکین آبفای استان اصفهان برگزار شد

به همت حوزه خدمات مشترکین آبفای استان اصفهان برگزار شد

به همت حوزه خدمات مشترکین آبفای استان اصفهان برگزار شد

به همت حوزه خدمات مشترکین آبفای استان اصفهان برگزار شد

به همت حوزه خدمات مشترکین آبفای استان اصفهان برگزار شد

به همت حوزه خدمات مشترکین آبفای استان اصفهان برگزار شد

به همت حوزه خدمات مشترکین آبفای استان اصفهان برگزار شد

به همت حوزه خدمات مشترکین آبفای استان اصفهان برگزار شد

به همت حوزه خدمات مشترکین آبفای استان اصفهان برگزار شد

به همت حوزه خدمات مشترکین آبفای استان اصفهان برگزار شد

به همت حوزه خدمات مشترکین آبفای استان اصفهان برگزار شد

به همت حوزه خدمات مشترکین آبفای استان اصفهان برگزار شد

به همت حوزه خدمات مشترکین آبفای استان اصفهان برگزار شد

به همت حوزه خدمات مشترکین آبفای استان اصفهان برگزار شد

مدیرعامل شرکت برق منطقه ای خوزستان به اقدامات انجام شده در یک سال گذشته نیز اشاره کرد و افزود: از جمله این اقدامات می توان به پوشش عایقی تجهیزات پست های انتقال و فوق توزیع، شستشوی پست‌ها و نیز تعویض زنجیره مقره های سرامیکی با سیلیکونی و همچنین شستشوی مرتب پست ها اشاره کرد. گفتنی است، همزمان با وقوع پدیده گرد و غبار کم سابقه جمعه ۲۹ دیماه، پرسنل شرکت برق منطقه ای خوزستان در آمادگی کامل به سر می برد تا در صورت وقوع خاموشی احتمالی در کمترین زمان ممکن آن را برطرف کنند.

به همت حوزه خدمات مشترکین آبفای استان اصفهان برگزار شد

به همت حوزه خدمات مشترکین آبفای استان اصفهان برگزار شد

به همت حوزه خدمات مشترکین آبفای استان اصفهان برگزار شد

به همت حوزه خدمات مشترکین آبفای استان اصفهان برگزار شد

به همت حوزه خدمات مشترکین آبفای استان اصفهان برگزار شد

به همت حوزه خدمات مشترکین آبفای استان اصفهان برگزار شد

به همت حوزه خدمات مشترکین آبفای استان اصفهان برگزار شد

به همت حوزه خدمات مشترکین آبفای استان اصفهان برگزار شد

به همت حوزه خدمات مشترکین آبفای استان اصفهان برگزار شد

به همت حوزه خدمات مشترکین آبفای استان اصفهان برگزار شد

به همت حوزه خدمات مشترکین آبفای استان اصفهان برگزار شد

به همت حوزه خدمات مشترکین آبفای استان اصفهان برگزار شد

به همت حوزه خدمات مشترکین آبفای استان اصفهان برگزار شد

به همت حوزه خدمات مشترکین آبفای استان اصفهان برگزار شد

به همت حوزه خدمات مشترکین آبفای استان اصفهان برگزار شد

به همت حوزه خدمات مشترکین آبفای استان اصفهان برگزار شد

به همت حوزه خدمات مشترکین آبفای استان اصفهان برگزار شد

به همت حوزه خدمات مشترکین آبفای استان اصفهان برگزار شد

به همت حوزه خدمات مشترکین آبفای استان اصفهان برگزار شد

به همت حوزه خدمات مشترکین آبفای استان اصفهان برگزار شد

به همت حوزه خدمات مشترکین آبفای استان اصفهان برگزار شد

به همت حوزه خدمات مشترکین آبفای استان اصفهان برگزار شد

به همت حوزه خدمات مشترکین آبفای استان اصفهان برگزار شد

به همت حوزه خدمات مشترکین آبفای استان اصفهان برگزار شد

به همت حوزه خدمات مشترکین آبفای استان اصفهان برگزار شد

به همت حوزه خدمات مشترکین آبفای استان اصفهان برگزار شد

به همت حوزه خدمات مشترکین آبفای استان اصفهان برگزار شد

به همت حوزه خدمات مشترکین آبفای استان اصفهان برگزار شد

به همت حوزه خدمات مشترکین آبفای استان اصفهان برگزار شد

به همت حوزه خدمات مشترکین آبفای استان اصفهان برگزار شد

به همت حوزه خدمات مشترکین آبفای استان اصفهان برگزار شد

به همت حوزه خدمات مشترکین آبفای استان اصفهان برگزار شد

به همت حوزه خدمات مشترکین آبفای استان اصفهان برگزار شد

به همت حوزه خدمات مشترکین آبفای استان اصفهان برگزار شد

به همت حوزه خدمات مشترکین آبفای استان اصفهان برگزار شد

به همت حوزه خدمات مشترکین آبفای استان اصفهان برگزار شد

به همت حوزه خدمات مشترکین آبفای استان اصفهان برگزار شد

به همت حوزه خدمات مشترکین آبفای استان اصفهان برگزار شد

به همت حوزه خدمات مشترکین آبفای استان اصفهان برگزار شد

به همت حوزه خدمات مشترکین آبفای استان اصفهان برگزار شد

به همت حوزه خدمات مشترکین آبفای استان اصفهان برگزار شد

به همت حوزه خدمات مشترکین آبفای استان اصفهان برگزار شد

به همت حوزه خدمات مشترکین آبفای استان اصفهان برگزار شد

