

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

پرواز قیمت ارز در بازار

دلار کجا متوقف می شود؟

فرصت امروز: گزارش خبرگزاری‌ها از بازار ارز در روز گذشته نشان می‌دهد که افزایش تقاضا برای خرید دلار و کاهش موجودی در بازار باعث نوسان بسیار زیاد قیمت دلار شده است؛ چنانچه در روزهای اخیر قیمت...

۴



یارانه‌بگیران انتخاب می‌کنند: بررسی حساب بانکی یا انصراف از دریافت یارانه؟

مجوز مجلس به دولت برای بررسی حساب‌های بانکی

با موافقت مجلس برای کاهش منابع یارانه نقدی و در نهایت حذف بیش از ۳۰ میلیون دریافت‌کننده یارانه، اکنون یارانه‌بگیران دو راه دارند؛ یا اجازه دهند تراکنش‌های مالی آنها که عمدتاً حساب‌های بانکی است چک شود و از سوی دولت مورد آزمون وسیع قرار گیرند یا اینکه اگر مایل به این کار نیستند، داوطلبانه انصراف دهند. به گزارش ایسنا، کمیسیون تلفیق مجلس بعد از بررسی لایحه بودجه گزارشی منتشر کرد که در بخش‌های مختلف به ویژه تبصره (۱۴) مربوط به هدفمندی یارانه‌ها قابل تأمل است. در مهم‌ترین مصوبات مربوطه، تلفیق به درخواست دولت برای کاهش منابع پرداختی به یارانه‌های نقدی تا ۲۳ هزار میلیارد تومان که به معنای حذف...

۳

دوگانه اشتغال-بنزین از لایحه سال آینده حذف می‌شود؟

بنزین یا شغل، مسئله این است!

۳

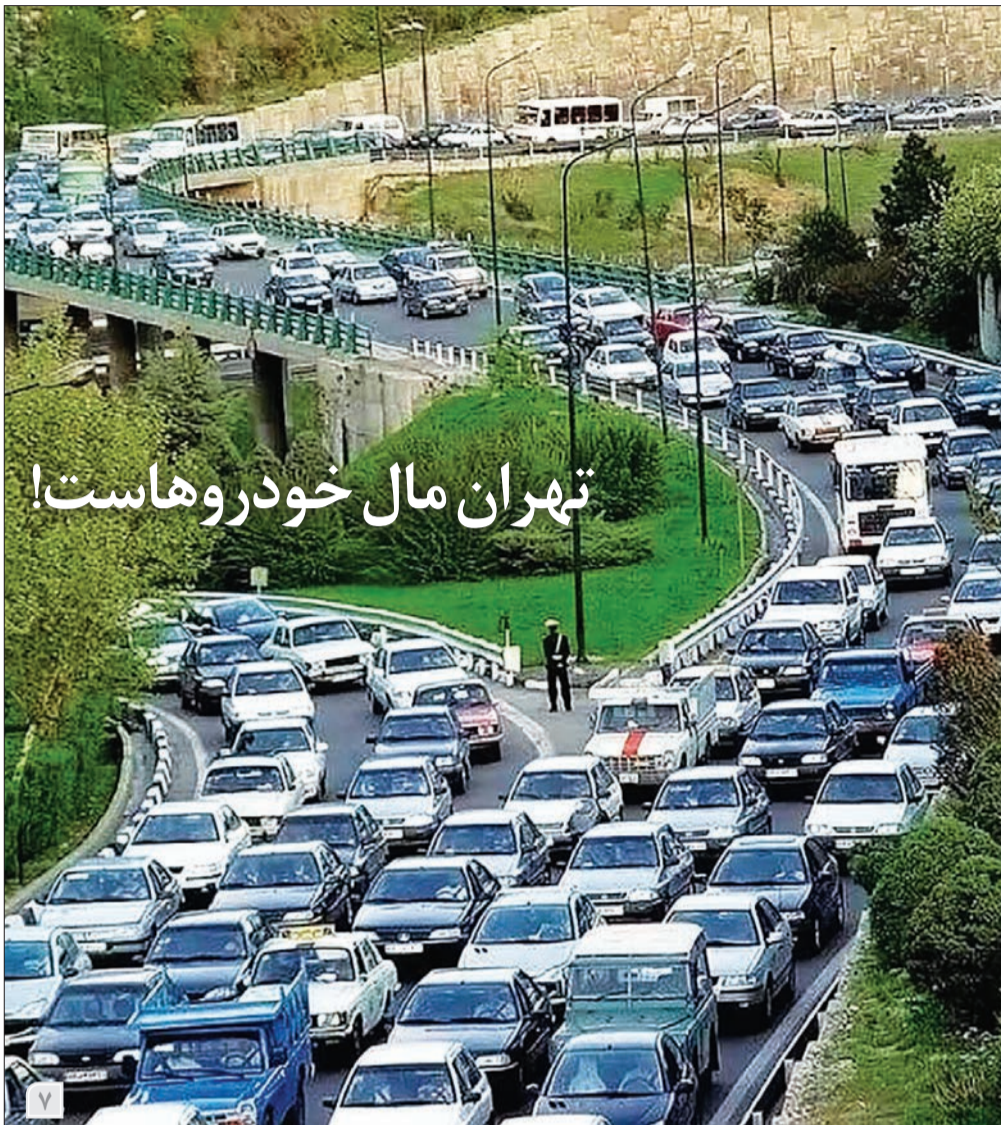
مدیریت و کسب و کار



دیزی مدیر محتوای پیشین
سامسونگ را به خدمت گرفت

- آیا مدرک تحصیلی ضامن موفقیت است؟
- ۱۵ مهارتی که هر کارآفرین باید در ۲۰۱۸ کسب کند
- بازاریابی موفق با ساخت پادکست
- فروش‌ترین محصولات جهان در تمام دوران‌ها
- روان‌شناسی رنگ‌ها در بازاریابی و برندینگ
- ۳۲ داستان از برندها که نمی‌دانید

۸ تا ۱۶



تهران مال خودروهاست!

افزایش پلکانی حقوق گامی به سوی برقراری عدالت در نظام دستمزد

آیا مجلس بودجه را به نفع مردم تغییر می‌دهد؟

با ایسنا، بیان کرد: من معتقدم گرچه تصمیمات خوبی برای حداقل‌بگیرها گرفته شده است، ولی بهتر است حقوق همسان حداقلی‌ها تا ۲۰ درصد و در عین حال حقوق حداکثری‌ها (۵ میلیون تا ۷ میلیون و ۸۰۰ هزار تومان)، حدود ۵ درصد افزایش یابد و کسانی که بیش از ۷ میلیون و ۸۰۰ هزار تومان حقوق می‌گیرند، از افزایش حقوق برخوردار نشوند. بازوکی همچنین یکی از نقایص نظام حقوق و دستمزد را امکان برخی برای بالا بردن پاداش بازنشستگی خود می‌داند و می‌گوید در این زمینه باید اقدام مؤثری صورت بگیرد.

همچنان‌که در سال‌های گذشته با مسئله عدم رغبت برخی مدیران به بازنشستگی روبه‌رو شده بودیم و بسیاری به این دلیل که می‌توانستند با باقی ماندن در نظام اداری دستگاه‌های اجرایی در نهایت از مزایا و پاداش بیشتری برخوردار باشند، تمایلی برای بازنشسته شدن نشان نمی‌دادند، این در حالی است که ما در ایران با مسئله بحران بیکاری نیروی کار روبه‌رو هستیم.

البته هفته گذشته کمیسیون تلفیق برای پاداش کارکنان سقف حدود ۲۵۰ میلیون تومان را در نظر گرفت که اگر در صحن رأی بی‌آورد می‌تواند تا حدی حلال این مشکل باشد. بازوکی همچنین این انتقاد را هم مطرح کرد که علی‌رغم تلاش برای پلکانی کردن حقوق و دستمزد، ولی همچنان برخی مشکلات مربوط به نظام حقوق و دستمزد برقرار است. مثلاً چرا از اساس باید سیستمی برقرار باشد که عده‌ای بیش از حداکثر حقوق بگیرند؟ مثلاً اعضای هیأت علمی دانشگاه که با هیأت امنایی شدن دانشگاه‌ها از این امکان برخوردار شده‌اند و همچنین کارکنان قوه قضاییه که ۵۰ درصد حقوق بیشتری نسبت به کارکنان هم‌سطح خود در دولت می‌گیرند.

در این زمینه یوسفیان ملا چنین می‌گوید: نمی‌توان پولی را که مثلاً به اعضای هیأت علمی دانشگاه‌ها پرداخت می‌شود پس گرفت ولی به هر حال می‌توان با عدم افزایش دستمزد آنها که کمیسیون تلفیق تصویب کرده است کیمک کرد که دستمزد آنها در همان حدی که هست فعلاً باقی بماند.

او در زمینه حقوق قوه قضاییه نیز چنین می‌گوید که نظر بر این است که باید برخی قضات از حدی از حقوق و دستمزد بهره‌مند باشند که بتوانند قضاوت صحیح و عادلانه انجام دهند. در نتیجه در زمینه حقوق و دستمزد قضات از نظر مجلس باید این تفاوت وجود داشته باشد.

البته این سخنان در حالی مطرح می‌شود که پیش‌تر نیز ضرورت بالا بودن دستمزد برخی مشاغل به منظور کاهش احتمال خطا از سوی آنها بارها مطرح شده بود.

می‌خرید. موضوعاتی مانند افزایش یکسان ۱۰ درصدی حقوق (چه برای حداقلی‌ها و چه برای حداکثری‌ها) یکی از موارد اعتراضات عمومی بود؛ اینکه بر چه مبنایی دولت چه برای کسانی که ۹۰۰ هزار تومان حقوق می‌گیرند و چه برای کسانی که ۷ میلیون و ۸۰۰ هزار تومان (هفت برابر) و حتی بیشتر حقوق می‌گیرند، افزایش ۱۰ درصدی حقوق را در نظر گرفته است. به این ترتیب به حقوق دسته اول کمتر از ۱۰۰ هزار تومان و به حقوق دسته دوم نزدیک به ۷۰۰ هزار تومان اضافه خواهد شد و این امر خود مولود نابرابری بیشتر است.

موج واکنش‌ها و البته درخواست از مجلس برای «تغییر بودجه به نفع مردم»، در نهایت منجر به آن شد که مجلس برای بخش‌هایی از بودجه از جمله بخش حقوق و دستمزد متفاوت از آنچه در لایحه دولت آمده، تصمیم‌گیری کند.

در آخرین تصمیم‌گیری بنا بر مصوبه کمیسیون تلفیق، میزان افزایش حقوق و دستمزد کارکنان دولت برای سال آینده بین ۱۰ تا ۱۸ درصد به تناوب و بر اساس میزان دریافتی سال ۱۳۹۶ به تصویب رسید که بازه حقوقی بین ۱.۵ تا ۵ میلیون تومان را دربر می‌گیرد. بر اساس این مصوبه که پس از بررسی و تصویب در صحن مجلس، مستلزم تأیید شورای نگهبان نیز است: میزان دریافتی بین ۱.۵ تا ۲ میلیون تومان معادل ۱۸ درصد، میزان دریافتی بین ۲ تا ۲.۵ میلیون تومان معادل ۱۷ درصد، میزان دریافتی بین ۲.۵ تا ۳ میلیون تومان معادل ۱۶ درصد، میزان دریافتی بین ۳ تا ۳.۵ میلیون تومان معادل ۱۵ درصد، میزان دریافتی بین ۳.۵ تا ۴ میلیون تومان معادل ۱۴ درصد خواهد بود.

همچنین میزان دریافتی بین ۴ تا ۴.۵ میلیون تومان معادل ۱۳ درصد، میزان دریافتی بین ۴.۵ تا ۵ میلیون تومان معادل ۱۲ درصد رشد خواهد کرد و افرادی که بالاتر از ۵ میلیون تومان حقوق می‌گیرند مشمول افزایش حقوق نخواهند بود.

در همین زمینه عزت‌الله یوسفیان‌ملا، نماینده مجلس در گفت‌وگو با ایسنا، بیان کرد: نظر کمیسیون تلفیق بر این بوده است افرادی که بالای ۵ میلیون تومان حقوق می‌گیرند، افزایش حقوقی نداشته باشند. البته این موضوع درباره جانبازان و ایثارگران صدق نمی‌کند چون حقوقی که این افراد می‌گیرند، عمدتاً شامل هزینه‌های مربوط به مراقبت و درمان آنها هم می‌شود، در نتیجه اصلاحات مربوط به استثنائات این موارد نیز در این بحث لحاظ شده است.

وی البته تأکید کرد: هنوز هیچ موردی قطعی نیست و مصوبات کمیسیون تلفیق باید به صحن علنی مجلس بیاید تا درباره آن تصمیم‌گیری شود. در این زمینه مهدی بازوکی، اقتصاددان در گفت‌وگو

از همان ابتدایی که لایحه بودجه سال ۱۳۹۷ منتشر شد یکی از موارد مورد انتقاد عموم مردم، که در شبکه‌های اجتماعی نمود پیدا می‌کرد و همچنین کارشناسان اقتصادی این بود که دولت چرا برای کسانی که حداقل و حداکثر حقوق و دستمزد را دریافت می‌کنند افزایش یکسان حقوق (۱۰ درصد)، را در نظر گرفته است؟ موضوعی که ظاهراً مورد انتقاد مجلس هم بوده و در نهایت کمیسیون تلفیق مجلس مصوبه‌ای گذراند که به موجب آن حقوق حداقلی‌ها ۱۸ درصد و حقوق حداکثری‌ها (از ۵ میلیون به بالا)، افزایش نیابد؛ اقدامی که به نظر کارشناسان اقتصادی مثبت است هر چند نیاز به تغییراتی دارد.

به گزارش ایسنا، سال گذشته به دنبال اتفاقاتی که پس از انتشار برخی فیش‌های حقوقی مدیران ارشد دولت افتاد، فضای کارشناسی اقتصادی اقدام به تحلیل و بررسی این موضوع کرد که از اساس پدیده‌های مانند فیش‌های حقوقی چرا شکل گرفته است؟ و نکته دیگر اینکه چرا فیش‌های حقوقی که اغلب میبالغ چندان بالایی هم نداشتند، اینقدر واکنش عموم مردم را برانگیختند؟

کارشناسان یا بررسی این موضوع به یک جواب واحد رسیدند و آن اینکه «نظام دستمزد در ایران عادلانه نیست». این موضوع را مقامات مسئول نیز تأیید کردند. علی‌طینیا، وزیر سابق اقتصاد در یکی از سخنرانی‌های خود تأکید کرده بود که نظام دستمزد در کشور نهنه‌ای عادلانه نیست، بلکه کارآمد هم نیست. کارآمدی به این معنا که مشوق انجام کار بهتر و باکیفیت بالاتر نیست.

همان موقع‌ها بود که بحث ایرادات وارد بر قانون مدیریت خدمات کشوری مطرح شد و اینکه چه منفذهایی در این قانون وجود دارد که هیچ تعادلی بین حداقل و حداکثر دستمزد لحاظ نشده است. در همان زمان دولت این نکته را مطرح کرد که لایحه جدیدی در دست تقدیر دارد که در آن ایرادات قانون مدیریت خدمات کشوری برطرف شده و منفذهای آن بسته خواهد شد.

همچنین دولت قول داد برای بودجه سال‌های آینده لایحه بودجه را به نحوی تنظیم کند که نظام دستمزد در کشور به سمت عادلانه‌تر شدن پیش رود.

علی‌رغم پیش‌بینی‌ها، تنظیم لایحه مدیریت خدمات کشوری به درازا کشید و در عین حال در لایحه بودجه سال ۱۳۹۶ تغییر خاصی مشاهده نشد. در لایحه بودجه سال ۱۳۹۷ هم به همین منوال پیش رفت. با این حال واکنش عمومی نسبت به بودجه سال ۱۳۹۷ قبل سال‌های مایل نبود.

گرچه در سال‌های قبل نیز جزئیات بودجه منتشر می‌شد، ولی امسال ریز جزئیات بودجه در شبکه‌های اجتماعی مورد توجه قرار گرفته و دست به دست

حملات سایبری؛ نخستین خطری که جهان را تهدید می‌کند

فهرستی از بزرگ‌ترین خطرهای جهان در سال ۲۰۱۸

محرمانه آنها شده است. طبق آمار، حملات سایبری در سال جاری میلادی ۲۰۱۷ نیز به اوج خود رسیده و حالا خبر اینکه قرار است در سال‌های آتی اوضاع از این که هست هم نابسامان‌تر شود، بسیار نگران‌کننده به نظر می‌رسد.

در سال جاری میلادی باج‌افزار، بدافزار و ویروس‌های رایانه‌ای بسیاری در سراسر جهان، اطلاعات محرمانه، خصوصی و مالی میلیون‌ها نفر را به سرقت بردند و میلیاردها دلار به شرکت‌های مربوطه و دولت‌ها خسارت وارد کرده‌اند. حمله سایبری توسط بدافزار و آن‌اکرای (WannaCry) به طور قطع یکی از مهلک‌ترین حملاتی است که در طول سال‌های اخیر صورت گرفته است.

حملاتی که بدافزار و آن‌اکرای در سال گذشته به کشورها، سازمان‌ها و شرکت‌های بسیاری داشت، خسارات جبران‌ناپذیر بسیاری را برای آنها برجای گذاشت. به تازگی نیز ویروس رایانه‌ای و بدافزار «خرگوش بد» سر و صدای بسیاری به راه انداخته است و به شرکت‌ها، بانک‌ها و موسسات کوچک و بزرگی در کشورهای مختلف به خصوص در اروپا حمله کرده و اطلاعات محرمانه آنها را به سرقت برده است.

البته بر اساس گزارشی که CNBC تهیه کرده بود، بزرگ‌ترین خطری که جهان را تهدید می‌کند، استفاده از سلاح‌های کشتار جمعی خواهد بود و پس از آن، مشکلات زیست‌محیطی و فجاج طبیعی و سپس حملات سایبری جزو بزرگ‌ترین خطرات احتمالی در جهان محسوب می‌شوند.

حملات سایبری و سرقت اطلاعات مالی و خصوصی افراد و سازمان‌های مختلف، در صدر فهرست تهدیدات و خطرات احتمالی در سال جاری میلادی ۲۰۱۸ قرار گرفته‌اند.

به گزارش وب‌سایت scmagazineuk، یک موسسه تحقیقاتی تحت عنوان WEF به تازگی در زمینه تهدیدات و ریسک‌های جهانی گزارشی تهیه کرده و ارائه داده است که در این گزارش فهرستی از مشکلات و خطرات احتمالی و بالقوه‌ای که در جهان ممکن است رخ دهد و مردم کشورهای مختلفی را با دشواری‌های بسیاری روبه‌رو کند، به چشم می‌خورد.

حملات سایبری و سرقت اطلاعات خصوصی و مالی افراد و سازمان‌ها توسط مجرمان سایبری، هکرها و بدافزارها در صدر این فهرست قرار گرفته و جایگاه نخست خطرناک‌ترین مشکل و معضل جهان را به خود اختصاص داده است.

پس از حملات سایبری، مشکلات زیست محیطی نظیر خشکسالی و آلودگی هوا، مهاجرت‌های اجباری گسترده و فجاج طبیعی همچون زمین لرزه و تجارت‌های غیرقانونی و نامشروع همچون قاچاق اسلحه و دارو، به ترتیب در جایگاه‌های دوم، سوم، چهارم و پنجم قرار گرفته‌اند و عنوان بزرگ‌ترین معضلات پیش روی جهان را از آن خود کرده‌اند.

با توجه به نتایج و یافته‌های تحقیقات و پژوهش‌های انجام شده، میزان حملات سایبری در سال جاری میلادی ۲۰۱۸ به اوج خود خواهد رسید؛ بنابراین تمامی شرکت‌های کوچک و بزرگ در سراسر جهان موظف خواهند بود اقدامات و تمهیدات لازم را برای مقابله با هک شدن اتخاذ کنند تا در برابر مجرمان سایبری، حملات و خسارات جبران‌ناپذیر آنها، آسیب‌پذیری کمتری داشته باشند و ضریب امنیت زیست‌محیطی و فجاج طبیعی مشتریان خود را به بالاترین حد ممکن برسانند.

بر اساس گزارش‌های منتشر شده، بدافزارها، باج‌افزارها و حملات DDOS از جمله تهدیدهای امنیتی بودند که از سال ۲۰۱۶ کاربران فضای مجازی را در معرض خطر حملات سایبری قرار داده‌اند و موجب لو رفتن اطلاعات شخصی و

سرکار خانم قاسم اسد

سرپرست روزنامه فرصت امروز در اصفهان

درگذشت پدرتان چنان سنگین و جانسوز

است که به دشواری به باور می‌نشیند ولی

در برابر تقدیر حضرت پروردگار چاره‌ای جز

تسلیم و رضا نیست. این ماتم جانگداز را

به شما و خانواده محترم تان تسلیت عرض

نموده و برای بازماندگان صبر و شکیبایی

آرزو مندیم.

سپید مسعودی و همکاران

یادداشت



انضباط، نوشاروی اقتصاد ایران

مهدی یازوکی
کارشناس اقتصادی

ایران در شرایط فعلی به اصلاحات اقتصادی به طور مبسوم نیاز دارد. دولت هم به تنهایی قادر به انجام این اصلاحات نیست و کل حاکمیت یعنی قوه مجریه، مقننه و قضائیه باید با هم این اصلاحات را در پیش بگیرند و اگر به چنین امر مهمی اهتمام نوزند، چالش‌های بزرگی پیش روی ایران قرار خواهد گرفت. صرف وضعیت اقتصاد مشکل مردم ایران نیست بلکه تبعیض و نابرابری، بی‌عدالتی و فساد است که به نارضایتی مردم منجر شده است. با سوق اقتصاد ایران به سمت و سوی انضباط می‌توان تا حدی به وضعیت بهتری رسید و البته نباید از نظر دور داشت که اصلاحات اقتصادی و جراحی در اقتصاد بدون درد و خونریزی ممکن نیست و البته نباید با برخوردهای پوپولیستی داستان اصلاحات اقتصادی را به انحراف کشاند.

رویه‌های رادیکال هیچ‌گاه به راه حل نمی‌رسند و تنها کشور را به عقب می‌کشانند. در زمینه اصلاحات اقتصادی نمی‌توان با اتکا به این رویه‌ها به جایی رسید، بلکه برخوردهای کارشناسی و علمی با مشکلات اقتصادی است که می‌تواند به بهبود وضعیت اقتصاد کمک کند. اکنون دو نمونه بازار از اصلاحات اقتصادی و اتکای به رویه‌های رادیکال در جهان وجود دارد. کره شمالی که تحت سلطه دیدگاه‌های رادیکال دنبال می‌شود امروز از عقب‌مانده‌ترین کشورهای جهان است اما کره جنوبی به دلیل در پیش گرفتن رویه‌های متفاوت بین‌المللی در این کشور فعالیت می‌کنند. این پیشرفت تنها مربوط به بحث حکمرانی خوب است؛ حکمرانی که تعادل بخش‌های مختلف اقتصاد را در نظر می‌گیرد.

در لایحه بودجه‌ای که دولت به مجلس ارجاع داده، قیمت بنزین افزایش یافته است. براساس گزارش بانک مرکزی در چهار سال گذشته به‌طور متوسط در هر سال ۱۰ درصد تورم داشتیم و این یعنی در چهارسال به ۴۰ درصد تورم رسیدیم و این در حالی است که نرخ بنزین در این چهار سال به این میزان افزایش پیدا نکرده است. اگر تورم صفر بود بدون تردید هیچ طرفدار تحول تدریجی به افزایش نرخ بنزین حکم نمی‌داد اما اکنون نرخ بنزین با تورم و دیگر جوارح اقتصاد همخوانی ندارد. امروز بنزین از آب ارزان‌تر است و نرخ آن متناسب با تورم تعدیل نشده است. این در حالی است که قیمت ارز از ۳۷۰۰ تومان از شهریورماه تا ۴ هزار و ۴۰۰ تومان در دی‌ماه رسیده، اما قیمت بنزین تغییر نکرده است. نکته جالب‌تر که تلاش دولت برای گران کردن بنزین عملی به زبان طبقه آسیب‌پذیر جامعه قلمداد می‌شود. سؤال من این است که چه کسانی از بنزین استفاده می‌کنند؟ توسعه حمل و نقل عمومی، خطوط مترو و اتوبوسرانی در کلانشهرهایی مثل کرج، تهران و مشهد به نفع ثروتمندان است یا طبقه آسیب‌پذیر؟ مخالفت ما با گران کردن بنزین به بهانه زبان طبقه آسیب‌پذیر ناشی از تفکر اقتصادی اشتباهی است که نتیجه‌ای جز عقبگرد نخواهد داشت.

یکی از شعارهای همیشگی در اقتصاد ایران کاهش وابستگی به نفت است. دولت تلاش کرده در لایحه بودجه سال ۹۷ وابستگی کشور را کمتر کند. وابستگی بودجه در سال ۹۶ به نفت ۱۱۴ هزار میلیارد تومان بوده است. این مبلغ در بودجه سال آینده به ۱۰۱ هزار میلیارد تومان رسیده است یعنی ۱۳ هزار میلیارد تومان کاهش وابستگی اقتصاد به نفت و البته این اقدام جای تشکر دارد. منبع دیگر درآمدهای دولت مالیات است که از رقم وابستگی به آن در لایحه بودجه سال ۹۷، ۱۲۸ میلیارد تومان در نظر گرفته شده در حالی که در سال جاری ۱۱۶ هزار میلیارد تومان بوده است. اکنون با این میزان از افزایش درآمدها دولت با هزینه‌های بی‌شماری هم روبه‌رو است. هزینه‌های مربوط به صندوق‌های کشوری و لشکری ۶۰ هزار میلیارد تومان است و حقوق کارکنان دولت ۱۰ هزار میلیارد تومان هزینه می‌برد که البته همه اینها مشتی از خوراک است. از سوی دیگر دولت مجبور است براساس طرحی برای هدفمندی یارانه‌ها به مردمی که بخشی از آنها به واقع نیازی به یارانه ندارند، ۴۵ هزار میلیارد تومان یارانه بدهد درحالی که یارانه صرفا باید به سه دهک پایین درآمدی جامعه اختصاص پیدا کند و افرادی که تحت پوشش سازمان‌های حمایتی مثل کمیته امداد و بهزیستی قرار گرفته‌اند. در حال حاضر بالای ۹۶ درصد از مردم ایران یارانه می‌گیرند درحالی که سه دهک پایین درآمدی کشورمان ۲۴ میلیون نفر از مردم را دربر می‌گیرد و ۸۵ میلیون نفر از این جمعیت تحت پوشش سازمان‌های حمایتی قرار گرفته‌اند. اکنون سؤال این است که در کجای دنیا دولت‌ها به بخش بزرگی از مردم یارانه نقدی می‌دهند درحالی که امور زیرساختی و طرح‌های عمرانی به جریان نیفتاده است؟ چرا فراموش کردیم بخش پول به معنی هدفمندی یارانه‌ها نیست؟

بنابراین تکه گمشده پازل بزرگ اقتصاد ایران انضباطی است که محصل فقدان آن چیزی جز توسعه تبعیض و فساد نیست. به طور حتم با تکیه بر برخوردهای علمی و کارشناسی در مواجهه با اقداماتی چون حذف یارانه‌بگیران یا گران کردن بنزین است که می‌توان به توسعه‌یافتگی رسید. نه اتکا به دیدگاه‌های مردم‌گرایانه‌ای که به جای منافع ملی، به نقطه‌ای دیگر چشم دوخته است.

منبع: اتاق تهران

آخرین آمار رشد علمی کشورهای جهان: اندونزی اول، ایران پنجم

چین از آمریکا جلو زد، ایران از خاورمیانه



گزارش شاخص‌های حوزه‌های علوم و فناوری در سال ۲۰۱۸ در مقایسه با وضعیت قدرت‌های علمی جهان، نشان می‌دهد که ایران در سال‌های ۲۰۰۶ (۱۳۸۵) تا ۲۰۱۶ (۱۳۹۵)، پنجمین رشد سالانه علمی جهان را در تولید مقالات سبب کرده است. بنیاد ملی علوم ایالات متحده (NSF) که بالاترین نهاد علمی در

آمریکاست، به‌تازگی آخرین نسخه از گزارش شاخص‌های علوم و فناوری این کشور را منتشر کرده است. پژوهشگران NSF با تحلیل بانک اطلاعاتی «اسکوپوس-الزهر» تعداد و کیفیت مقالات علمی منتشرشده در حوزه‌های مختلف را ارزیابی کرده‌اند تا به تصویری دقیق از وضعیت علمی این کشور در مقایسه با دیگر قدرت‌های

علمی جهان دست یابند.

به گزارش خبرآنلاین، ازجمله مهم‌ترین بندهای این گزارش هزار صفحه‌ای این است که چین برای نخستین بار توانست در تعداد مقالات علمی منتشرشده از ایالات متحده پیشی بگیرد و در جایگاه نخست پرمقاله‌ترین کشورهای جهان قرار بگیرد. در این بازه زمانی، سهم ایالات متحده از ۲۴،۴ درصد به ۱۷،۸ درصد کاهش یافته و سهم چین از ۱۲،۱ درصد به ۱۸،۶ درصد افزایش یافته است.

همچنین در این بازه زمانی، قاره آسیا شاهد بیشترین افزایش در تعداد مقالات علمی داوری شده است. در جدول مربوطه، کشورهایی فهرست شده است که رشد علمی آنها در بازه زمانی مشخص شده، بیشتر از ۸ درصد است. همان‌طور که می‌بینید در این

فهرست فقط دو کشور از ۱۹ کشور که بیش از یک درصد مقالات علمی جهان را تولید می‌کنند، نرخ رشد بالای ۱۰ درصد دارند؛ هند با ۱۱،۱ درصد و ایران با ۱۵،۱ درصد.

گفتنی است شتاب علمی زیاد ایران در سال‌های دهه ۸۰ شمسی هرچند به افزایش بی‌سابقه تعداد مقالات منتشرشده در نشریات علمی منجر شد، اما کیفیت علمی این مقالات نتوانست افزایش متناسبی را تجربه کند و بسیاری از آنها با ارجاع‌های بسیار پایینی روبه‌رو شدند. طی سال‌های اخیر، سیاست‌گذاران علم و فناوری کشور تلاش کرده‌اند تا با افزایش بار علمی مقالات، شاخص‌های کیفی را بهبود ببخشند که حضور پژوهشگران داخلی در جمع پراجراج‌ترین دانشمندان جهان، حاصل همین تغییر راهبرد است.

رتبه رشد علمی	رتبه تولید علم	کشور	۲۰۰۶ (۱۳۸۵)	۲۰۱۶ (۱۳۹۵)	میانگین تغییرات سالانه (درصد)	سهم جهانی ۲۰۱۶ (درصد)
۱	۴۱	اندونزی	۶۱۹	۷،۷۲۹	۲۸،۷	۰،۳
۲	۲۱	مالزی	۳،۳۳۰	۲۰،۳۳۲	۲۰،۲	۰،۹
۳	۳۸	عربستان سعودی	۱،۸۹۸	۹،۲۳۲	۱۷،۱	۰،۴
۴	۴۷	کلمبیا	۱،۳۶۸	۶،۱۲۰	۱۶،۲	۰،۳
۵	۱۵	ایران	۱۰۰،۷۳	۴۰،۹۷۴	۱۵،۱	۱،۸
۶	۵۰	الجزایر	۱،۲۸۸	۴،۴۴۷	۱۳،۵	۰،۲
۷	۳۹	پاکستان	۲،۸۰۹	۹،۱۸۱	۱۲،۶	۰،۴
۸	۳۶	رومانی	۳،۵۲۳	۱۰،۱۹۴	۱۱،۲	۰،۴
۹	۳	هند	۳۸،۵۹۰	۱۱۰،۳۳۰	۱۱،۱	۴،۸
۱۰	۳۲	مصر	۳،۹۵۸	۱۰،۸۰۷	۱۰،۶	۰،۵
۱۱	۴۹	تونس	۱،۹۸۰	۵،۲۶۶	۱۰،۳	۰،۲
۱۲	۱	چین	۱۸۹،۷۶۰	۴۲۶،۱۶۵	۸،۴	۱۸،۶
۱۳	۳۷	تایلند	۴،۲۷۰	۹،۵۸۱	۸،۴	۰،۴
۱۴	۴۵	شیلی	۳،۱۲۲	۶،۷۴۶	۸	۰،۳



گزارش ۲

جزییات تصمیم مجلس درباره مالیات کارکنان دولت در سال آینده نشان می‌دهد

افزایش سقف معافیت مالیاتی کارمندان

شهری، به ازای هر مترمکعب فروش آب‌شرب، مبلغ ۱۵ تومان از مشتریان آب دریافت و به خزانه‌داری کل کشور واریز کند. ۱۰۰ درصد دریاقتی تا سقف ۷۵ میلیارد تومان از محل حساب مذکور در ردیف معین در بودجه شرکت مزبور صرفا برای آب‌رسانی شرب روستایی و عشایری اختصاص می‌یابد. ۹۰ درصد آب‌رسانی شرب روستایی براساس شاخص جمعیت و کمبود آب شرب سالم بین استان‌های کشور در مقاطع سه‌ماهه از طریق شرکت مهندسی آب و فاضلاب کشور توزیع می‌شود تا پس از مبادله موافقت‌نامه بین سازمان

مدیریت و برنامه‌ریزی استان‌ها و شرکت‌های آب و فاضلاب روستایی استان‌ها یا سازمان امور عشایر ایران هزینه شود. وجوه فوق مشمول مالیات به نرخ صفر است. براساس مصوبه کمیسیون تلفیق، عوارض موضوع ماده ۵ قانون حمایت از صنعت برق کشور به میزان ۸ درصد مبلغ برق مصرفی در سقف یک هزار و ۲۸۰ میلیارد تومان تعیین می‌شود تا پس از مبادله موافقت‌نامه با سازمان برنامه و بودجه کشور و تخصیص آن توسط این سازمان برای موارد مطروحه در قانون فوق صرف شود. مشترکین روستایی و جاهای کشاورزی از شمول حکم این‌بند معاف هستند. همچنین براساس مصوبه کمیسیون تلفیق، مطابق

شهری، به ازای هر مترمکعب فروش آب‌شرب، مبلغ ۱۵ تومان از مشتریان آب دریافت و به خزانه‌داری کل کشور واریز کند. ۱۰۰ درصد دریاقتی تا سقف ۷۵ میلیارد تومان از محل حساب مذکور در ردیف معین در بودجه شرکت مزبور صرفا برای آب‌رسانی شرب روستایی و عشایری اختصاص می‌یابد. ۹۰ درصد آب‌رسانی شرب روستایی براساس شاخص جمعیت و کمبود آب شرب سالم بین استان‌های کشور در مقاطع سه‌ماهه از طریق شرکت مهندسی آب و فاضلاب کشور توزیع می‌شود تا پس از مبادله موافقت‌نامه بین سازمان

آب



خشکسالی ۹۷ بدتر از امسال است

روایت وزیر نیرو از بزرگ‌ترین خشکسالی ۵۰ سال اخیر ایران

فرصت امروز: به گفته وزیر نیرو، ایران طی ۵۰ سال اخیر دو درجه گرم‌تر شده و در کنار افزایش ۵۰ میلیون جمعیت، ۵۰۴ میلی‌متر در این مدت تبخیر و تعرق افزایشی داشته و هر سال نیز ۱،۱ میلی‌متر کاهش بارش داشته است. رضا اردکانیان شنبه‌شب در برنامه «نگاه یک» با بیان اینکه ما باید به یک سازگاری با اقلیم رو بیاوریم و به جای ستاد مقابله با خشکسالی، ستاد سازگاری با خشکسالی تشکیل دهیم، اعلام کرد که سال ۹۷ خشک‌تر از امسال و خشک‌ترین سال در ۴۷ سال اخیر خواهد بود. به گفته اردکانیان، مقایسه وضعیت حاضر با وضعیت گذشته نشان می‌دهد استفاده از کلمه بحران برای توصیف وضعیت کنونی آب در کشور چندان پربراه نیست.

او با اشاره به اینکه در منطقه فلات مرکزی نیز در ۵۰ سال اخیر، خشک‌ترین سال را تجربه می‌کنیم، ادامه داد: خشکی و نیمه خشکی جزو شرایط اقلیمی ماست. ما باید با این سازگار شویم تا روند توسعه کشور را حفظ کنیم و به رشد ۸ درصد برسیم، لذا باید توسعه آب‌محور داشته باشیم.

به گفته اردکانیان، هم اکنون بیش از ۴۶ هزار سد بزرگ در دنیا در دست بهره‌برداری است که نیمی از آنها در کشور چین است، ولی تعداد قابل ملاحظه‌ای از این سدها در نیمه دوم قرن بیستم ساخته شده و کشورها در زمانی خاص منابع خود را برای ساخت سدها اختصاص داده‌اند.

وزیر نیرو معتقد است اگر دریاچه ارومیه دچار مشکل شده، به دلیلی مجموعه‌ای از عوامل بوده نه فقط سدسازی، بلکه بر اثر برداشت بی‌رویه از منابع آب، فقدان طرح آمایش سرزمین و جمعیتی از اقدامات و رفتارهای نادرست در حوضه بوده است.

همچنین بررسی‌ها نشان می‌دهد ارتفاع کل ریزش‌های جوی از ابتدای مهر تا پایان دی‌ماه، یعنی چهار ماه نخست سال آبی جاری، ۳۹،۵ میلی‌متر گزارش شده که نسبت به میانگین بلند مدت (۹۹،۲ میلی‌متر)، ۶۰ درصد کاهش یافته است. به گزارش ایرنا، بارندگی‌های چهار ماه اخیر نسبت به دوره مشابه سال آبی گذشته که ۵۵،۳ میلی‌متر بود نیز ۲۸،۶ درصد کاهش داشته است. بر اساس آمارهای شرکت مدیریت منابع آب ایران، حجم بارش‌ها در چهار ماه نخست سال آبی جاری، ۶۵ میلیارد و ۹۷ میلیون مترمکعب گزارش شده است.

گفتنی است سال آبی از ابتدای مهرماه هر سال آغاز می‌شود و تا ۳۱ شهریور سال بعد ادامه می‌یابد. به طور کلی، ایران دارای شش حوضه آبریز اصلی است که این حوضه‌ها شامل «دریای خزر»، «خلیج فارس و دریای عمان»، «دریاچه ارومیه»، «فلات مرکزی»، «مرز شرقی» و «قره‌قوم» است. بارش‌ها امسال نسبت به سال آبی گذشته در همه حوضه‌ها کاهش یافته و نسبت این کاهش‌ها از ۲،۴ درصد در حوضه دریای خزر تا ۷۲،۳ درصد در حوضه مرزی شرق در نوسان است.

بیشترین کاهش بارندگی‌ها مربوط به حوضه مرزی شرق است که با ۱،۳ میلی‌متر ارتفاع، نسبت به دوره مشابه پارسال که ۴،۷ میلی‌متر بود، ۷۲،۳ درصد و نسبت به متوسط دراز مدت که ۳۰،۹ میلی‌متر بود، ۹۵،۸ درصد کاهش داشت. بعد از حوضه «مرزی شرق»، حوضه آبریز «فلات مرکزی» با بیشترین افت بارش روبه‌رو شد که با ۱۲،۸ میلی‌متر ارتفاع، نسبت به پارسال که ۲۹،۵ میلی‌متر بود، ۵۶،۳ درصد و نسبت به متوسط درازمدت که ۵۹،۴ میلی‌متر بود، ۷۸،۵ درصد کاهش یافت.

«خلیج فارس و دریای عمان» نیز از دیگر حوضه‌هایی است که در سال آبی امسال شاهد بارش‌های کمتری نسبت به قبل از آن بود؛ از ابتدای سال آبی ۹۷-۹۶ تا پایان دی‌ماه، ارتفاع بارش‌ها در این حوضه آبریز ۵۲،۷ میلی‌متر گزارش شد که نسبت به سال آبی قبل از آن که ۷۷،۱ میلی‌متر بود، ۳۳،۴ درصد و نسبت به میانگین دراز مدت که ۱۶۴،۸ میلی‌متر بود، ۶۸ درصد کاهش یافت.

حوضه آبریز «دریاچه ارومیه» از نظر کاهش بارندگی‌ها در رتبه چهارم قرار گرفت؛ از ابتدای سال آبی جاری تاکنون ارتفاع بارش‌ها در این حوضه آبریز ۹۴،۸ میلی‌متر گزارش شد که نسبت به سال آبی قبل از آن که ۱۱۰،۱ میلی‌متر بود، ۱۳،۹ درصد و نسبت به متوسط ۴۹ ساله نیز که ۱۲۵،۵ میلی‌متر بود، ۲۴،۵ درصد افت کرد. حوضه آبریز «قره‌قوم» نیز تاکنون شاهد کاهش بارندگی بوده است؛ به این شکل که ارتفاع بارندگی‌ها در این حوضه آبریز تاکنون ۱۶،۳ میلی‌متر بوده که نسبت به دوره مشابه پارسال که ۱۸،۲ میلی‌متر بود، ۰،۴ درصد و نسبت به متوسط ۴۹ سال گذشته که ۶۳،۳ میلی‌متر بود، ۷۴،۲ درصد کاهش داشته است.

کمترین کاهش میزان بارندگی‌ها تاکنون به حوضه «دریای خزر» اختصاص دارد؛ این حوضه آبریز از ابتدای سال آبی جاری تاکنون ۱۴۴،۸ میلی‌متر بارندگی داشته که نسبت به دوره مشابه پارسال که ۱۴۸،۳ میلی‌متر بود، ۲،۴ درصد کاهش داشته است؛ علاوه بر این بارندگی در این حوضه آبریز نسبت به متوسط ۴۹ سال گذشته که ۱۹۶،۳ میلی‌متر بود، ۱۴،۵ درصد کاهش داشته است.

سخنگوی کمیسیون انرژی مجلس تشریح کرد
روایتی از اختلاس گر ۱۰۰میلیاردی
وزارت نفت

به گفته سخنگوی کمیسیون انرژی مجلس شورای اسلامی، اختلاس ۱۰۰ میلیاردی در بخش اکتشافات وزارت نفت تنها سه ساعت پس از مطلع شدن از لو رفتن این اختلاس، ایران را ترک کرده است.

اسدالله قره‌خانی در گفت‌وگو با خانه ملت با اشاره به وقوع اختلاس مالی در بخش اکتشافات وزارت نفت، گفت: فردی که این اختلاس را انجام داده حدود ۳۱ سال در این مجموعه مشغول به فعالیت بوده و عمدتاً در بخش مالی کار می‌کرده است و به طریقی اعتماد مجموعه را جلب کرده بود، همچنین پدر این فرد نیز در وزارت نفت کار می‌کرده است.

سخنگوی کمیسیون انرژی مجلس شورای اسلامی، با بیان اینکه این فرد مسئول امور خزانه بوده و ضمانت‌نامه‌ها و مسائل مربوط به پیمانکارها همه نزد وی بوده است، افزود: این فرد کاری کرده بود که در سیستم ردپایی از خود به جای نگذارد و از سال ۸۶ یا پیشتر از این، اقدام به اختلاس کرده و تخلفات وی از سال‌های ۸۹ بررسی و محرز شده است که در این زمان‌ها این فرد به صورت تدریجی از پست خود سواستفاده می‌کرده و در این مدت چک‌های دو امضاء صادر می‌شده است. وی ادامه داد: براساس بررسی‌ها اختلاس‌ها از محل بودجه نبوده است، اما این موضوع که آیا این فرد اسناد و مدارک را جعل می‌کرده است باید بررسی دقیق‌تری شود.

نماینده مردم علی‌آبادکنول در مجلس شورای اسلامی با بیان اینکه زمانی که اکتشافات وزارت نفت سیستم ترم‌افزاری خود را تغییر داد و سیستم جدیدی جایگزین کرد متوجه این انحرافات شد، یادآور شد: زمانی که مسئولان این بخش متوجه انحرافات شدند این فرد را احضار کردند و در همان زمان که پرونده‌ها را دقیق‌تر بررسی کردند، متوجه شدند که اختلاس وجود دارد، لذا پس از اینکه به وی اعلام کردند، متوجه شدند که این فرد اتاق کار خود را ترک کرده است.

وی با اشاره به اینکه پس از حدود یک ساعت پس از اطلاع از کشف این تخلفات به دستگاه‌های نظارتی اطلاع داده شد، افزود: همسر این فرد صاحب یک آژانس هواپیمایی بوده و پدر یک آژانس مشغول به کار بوده است، لذا تهیه بلیت از سوی همسر این فرد تنظیم می‌شود و این فرد تا غروب و پس از دو الی سه ساعت پس از احضار از ایران خارج می‌شود.

قره‌خانی ادامه داد: جای سؤال است که سیستم سازمان بازرسی کل کشور، دیوان محاسبات و سایر دستگاه‌های نظارتی که حساب‌ها را سالانه بررسی می‌کنند، چرا نتوانستند در این مدت تخلفات و اختلاس این فرد را کشف کنند، آیا این فرد تا این حد ماهر بود که توانست نزدیک به ۱۰۰ میلیارد تومان اختلاس یعنی سالانه حدود ۱۰ میلیارد تومان تخلف کند. وی ادامه داد: این نشان می‌دهد که دستگاه‌های نظارتی به‌رغم اینکه تعدادشان افزایش یافته، متنوع شده‌اند و فراوانی آنها بیشتر شده و با توجه به اینکه سندها از زیردست آنها می‌گذرد، اما این تخلف را کشف نکرده‌اند. سخنگوی کمیسیون انرژی مجلس شورای اسلامی، با بیان اینکه شاید یکی از دلایل عدم کشف این تخلف این است که این فرد در جایگاه مدیریت مالی بوده و خودش امضا و سندسازی می‌کرده است، تصریح کرد: شاید دلیل دیگر این باشد که احتمال دارد این اختلاس سیستماتیک نبوده باشد و این فرد شرکتی نداشته باشد، تا این تخلفات درز کند و به تهبایی این تخلفات را انجام داده است، چراکه در غیر این صورت و در صورت زیادبودن تعداد افراد در این مدت ۱۰ ساله باید این اطلاعات از جایی درز می‌کرد، لذا این موضوع را می‌توان از نحوه فاش شدن این فساد و رفتار این فرد دریافت کرد.

خبرهای جدید وزیر کار از راز
جعبه سیاه سانچی

وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی درباره آخرین وضعیت پیگیری علت حادثه نفتکش سانچی گفت که قرار است روز دوشنبه جعبه سیاه نفتکش سانچی با حضور نماینده کشور سازنده یعنی سوئد و کشورهای ذی‌نفع از جمله پاناما، بنگلادش، ما و چین بازگشایی شود.

علی ربیعی در مورد تیمی که قرار است از ایران در این جلسه حاضر شود، اظهار کرد: چهار نفر از سازمان بنادر و شرکت ملی نفتکش به عنوان نماینده در این جلسه حضور خواهند داشت. وی در پایان گفت: جانب‌خاستگان حادثه نفتکش شهید خدمت محسوب شده و قرار است دستگاه ذی‌ربط مزایای‌شان را پرداخت کند.

مجوز مجلس به دولت برای بررسی حساب‌های بانکی



ولی این موضوع همواره مطرح بوده و مورد تأکید قرار داشته که حساب‌های بانکی خط قرمز دولت است و برای حذف

پارانه هیچ‌گاه به آن ورود نخواهد کرد. در سال‌های گذشته بارها رئیس‌جمهوری روحانی سرکشی به حساب‌های بانکی را رد و عنوان کرده است که سرکشی به زندگی شخصی مردم اقدامی است که ضرر آن از منفعتش بیشتر خواهد بود.

در کنار اعلام موضع رئیس‌جمهوری، مقامات بانکی نیز همواره به گونه‌ای اعلام کرده‌اند که در مقابل سرکشی به حساب‌های بانکی مردم خواهند ایستاد. رئیس کل بانک مرکزی اعلام کرده بود هیچ کسی نمی‌تواند از اطلاعات سپرده‌ها و نظام بانکی اطلاع پیدا کند، هرچند که سیف استثنای موجود در این مورد را یادآور شده و گفته بود مگر اینکه حکم قانونی در این زمینه وجود داشته باشد. همچنین کمیجانی -قائم‌مقام رئیس کل بانک مرکزی- بر این موضوع تأکید داشته و گفته بود که تاکنون هیچ پیشنهادی برای سرکشی به حساب‌های

مایل به بررسی تراکنش‌های مالی خود و آزمون‌وسع توسط دولت نیستند، می‌توانند از دریافت پارانه اعلام انصراف کنند.

پارانه‌بگیران دو راه دارند؛ یا اجازه دهند تراکنش‌های مالی آنها که عمدتاً حساب‌های بانکی است چک شود و از سوی دولت وسیع مالی آنها مورد بررسی قرار گیرد و یا اینکه اگر نمی‌خواهند این اتفاق بیفتد به‌طور داوطلبانه از دریافت پارانه انصراف دهند.

به گزارش ایسنا، کمیسیون تلفیق مجلس بعد از بررسی لایحه بودجه گزارش منتشر کرد که در بخش‌های مختلف به ویژه تبصره (۱۴) مربوط به هدمندی پارانه‌ها قابل تامل است. در مهم‌ترین مصوبات مربوطه، تلفیق به درخواست دولت برای کاهش منابع پرداختی به پارانه‌های نقدی تا ۲۳ هزار میلیارد تومان که به معنای حذف حداقل ۳۳ میلیونی پارانه‌بگیران است پاسخ مثبت داده و در نهایت راهکاری هم مصوب کرده است. به دولت تکلیف شده است نسبت به حذف پارانه‌بگیران مطرح کرده است. جدای از اینکه تاکنون هیچ‌گاه به‌طور تدریجی اقدام نکرده تا جالب در این بند، این است که اعلام شده افرادی که

با موافقت مجلس برای کاهش منابع پارانه نقدی و در نهایت حذف بیش از ۳۰ میلیون دریافت‌کننده پارانه، اکنون پارانه‌بگیران دو راه دارند؛ یا اجازه دهند تراکنش‌های مالی آنها که عمدتاً حساب‌های بانکی است چک شود و از سوی دولت وسیع مالی آنها مورد بررسی قرار گیرد و یا اینکه اگر نمی‌خواهند این اتفاق بیفتد به‌طور داوطلبانه از دریافت پارانه انصراف دهند.

به گزارش ایسنا، کمیسیون تلفیق مجلس بعد از بررسی لایحه بودجه گزارش منتشر کرد که در بخش‌های مختلف به ویژه تبصره (۱۴) مربوط به هدمندی پارانه‌ها قابل تامل است. در مهم‌ترین مصوبات مربوطه، تلفیق به درخواست دولت برای کاهش منابع پرداختی به پارانه‌های نقدی تا ۲۳ هزار میلیارد تومان که به معنای حذف حداقل ۳۳ میلیونی پارانه‌بگیران است پاسخ مثبت داده و در نهایت راهکاری هم مصوب کرده است. به دولت تکلیف شده است نسبت به حذف پارانه‌بگیران مطرح کرده است. جدای از اینکه تاکنون هیچ‌گاه به‌طور تدریجی اقدام نکرده تا جالب در این بند، این است که اعلام شده افرادی که

دوگانه اشتغال-بنزین از لایحه سال آینده حذف می‌شود؟

بنزین یا شغل، مسئله این است!

سال ۱۳۶۱ و آیین‌نامه اجرایی آن در هیأت وزیران در اردیبهشت‌ماه سال ۱۳۶۲، این امور به مرکز جمع‌آوری و فروش کالاهای مذکور مستقر در وزارت امور اقتصادی و دارایی منتقل شد و عملاً در این سال مرکز ذکر شده در وزارت امور اقتصادی و دارایی تشکیل شد.

با تصویب قانون در اواخر دهه ۶۰، سازمان فروش اموال تملیکی در قالب یکی از شرکت‌های دولتی تابعه وزارت امور اقتصادی و دارایی تشکیل شد و این مهم را در شرایط کنونی عهده‌دار است. با توجه به تصمیم اعضای کمیسیون تلفیق از یک سو و جو عمومی حاکم بر مجلس درخصوص مخالفت با افزایش قیمت بنزین از سوی دیگر سوال اینجاست که آیا محل پیش‌بینی شده برای جایگزینی درآمد بنزین قابل تحقق است؟

بنزین یا شغل

بررسی محتوای لایحه بودجه پیشنهادی ۹۷ نشان می‌دهد دولت در این لایحه دوگانه بنزین یا شغل را طراحی کرده است. مقرر بود در صورت افزایش قیمت حامل‌های انرژی ۱۷ هزار میلیارد تومان درآمد حاصل شود، معادل همین درآمد نیز از صندوق توسعه ملی تأمین شده و اعتباری برابر با ۳۴ هزار میلیارد تومان به دست می‌آید.

این اما پایان‌ناک نبود چراکه طبق اهداف تدوین‌شده بانک‌ها نیز معادل این اعتبار را به عنوان آورده تأمین کرده و رقم ۶۸ هزار میلیارد تومان بابت اشتغال‌زایی هزینه می‌شد.

آنگونه که مطالعات نشان می‌دهد ایجاد ۲۰۰ تا ۲۵۰ هزار فرصت شغلی در این قالب مد نظر قرار داشت اما با

۳ هزار و ۵۶۶ میلیارد ریال در دولت یازدهم رسید.

هرچند سازمان اموال تملیکی پیشنهاداتی را برای تسریع در تعیین تکلیف کالاهای مانده در انبارها داراست، اما در خوش‌بینانه‌ترین حالت نیز امکان تأمین ۱۰ هزار میلیارد تومان اعتبار جهت هزینه‌کرد در حوزه ایجاد شغل از این محل دور از ذهن خواهد بود.

پیش‌تر مشاور این سازمان در گفت‌وگویی رسانه‌ای اعلام کرد: سازمان اموال تملیکی خود به دولت اعلام کرده است که با توجه به برنامه‌های این سازمان برای تعیین تکلیف زودتر کالاهای مانده در انبارها ۱۵ هزار میلیارد تومان را در سال ۱۳۹۷ دارد ولی توجه داشته باشید که بخشی از این کالاهای متروکه هستند و باید بخشی زیادی از مبالغ کالاهای فروخته‌شده به ذی‌نفعان برگردد. از این رو پیشنهاد ما به کمیسیون تلفیق این است که رقم تعیین‌شده تعدیل شود، چراکه در مجموع سازمان اموال تملیکی بیش از ۵۵ هزار میلیارد تومان امکان ایجاد منابع مالی ندارد.

با توجه به آمارهای ارائه‌شده از سوی سازمان اموال تملیکی درخصوص درآمد اعم از قاچاق، متروکه و ضبطی از ۴ هزار ۴۶۲ میلیارد ریال در دولت دهم به ۹ هزار و ۴۸۵ میلیارد ریال در دولت یازدهم رسید، بنابراین در حوزه فروش اموال منقول رشد ۱۱۲.۵ درصدی را در دولت یازدهم شاهد بودیم. از سوی دیگر در فروش اموال غیرمنقول که شامل اموال مسادره‌ای، وثایق و ضبط شده است، در دولت دهم یک هزار و ۱۷۳ میلیارد ریال فروش ثبت شد که با رشد ۲۰۴ درصدی به

سود میلیاردی شستا از خرید ۱۰ هزار موبایل آیفون X و ۸

دلیل گرانی گوشی از زبان وزیر ارتباطات

رئیس اتحادیه صنف فناوری‌ان رایانه تهران گفت که شرکت‌های سرمایه‌گذاری تأمین اجتماعی محموله بزرگی از گوشی‌های برند آیفون را خریداری کرده است که شامل ۱۰ هزار دستگاه تلفن همراه برند اپل است. سیدمهدی میرمهدی کمیجانی در گفت‌وگو با ایلنا، با بیان اینکه سرمایه‌گذاری هلدینگ شستا در صنعت موبایل شروع شده است، گفت: براساس اطلاعات موجود، شرکت سرمایه‌گذاری تأمین اجتماعی با همان شستا نه‌تنها با یک شرکت بلکه چند شرکت از این مجموعه در حال سرمایه‌گذاری در صنعت موبایل و واردات موبایل به ایران هستند چراکه سرمایه‌گذاری در این صنعت سود بسیار بالایی دارد اما باید بدانند ورود آنها با رانت می‌تواند صنعت موبایل یا هر کالای دیگری را به خطر بیندازد. رئیس اتحادیه صنف فناوری‌ان رایانه تهران درباره ورود دولتی‌ها به صنعت موبایل گفت: طرح رجیستری موبایل باعث ایجاد رانت برای ورود دولتی‌ها به صنعت موبایل شده است و هم‌اکنون شرکت‌های سرمایه‌گذاری تأمین اجتماعی بدون هیچ‌گونه تجربه‌ای در این زمینه به دنبال واردات گوشی آیفون به بازار ایران هستند. تمامی مسئولان صنف موبایل و کالای دیجیتال از ورود دولتی‌ها به این صنعت شاکی هستند چراکه آنها هیچ‌گونه مجوزی برای واردات موبایل ندارند و حق ندارند در امور بخش خصوصی تداخل ایجاد کنند. میرمهدی با اشاره به محموله موبایل شرکت‌های سرمایه‌گذاری تأمین اجتماعی اظهار داشت:

شرکت‌های سرمایه‌گذاری تأمین اجتماعی محموله بزرگی از گوشی‌های برند آیفون را خریداری کرده است که شامل ۱۰ هزار دستگاه تلفن همراه برند اپل است که بیشتر محموله را گوشی‌های گران‌قیمت آیفون X وی آیفون ۸ و آیفون ۸ پلاس اختصاص دارد.

وی افزود: با احتساب اینکه ارزش میانگین هر دستگاه موبایل آیفون X و ۸ حدود ۵ میلیون تومان باشد، ارزش محموله موبایل گروه شستا بالغ بر ۵۰ میلیارد تومان است. همچنین سود فروش هر دستگاه آیفون X در بازار ایران ۶۰۰ تا ۷۰۰ هزار تومان است و همین مسئله باعث شده تا گروه سرمایه‌گذاری تأمین اجتماعی وارد این صنعت شود تا بتواند درآمد بالایی کسب کند. رئیس اتحادیه صنف فناوری‌ان رایانه تهران تأکید کرد: هیچ اطلاعاتی از کشور مبدأ واردات این گوشی‌های آیفون در دست نیست و مشخص نیست که این گوشی‌ها از امارات خریداری شده است یا چین.

میرمهدی درباره چگونگی واردات آیفون توسط تأمین اجتماعی گفت: تأمین اجتماعی فقط یک سرمایه‌گذار است و این دلیل که پول بسیار زیادی دارد وارد این صنعت شده و سرمایه‌ای را وارد می‌کند و در انتها سود خود را برداشت می‌کند. شرکت‌های سرمایه‌گذاری تأمین اجتماعی با رانتی که رجیستری ایجاد کرده به سراغ یکی از نماینده‌های برند اپل در ایران می‌روند و پول خود را در اختیار آنها قرار می‌دهند و از سود کلان واردات این گوشی‌ها درآمد کسب می‌کنند.

وی تأکید کرد: در ایران سرمایه‌گذاری در واردات گوشی آیفون بهترین فرصت برای درآمدزایی است چراکه بسیاری از تلفن‌های آکبند برند اپل که به نام کالای اصلی وارد بازار ایران می‌شود و دارای گارانتی معتبری است، کالای ریفر یا همان دست دومی است که مشکلی داشته و توسط کارخانه بازسازی شده است. در هیچ نقطه‌ای از دنیا نمی‌خواهند مشتری از کالای نامناسب استفاده کند اما سودجویان در ایران برای‌شان مهم نیست که آیفون اصلی به مشتری تحویل دهند یا کالا ریفر باشد. میرمهدی با اشاره به طرح رجیستری موبایل گفت: رجیستری موبایل یک اشتباه محض است که توسط وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات اجرایی شد و حالا به لطف وزیر یک عده در بخش خصوصی و دولتی با رانت‌ها میلیارد در شده‌اند.

اعلام برند جدید رجیستری از ۱۴ بهمن‌ماه

اما در مقابل انتقادات فعالان بازار، وزیر ارتباطات افزایش قیمت گوشی‌های موبایل پس از اجرای طرح رجیستری را ناشی از افزایش قیمت دلار و ارز آزاد دانست و گفت: برخی می‌گویند با اجرای این طرح قیمت تلفن همراه ۲۵ درصد افزایش پیدا کرده است، اما این موضوع کاملاً صحیح نیست. روزی که ما طرح را اجرا کردیم، دلار ۳۹۰۰ تومان بود و امروز بیش از ۴۵۰۰ تومان است. همچنین آن زمان ارز مبادله‌ای ارانه می‌شد، اما اکنون تنها ارز آزاد داده می‌شود، بنابراین طبیعی است که افزایش قیمت داشته باشیم.

به گزارش ایسنا، محمدجواد آذری‌جهرمی به بیان اینکه از ۱۴ بهمن‌ماه یک مدل گوشی دیگر تحت پوشش رجیستری قرار می‌گیرد، گفت: اگر این طرح باعث افزایش درآمد واردکنندگان رسمی شده باشد، از موفقیت‌نشان دارد، زیرا بدین معناست که کانال رسمی واردات گوشی رونق پیدا کرده است، اما اینکه سازمان تأمین اجتماعی به حوزه واردات گوشی ورود کرده به وزارت صمت ارتباط دارد.

او با بیان اینکه یک ریال از هزینه رجیستری به وزارت ارتباطات نمی‌رود، گفت: فاز دوم طرح رجیستری برای مردم منافی دارد و از سرعت گوشی‌های تلفن همراه که مشکلات زیادی را ایجاد کرده تا حدود زیادی جلوگیری می‌کند، در حال حاضر نظارت خوبی در بازار وجود دارد و ۱۴ بهمن‌ماه یک مدل گوشی دیگر تحت پوشش رجیستری قرار می‌گیرد.

پرواز قیمت ارز در بازار

دلار کجا متوقف می شود؟



معاملات در بازار ارز قفل شد

بازار ارز همچنان متلاطم است و صرافی‌ها معاملات را متوقف کرده و تنها جوابی که شاید تنها با بداخلاقی به مشتریان می‌دهند آن است که خرید و فروش نداریم. خبرگزاری مهر از چهارراه استانبول گزارش داده که اینجا تنها دلایلی جواب می‌دهد؛ دلالاتی که به هر طریقی سکنان بازار ارز را به دست گرفته‌اند و در غفلت نبود نظارت‌ها و برخوردهای جدی با چنین حرکتی تلاش دارند تا قیمت را به نفع خود بالا و پایین کنند.

گزارش میدانی مهر از فاصله پاساژ افشار

تا میدان فردوسی به خوبی نشان می‌دهد که معاملات ارزی تا حدود زیادی قفل شده و حتی کسانی که از ساعات ابتدایی صبح یکشنبه مقابل صرافی‌های منتخب بانک مرکزی صف کشیده‌اند هم دست خالی برمی‌گردند. بسیاری از صرافان حتی به خود زحمت نداده‌اند تا به صورت شفاهی جواب سوالات مشتریان را بدهند و در برهه‌های A4 و بدون کادربندی، خطاب به مشتریان نوشته‌اند: «در این مغازه خرید و فروش ارز انجام نمی‌شود، لطفاً سؤال نفرمایید.» البته این رفتار آنها به بازار سکه هم سرایت کرده

و این بار البته با احترام بیشتری به مشتری و در یک برهه کادربندی شده اعلام شده که «خرید و فروش انواع سکه‌های بانکی به قیمت کف بازار انجام می‌شود و به علت نوسانات شدید بازار، نرخ سکه را از داخل مغازه سؤال نفرمایید.»

این حال و روز بازار ارز است. گویا تعبیر طهماسب مظاهری رئیس کل اسبق بانک مرکزی که گفته بود: «خرانه سه قفله شده است» این بار در بازار ارز عینیت یافته است، چراکه معاملات تقریباً قفل شده و روی تابلوی بسیاری از صرافی‌ها، قیمتی مشاهده نمی‌شود و راسته خیابان فردوسی، شاهد مردمی است که سرگردان از این صرافی به آن صرافی مراجعت می‌کنند.

در این میان برخی صرافی‌هایی که می‌خواهند خود را فعال تر نشان دهند، دلار آمریکا را تنها به قیمت ۴۵۵۰ تومان از مردم می‌خرند، اما فروش ندارند و این در شرایطی است که برخی صرافی‌ها نیز که تعداد آنها به انگشتان یک دست هم نمی‌رسد، خرید و فروش انجام می‌دهند و ۴۵۴۹ تومان می‌خرند و ۴۵۵۹ تومان می‌فروشند، اما به شرطها و شروطها. اکنون برخی از صرافی‌هایی که دلارهای منتخب را به دست مردم می‌دهند، از آنها کارت ملی و کارت بانکی به همراه رمز دوم را طلب کرده و در کنار آن، بلیت سفر و ویزا و پاسپورت هم می‌خواهند و در نهایت، تا سقف ۵۰ هزار دلار به هر مشتری می‌دهند که اگر البته فرد طاقت بیابرد و بوروکراسی و ضوابط و شرایط را رعایت کرده و ساعت‌ها در صف‌های طولانی منتظر بماند.

در این میان برخی، از توزیع قطره چکانی ارز مداخله‌ای از سوی دولت خبر می‌دهند و می‌گویند دولت تنها به صرافی‌هایی که خودش مایل باشد، دلار می‌دهد و همین امر سبب شکل‌گیری رانت برای برخی صرافی‌ها شده است. یکی از فعالان بازار ارز می‌گوید: ظاهراً دلار مداخله‌ای در بازار توزیع می‌شود اما آنقدر میزانش کم است که هیچ تأثیری بر بازار و شکستن قیمت‌ها ندارد. گویا دولت تنها برای خالی نبودن عرضه صحبت از ارائه ارز مداخله‌ای می‌کند.

صرافی‌ها: ۱۰ روز است دولت دلار به ما نمی‌دهد

همچنین گزارش میدانی اینستا از خیابان فردوسی از موجودی صفر صرافی‌ها خبر می‌دهد و اینکه دولت حدود ۱۰ روز است که به آنها دلار نداده است. امیر حسینی یکی از صرافان درباره سقف میزان خرید دلار برای هر یک از صرافی‌ها می‌گوید تا حدود یک هفته گذشته که صرافی‌ها ذخیره دلار داشتند این میزان حدود ۱ تا ۳ هزار دلار بود اما حالا که ۱۰ روز از عدم عرضه دلار مخصوص به صرافی‌ها گذشته است، عمده صرافی‌ها هیچ دلاری برای عرضه به بازار ندارند و

باید گفت که هیچ دلار دولتی موجود نیست که به مشتری عرضه شود.

وی می‌گوید: مردم برای خرید دلار تنها می‌توانند به بازار سیاه مراجعه و دلار آزاد خریداری کنند و از این طریق میزان دلار درخواستی خود را تأمین کنند. سرنوشت قیمت دلار در بازار ایران قابل پیش‌بینی نیست، اما مسئله‌ای که به صورت واضح می‌توان شاهد آن بود، نوسان شدید قیمت دلار در بازار است و مسئله پایین بودن موجودی دلار می‌تواند دلار را وارد عصری جدید کند که با کاهش قیمت‌ها دیگر دلار ۴۲۰۰ تومانی عادی باشد، دقیقاً مانند همان زمانی که دلار به ۳۲۰۰ تومان رسید و پس از نگرانی‌ها یک مسئله کاملاً عادی تلقی شد اما این بار این افزایش قیمت می‌تواند بازار واردات کشور را تغییر دهد.

یکی دیگر از صرافان که می‌خواهد نامش ذکر نشود، به این‌ها می‌گوید: کافی است یک روز صبح به خیابان فردوسی مراجعه کنید، صفی طولانی از صرافان را در جلوی شرکت‌های صرافی از جمله صرافی بانک‌ها مشاهده می‌کنید که درخواست خرید دلار دارند اما بعد از مدتی می‌گویند دلار دولتی امروز عرضه نمی‌شود و همین مسئله عدم عرضه دلار مخصوص به صرافی‌ها است که باعث شده تا بازار سیاه و صرافی‌های غیر مجاز ناپوری بازار را به دست بگیرند و یک موج قیمت کاذب ایجاد کنند که به ضرر همه تمام شده اما به نفع خودشان است و این موج بزرگ همچنان ادامه دارد.

مرضی دانشفر هم که یکی از فروشنده‌های ارز آزاد است، در این زمینه می‌گوید: دلار همچنان قیمت صعودی خواهد داشت و تا پایان هفته جاری از مرز هزار تومان عبور می‌کند. دانشفر با اشاره به اعلام صفر شدن موجودی دلار در صرافی‌ها می‌گوید: ادعای صرافی‌ها مبنی بر عدم دریافت دلار برای فروش طی روزهای اخیر صحت دارد، اما موجودی دلار صرافی‌ها صفر نیست، در حقیقت صرافی‌ها دلار عرضه نمی‌کنند تا بتوانند موج قیمت دلار را کنترل کنند که مشابه فعالیت صرافی‌های غیر قانونی است اما امروز این مسئله در تمام صرافی‌ها رخ داده است که می‌تواند ارزش موجودی ذخیره دلار صرافی‌ها را افزایش دهد.

بانک مرکزی سکوتش را بشکنند

در همین زمینه، نایب رئیس اتاق بازرگانی تهران معتقد است که نوسانات شدید نرخ ارز باعث شده که امکان پیش‌بینی از تجار گرفته شود و بانک مرکزی و دولت باید سکوت خود را در قبال نرخ ارز بشکنند و نرخ ارز را تثبیت کنند.

علاء میر محمد صادقی در گفت‌وگو با ایسنا، گفت: وضعیت فعلی نرخ ارز مطمئناً تأثیر نامطلوبی روی کالاهای ایرانی خواهد گذاشت. گرچه این افزایش نرخ ارز ممکن است باعث توسعه صادرات باشد، ولی مشروط به اینکه نرخ ارز تثبیت شود. سکوت دولت و مقامات بانک مرکزی هم در این زمینه خیلی ابهام برانگیز است.

نایب رئیس اتاق بازرگانی تهران ادامه داد: قبلاً وقتی تحولی در بازار ارز ایجاد می‌شد بانک مرکزی و رئیس آن در این مورد صحبت می‌کرد و سیاست‌های خودشان را اعلام می‌کردند که در نهایت باعث می‌شد نرخ ارز با پایین بیاید و با حداقل تثبیت شود.

او با بیان اینکه نرخ ارز باید تثبیت شود، تصریح کرد: اما سکوت مسئولان باعث شده است که برخی از واسطه‌ها در موضوع ارز دخالت کنند و قیمت ارز افزایش پیدا کند. گرچه ممکن است این اتفاق روی صادرات اثر مثبت بگذارد، اما اثرات سوء خواهد داشت. لذا توصیه این است دولت و بانک مرکزی نرخ ارز را تثبیت کنند و اجازه ندهند نرخ ارز را واسطه‌ها تعیین کنند چون نتیجه آن برای اقتصاد مفید نیست.

وی اضافه کرد: اگر دولت امکانات دارد بهتر است نرخ ارز را پایین‌تر از رقم فعلی بیاورد چون نرخ ارز هر چقدر پایین‌تر باشد به کاهش تورم کمک می‌شود. البته از طرف دیگر هم قدرت صادرات‌مان محدود می‌شود، اما در مجموع ثبات نرخ ارز به وضعیت بازار کمک می‌کند و تجار می‌توانند نسبت به پیش‌بینی فعالیت‌شان اقدام کنند. اما نوسانات فعلی همه را متحیر کرده و همه فکر می‌کنند که بهتر است ارز بخرند. با این حال باید دید که آیا برای بازار کنونی ارز چاره‌ای اندیشیده می‌شود یا روزهای آتی هم به همین روال ادامه خواهد داشت.

نرخنامه

نرخ سکه و طلا

عنوان	قیمت (تومان)	نوسان
مثقال طلا	۶۱۹,۹۰۰	▲
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۴۳,۱۱۳	▲
سکه بهار آزادی	۱,۴۷۱,۰۰۰	▲
سکه طرح جدید	۱,۵۲۴,۰۰۰	▲
نیم سکه	۷۳۶,۰۰۰	▲
ربع سکه	۴۳۵,۰۰۰	▲
سکه گرمی	۲۸۴,۰۰۰	▲

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت (تومان)	نوسان
دلار آمریکا	۴,۵۶۷	▲
یورو اروپا	۵,۸۵۰	▲
پوند انگلیس	۶,۳۰۴	▲
درهم امارات	۱,۲۵۹	▲

بانک‌نامه

با حمایت بانک انصار

چهارمین همایش ملی مدیریت جهادی برگزار شد

با حمایت بانک انصار چهارمین همایش ملی مدیریت جهادی در مرکز همایش‌های بین‌المللی صداوسیما برگزار شد. به گزارش روابط عمومی بانک انصار، در این همایش که با شعار «مدیریت جهادی لازمه تحقق اقتصاد مقاومتی و پیشرفت» برگزار شد، علاوه بر ابراهیمی مدیرعامل بانک انصار، محمدباقر نوبخت سخنگوی دولت، محمدشیرین‌تقداری وزیر صنعت، هاشمی وزیر بهداشت، مسعود پزشکیان نایب رئیس مجلس و سردار محمدحسین سپهر معاون هماهنگ‌کننده نمایندگی ولی‌فقیه در سپاه پاسداران حضور داشتند. در این همایش سخنگوی دولت گفت: مدیریت جهادی هم‌راستا اقتصاد مقاومتی و یک مدیریت علمی است و امروز جز با یک مدیریت اقتضایی و جهادی نمی‌توان عمل کرد. محمد شیرین‌تقداری وزیر صنعت نیز در این همایش با اشاره به تأکیدات رهبر معظم انقلاب بر اهمیت مدیریت جهادی گفت: همانطور که مقام معظم رهبری فرمودند مدیریت جهادی مربوط به همه قوا و در همه زمان‌هاست و اگر عزم ملی و مدیریت جهادی باشد اقتصاد و فرهنگ پیشرفت می‌کند و ملتی که اقتصاد و فرهنگ پیشرفته داشته باشد در اوج قرار می‌گیرد و تحقیر نمی‌شود. همچنین سردار سپهر دبیر همایش به شرح راهبرد دینی و جهادی رهبر معظم انقلاب در خصوص نظام مدیریتی در انقلاب اسلامی پرداخت و گفت: براساس منظومه فکری رهبر انقلاب تنها راه برون‌رفت از مشکلات مدیریت جهادی است و تنها با این نوع از مدیریت می‌توان بر مشکلات فائق آمد و از بن‌بست‌ها بیرون رفت. در پایان این همایش، از خانواده شهدای شاخص ارتش، سپاه، نیروی انتظامی، مدافعین حرم، دانشگاه، آتش‌نشانی، حفاظت محیط‌زیست و یک جانپاز ۷۰ درصد قدردانی شد و به چند مدیر به عنوان مدیر جهادی نشان مدیریت جهادی اعطا شد.

عضو هیأت مدیره بانک سپه اعلام کرد

بانک سپه بهترین بانک در فعالیت ارزی بعد از برجام

عضو هیأت مدیره بانک سپه گفت: براساس آمار دریافتی از بانک مرکزی در دوره پس‌ابرجام، بانک سپه با ۸ میلیارد و ۲۷۶ میلیون دلار، بهترین عملکرد ارزی را در سیستم بانکی کشور طی سال ۱۳۹۵ و ۹ ماهه اول سال ۱۳۹۶ داشته است. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بانک سپه، مصطفی پرتوافکنان اعلام کرد: عملکرد ارزی بانک سپه در دوره پس‌ابرجام شامل اعتبار اسنادی، برات اسنادی، حوالجات ارزی به لحاظ مبلغ و تعداد بوده است. عضو هیأت‌مدیره بانک گفت: عملکرد ارزی بانک سپه در سال ۹۵ و ۹ ماهه سال جاری با ۲۲ هزار و ۴۴۲ فقره، ۸ میلیارد و ۲۷۶ میلیون و ۷۶۰ هزار دلار بوده است. پرتوافکنان افزود: سهم بانک سپه از شبکه بانکی کشور در حوزه عملیات ارزی در سال گذشته ۲۵۸ درصد و ۹ ماهه ابتدای سال جاری ۱۴۳۹ درصد است. او با بیان اینکه حجم فعالیت‌های ارزی از جمله شاخص‌های حضور موفق بانک‌ها در عرصه داخلی و بازارهای جهانی است، گفت: بانک سپه با داشتن نیروهای توانمند در این عرصه موفقیت‌های چشمگیری را در مدت کوتاه پس از برجام به دست آورده است. پرتوافکنان با اشاره به تبدیل شدن بانک به بازی‌توانای دولت در عرصه‌های مختلف گفت: با توجه به برنامه‌ریزی‌های صورت گرفته حضور بانک سپه در عرصه بین‌المللی و فعالیت‌های ارزی گسترش خواهد یافت. وی با اشاره به اینکه این دستاورد ارزشمند حاصل درایت و تلاش شگرف کارکنان بخش ارزی در صف و ستاد بوده است، افزود: به رغم دوران طولانی تحریم‌های همه‌جانبه بین‌المللی که می‌توانست بنیه ارزی هر بانکی را کاملاً تحلیل ببرد، بانک سپه با حفظ روحیه و انگیزه خود و با بهره‌گیری از تعهد، تجربه، تخصص و خلاقیتی که در سیستم بانکی کشور زبازد است و بانک‌های خارجی نیز در ملاقات‌ها و مذاکرات رودررو به آن اعلان دارند، چنین موفقیت بزرگی را به دست آورد.

پارک
PARKER

امور مشتریان: ۶۱۹۸۷۰۰۰
www.parker.co.ir
www.bidar.com

شکل گیری دوگانه بورس در اولین ماه زمستان

آمار معاملات بورس در اولین ماه زمستان سال جاری نشان می‌دهد در عین حالی که شاخص بورس در دی ماه با ۲۰۰۰ واحد رشد مواجه شد، اما سنگین ترین ریزش سال جاری نیز با ۱۶۴۹ واحد هم در این ماه رقم خورده است. به گزارش ایبنا، خرید و فروش سهام در دی ماه برای بورس و سهامداران، روزهای داغ و سردی را شکل داد، به طوری که در این ماه نماگر اصلی بازار سهام، سه کانال تازه را برای نخستین بار فتح کرد و در عین حال سنگین ترین سقوط سال ۹۶ تا به امروز را نیز در این ماه به ثبت رسانید. در عین حال، نگاهی به آمارهای موجود نشان می‌دهد که بازار سهام در دی ماه با رشد قابل قبولی مواجه شد و توانست در اکثر پارامترهای معاملاتی عملکرد مثبتی را شکل دهد. براساس این گزارش، در معاملات دی ماه بازار سهام، شاخص بورس به عنوان اصلی ترین پارامتر نشان دهنده وضعیت این بازار، بیش از ۲۰۰۰ واحد افزایش و ارزش بازار نیز بیش از ۶۰۰۰ میلیارد تومان رشد را طی ۲۱ روز معاملاتی در تابلوهای معاملاتی به ثبت رسانده‌اند.

تحرك ماهانه نماگر تالار شیشه‌ای

این گزارش می‌افزاید در دی ماه، تقریباً روح نوسان در بورس و در بین خرید و فروش سهامداران حاکم شده بود، به طوری که شاخص بورس هشت روز معاملاتی مثبت و ۱۳ روز معاملاتی منفی را برای فعالان این بازار رقم زد که تقریباً مشخص می‌کند یک سوم روزها در تالار شیشه‌ای با کاهش این نماگر مواجه شده است. در عین حال باید به این نکته هم اشاره کرد که بیشترین کاهش در این ماه و یکی از هشت روز معاملاتی منفی که البته سنگین ترین سقوط سال را هم باید به آن نسبت دهیم با ۱۶۴۹ واحد به روز ۱۰ دی ماه ۹۶ تعلق دارد که باعث شد شاخص به ۹۵ هزار و ۵۶۱ واحد برسد. در مقابل بیشترین رشد تپیکس (شاخص قیمت سهام در بورس) در این ماه نیز به روز دوم دی ماه مرتبط است که شاخص با رشد ۱۳۰۷ واحد صعود به ۹۶ هزار و ۸۱۶ واحد رسید تا در همان ابتدای ماه نمایانگر رشد مطلوب در ادامه روزهایی باشد که البته معاملات برخلاف این روند را نشان داد.

ریزش ۵۹۶ واحدی شاخص بورس



شاخص بورس در دومین روز هفته با افت ۵۹۶ واحدی در جایگاه ۹۸ هزار و ۲۲۱ واحدی قرار گرفت و شاهد غلبه عرضه بر تقاضای سهام در اغلب نمادهای معاملاتی از سوی معامله‌گران حقیقی بود. به گزارش فارس، شاخص کل قیمت و بازده نقدی بورس اوراق بهادار تهران (تدبیکس) در پایان معاملات روز یکشنبه اول بهمن ماه امسال با کاهش ۵۹۶ واحدی روی رقم ۹۸ هزار و ۲۲۱ واحدی ایستاد. شاخص کل هم‌وزن اما با کاهش ۱۰۴ واحدی عدد ۱۷ هزار و ۳۴۲ واحد را به نمایش گذاشت. شاخص سهام آزاد شناور نیز با کاهش ۹۷۸ واحدی به رقم ۱۰۵ هزار و ۷۱۴ واحد دست یافت.

شاخص بازار اول اما در حالی با کاهش ۶۷۴ واحدی به رقم ۶۹ هزار و ۸۷۳ واحد دست یافت که شاخص بازار دوم با افزایش ۵۰ واحدی عدد ۲۰۸ هزار و ۶۱۲ واحد را به نمایش گذاشت. همچنین شاخص کل

فراپورس (آیفکس) نیز بدون تغییر چندانی روی رقم یک هزار و ۸۲ واحد ایستاد. براساس این گزارش، معاملات سهام در نماد معاملاتی شرکت‌های صنایع پتروشیمی خلیج فارس و پتروشیمی جم هر یک تا ۴۳ واحد، پتروشیمی خارک با ۳۴ واحد و مخایرات ایران با ۲۴ واحد افزایش بیشترین تاثیر مثبت را بر برآورد شاخص کل بورس به نام خود ثبت کردند. در مقابل معاملات سهام در نماد معاملاتی شرکت‌های فولاد مبارکه با ۱۳۷ واحد، پالایش نفت اصفهان و معدنی و صنعتی گل گهر با ۶۷ واحد و بانک ملت با ۶۶ کاهش بیشترین تاثیر منفی را در محاسبه این نماگر به دوش کشیدند. ارزش کل معاملات بورس تهران در حالی بیش از یک هزار و ۲۸ میلیارد تومان نمایش داده شد که در بازار نقد این بورس ۹۶۴ میلیارد تومان اندکی بالاتر بود که

حاکمی از تاثیر قطعی معاملات بلوکی در ارزش و حجم معاملات روز گذشته بود. طی معاملات دیروز نماد معاملاتی شرکت‌های کارخانجات فارسیت دورود، سرمایه‌گذاری توسعه چشم‌انداز شمال، صنعتی دریایی ایران، بسته‌بندی ایران، مجتمع معادن مس تکنار، داروسازی تهران شیمی، سرمایه‌گذاری پارس آریان، کاشی صدف سرام استقلال آباد، بیمه تعاون، معدنی و صنعتی شمال شرق شاهرود، داروسازی زهراوی، همکاران سیستم، گسترش نفت و گاز پارسیان از سوی ناظر بازار سهام متوقف و در مقابل نماد معاملاتی شرکت‌های صنعتی بهشهر، همکاران سیستم، سرمایه‌گذاری مسکن الوند، خدمات دریایی کشتیرانی خط دریا بندر، سرمایه‌گذاری توسعه آذربایجان، بین المللی توسعه ساختمان و کشاورزی و دامپروری مگسال بازگشایی شدند.

همچنین در بازار دو بورس تهران که به معاملات درون گروهی سهامداران عمده اختصاص دارد ۴۸۵ میلیون سهم فولاد مبارکه اصفهان به ارزش بیش از ۱۴۷ میلیارد و ۹۸۸ میلیون تومان کد به کد شد. در معدنی و صنعتی گل گهر نیز ۱۰۵ میلیون سهم به ارزش بیش از ۳۶ میلیارد تومان به کدهای درون گروهی سهامدار عمده منتقل شد و کمتر از ۱۰۳ میلیون سهم سرمایه‌گذاری گروه توسعه ملی به ارزش ۲۱۵ میلیارد تومان کد به کد شد.

همچنین ۲۵ میلیون سهم گروه پتروشیمی سرمایه‌گذاری ایرانیان به ارزش بیش از ۳ میلیارد تومان در کدهای درون گروهی سهامدار عمده تجمع شد. بیش از ۱۲۵ میلیون سهم پتروشیمی شانزده نیز به ارزش بیش از ۴ میلیارد تومان کد به کد شد. ۹ میلیون سهم گروه صنعتی پاکتسو به ارزش بیش از ۱۰۵ میلیارد تومان به کدهای درون گروهی سهامدار عمده انتقال یافت. در پتروشیمی خراسان نیز ۸ میلیون سهم به ارزش ۵۵ میلیارد تومان کد به کد شد.

همچنین ۴ میلیون واحد از صندوق قابل معامله اتمادافین پارسیان به ارزش ۴۰۰ میلیون تومان با معاملات انتقالی از سوی مدیر این صندوق مواجه بود و در نهایت بیش از ۳ میلیون سهم شرکت نیرو سرمایه

به ارزش بیش از ۱،۵ میلیارد تومان کد به کد شد. همین وضعیت در پتروشیمی جم نیز با کد به کد شدن بیش از ۲ میلیون سهم به ارزش ۲ میلیارد تومان تکرار شد. براساس این گزارش، در دومین روز هفته بورس تهران با معاملاتی کم حجم و متعادل در اغلب نمادهای معاملاتی بازار روبه‌رو بود. همچنین راه‌اندازی سامانه مدیریت ریسک سهامداران در حالی ریسک معاملات اعتباری مشتریان کارگزاری‌ها متناسب با وجه نقد در گردش آنها را مورد توجه قرار داده که از نظر برخی معامله‌گران این سامانه می‌تواند از مزیت و یا معایب مختلفی برخوردار باشد.

افزایش عرضه سهام در گروه خودرویی‌ها نیز در حالی به صف فروش ۲۵ میلیون سهمی ایران خودرو منجر شد که در گروه بانکها نیز با وجود معامله ۳۹۹ میلیارد تومانی بانک ملت بر سر واگذاری بلوک ۳،۸ درصدی «شبندر» اما با فشار فروش سهام از سوی معامله‌گران حقیقی مواجه بود. در گروه پالایشی‌ها نیز افزایش عرضه سهام به فرم‌پوش شدن همه نمادهای معاملاتی این گروه انجامید، هرچند که روندی متعادل در دامنه نزولی قیمت‌ها حاکم بود. همچنین گروه فلزات اساسی نیز همچون سایر گروه‌ها با افزایش عرضه از سوی حقیقی‌ها مواجه شد هرچند که انتظار برای آغاز به کار بازارهای جهانی از فردا باعث شد تا برخی معامله‌گران خریدار سهام این گروه در دامنه نزولی قیمتی باشند.

در این گروه انتظار برای جمع‌آوری سهام آلومینیومی‌ها از سوی مالک مجتمع آلومینیوم مهدی باعث شده تا «فنوال» نیز با معاملاتی پر حجم در محدوده سقف کامل مثبت قیمتی بسته شود. در این گروه مالکیت سهام «فایرا» و «فالوم» از سوی مالک آلومینیوم مهدی در حالی تکمیل شده که به تازگی برخی نمایندگان مجلس نسبت به تخلف در واگذاری این مجتمع و وجود انحصار در عرضه آلومینیوم با انتقادهای بسیاری مواجه بوده است.

براساس این گزارش، بازار سهام روز گذشته بازاری متعادل و با افزایش عرضه سهام در اغلب نمادهای معاملاتی در حالی به پایان رسید که حجم معاملات سهام حقوقی‌ها در فرآیند بازار نقد سهام با کاهش زیادی مواجه است.

معاون پذیرش و ناشران فراپورس ایران خبر داد

۹ شرکت در تابلوهای بازار پایه جابه‌جا شدند

معاون پذیرش و ناشران فراپورس ایران طی اطلاعیه مهمی در خصوص طبقه‌بندی شرکت‌های درج‌شده در تابلوهای معاملاتی «ب» و «ج» بازار پایه فراپورس از انتقال پنج شرکت به تابلوی «پایه ب» و چهار شرکت به تابلوی «پایه ج» خبر داد. به گزارش سنا، سیدمهدی علم‌الهدی با اشاره به مصوبه کمیته درج فراپورس در خصوص طبقه‌بندی شرکت‌های بازار پایه به تاریخ ۲۴ دی‌ماه سال جاری گفت: نمادهای معاملاتی شرکت‌های درج شده در بازار «پایه ج» که در دوره مالی مورد رسیدگی معیارهای تابلو «ب» را طبق «دستورالعمل پذیرش، عرضه و نقل و انتقال اوراق بهادار در فراپورس ایران» و همچنین مصوبه‌های کمیته درج رعایت کرده‌اند، به تابلوی «پایه ب» منتقل می‌شوند.

علم‌الهدی در این زمینه به شرکت‌های بسته‌بندی ایران، سرمایه‌گذاری توسعه چشم‌انداز شمال، صنعتی دریایی ایران، کارخانجات فارسیت دورود و مجتمع معادن مس تکنار اشاره کرد که به دلیل رعایت معیارهای تعیین‌شده، معاملات آنها از این پس در بازار «پایه ب» انجام می‌شود.

وی در ادامه از انتقال چهار شرکت بیمه تعاون، داروسازی تهران شیمی، سرمایه‌گذاری پارس آریان و کاشی صدف سرام استقلال آباد از تابلو «ب» به تابلو «ج» بازار پایه خبر داد، چرا که این شرکت‌ها معیارهای تابلو «ب» را رعایت نکرده‌اند.

موضوع دیگر مربوط به شرایط ابقای ۲۷ شرکت موجود در تابلو «ب» است که به گفته معاون پذیرش و ناشران فراپورس به رغم اینکه در دوره مالی مورد رسیدگی، مفاد «دستورالعمل اجرایی افشای اطلاعات شرکت‌های ثبت شده نزد سازمان» را رعایت کرده‌اند، اما ضریب نقدشوندگی لازم برای حضور در این تابلو را ندارند.

علم‌الهدی با اشاره به اینکه به این دسته از شرکت‌ها فقط یک بار و تا پایان اسفندماه امسال (یعنی دو ماه) مهلت داده می‌شود که حد نصاب لازم را برای حضور در بازار «پایه ب» به دست آورند، گفت: از این رو در صورتی که این ۲۷ شرکت ضریب نقدشوندگی کافی را کسب نکنند در فروردین سال ۹۷ با تابلو «ج» بازار پایه منتقل خواهند شد.

نمادهای معاملاتی «کایگج»، «وسرمد»، «شکیر»، «داراب»، «فسا»، «تنوس»، «تجوان»، «کیاده»، «پشاهان»، «فجوش»، «وآفر»، «ژانگرس»، «فسیلر»، «سمتاز»، «دشیری»، «شرنگی»، «دهدشت»، «کنفراور»، «قاروم»، «تشار»، «ولانا»، «خلیل»، «پارتا»، «تفیرو»، «چنوپا»، «کوزز» و «شوش» نماد ۲۷ شرکت یادشده هستند.

آگهی مناقصه عمومی
یک مرحله‌ای با ارزیابی کیفی
به شماره ۹۶/۴۸۱

کد فراخوان: ۳۱۴۶۷۷۷
شماره مجوز: ۱۳۹۶/۴۹۹۹

با موضوع خدمات حراست و نگهبانی از تأسیسات شرکت بهره‌برداری نفت و گاز غرب در منطقه عملیاتی چشمه‌خوش

۱- نام و نشانی مناقصه گزار: شرکت بهره‌برداری نفت و گاز غرب به آدرس کرمانشاه- میدان نفت- بلوار زن - پلاک ۴۲ - کدپستی ۶۷۱۴۶۷۷۷۴۵- دبیرخانه کمیسیون مناقصات (داخلی ۲۵۲۲)

۲- نوع و کیفیت و کمیت خدمات: حراست و نگهبانی از تأسیسات و اماکن شرکت بهره‌برداری نفت و گاز غرب در منطقه عملیاتی چشمه‌خوش

۳- محل و مدت اجرای خدمات: در منطقه عملیاتی چشمه‌خوش در استانهای ایلام و خوزستان به مدت ۱۲ ماه شمسی.

۴- نوع و مبلغ تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار: ضمانتنامه بانکی یا اصل فیش واریز وجه نقد به مبلغ ۲/۱۳۳۲/۳۰۰/۰۰۰ ریال.

۵- آخرین مهلت ارسال نامه اعلام آمادگی: تا یک هفته پس از چاپ آگهی نوبت دوم.

۶- مبلغ بر آورد اولیه مناقصه: بر آورد تقریبی پروژه ۹۰/۶۶۵/۰۰۰/۰۰۰ ریال می باشد.

۷- محل تأمین اعتبار: مناقصه داخلی

۸- پیش پرداخت: ندارد

شرایط متقاضی:

- نامه اعلام آمادگی رسمی که پست الکترونیک (ایمیل) متقاضی، تلفن همراه مدیر عامل و تلفس شرکت در آن ذکر شده باشد

- ارائه گواهی تأیید صلاحیت معتبر از سازمان حراست وزارت نفت

- ارائه گواهی تأیید صلاحیت معتبر مرتبط با موضوع مناقصه از وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی

- ارائه اساسنامه و آگهی تأسیس و آگهی آخرین تغییرات هئیت مدیره

- ارائه صورت های مالی حسابرسی شده معتبر منتهی به سال ۹۵

- داشتن تجربه کافی و مرتبط با موضوع مناقصه

- ارائه گواهی صلاحیت ایمنی پیمانکاران / نامه تأیید صلاحیت ایمنی موقت

- ارسال فرم تکمیل شده استعلام ارزیابی کیفی به همراه لوح فشرده (CD) مدارک

تذکر:

۱- به مدارکی که بعد از مهلت مقرر و یا بصورت ناقص ارسال می گردد ترتیب اثر داده نخواهد شد.

۲- ارائه برابر با اصل شده مدارک فوق الذکر در یکی از دفاتر ثبت اسناد رسمی، توسط برنده مناقصه جهت انعقاد قرارداد الزامیست. مناقصه گران باید:

۱- اعلام آمادگی خود را تا مهلت ذکر شده در بند ۵ به آدرس پست الکترونیک امور قراردادها ارسال نمایند.

۲- با مرکز تلفن تماس گرفته و از طریق داخلی ۲۲۱۸ تأییدیه اعلام آمادگی خود را از امور قراردادها دریافت نمایند.

تلفن امور حقوقی و قراردادها	۰۸۳-۳۸۳۷۴۱۸۰
مرکز تلفن شرکت بهره برداری نفت و گاز غرب	۰۸۳-۳۸۳۷۰۰۷۲
پست الکترونیک امور قراردادها	West.oilcompany@chmail.ir
سایت شرکت بهره برداری نفت و گاز غرب	WWW.WOGPC.IR

روابط عمومی شرکت بهره برداری نفت و گاز غرب

فراخوان مناقصه عمومی
(دو مرحله ای) شماره ۹۶/۸۵

نوبت اول

شرکت سهامی برق منطقه ای کرمان (به عنوان دستگاه مناقصه گذار) در نظر دارد نسبت به مناقصه خرید دو دستگاه ترانس ۵۰ مگاوات آمپری به همراه دو دستگاه ترانس کمپکت برای پست ماهان و خرید دو دستگاه ترانس ۴۰ مگاوات آمپری به همراه دو دستگاه ترانس کمپکت برای پست رفسنجان (۱) به شماره ثبت ۲۰۰۹۶۱۴۰۶۰۰۰۱۳ را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت بر گزار نماید. کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد تا ارائه پیشنهاد مناقصه گران و بازگشایی پاکتها از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد و لازم است مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی، مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازد.

تاریخ انتشار اسناد مناقصه در سامانه: ساعت ۱۲ ظهر روز چهارشنبه مورخ ۹۶/۱۱/۴

آخرین مهلت دریافت اسناد مناقصه از سامانه: ساعت ۱۹ روز یکشنبه مورخ ۹۶/۱۱/۸

آخرین مهلت بازگذاری اسناد مناقصه و پاکتهای پیشنهادی: تا ۱۲ ظهر روز دوشنبه مورخ ۹۶/۱۱/۲۳

مهلت ارسال اصل اسناد مناقصه و پاکتهای پیشنهادی: تا ساعت ۱۴ ظهر روز دوشنبه مورخ ۹۶/۱۱/۲۳

محل تحویل پاکات مناقصه: کرمان - بلوار شهید عباسپور - اداره دبیرخانه شرکت سهامی برق منطقه ای کرمان کد پستی: ۷۶۱۴۶۵۳۱۴۳

تذکر مهم: تحویل یک نسخه اصل پاکتهای الف، ب و ج به صورت لاک و مهر شده به آدرس فوق الذکر الزامی می باشد.

زمان و محل بازگشایی پاکات مناقصه: ساعت ۱۲:۳۰ روز سه شنبه مورخ ۹۶/۱۱/۲۴

ساختمان شماره یک - طبقه دوم (اتاق کنفرانس) شرکت سهامی برق منطقه ای کرمان.

مبلغ و نوع تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار: مبلغ ۳/۲۳۸/۰۰۰/۰۰۰ ریال به صورت یک یا ترکیبی از ضمانت نامه های مندرج در ذیل

- رسید واریز وجه به شماره حساب ۲۱۷۵۰۹۳۸۰۶۰۰۸ بانک ملی ایران شعبه برق منطقه ای کرمان

- ضمانت نامه بانکی و یا ضمانتنامه های صادره از سوی موسسات اعتباری غیر بانکی که دارای مجوز فعالیت از سوی بانک مرکزی هستند.

- سایر ضمانت نامه های مقرر در بند های (ب)، (ج)، (چ)، (ح) ماده ۴ آیین نامه تضمین معاملات دولتی به شماره ۹۴/۹/۲۲/۵۰۶۵۹۲ مورخ ۹۴/۹/۲۲

به پیشنهاد هایی که فاقد سپرده یا امضاء، مشروط، مخدوش، سپرده های کمتر از میزان مقرر، چک شخصی و نظایر آن و پیشنهاد هائی که پس از انقضای مدت مقرر در آگهی واصل شود مطلقاً ترتیب اثر داده نخواهد شد. - سایر اطلاعات و جزئیات مربوطه در اسناد مناقصه مندرج است. ضمناً این آگهی در سایت اینترنتی به آدرسهای www.krec.co.ir، www.tavanir.org.ir، www.ietmporg.ir در دسترس میباشد

م.الف ۵۷۱

روابط عمومی شرکت سهامی برق منطقه ای کرمان

رونق صنعت چای در گرو سرمایه گذاری گردشگری این محصول

رئیس سازمان چای کشور گفت که سرمایه گذاری در بخش گردشگری با محوریت صنعت چای موجب رونق این صنعت می شود.

محمودولی روزبهان در گفت و گو با ایسنا گفت: شامگاه گذشته مبلغ یک میلیارد و ۱۴۴ میلیون تومان از مطالبات به حساب عایربانک سپه چایکاران واریز شد.

وی افزود: به این ترتیب تاکنون در مجموع ۱۶۸ میلیارد و ۴۶ میلیون تومان از مطالبات چایکاران پرداخت شده است.

روزبهان با اشاره به بازدیدهای خود از روند بسته بندی و سرمایه گذاری در بخش گردشگری با محوریت صنعت چای از یکی از کارخانه های چای سازی استان خاطر نشان کرد: امید می رود کارخانجات دیگر هم بتوانند در همین راستا فعالیت کنند، تا شاهد رونق هرچه بیشتر صنعت چای باشیم.

وی با اشاره به ظرفیت بالای چای داخلی و ویژگی های مثبت آن و اقبال به وجود آمده در نزد مصرف کنندگان داخلی، آمادگی سازمان چای کشور را در خصوص حمایت از زنجیره چای در راستای برنامه های حمایتی وزارت جهاد کشاورزی اعلام کرد.

یکی از کارهای ارزنده ای که بخش خصوصی باید در استان دنبال کند تا به توسعه تجارت چای منجر شود، سیستم رشد و توسعه گردشگری کشاورزی با محوریت گردشگری چای است که باید برای این موضوع مهم برنامه ریزی شود.

موضوع گردشگری طبیعت محور، گردشگری کشاورزی و گردشگری موضوعی می تواند نجات بخش استان گیلان از نظر اقتصادی و توسعه باشد.

چای به عنوان یک محصول استراتژیک می تواند انگیزه حرکت های موضوعی برای توسعه گردشگری کشاورزی شود.

با توجه به اینکه صنعت چای کشور در استان گیلان شکل گرفته و تولید چای در این استان سابقه ای دیرینه دارد، پیگیری این موضوع به توسعه گردشگری کمک می کند.

اگر توسعه گردشگری چای داخلی اتفاق بیفتد و فرهنگ سازی هم برای مصرف چای ایرانی انجام شود، می توان به توسعه استان هم خوشبین بود و با اطمینان و قاطعیت گفت که بسیاری از مسائل استان حل می شود.

افت صادرات و افزایش واردات در ۹ ماهه امسال

رئیس فدراسیون واردات به تشریح آمار واردات و صادرات ۹ ماهه امسال پرداخت و از افت ۲۰ درصدی صادرات و افزایش حدود ۲۳ درصدی واردات نسبت به سال گذشته خبر داد.

فرهاد احتشام زاده در گفت و گو با ایسنا گفت: ارزش آمار واردات در ۹ ماهه سال ۱۳۹۶، ۳۷ میلیارد و ۵۷۰ میلیون دلار و صادرات ۳۱ هزار و ۶۴۰ میلیارد دلار بوده است.

وی ادامه داد: اگر اعداد سال گذشته را در واردات و صادرات در نظر بگیریم به ترتیب ۳۱ هزار و ۷۵۵ و ۳۲ هزار ۴۱۳ بوده، بنابراین ما نسبت به سال گذشته ۱۸.۳ رشد واردات و ۲۳.۹ کاهش صادرات داشته ایم.

عضو هیات نمایندگان اتاق بازرگانی ایران افزود: وقتی آمار آرزما را با سال گذشته مقایسه می کنیم می بینیم که وارداتمان ۴ هزار و ۱۷۰ میلیارد بوده است و امسال در این مقطع زمانی ۵ هزار و ۱۵۱ میلیارد است. همچنین در آذر سال گذشته در بخش صادرات ۳۹۲۵ میلیارد تومان بوده و آرزما امسال ۳۱۵۲ میلیارد است. این آمار نشان می دهد که در قسمت واردات عددمان رشد داشته است.

احتشام زاده تصریح کرد: در مجموع اگر تراز سال ۱۳۹۵ ۲۲۴۵ میلیارد دلار بوده و امسال منفی ۱۹۹۹ میلیارد دلار است و بر این اساس ۲۲.۵ درصد رشد واردات داشته ایم و ۲۰ درصد افت صادرات داشته ایم، یعنی تراز منفی حدود ۲۰۰۰ میلیاردی که اتفاق افتاده است تقریباً ۵۰ درصد آن ناشی از افت صادرات است و ۵۰ درصد آن به دلیل افزایش واردات است.

وی با اشاره به اصلی ترین آمارهای مربوط به صادرات و واردات گفت: همیشه در بخش صادرات میعانات گازی، پروپان و متانول رتبه های ثابت و اصلی را داشته اند که ۲۵ درصد صادراتمان در این حوزه ها را تشکیل می دهند. کشورهای عمده صادرکننده ما هم به ترتیب چین، عراق و امارات هستند که در مجموع ۵۰ درصد صادراتمان به این کشورها است.

اگر بخواهیم دسته بندی صادرات را در نظر بگیریم ۳۰ درصد صادراتمان پتروشیمی است، ۱۶ درصد میعانات گازی و ۵۴ درصد سایر کالاهاست. در بخش واردات اگر ۹ ماهه امسال را لحاظ کنیم رتبه اول متعلق به قطعات منفصله خودرو است و رتبه های بعدی به ترتیب به کالاهای ذرت دامی، برنج و لوبیای سویایی اختصاص داشته است.

۷۵۰ هزار تن لبنیات از کشور صادر شد



وزارت جهاد کشاورزی ادامه داد: این در حالی است که حدود ۷۵۶ هزار تن در ۹ ماهه امسال لبنیات از کشور صادر شده که در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته ۲۰ درصد افزایش را نشان می دهد.

وی با تاکید بر اینکه روند صادرات در سه سال گذشته صعودی بوده که به عنوان مشوق صادراتی از سوی دولت، جایگاه ایران در بازار لبنیات جهانی تثبیت شده است، افزود: شرایط قیمتی لبنیات در بازارهای جهانی بهتر شده و این مسئله سبب شده حضور محصولات داخلی در بازارهای بین المللی استمرار یابد.

وی با بیان اینکه ۱۰ درصد از توان تولیدی کشور برای نخستین بار در مصادرات قرار می گیرد، یادآور شد: چشم انداز عرصه لبنیات، صادرات یک میلیون تنی است؛ بدین معنا که حضور ایران در بازار ۵۰۰ میلیون نفری اروپا عملیاتی شده که نشان از آینده روشن بخش لبنیات در کشور دارد.

نظر گرفت حضور صادرکنندگان در صحنه های جهانی پرنرگتر شده است. وی همچنین گفت: سال گذشته سالی پر تنش در بخش لبنیات به شمار می رفت، به طوری که قیمت محصولات ایرانی توان رقابت با قیمت های جهانی را نداشته است.

رکنی با بیان اینکه با تخصیص اعتبار به عنوان مشوق صادراتی از سوی دولت، جایگاه ایران در بازار لبنیات جهانی تثبیت شده است، افزود: شرایط قیمتی لبنیات در بازارهای جهانی بهتر شده و این مسئله سبب شده حضور محصولات داخلی در بازارهای بین المللی استمرار یابد.

وی با اشاره به اینکه با ارائه بسته مشوق صادراتی از سوی دولت طی سال گذشته در مجموع ۸۶۰ هزار تن لبنیات صادر شده است، اظهار داشت: این میزان صادرات نسبت به سال قبل خود از رشد قابل توجهی برخوردار بوده است.

معاون وزیر در امور تولیدات دامی

وی با تاکید بر اینکه جذب بیشتر بازار در زنجیره کسب و کار صنعت لبنیات و ثروت افزایی در کشور موثر خواهد بود، گفت: امسال تولید شیر در کشور به بیش از ۱۰ میلیون تن افزایش می یابد.

رکنی با اشاره به اینکه بازار مناسبی برای عرضه لبنیات در کشورهای همسایه فراهم شده است، افزود: با توجه به وجود تنوع در محصولات لبنیاتی علاوه بر تولید نیاز داخل شرایط مطلوبی در امر صادرات ایجاد شده است.

وی اظهار داشت: طی ۹ ماهه سال جاری بیش از ۷۵۰ هزار تن انواع لبنیات و واحدهای پرورش دام ظرفیت افزایش تولید را به تناسب نیاز جامعه در طول سال دارا هستند تا بر میزان سرانه تولید در کشور افزوده شود.

معاون وزیر در امور تولیدات دامی وزارت جهاد کشاورزی با تاکید بر اینکه امسال به لحاظ حجم صادرات لبنیات سرآمد سال های دیگر بوده است، ادامه داد: با توجه به اینکه از سال گذشته دولت یک برنامه مشوق صادراتی برای صادرکنندگان عرصه لبنیات در

معاون وزیر جهاد کشاورزی گفت که بیش از ۷۵۰ هزار تن لبنیات در ۹ ماهه امسال از کشور صادر شده که در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته ۲۰ درصد افزایش را نشان می دهد.

به گزارش تسنیم، حسن رکنی در مصاحبه با رادیو اظهار داشت: در عرصه لبنیات کشور برای تولید شیر زیرساخت های مطلوبی در بخش تولید شیر و فرآوری آن ایجاد شده است.

وی با بیان اینکه بهره گیری بهینه از این زیرساخت ها در دستور کار قرار گرفته است، اظهار داشت: مجموعه واحدهای پرورش دام ظرفیت افزایش تولید را به تناسب نیاز جامعه در طول سال دارا هستند تا بر میزان سرانه تولید در کشور افزوده شود.

معاون وزیر در امور تولیدات دامی وزارت جهاد کشاورزی ادامه داد: با جذب بازار برای عرضه محصول نهایی فرصت های شغلی بیشتری در واحدهای پرورشی به وجود خواهد آمد.

نوآوری نیروی انسانی خلاق، بستر توسعه صنعت زیست فناوری است

کشور، ظرفیتی خارق العاده برای رشد تولید ناخالص داخلی است، اظهار کرد: این رشد روی GDP کشور تاثیر چندانی نداشته است. در حالی که تعداد فارغ التحصیلان مهندسی کشورمان تقریباً معادل آمریکا است.

ستاری زیست بوم کارآفرینی و نوآوری را راهکار بهره مندی از این ظرفیت دانست و افزود: ساختار آموزش عالی کشور باید تغییراتی اساسی پیدا کند تا نیروی انسانی جوان بتواند سازگار با زیست بوم کارآفرینی و نوآوری، از روزهای یادگیری، در مسیر نوآوری و کارآفرینی قدم بگذارد.

رونمایی از داروی پیشرفته حوزه سرطان
براساس اعلام معاونت علمی، در ادامه این مراسم با حضور جهانگیری معاون اول رئیس جمهور، ستاری معاون علمی و فناوری رئیس جمهور، محمد شریعتمداری وزیر صنعت، معدن و تجارت، سیدحسن قاضی زاده هاشمی وزیر بهداشت درمان و آموزش پزشکی و هاله حامدی فر مدیرعامل شرکت دانش بنیان سیناژن، داروی سرطان و پیوند و مغز استخوان شرکت سیناژن با عنوان تجاری «neofor ۲۴» رونمایی شد.

این داروی حساس و کاربردی در حوزه سرطان که نمونه خارجی آن با قیمت تقریبی ۲۸ میلیون تومان عرضه می شود، با تلاش فناوران شرکت دانش بنیان نانسو الوند از شرکت های زیرمجموعه سیناژن، با یک سوم قیمت نمونه خارجی عرضه می شود.

وی ادامه داد: اکنون اما با تکیه بر توانمندی نیروی انسانی خلاق و تحصیل کرده ظرفیت شکل گیری صنعتی پویا در حوزه زیست فناوری فراهم شده است.

رشد قابل توجه شرکت های دانش بنیان زیست فناوری

رئیس بنیاد ملی خبگان، توسعه صنعت زیست فناوری کشور را مستلزم حمایت از فعالان این حوزه بر مبنای زیست بوم کارآفرینی و نوآوری دانست و گفت: خوشبختانه روند کسب درآمد و ایجاد ارزش افزوده شرکت های فعال حوزه زیست فناوری اکنون به رشد قابل توجهی رسیده است که قدرت و توانمندی کشور در ایجاد شرکت های مبتنی بر دانش و خلاقیت نیروی انسانی به جای بهره مندی از سرمایه های فیزیکی را نشان می دهد.

ستاری، شرکت دانش بنیان سیناژن را یکی از شرکت های پیشرو زیست فناوری در منطقه دانست و افزود: یک شرکت دانش بنیان بخش خصوصی توانسته است به شرکتی پیشرو در زیست فناوری منطقه بدل شود و می تواند با بدل شدن به الگویی برای دیگر شرکت ها و جوانان تحصیل کرده، راه را برای توسعه زیست فناوری کشور هموار کند.

شکوفایی ظرفیت نیروی انسانی با تحول ساختاری بخش آموزش

معاون علمی و فناوری رئیس جمهور با بیان اینکه بیش از ۴ میلیون و ۷۰۰ هزار دانشجو در داخل

معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری گفت که رشد صنعت زیست فناوری و دارویی کشور با تکیه بر توانمندی نیروی انسانی خلاق و توانمند کشور محقق می شود.

به گزارش ایسنا، سورنا ستاری روز گذشته در مراسم افتتاح طرح های صنعتی و دارویی که با حضور اسحاق جهانگیری، معاون اول رئیس جمهور برگزار شد، اظهار کرد: خوشبختانه امروز در صنعت دارویی کشور زیرساختی مساعد برای توسعه صنعت دارویی محقق شده است و شاهد شکل گیری یک صنعت پویا و توانمند در حوزه زیست فناوری هستیم.

وی ادامه داد: این صنعت جدید می تواند ضمن طراحی و ماشین سازی، ارتقا و توسعه، محصولاتی قابل رقابت با محصولات برتر دنیا تولید و به بازار دارویی عرضه کند.

ستاری، مهم ترین لازمه تحقق صنایع از جمله در حوزه زیست فناوری را بهره مندی از ظرفیت نیروی انسانی خلاق و تحصیل کرده دانست و عنوان کرد: به رغم بهره مندی از بیش از ۴.۷ میلیون دانشجو و تربیت نیروی انسانی فعال در حوزه مهندسی همپای کشورهای پیشرفته دنیا بهره مندی از این ظرفیت خارق العاده در حوزه صنعت محقق نشده است. به واسطه سیطره اقتصاد منبع محور، جای صنعت از وجود چند کارخانه فراتر نرفته است و کارخانه ظرفیتی برای بهره مندی از این توانمندی در ارتقا، ماشین سازی، توسعه و رقابت با پیشرفت های علمی و فناوری ندارند.

سرمایه گذاری ایران در منطقه آزاد صنعتی قزاقستان

تولید مدرن و بدون دورریز در این پروژه نصب خواهند شد و حدود ۲۵۰ شغل از این طریق ایجاد خواهد شد. تولید به طور عمده براساس صادرات محصول خواهد بود و بیش از ۹۰ درصد تولیدات به ایران صادر خواهد شد.

مقامات شرق قزاقستان اواخر ماه جاری میلادی از ایران دیدار خواهند کرد که این سفر به منظور بازدید از مراکز تغذیه دام و مزارع لبنی، ملاقات با تولیدکنندگان تجهیزات کشاورزی

سرمایه گذاری با کمیته سرمایه گذاری وزارت سرمایه گذاری و توسعه قزاقستان منعقد کرد که به موجب آن این شرکت سرمایه گذاری های لازم را فراهم می کند. امیر شکارچی، مدیرکل شرکت آگرو پورتال گفت: محیط سرمایه گذاری مطلوبی برای شرکت های خارجی در این کشور ایجاد شده است. وی گفت: ما همکاری نزدیکی با دفتر نمایندگی سرمایه گذاری و اداره مناطق شرقی قزاقستان داریم که کاملاً از پروژه ما حمایت می کنند. خطوط

یک شرکت ایرانی برای احداث یک مجتمع فرآورده های گوشتی حلال در منطقه آزاد صنعتی «اوندنریس» سرمایه گذاری می کند. به گزارش ایسنا به نقل از آستانا تایمز، سرویس خبری سرمایه گذاری قزاقستان گزارش داد که حجم سرمایه گذاری در این پروژه به ۲۱.۵ میلیون دلار رسیده است و کار احداث آن امسال آغاز خواهد شد. شرکت ایرانی «آگرو پورتال» قراردادی را برای اجرای یک پروژه

کد شناسه بین المللی گمرک برای تمامی کالاها فراگیر می شود

گمرک ایران قرار است کد شناسه بین المللی کالایی را برای تمامی کالاها به صورت فراگیر اجرایی کند.

به گزارش ایسنا، با استفاده از تجربه موفق ثبت اطلاعات شماره های یکتای تلفن همراه (IMEI) و شماره شناسایی خودروها (VIN)، گمرک در نظر دارد طرح ثبت شناسه بین المللی کالاها در اظهارنامه گمرکی را به صورت آزمایشی اجرایی کند. بر این اساس واردکنندگان باید از روز اول بهمن ماه در زمان اظهار کالا به گمرک، اطلاعات شناسه های کالا اعم از GTIN , IRC و... را به گمرک ارائه کنند. این طرح فعلاً اختیاری بوده و قرار است در آینده ای نزدیک اجباری شود و گمرک ایران در اطلاعیه ای این موضوع را به تمامی صاحبان کالاهای وارداتی و نمایندگان آنها اعلام کرده است و اجرایی این طرح برای تمامی گروه های کالایی مشخص شده اعم از کالاهای دارای ثبت سفارش یا بدون ثبت سفارش انجام خواهد شد.

گمرک ایران این اطلاعات را در راستای مکانیزاسیون تشریفات گمرکی بهره گیری می کند و با همکاری لازم از سوی سایر سازمان های همجوار و ذی نفعان حوزه تجارت کشور، می تواند این فرآیند را به صورت کاملاً الکترونیک عملیاتی کند.

چرایی اجرایی نشدن پروژه انتقال گاز ایران به پاکستان

مهدی هندروست در مورد تعاملات اقتصادی ایران و پاکستان طی سال های اخیر با بیان اینکه این روابط بعضاً متأثر از محدودیت ها و تحریم های تحمیلی به ویژه در حوزه بانکی بوده چراکه همکاری های بانکی ابزار لازم برای بسط مناسبات فی مابین بین دو کشور محسوب می شود، تصریح کرد: در سه سال پیش حجم مبادلات اقتصادی ایران و پاکستان ۶۰۰ میلیون دلار بود. این رقم در دو سال پیش به ۸۰۰ میلیون دلار افزایش پیدا کرد و در سال گذشته نیز رقم مبادلات اقتصادی به سطح یک میلیارد و ۲۰۰ میلیون دلار رسید.

وی در گفت و گو با ایسنا، با بیان اینکه روابط اقتصادی دو کشور در فضای پسابرجام رشد پیدا کرده است، اما محدودیت های تحمیلی در راه توسعه هرچه بیشتر روابط اقتصادی دو کشور هنوز رفع نشده است و به همین دلیل با حد مطلوب سطح مبادلات اقتصادی دو کشور همچنان فاصله داریم، خاطر نشان کرد: تلاش های جدی صورت گرفته است که پتانسیل موجود در روابط دو کشور به خصوص حوزه اقتصادی افزایش پیدا کند و در همین چارچوب است که شاهد رشد ۳۰ درصدی مبادلات فی ما بین دو کشور هستیم. هندروست با تاکید بر اینکه زمینه گسترش مناسبات اقتصادی و تجاری بین دو کشور بیش از چیزی است که در حال حاضر صورت گرفته است، در مورد همکاری های ایران و پاکستان در زمینه انرژی نیز گفت: در ارتباط با بحث انتقال گاز از ایران به پاکستان هنوز این موضوع به رغم توافق چند ساله به مرحله اجرایی نرسیده است. مسئولیت انجام و تکمیل این امر با طرف پاکستانی است چراکه آنها هستند که طبق توافق صورت گرفته موظف به تکمیل زیربنای لازم برای ورود گاز ایران به این کشور هستند و قطعاً تحقق این امر می تواند نقطه عطفی در بهبود مناسبات اقتصادی و ارتقای همکاری های دو کشور محسوب شود.

سفیر ایران در پاکستان همچنین به مبادلات دو کشور در زمینه LPG اشاره کرد و گفت: صادرات LPG از ایران به این کشور کم و بیش در جریان است اما مسلمانای گاز را نمی گیرد.

این دیپلمات ارشد کشورمان در پاکستان با بیان اینکه صدور برق از ایران به پاکستان از ۷۴ مگاوات به ۱۰۵ مگاوات افزایش پیدا کرده است، اظهار کرد: این ظرفیت وجود دارد که این رقم به ۱۰۰۰ یا حتی ۳۰۰۰ مگاوات برسد. زمینه های این توافق فراهم است. در چند دوره مذاکراتی بین دو طرف انجام شده و منتظر حصول توافق نهایی پیمان آن هستیم چراکه پاکستان به انرژی نیازمند است و ما می توانیم در این زمینه همکاری خوبی با این کشور داشته باشیم.

سفیر ایران در پاکستان در بخش دیگری از مصاحبه خود، با بیان اینکه ایران و پاکستان با توجه به حسن همجواری و اشتراکات خود این پتانسیل را دارند که علاوه بر روابط دوجانبه در موضوعات منطقه ای و جهانی نیز همکاری های مناسبی با یکدیگر داشته باشند، گفت: در همین چارچوب شاهد روند رو به افزایش انجام مراودات بین دو کشور هستیم، چنانکه در جریان سیزدهمین کنفرانس مجالس کشورهای عضو سازمان همکاری اسلامی رئیس مجلس سنا و مجلس ملی پاکستان هر دو به صورت همزمان به تهران سفر و در این کنفرانس مشارکت کردند. این خود نشان دهنده نگاه مثبت پاکستان به بحث همکاری های منطقه ای با ایران با توجه به پتانسیل موجود در دو کشور به عنوان دو عضو سازمان همکاری اسلامی و دو کشور مهم و تاثیرگذار در معادلات سیاسی، اقتصادی منطقه است. وی همچنین به سفر اخیر وزیر تولیدات دفاعی پاکستان به ایران اشاره کرد و گفت: این سفر نیز می تواند پتانسیل های موجود در روابط دو کشور در این زمینه را از حالت بالقوه به بالفعل تبدیل کند.



راهبرد مناسب ایران خودرو برای رفع موانع تولید

عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی معتقد است ایران خودرو در سال‌های اخیر به‌خصوص پس از برجام رویکرد متفاوتی را در پیش گرفته است، چنانچه امروز دستیابی به سهم مهمی از بازار داخلی توسط بزرگ‌ترین خودروساز کشور مبین بهبود شرایط در این تولیدکننده بزرگ ایران است.

حمید گرمایی در گفت‌وگو با خبرخودرو اظهار داشت: نتیجه مجموعه اقداماتی که در شرکت ایران خودرو به خصوص در حوزه همکاری‌های بین‌المللی صورت گرفته، به گونه‌ای است که در آینده نزدیک شرایط بسیار مطلوب‌تری را برای این شرکت به ارمغان خواهد آورد.

وی افزود: خوشبختانه اقدامات خوبی پس از برجام در حوزه همکاری‌های بین‌المللی در شرکت ایران خودرو صورت گرفته و تغییرات مثبتی در دو سال اخیر این بخش به‌وجود آمده است اما تا دستیابی به رضایت کامل در این زمینه همچنان فاصله دارد.

وی تصریح کرد: جوینت ونچرها و قراردادهایی که پس از برجام در این شرکت به امضاء رسیده است هر چند حرکت قابل تقدیری است اما قطعا می‌توانست این روند جریان بهتر و با سرعت بیشتر و مشکلات کمتری را داشته باشد.

وی همچنین به راهبرد ایران خودرو برای رفع موانع تولید در سال‌های اخیر اشاره کرد و اظهار داشت: در چند سال اخیر ایران خودرو با برنامه‌ریزی و رفع موانع تولید و حل مشکلات موجود در زنجیره تامین و تولید به روال خوبی در تولید دست یافته، به طوری که این جریان پس از برجام سرعت بیشتری یافته و با آغاز دور جدید همکاری‌های بین‌المللی، شاهد تغییرات خوبی در این حوزه هستیم و امروز تنوع محصولات در ایران خودرو افزایش خوبی را نشان می‌دهد.

وی همچنین به جریان خدمات پس از فروش شرکت‌های خودروساز اشاره کرد و گفت: با گشایش فضای سیاسی و روابط بین‌المللی کشور، شرکت‌های خودروساز داخلی به خصوص ایران خودرو از فرصت پیش آمده استفاده کردند و امروز در حوزه تامین قطعات و ارائه خدمات پس از فروش رشد نسبتاً خوبی را در این شرکت‌ها شاهدیم.

وی تأکید کرد: با کاهش محدودیت‌های بین‌المللی و رفع مشکل تامین قطعات یدکی، هر چند خدمات پس از فروش خودروسازان داخلی بهتر شده اما در مقایسه با خدمات پس از فروش خودروهایی وارداتی به‌خصوص برندهای مشهور دنیا، همچنان وضعیت رضایت‌بخشی را شاهد نیستیم، البته این مساله را نمی‌توان نادیده گرفت که مراجعات کمتر به نمایندگی‌های خودروهایی خارجی در کیفیت بهتر خدمات پس از فروش در این بخش تأثیر زیادی دارد.

در جلسه مدیرعامل ایدرو و اعضای انجمن صنایع همگن قطعات خودرو در مورد مسائل مختلفی از جمله ساختار جدید قطعه‌سازی، نیازمندی‌ها و زیرساخت‌هایی که در شرایط پس‌برجام باید ایجاد شود تا نیاز خودروسازان بین‌المللی تامین شود، صحبت شد.

دبیر انجمن تخصصی صنایع همگن نیرومحرکه و قطعات خودرو در رابطه با افراد حاضر در این جلسه توضیح داد: «غیر از رئیس هیات‌عامل ایدرو، بهزاد اعتمادی به‌عنوان معاون توسعه حمل‌ونقل سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران و مهندس مفیدی به‌عنوان مدیرکل امور نیرومحرکه و خودرویی ایران سازمان در این دیدار حضور داشتند. ضمن اینکه مهدی مطلب‌زاده، حسین بحرینیان، محمود نجفی‌سپه‌ای، ابراهیم احمدی، محمدعلی ذکرائی، حسن زارع‌نژاد و... تعدادی از اعضای هیات‌مدیره این انجمن نیز در این جلسه معارفه حضور یافتند.»

چاره‌اندیشی برای قیمت‌گذاری دستوری آرش محبی‌نژاد هدف اصلی

از برگزاری این دیدار با آشنایی اعضای جدید هیات‌مدیره انجمن با رئیس هیات‌عامل ایدرو عنوان کرد و گفت: «به این ترتیب در این جلسه در مورد مسائل مختلفی از جمله ساختار جدید قطعه‌سازی، نیازمندی‌ها و زیرساخت‌هایی که در شرایط پس‌برجام باید ایجاد شود تا نیاز خودروسازان بین‌المللی تامین شود، صحبت شد.»

وی با اشاره به بحث ادغام قطعه‌سازان که مدتی است توسط ایدرو مورد تأکید قرار گرفته است، اظهار کرد: «براین اساس سلسله اقدامات درونی و بیرونی صنعت خودرو شامل طرح تحول و اصلاح ساختار صنعت خودرو، چه در قطعه‌سازی و چه در خودروسازی است. در قسمت اول قرار شد برای اصلاح فضای پیرامونی یک مجموعه اقدامات کوتاه‌مدت اندیشیده و اجرا شود. همچنین در قسمت دوم طرح تحول، احیا و اعتلای صنعت خودروی کشور مطرح است که آنها راه‌های میان‌مدت و بلندمدت دارند و قرار است انجمن روی طرح‌های مدون این قسمت کار کرده و این طرح‌ها را ارائه کند. به‌طور

خلاصه در این جلسه به این جمع‌بندی رسیدیم که در دو بُعد اقدامات سریع و کوتاه‌مدت برای عبور از بحران‌های فعلی و اقدامات میان‌مدت و بلندمدت، طرح‌هایی را هماهنگ با سازمان گسترش و نوسازی صنایع پیش ببریم تا بتوانیم در آینده به چه نتیجه‌ای در این زمینه خواهیم رسید.»

این عضو هیات‌رئیس انجمن صنایع همگن قطعه‌سازان در پاسخ به این سوال که آیا در این جلسه صحبتی درباره حذف ارز مبادله‌ای از تمام قطعه‌سازی‌ها به‌میان آمد یا خیر، تأکید کرد: «یکی از مهم‌ترین موارد مطرح‌شده در این جلسه، افزایش قیمت مواد اولیه قطعه‌سازان و این مساله بود که تعرفه واردات خودرو افزایش یافت، درحالی‌که تعرفه واردات قطعات افزایش چندانی نداشته است.»

محبی‌نژاد در رابطه با اینکه نظر سازمان گسترش درباره افزایش قیمت خودروهایی داخلی به‌عنوان راه‌حلی برای قطعه‌سازان به نظر می‌رسد، اظهار کرد: «مساله به این شکل مطرح نشد، اما قرار

نجات قطعه‌سازان در چارچوب تدوین راهکارهای اجرایی



شد برای قیمت‌گذاری‌های دستوری چاره‌ای اندیشیده شود. ضمن اینکه این شرایط موقعیتی ایجاد کرده است که قطعه‌سازان میان دو سنگ آسیاب تحت فشار هستند. یک طرف خودروساز است که حاضر نمی‌شود قیمت قطعات را بالا ببرد و طرف دیگر مساله افزایش قیمت مواد اولیه است.»

به گفته وی، در این دیدار، سازمان گسترش و نوسازی صنایع همگن قطعه‌سازان در این شرایط دشوار قرار گرفت و امیدواریم در چارچوب راهکارهای کوتاه‌مدتی که پیشنهاد خواهیم کرد، در این زمینه به جمع‌بندی درست و موثر برسیم.

ادغام به منزله حذف شدن نیست

به گزارش ایدرونیوز، در این دیدار رئیس هیات‌عامل ایدرو با اشاره به اینکه ما بخواهیم برای صنعت قطعه‌سازی کشور یک چشم‌انداز اصولی ترسیم کنیم، نیازمند هم‌افزایی در این صنعت هستیم، گفت: «ادغام قطعه‌سازان به منزله از بین رفتن نیست، بلکه هدف از این موضوع، هم‌افزایی و ارتقای این صنعت است.»

منصور معظمی با بیان اینکه اگر در ادغام قطعه‌سازان نتوانیم به‌طور سیستماتیک با مساله برخورد کنیم، نمی‌توانیم موانع و مشکلات این صنعت را مرتفع کنیم، اظهار کرد: «راه بزرگ شدن، داشتن مزیت رقابتی است. ما در این صنعت دو راهکار پیش‌رو داریم، اینکه با به این وضع کمافی‌السابق ادامه دهیم، یا دانش فنی در این زمینه را شناسایی کرده و به صاحبان برند متصل شویم.»

به گفته مدیرعامل سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران، ما نیازمند سند راهبردی و استراتژی‌های کاربردی در این صنعت هستیم که در مرحله اول بتواند راهگشای مسائل کنونی باشد و در برنامه‌های میان‌مدت و بلندمدت به ارتقا و صادرات جهانی آن کمک کند. لازم به ذکر است در این جلسه بهزاد اعتمادی، معاون توسعه حمل‌ونقل ایدرو نیز اظهار کرد: «قطعه‌سازان باید به تحولات بازار توجه داشته باشند و به ارتقا و رقابت‌پذیری در این سطح جهانی فکر کنند چراکه اگر نتوانند خود را همپای این تحولات کنند، ناچار به کناره‌گیری خواهند بود.»

درباره حمل و نقل عمومی همگرایی نمی‌شود

مدیرعامل شرکت عمران و بهسازی شهری نیز گفت که بیش از دو سال است درباره توسعه مبتنی بر حمل و نقل همگانی تأکید می‌شود، اما همگرایی در این خصوص وجود ندارد.

محمدسعید ایزدی دو موضوع بازآفرینی شهری و بحث حمل و نقل را دو رویکرد بر مبنای این سیاست عنوان و تأکید کرد: تمرکز بیش از حد اتومبیل شخصی باعث شده زمان زیادی از وقت شهروندان هدر برود، این در حالی است که با وجود تلاش‌های دو سال اخیر هنوز همگرایی و اتفاق نظری در خصوص توسعه مبتنی بر حمل و نقل ایجاد نشده است.

توسعه حمل‌ونقل عمومی باعث بهبود کیفیت عبور و مرور در تهران نشده است همچنین نکته‌ای در صحبت‌های معاون حمل و نقل و ترافیک شهرداری تهران بود که نشان می‌داد با وجود تلاش‌ها برای گسترش حمل و نقل عمومی، هنوز سهم خودرو در جابه‌جایی بیشتر از مترو و اتوبوس است و نیز رسیدن به مقصد با خودرو ۴۵ دقیقه کمتر از ناوگان عمومی زمان می‌برد.



مدل‌های جدید و گسترش بازار قطعات

امروز میزان صادرات قطعه از کشور پایین است که دلیل آن مدل‌هایی است که از رده تولید در سطح جهانی خارج شده‌اند و در عمل مبادی صادرات صنعت قطعه را محدود کرده است. به گزارش پایگاه خبری «عصرخودرو» به نقل از گسترش صنعت، با توجه به روندی که امروز در حال رخ دادن است و خودروسازان خارجی همکاری‌های خود را از نو آغاز کرده‌اند خودروهایی جدید در حال ورود به بازار کشور هستند که تا یک دهه آینده در اروپا و سایر کشورها تردد خواهند داشت؛ بنابراین بازار صادراتی گسترده‌تری در اختیار قطعه‌سازان قرار خواهد گرفت. در جلسات مکرری که انجمن با خودروسازان خارجی مانند رنو و پژو داشت این موضوع به‌طور جدی پیگیری شده و امید است با آمدن خودروهایی جدید که در سایر نقاط دنیا نیز در تردد هستند و با توجه به اینکه نرخ تمام‌شده این مدل‌ها در ایران به‌دلیل ارزانی انرژی و نیروی کار رقابتی‌تر خواهد بود صادرات قطعه توسعه پیدا کند ضمن آنکه قطعه‌سازان داخلی در بسیاری از قطعات از چین موفق‌تر عمل کرده‌اند به‌طور نمونه در بحث تولید رادیاتور، ایران به روسیه و حتی خود چین صادرات داشته است. خودروهایی که با آغاز همکاری شرکت‌های پژو و رنو به ایران وارد شده‌اند از پلنفرم‌های مشترک هستند زیرا گروه صنعتی ایران خودرو و شرکت سایپا در مذاکرات روی این امر تأکید داشتند تا فضای برای صادرات صنعت خودرو و قطعه کشور باز شود. مساله خدمات پس از فروش این خودروها نیز بازار خوبی برای قطعات ایرانی خواهد بود، از این‌رو قطعه‌سازان فرصت خوبی در اختیار دارند تا بازارهای خود را گسترش داده و وارد بازارهای بین‌المللی شوند. این امر با نوسازی تجهیزات و در اختیار داشتن دانش فنی شدنی است و قطعه‌سازان می‌توانند با همکاری هم‌تایان بین‌المللی به این مهم دست پیدا کنند. به‌این‌ترتیب رسیدن به اهداف تعیین‌شده افق ۱۴۰۴ غیرممکن نخواهد بود.

واردات خودرو بیشتر شد، درآمد دولت آب رفت!

وقتی به درآمدهای مالیاتی دولت در هشت ماهه نخست سال جاری که توسط بانک مرکزی منتشر شده است، نگاه می‌کنیم، مشاهده می‌شود که در هشت ماهه نخست سال جاری، در مقایسه با مدت مشابه سال قبل، درآمدهای دولت از محل مالیات بر واردات خودرو کاهش یافته است، حال آنکه در همین مدت میزان واردات خودرو بیشتر شده است.

به گزارش «بانک‌اقتصادی» یازدهم آذرماه ۱۳۹۶ بود که مجتبی خسرو‌تاج، رئیس سازمان توسعه و تجارت طی مصاحبه‌ای با خبرگزاری فارس پیرامون میزان واردات خودرو در هشت ماهه امسال اعلام کرد: در هشت ماهه امسال، نزدیک به ۵۴ هزار دستگاه خودرو با گمرکات کشور ترخیص شده است که نسبت به ۴۵ هزار دستگاه مدت مشابه سال گذشته نزدیک ۲۶ درصد افزایش واردات صورت گرفته و ارزش واردات آن در هشت ماهه امسال یک میلیارد و ۴۶۰ میلیون دلار که نسبت به مدت مشابه سال قبل ۲۶۰ میلیون دلار ارزش واردات بیشتر بوده است. همان گونه که ملاحظه می‌شود، با توجه به بسته بودن مساب‌ت ثبت سفارش واردات خودرو از اوایل تیرماه سال جاری تا اوایل دی ماه سال جاری، باز هم در هشت ماهه امسال در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته حدود ۹ هزار دستگاه خودرو بیشتر وارد کشور شده است، بنابراین با استناد به این موضوع آنچه مسلم است این که درآمدهای مالیاتی دولت از محل واردات خودرو باید در این هشت ماه نسبت به مدت مشابه سال قبل بیشتر شده باشد. با این فرض به گزارش آمارهای اقتصادی مربوط به آبان ماه ۱۳۹۶ بانک مرکزی بخش مالی و بودجه سری خواهیم زد تا ببینیم عملکرد دولت در زمینه اخذ مالیات از محل واردات خودرو در این مدت چگونه بوده است؟

بانک مرکزی در گزارش‌های خود اعلام کرده است که در هشت ماهه سال ۹۵، میزان درآمد دولت از محل مالیات بر واردات خودرو حدود ۹۲ هزار میلیارد ریال بوده است. تصویب شده است که درآمدهای دولت از محل مالیات بر واردات خودرو در هشت ماهه نخست سال ۹۶ حدود ۲۱،۷ هزار میلیارد ریال باشد اما دولت در این مدت تنها توانسته است از این محل ۵،۵ هزار میلیارد ریال درآمد داشته باشد.

رشد قیمت رسمی خودروهایی وارداتی

نبود نظارت دستگاه‌های مسئول باعث شده قیمت رسمی خودروهایی خارجی در سه ماه اخیر به پهنانه توقف ثبت‌سفارش واردات و افزایش تعرفه‌ها با رشدی ۳۶ درصد همراه شود؛ حال آنکه خودروهایی عرضه شده بر مبنای تعرفه‌های قبلی به کشور وارد شده‌اند. به گزارش فارس، توقف یکباره ثبت‌سفارش واردات خودرو طی ماه‌های اخیر در کنار نبود نظارت دستگاه‌های مسئول بر بازار باعث ایجاد هرج و مرج در بازار فروش خودروهایی خارجی شد و شرکت‌های عرضه‌کننده این خودروها، قیمت محصولات‌شان را به دلخواه خود افزایش دادند. این رشد قیمت‌ها در برخی موارد تا ۳۶ درصد نیز رسید و این در حالی است که خودروهایی در دست عرضه توسط این شرکت‌ها پیش از افزایش تعرفه واردات خودرو، ثبت‌سفارش و وارد شده‌اند و اصولاً رشد تعرفه با حتی افزایش قیمت دلار آزاد نیز مشمول آنها نشده است. در واقع خودروهایی عرضه‌شده بر مبنای دستورالعمل و تعرفه‌های قبلی واردات خودرو، به کشور وارد شده‌اند.

کارگاه برندینگ

هنر داستان‌سرایی برای برند

۳۲ داستان از برندها که نمی‌دانید

یکی از استراتژی‌های برندینگ در حوزه تولید محتوا، داستان‌سرایی برای برند است. همانطور که می‌دانیم اصولی‌ترین راه ایجاد اطمینان در مشتری توانایی برانگیختن احساس مخاطب است. یعنی برای موفقیت در تبدیل یک مشتری بالقوه به بالفعل، احساساتی کردن مخاطب مهم‌ترین گزینه است و مصداق جمله قدیمی زیر است:

«مشتریان احساسی خرید می‌کنند و منطقی توجیه می‌کنند» لذا شما برای رسیدن به این مقصود باید داستان‌سرایی معقول و جذاب داشته باشید. برای تولید محتوا سوالات زیر را پاسخ دهید!

ما چه کسی هستیم و چه چیزی ما را تعریف می‌کند؟ ما از کجا آمده‌ایم و به کجا می‌رویم؟

پیامدهای داستان ما چیست؟

به چه چیزی اعتقاد داریم؟

مخاطبان ما چه کسانی هستند؟

هنگامی که شما به این موارد در داستان خود پاسخ دادید، می‌توانید جمله برند خود را تعیین کنید.

در گام دوم داستان را جذاب کنید تا مخاطب ترغیب شود داستان برند شما را دنبال کند و بتواند در میان مبارزات و تعارض‌های پیش‌روی برند همذات‌پنداری کند و خود را هم‌رکاب قهرمان داستان (برند) در مبارزات

ببیند و برای این کار نیاز دارید به سوالات زیر پاسخ دهید: چه داستانی درباره ما در میان مشتریان دهان به دهان می‌شود (حتی ممکن است خیال‌پردازی مخاطب باشد)؟

چگونه می‌توانیم از داستان‌های مان، یاد بگیریم؟

چرا این تصور را ایجاد کرده‌اند؟

ما چه می‌خواهیم در مورد مخاطبان انجام دهیم؟ چگونه داستان‌هایی را که مردم در مورد ما می‌گویند تغییر دهیم؟

در پایان باید داستان‌سرایی برای برند آن‌را از رقبا متمایز کند و هیچ‌گونه ابهامی در آن نباشد. داستانی که هیچ وجه تمایزی در بین رقبا ایجاد نکند گویا هیچ موفقیتی کسب نکرده است.

در زیر ۳۶ داستان از برندها را که ممکن است تا حالا نمی‌دانستید عنوان می‌کنیم:

۱- طراحی میزگرد در استارباکس، از ایجاد حس تنهایی در مشتریان کاسته است.

۲- نام برند نوشابه پپسی از انزیم گوارشی پپسین گرفته شده است.

۳- مک‌دونالد ابتدا هات‌داگ می‌فروخته نه همبرگر.

۴- در هر ثانیه بیش از ۸۰۰۰ لیوان کواکولا نوشیده می‌شود.

۵- پنبه‌ر خامه‌ای فیلادلفیایی اولین بار در نیویورک ساخته شده است.

۶- کارتون Toy Story به تهیه‌کنندگی و تولید استیو جابز بوده است.

۷- سوخاری KFC اصل تحت فشار در اجاق پخته می‌شود.

۸- ملکه انگلیس در کاخ باکینگهام یک رستوران مک‌دونالد دارد.

۹- برند ben & jerry در اصل می‌خواست شیرینی تولید کند و تبدیل به برند بستنی شده است.

۱۰- در هر ۲۵ ثانیه یک بسته نوتلا فروخته می‌شود.

۱۱- صفحه نمایش رتینای اپل توسط سامسونگ تولید می‌شود.

۱۲- با این آدرس هم می‌شود به صفحه مارک زاکربک رفت [facebook.com/backrub](https://www.facebook.com/backrub/)

۱۳- در اصل گوگل به backrub معروف بوده است.

۱۴- به علت کوررنگی مارک زاکربک فیس‌بوک آبی است.

۱۵- ای بی انتخاب بعدی اکوبی بوده است.

۱۶- فلش در لوگوی آمازون نشان‌دهنده تنوع محصولات از A تا Z است.

۱۷- تمام آگهی‌های ای‌فون در ساعت ۹:۴۱ صبح نمایش داده می‌شود، زمانی که استیو جابز آن را در سال ۲۰۰۷ معرفی کرد.

۱۸- گوگل کردن در سال ۲۰۰۶ به عنوان فعل در دیکشنری اضافه شد.

۱۹- نوکیا در اصل کارخانه چوب در نوکیای فنلاند بوده است.

۲۰- پرند تویتر به لری معروف است.

۲۱- نام آمازون در اصل Cadabra بوده است.

۲۲- اولین محصول سونی پلویز برقی بوده است.

۲۳- تجارت اولیه برند سامسونگ، ماهی و محصولات سبزی بوده است.

۲۴- رکورد گران‌ترین شلوار چین با قیمت ۳۱۳۴ دلار متعلق به برند گوچی است.

۲۵- مایکل کورس اولین لباس را در سن ۵ سالگی برای مادرش طراحی کرد.

۲۶- نایک از نام خدایان پیروزی یونان باستان است.

۲۷- برند پوشاک Foreve ۲۱ قیلا Fashion ۲۱ بوده است.

۲۸- شرکت فولکس واگن صاحب برندهای بنتلی، لامبورگینی، دوکاتی، پورشه آئودی و چند برند دیگر است.

۲۹- شرکت بی‌ام دبلیو بعد از شکست آلمان در جنگ جهانی اول از یک کارخانه هواپیماسازی به خودروسازی تبدیل شد.

۳۰- بیش از ۷۵ درصد از خودروهای تولیدی رولزرویس همچنان در خیابان ترد دارند و مورد استفاده قرار می‌گیرند.

۳۱- برند لامبورگینی در اصل خودروهای کشاورزی تولید می‌کرده است.

۳۲- بازی روبیک پر فروش‌ترین محصول در صنعت اسباب بازی است.

منبع: imarktor

مترجم: فاطمه زهرا عموزاده

روان‌شناسی رنگ‌ها به عنوان یکی از جالب‌ترین و جنجالی‌ترین جنبه‌های بازاریابی شناخته می‌شود. علت: اکثر مکالمات امروز در مورد رنگ‌ها و تحریک‌کنندگان احساسات، شواهد بی‌نظیر و تبلیغاتی هستند که روی رنگ‌ها و ذهن افراد کار می‌کنند.

برای کاهش این روند و درمان مناسب عنصر بسیار جذاب که رفتار انسان است، امروز قصد داریم مجموعه‌ای از تحقیقات قابل اطمینان در زمینه تئوری رنگ‌ها و تأثیر ترغیبی آنها را پوشش دهیم.

اشتباهات در زمینه روان‌شناسی رنگ‌ها چرا روان‌شناسی رنگ‌ها بحث‌های زیادی به وجود می‌آورد. اما اطلاعات درمورد آن بسیار اندک است؟

همانطور که تحقیقات نشان می‌دهد، به احتمال زیاد به این دلیل است که عناصری مانند ترجیحات شخصی، تجربیات، تربیت، تفاوت‌های فرهنگی، شرایط و موقعیت و غیره، اغلب تأثیراتی را که هر رنگی بر ما می‌گذارد تحت‌الشعاع قرار می‌دهد. بنابراین این تصور که رنگ‌هایی مانند زرد یا بنفش می‌توانند نوعی احساسات فوق‌العاده خاص را به وجود آورند به همان اندازه درست است که خواندن کارت‌های تاروت.

تصاویر مبهمی که روان‌شناسی رنگ‌ها را با واقعیت‌های عالی مانند نمونه‌های زیر خلاصه می‌کنند تنها این قضیه را بدتر می‌کنند.

رنگ زرد از نظر روان‌شناسی شادترین رنگ در طیف رنگ‌ها است.

کاراکتر کتاب کمیک، گرین لنترن (فانوس سبز) از رنگ زرد می‌ترسید.

۷۵ درصد از مدادهای فروخته شده در آمریکا به رنگ زرد هستند.

نگران نباشید. اکنون وقت آن رسیده است تا نگاهی به برخی از دیدگاه‌های تحقیقاتی

در مورد اینکه رنگ‌ها چه نقشی در تحریک و تشویق افراد ایفا می‌کنند داشته باشید.

اهمیت رنگ‌ها در ساخت نام تجاری (برند)

اول، اجازه دهید مفهوم نام تجاری که یکی از مهم‌ترین مسائل مربوط به ادراک رنگ‌ها و محدودهای را که بسیاری از مقالات در این زمینه به مشکل برمی‌خورند بررسی کنیم. تلاش‌های متعددی برای طبقه‌بندی واکنش‌های مصرف‌کننده به رنگ‌های مختلف انجام شده است... اما حقیقت این است که رنگ‌ها بیش از حد به تجربه‌های شخصی وابسته هستند تا فقط به‌طور جهانی به احساسات خاصی مربوط باشند.

اما الگوهای پیام‌رسانی وسیع‌تری در ادراک رنگ‌ها وجود دارد. به عنوان مثال، رنگ‌ها نقش بسیار مهمی در خرید و نام تجاری ایفا می‌کنند.

در یک مطالعه مشهور به نام «تأثیر رنگ در بازاریابی»، محققان دریافته‌اند که نزدیک به ۹۰ درصد از قضاوت‌های ناخوشایندی که در مورد محصولات انجام می‌شود، می‌تواند تنها به دلیل رنگ آنها باشد. (بسته به نوع محصول)

و در رابطه با نقشی که رنگ‌ها در نام تجاری بازی می‌کنند، نتایج حاصل از

روان‌شناسی رنگ‌ها در بازاریابی و برندینگ (۱)

هوای آزاد، خفن.

(بعضی از نام‌های تجاری می‌توانند بین دو ویژگی به‌طور یکسان باشند، اما اغلب آنها در آخر بیشتر تحت تأثیر یکی از آنها قرار می‌گیرند. لباس مد روز احساس امروز و شیک بودن و ابزار کمپ احساس راحتی و خفن بودن دارد.)

مطالعه «قرمز هیجان‌انگیز و آبی آرامش‌بخش» همچنین تأیید می‌کند که قصد و نیت خرید به شدت توسط رنگ‌ها به دلیل تأثیری که بر چگونگی درک نام تجاری می‌گذارد بستگی دارد. این به این معنی است که رنگ‌ها روی دیدگاه مصرف‌کنندگان در «شخصیت» نام تجاری تأثیر می‌گذارد.

مطالعات بیشتری نشان داده مغز ما نام‌های تجاری شناخته شده را ترجیح می‌دهد که باعث می‌شود رنگ‌ها در ساخت هویت یک نام تجاری بسیار بااهمیت باشند.

حتی در «مطالعات و کاربرد رنگ‌ها» نیز پیشنهاد شده است که برای نام‌های تجاری جدید بسیار مهم است که در لوگوی خود و شناخته شوید.

برخی رنگ‌ها به‌طور کلی با ویژگی‌های خاص (به عنوان مثال، قهوه‌ای با ناهموار و سخت بودن، بنفش با امروزی و شیک بودن و قرمز با هیجان) شناخته می‌شوند، اما تقریباً همه مطالعات علمی روی رنگ‌ها و نام تجاری به شما می‌گوید که برای رنگ‌های نام تجاری شما بسیار مهم است شخصیتی را که می‌خواهید به تصویر بکشید به جای آنکه تلاش کنید با رنگ‌های کلیشه‌ای هماهنگ

در واقع در گذشته برعکس بوده!) را مطرح می‌کند.

در اینجا یافته‌های هالوک برای رنگ‌های

بیشتر و کمتر مورد علاقه مردان و زنان گفته می‌شود:

رنگ‌های مورد علاقه مردان:

آبی ۵۷ درصد، سبز ۱۴ درصد، سیاه ۹ درصد، قرمز ۷ درصد، نارنجی ۵ درصد، خاکستری ۳ درصد، سفید ۲ درصد، قهوه‌ای ۲ درصد، زرد یک درصد.

رنگ‌های مورد علاقه زنان:

آبی ۲۵ درصد، بنفش ۲۳ درصد، سبز ۱۴ درصد، قرمز ۹ درصد، سیاه ۶ درصد، نارنجی ۵ درصد، زرد ۳ درصد، قهوه‌ای ۳ درصد، خاکستری یک درصد، سفید یک درصد.

کمترین رنگ‌های مورد علاقه مردان:

قهوه‌ای ۲۷ درصد، نارنجی ۲۲ درصد، بنفش ۲۲ درصد، زرد ۱۳ درصد، خاکستری ۵ درصد، سفید ۵ درصد، قرمز ۲ درصد، سبز ۲ درصد، سیاه یک درصد، آبی یک درصد.

و درحالی‌که قهوه‌ای ممکن است برای ظواهر سفت و سخت استفاده شود «مانند چرم Saddleback». با این حال زمانی که

در یک زمینه دیگر قرار می‌گیرد، قهوه‌ای می‌تواند برای ایجاد احساس گرمی و جذاب (شکرگزاری) یا برای تحریک اشتها (هر تبلیغ شکلاتی تاکنون دیده‌اید) استفاده

شود. مخلص کلام: نمی‌توان مجموعه‌ای از دستورالعمل‌های ساده برای انتخاب رنگ نام تجاری ارائه داد، اما می‌توان با اطمینان گفت که زمینه‌ای که در آن کار می‌کنید، توجهی

کاملاً ضروری است. این احساس، خلق و خو و تصویری که نام تجاری شما ایجاد می‌کند در ترغیب و تحریک کردن نقش ایفا می‌کند. حتماً توجه داشته باشید که رنگ‌ها فقط زمانی به کار می‌آیند که بتوانند در تطبیق خواسته یک نام تجاری مورد استفاده قرار بگیرند (به عنوان مثال، استفاده از رنگ سفید برای نشان دادن علاقه اپل به

مخلص کلام: نمی‌توان مجموعه‌ای از دستورالعمل‌های ساده برای انتخاب رنگ نام تجاری ارائه داد، اما می‌توان با اطمینان گفت که زمینه‌ای که در آن کار می‌کنید، توجهی

کاملاً ضروری است. این احساس، خلق و خو و تصویری که نام تجاری شما ایجاد می‌کند در ترغیب و تحریک کردن نقش ایفا می‌کند. حتماً توجه داشته باشید که رنگ‌ها فقط زمانی به کار می‌آیند که بتوانند در تطبیق خواسته یک نام تجاری مورد استفاده قرار بگیرند (به عنوان مثال، استفاده از رنگ سفید برای نشان دادن علاقه اپل به

کاملاً ضروری است. این احساس، خلق و خو و تصویری که نام تجاری شما ایجاد می‌کند در ترغیب و تحریک کردن نقش ایفا می‌کند. حتماً توجه داشته باشید که رنگ‌ها فقط زمانی به کار می‌آیند که بتوانند در تطبیق خواسته یک نام تجاری مورد استفاده قرار بگیرند (به عنوان مثال، استفاده از رنگ سفید برای نشان دادن علاقه اپل به

کاملاً ضروری است. این احساس، خلق و خو و تصویری که نام تجاری شما ایجاد می‌کند در ترغیب و تحریک کردن نقش ایفا می‌کند. حتماً توجه داشته باشید که رنگ‌ها فقط زمانی به کار می‌آیند که بتوانند در تطبیق خواسته یک نام تجاری مورد استفاده قرار بگیرند (به عنوان مثال، استفاده از رنگ سفید برای نشان دادن علاقه اپل به

کاملاً ضروری است. این احساس، خلق و خو و تصویری که نام تجاری شما ایجاد می‌کند در ترغیب و تحریک کردن نقش ایفا می‌کند. حتماً توجه داشته باشید که رنگ‌ها فقط زمانی به کار می‌آیند که بتوانند در تطبیق خواسته یک نام تجاری مورد استفاده قرار بگیرند (به عنوان مثال، استفاده از رنگ سفید برای نشان دادن علاقه اپل به

کاملاً ضروری است. این احساس، خلق و خو و تصویری که نام تجاری شما ایجاد می‌کند در ترغیب و تحریک کردن نقش ایفا می‌کند. حتماً توجه داشته باشید که رنگ‌ها فقط زمانی به کار می‌آیند که بتوانند در تطبیق خواسته یک نام تجاری مورد استفاده قرار بگیرند (به عنوان مثال، استفاده از رنگ سفید برای نشان دادن علاقه اپل به

کاملاً ضروری است. این احساس، خلق و خو و تصویری که نام تجاری شما ایجاد می‌کند در ترغیب و تحریک کردن نقش ایفا می‌کند. حتماً توجه داشته باشید که رنگ‌ها فقط زمانی به کار می‌آیند که بتوانند در تطبیق خواسته یک نام تجاری مورد استفاده قرار بگیرند (به عنوان مثال، استفاده از رنگ سفید برای نشان دادن علاقه اپل به

کاملاً ضروری است. این احساس، خلق و خو و تصویری که نام تجاری شما ایجاد می‌کند در ترغیب و تحریک کردن نقش ایفا می‌کند. حتماً توجه داشته باشید که رنگ‌ها فقط زمانی به کار می‌آیند که بتوانند در تطبیق خواسته یک نام تجاری مورد استفاده قرار بگیرند (به عنوان مثال، استفاده از رنگ سفید برای نشان دادن علاقه اپل به

کاملاً ضروری است. این احساس، خلق و خو و تصویری که نام تجاری شما ایجاد می‌کند در ترغیب و تحریک کردن نقش ایفا می‌کند. حتماً توجه داشته باشید که رنگ‌ها فقط زمانی به کار می‌آیند که بتوانند در تطبیق خواسته یک نام تجاری مورد استفاده قرار بگیرند (به عنوان مثال، استفاده از رنگ سفید برای نشان دادن علاقه اپل به

کاملاً ضروری است. این احساس، خلق و خو و تصویری که نام تجاری شما ایجاد می‌کند در ترغیب و تحریک کردن نقش ایفا می‌کند. حتماً توجه داشته باشید که رنگ‌ها فقط زمانی به کار می‌آیند که بتوانند در تطبیق خواسته یک نام تجاری مورد استفاده قرار بگیرند (به عنوان مثال، استفاده از رنگ سفید برای نشان دادن علاقه اپل به

کاملاً ضروری است. این احساس، خلق و خو و تصویری که نام تجاری شما ایجاد می‌کند در ترغیب و تحریک کردن نقش ایفا می‌کند. حتماً توجه داشته باشید که رنگ‌ها فقط زمانی به کار می‌آیند که بتوانند در تطبیق خواسته یک نام تجاری مورد استفاده قرار بگیرند (به عنوان مثال، استفاده از رنگ سفید برای نشان دادن علاقه اپل به

کاملاً ضروری است. این احساس، خلق و خو و تصویری که نام تجاری شما ایجاد می‌کند در ترغیب و تحریک کردن نقش ایفا می‌کند. حتماً توجه داشته باشید که رنگ‌ها فقط زمانی به کار می‌آیند که بتوانند در تطبیق خواسته یک نام تجاری مورد استفاده قرار بگیرند (به عنوان مثال، استفاده از رنگ سفید برای نشان دادن علاقه اپل به

کاملاً ضروری است. این احساس، خلق و خو و تصویری که نام تجاری شما ایجاد می‌کند در ترغیب و تحریک کردن نقش ایفا می‌کند. حتماً توجه داشته باشید که رنگ‌ها فقط زمانی به کار می‌آیند که بتوانند در تطبیق خواسته یک نام تجاری مورد استفاده قرار بگیرند (به عنوان مثال، استفاده از رنگ سفید برای نشان دادن علاقه اپل به

کاملاً ضروری است. این احساس، خلق و خو و تصویری که نام تجاری شما ایجاد می‌کند در ترغیب و تحریک کردن نقش ایفا می‌کند. حتماً توجه داشته باشید که رنگ‌ها فقط زمانی به کار می‌آیند که بتوانند در تطبیق خواسته یک نام تجاری مورد استفاده قرار بگیرند (به عنوان مثال، استفاده از رنگ سفید برای نشان دادن علاقه اپل به

کاملاً ضروری است. این احساس، خلق و خو و تصویری که نام تجاری شما ایجاد می‌کند در ترغیب و تحریک کردن نقش ایفا می‌کند. حتماً توجه داشته باشید که رنگ‌ها فقط زمانی به کار می‌آیند که بتوانند در تطبیق خواسته یک نام تجاری مورد استفاده قرار بگیرند (به عنوان مثال، استفاده از رنگ سفید برای نشان دادن علاقه اپل به

کاملاً ضروری است. این احساس، خلق و خو و تصویری که نام تجاری شما ایجاد می‌کند در ترغیب و تحریک کردن نقش ایفا می‌کند. حتماً توجه داشته باشید که رنگ‌ها فقط زمانی به کار می‌آیند که بتوانند در تطبیق خواسته یک نام تجاری مورد استفاده قرار بگیرند (به عنوان مثال، استفاده از رنگ سفید برای نشان دادن علاقه اپل به

کاملاً ضروری است. این احساس، خلق و خو و تصویری که نام تجاری شما ایجاد می‌کند در ترغیب و تحریک کردن نقش ایفا می‌کند. حتماً توجه داشته باشید که رنگ‌ها فقط زمانی به کار می‌آیند که بتوانند در تطبیق خواسته یک نام تجاری مورد استفاده قرار بگیرند (به عنوان مثال، استفاده از رنگ سفید برای نشان دادن علاقه اپل به

کاملاً ضروری است. این احساس، خلق و خو و تصویری که نام تجاری شما ایجاد می‌کند در ترغیب و تحریک کردن نقش ایفا می‌کند. حتماً توجه داشته باشید که رنگ‌ها فقط زمانی به کار می‌آیند که بتوانند در تطبیق خواسته یک نام تجاری مورد استفاده قرار بگیرند (به عنوان مثال، استفاده از رنگ سفید برای نشان دادن علاقه اپل به

کاملاً ضروری است. این احساس، خلق و خو و تصویری که نام تجاری شما ایجاد می‌کند در ترغیب و تحریک کردن نقش ایفا می‌کند. حتماً توجه داشته باشید که رنگ‌ها فقط زمانی به کار می‌آیند که بتوانند در تطبیق خواسته یک نام تجاری مورد استفاده قرار بگیرند (به عنوان مثال، استفاده از رنگ سفید برای نشان دادن علاقه اپل به

کاملاً ضروری است. این احساس، خلق و خو و تصویری که نام تجاری شما ایجاد می‌کند در ترغیب و تحریک کردن نقش ایفا می‌کند. حتماً توجه داشته باشید که رنگ‌ها فقط زمانی به کار می‌آیند که بتوانند در تطبیق خواسته یک نام تجاری مورد استفاده قرار بگیرند (به عنوان مثال، استفاده از رنگ سفید برای نشان دادن علاقه اپل به

کاملاً ضروری است. این احساس، خلق و خو و تصویری که نام تجاری شما ایجاد می‌کند در ترغیب و تحریک کردن نقش ایفا می‌کند. حتماً توجه داشته باشید که رنگ‌ها فقط زمانی به کار می‌آیند که بتوانند در تطبیق خواسته یک نام تجاری مورد استفاده قرار بگیرند (به عنوان مثال، استفاده از رنگ سفید برای نشان دادن علاقه اپل به

کاملاً ضروری است. این احساس، خلق و خو و تصویری که نام تجاری شما ایجاد می‌کند در ترغیب و تحریک کردن نقش ایفا می‌کند. حتماً توجه داشته باشید که رنگ‌ها فقط زمانی به کار می‌آیند که بتوانند در تطبیق خواسته یک نام تجاری مورد استفاده قرار بگیرند (به عنوان مثال، استفاده از رنگ سفید برای نشان دادن علاقه اپل به

مهسا احمدپور

زمانی که کسب‌وکاری به سمت راه‌اندازی یک خدمت یا محصول جدید یا توسعه بازار خود به واسطه آمار و ارقام یا عوامل جمعیت‌شناختی جدید می‌رود، برنامه تبلیغاتی یک ابزار بسیار مهم محسوب می‌شود. زمان برنامه‌ریزی 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 دریافت‌کنندگان را تحریک کند و آنها دست به اقدام بزنند.

سؤالی که مطرح است آنکه شما چگونه با کمپین خود به این دستاوردها و نتایج دست پیدا می‌کنید؟ این فرآیند آسان است، اما «برنامه‌ریزی» برای کمپین تبلیغاتی زمانبر است. در اینجا به هفت گام که کمپین شما را به یک شروع صحیح خواهد برد اشاره خواهیم کرد.

- فرصت‌های ارتباطی بازاریابی را ارزیابی کنید

در گام اول بررسی و فهم نیازهای بازار هدف‌تان بسیار مهم است. پیام شما قرار است برای چه کسی منتشر شود؟ کاربران فعلی، تأثیرگذاران بین افراد، تصمیم‌گیرندگان، گروه‌ها یا عموم مردم؟

- از چه کانال‌های ارتباطی استفاده خواهید کرد؟

در گام اول برنامه‌ریزی، باید بازارها، محصولات و محیط‌ها را تعریف کرده باشید. این اطلاعات در تصمیم‌گیری در مورد اینکه چه کانال‌های ارتباطی سودمندترین خواهند بود، به شما کمک خواهد کرد. آیا شما از کانال‌های ارتباطی شخصی نظیر جلسات و ملاقات‌های رودررو، تماس تلفنی یا شاید هم فروش شخصی استفاده خواهید کرد؟ یا ارتباطات غیرشخصی نظیر روزنامه‌ها، مجلات یا ایمیل مستقیم بهتر عمل می‌کند؟

- اهداف خود را تعیین کنید

به خاطر بسپارید که اهداف شما در یک کمپین تبلیغاتی تاحدودی از کمپین بازاریابی شما متفاوت هستند. اهداف تبلیغاتی باید در قالب رفتارهای بلندمدت یا کوتاه‌مدت افرادی بیان شوند که در معرض تبلیغات و کانال‌های ارتباطی شما قرار گرفته‌اند. این اهداف باید کاملاً واضح بیان شوند، قابل اندازه‌گیری 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 همه‌جانبه در برخی موقعیت‌ها و ظرفیت‌ها از این روش‌ها استفاده خواهد کرد.

- پیام تبلیغاتی خود را ایجاد کنید

خودتون بسنجید و بر روی محتوا، ساختار، قالب و منبع پیام‌های تان تمرکز کنید. به خاطر داشته باشید که در برنامه‌ریزی کمپین‌های 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 هیجان‌انگیز کار همین جا است. شما اکنون باید بودجه کل تبلیغات را تعیین کنید. این امر شامل تعیین تقسیم‌بندی‌های هزینه‌ای به ازای هر قلمرو و عناصر آمیخته تبلیغاتی است. زمانی را صرف این کنید که منابع تخصیص‌ها را تجزیه و تقسیم‌بندی کنید و توان مالی، درصد فروش و برابری رقابتی را تعیین کنید. با تجزیه و تقسیم‌بندی این هزینه‌ها، شما ایده‌های بهتری برای سنجش توانایی موفقیت کمپین تبلیغاتی خود به دست خواهید آورد.

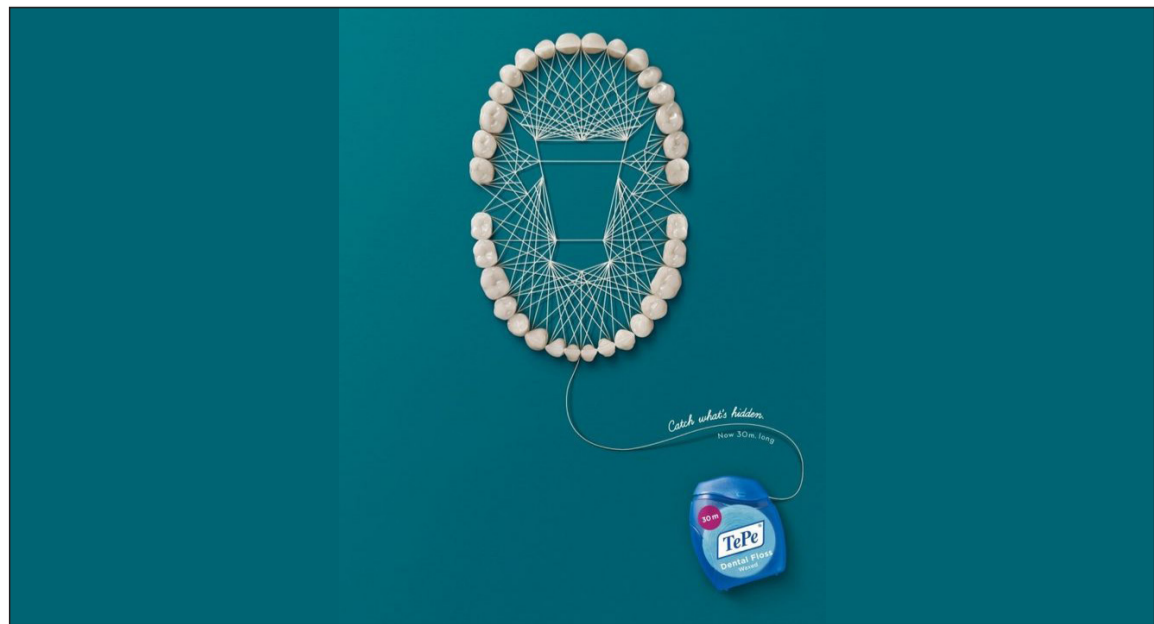
- اثربخشی کمپین خود را تعیین کنید

پس از اینکه ارتباطات بازاریابی اختصاص داده شدند، برنامه‌ریزی کمپین تبلیغاتی باید به‌طور 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 اندازه‌گیری خواهید کرد. چگونه عملکرد واقعی تا اهداف برنامه‌ریزی ارزیابی می‌شوند؟ شما نیازمند این خواهید بود که این اطلاعات را با پرسش‌های سوالات از بازار هدف خود جمع‌آوری کنید؛ اینکه آیا آنها پیام‌های تبلیغاتی خاص را تشخیص داده‌اند یا آنها را به خاطر می‌آورند، چه چیزی در درباره آن پیام به یاد می‌آورند، اینکه چه احساسی نسبت به آن پیام داشتند و اینکه آیا نگرش‌های آنها نسبت به شرکت تحت تأثیر این پیام‌ها قرار گرفته است. کمپین‌های تبلیغاتی از جمله استراتژی‌های کارا و مؤثر در بازاریابی محسوب می‌شود و بسیاری از شرکت‌های بزرگ و کوچک از آن بهره می‌برند. اما به صرف آنکه کمپینی را برای کسب‌وکار خود به کار ببریم، تضمین‌کننده موفقیت شرکت نخواهد بود، بلکه باید به صورت گام به گام برنامه‌ریزی کمپین تبلیغاتی خود را پیش ببریم و در هر مرحله مطابق با استراتژی بازاریابی و برنامه‌ریزی استراتژیک شرکت، مراحل آن را تعیین و سپس مکتوب کنیم. اگر به این صورت پیش بروید احتمال موفقیت شما افزایش می‌یابد. منبع: belovedmarketing

کمپین

ADS

ADS



تبلیغات خلاق

شناسایی فرصت
در بازارهای بالقوه جدید

محمدرضا گل آقایی

بازارهای بالقوه مهم‌ترین بخش از رشد آینده هر کسب‌وکاری است که عبارت است از گروهی از مصرف‌کنندگان که سطحی از علاقه را به پیشنهادی از بازار نشان می‌دهند. شاید از میزان فروش فعلی و عملکرد خود راضی باشید، اما این به این معنا نیست بازارهای بالقوه‌ای برای آینده در اختیار دارید، بلکه با تغییر تمرکز خود بر بازارهای بالقوه کسب‌وکار خود، می‌توانید این آینده را تغییر دهید. این روند موجب سهم بازار بیشتر برای شما در حال حاضر نمی‌شود، بلکه کسب اطمینانی است از افزایش سهم بازار شما در آینده.

بازار بالقوه چیست؟

یک بازار بالقوه بخشی از بازار است که در آینده می‌توانید آن را به‌دست آورید. این بازار شامل تمام افرادی می‌شود که در حال حاضر از شما خرید نمی‌کنند، اما ممکن است مشتری شما شوند. ممکن است محصولات و کالاهای جدیدی را بخردند که هنوز تولید نکرده‌اید یا ممکن است محصولات و کالاهایی را بخردند که در آینده توسعه می‌دهید، بازاریابی می‌کنید یا تحت برند خود یا دیگری معرفی می‌کنید.

چطور یک بازار بالقوه را شناسایی می‌کنید؟

بازار بالقوه خود را باید با استفاده مخاطبان فعلی خود بسنجید. به این منظور باید به بیرون از یک محدوده سنی خاص، جنسیت خاص و موقعیت اجتماعی و اقتصادی خاص باشید و نیازهای خاص آنها را مورد بررسی قرار دهید. شاید در پی توسعه گروهی از افراد باشید که پیش از این به آنها می‌فروختید یا شاید باید در پی یافتن گروه‌هایی باشید که پیش از این اصلا به آنها توجهی نداشته‌اید. به عنوان مثال شرکتی که تنها به محدوده سنی ۲۵ تا ۵۵ می‌فروخته است یا یک محصول جدید یا تغییر یافته شروع به فروش به افراد ۱۸ تا ۳۴ سال بکند.



هدف بازار بالقوه چیست؟

گفتیم بازار بالقوه بازاری است که می‌توانید در آینده در پی آن باشید و به جد اگر روی آن متمرکز باشید درآمد آینده شما را تأمین خواهد کرد. با این وجود، بدون تمرکز قادر به کسب درآمد و پول نخواهید بود و البته باید به شدت در مورد این بازار فکر کنید. تعیین اهداف جدید برای آینده ضروری است. می‌توانید به فروش فعلی تکیه کنید، اما این فروش کاری برای آینده شما نمی‌کند. درک بازار بالقوه اثبات می‌کند که آینده‌ای دارید.

چند بازار بالقوه وجود دارد؟

تعداد نامحدودی بازار بالقوه وجود دارد. هر بار که یک مشتری جدید پیدا می‌کنید که قصد فروش به وی را دارید، در واقع یک بازار بالقوه جدید پیدا کرده‌اید و البته باید توجه کنید که پیش از برداشتن قدمی رو به جلو به تمام جوانب آن توجه کرده باشید. با تیم خود جلسه داشته باشید و به بررسی هر نوع شخصی بپردازید که قصد خرید از شما را دارد و هیچ کس را استثنا نکنید.

یافتن یک بازار بالقوه چقدر زمان می‌برد؟

برای یافتن بازارهای بالقوه برای همه محصولات خود نیاز به صرف زمان بسیار زیادی دارید و این کار را هر ساله باید تکرار کنید. می‌توانید محصولات فوق‌العاده‌ای بسازید که برای یک بازار بالقوه جدید جالب باشد، اما باز هم باید به فکر محصول فوق‌العاده بعدی باشید. با کمک تیم خود به جست‌وجو ادامه دهید تا هیچ کس و هیچ چیزی را از دست ندهید. پس از یافتن قدم‌های لازم برای رسیدن به بازار بالقوه خودتان چه مواردی هستند؟

مطمئن شوید پس از یافتن یک بازار بالقوه کلید اصلی رساندن پیام درست و در زمان درست به آنهاست. پس از شناسایی آنها، شناسایی راه ارتباطی درست با آنها درست است. به عنوان مثال گروه‌های جمعیتی که به شما کمک می‌کنند تا محل یافتن خودشان را بیابید، کدام گروه‌ها هستند؟ حالا که این دو موضوع را در ذهن دارید، رساندن پیام و چگونگی ایجاد یک ارتباط؛ باید طرح بازاریابی خود برای بازاریابی و فروش به آن بازار بالقوه را شخصی‌سازی کنید. این کار نه تنها نیاز به پیام‌رسانی درست دارد، بلکه نیازمند کانال‌های بازاریابی و رسانه‌های درست هم هست، همچنین باید بودجه بازاریابی درست را نیز در این رابطه تعیین کنید. ورود به بازارهای بالقوه جدید نیاز به برنامه‌ریزی و مطالعه بسیار زیادی دارد.

منبع: ibazaryabi

بازاریابی موفق با ساخت پادکست

هر آنچه برای شروع ضبط پادکست باید بدانیم

ترجمه: علی آل علی



آیا تا به حال به همراهی با چند هزار نفر به‌طور هم‌زمان در پیاده‌روی صبحگاهی فکر کرده‌اید؟ شاید این موضوع عجیب و غیرممکن به نظر برسد. با این حال افرادی که صبح خود را با هندزفری و فایل‌های صوتی موسوم به پادکست شروع می‌کنند، این امکان را در اختیار سازندگان آن قرار می‌دهند. به عنوان یک پلتفرم اطلاع‌رسانی، پادکست در حال حاضر از محبوبیت بالایی برخوردار است. باتوجه به آمار Nielsen از هر ۱۰ نفر به‌طور متوسط شش نفر مداوم به پادکست گوش می‌دهند. همچنین ۱۱۲ میلیون آمریکایی (۴۰ درصد جمعیت این کشور) حداقل یکبار به این مجموعه صوتی گوش فراداده‌اند. با این حساب علاقه فراگیر بازاریاب‌ها به ساخت پادکست و جذب مخاطب با استفاده از آن چندان عجیب و دور از ذهن به نظر نمی‌رسد. یکی از مزیت‌های اصلی پادکست‌ها استفاده تقریباً برابر مردها و زن‌ها از آن است. در واقع مشکلی که بسیاری از بازاریاب‌ها با آن دست‌وپنجه نرم می‌کنند، تولید محتوای مورد علاقه هر دو گروه آقایان و خانم‌هاست. استفاده ۵۶ درصدی آقایان از پادکست در برابر ۴۴ درصد از خانم‌ها تنوع تقریباً برابری را پیش روی دست‌اندرکاران بازاریابی قرار می‌دهد.

صرف‌نظر از آمارهای دقیق باید پیش از شروع به ساخت پادکست به وضعیت کسب‌وکارمان نیز توجه کنیم. برای اساس اگرچه متوسط پادکست‌ها حدود ۶۷ میلیون شنونده ماهانه دارند، اما وضعیت کسب‌وکار نیز در این آمار سهیم است. به عبارت واضح‌تر، بسیاری از کسب‌وکارهای کوچک از حداقل تعداد مخاطب‌های مورد نیاز برای راه‌اندازی سرویس صوتی برخوردار نیستند. باین حال اگر کسب‌وکار شما از مقدار مشخصی از مشتریان ثابت برخوردار است که مانع از صرف هزینه‌های بی‌نتیجه روی چنین پروژه‌ای می‌شود، تولید پادکست یکی از راهکارهای جذاب برای جلب مخاطب است.

اگر تا به حال پشت میکروفن قرار نگرفته‌اید، نیازی به استرس بیش از اندازه نیست. در واقع برخی از راهکارهای ساخت پادکست حتی برای افراد بسیار مبتدی نیز مفید خواهد بود. در اینجا «درو مک‌لن» چند نکته مهم در خصوص ساخت پادکست را مورد بررسی قرار خواهد داد.

تهیه لیست دقیق از کارها

هنگامی که برای نخستین بار قصد تهیه پادکست داشته‌اید، به‌طور مداوم دنبال موضوعات جذاب برای بحث بودم. خوشبختانه نخستین تجربه من همراه با یک تیم نسبتاً حرفه‌ای بود. در این فرآیند یاد گرفتم که باید هرآنچه قصد دستیابی به آن را دارم در فهرستی یادداشت کنم.

بازاریابی خلاق

از یک خواننده راک محلی را به عنوان میهمان نخست پیشنهاد کرد. موضوع بحث نیز در مورد ظرفیت‌های موسیقی راک در بازاریابی و تبلیغات بود. علاوه بر آن موسیقیدان، در طول بحث از نظر همکاران مختلف نیز استفاده کردم. به این ترتیب آن پادکست شروعی توفانی برای مجموعه به ارمغان آورد.

آنالیز آمار دانلودها

راب والسج یکی از چهره‌های شناخته شده در دنیای تولید پادکست‌هاست. جندی پیش شانس این را داشتیم که با وی در یک مجموعه پادکست همکاری کنیم. هنگامی که کار ضبط پادکست تمام شد، در حین گفت‌وگوی دوستانه نکته مهمی را به من گوشزد کرد. راب توصیه کرد که آمار دانلودهای فایل هر قسمت را به‌طور دقیق بررسی کنیم. براین اساس در طول زمان از تغییر مخاطب‌ها آگاه می‌شوم و در موقع مناسب دست به اقدام درست خواهم زد.

بسیاری از تولیدکنندگان پادکست نگران آینده مجموعه‌شان هستند. براین اساس راب والسج دستیابی به حداقل ۵۰۰ مخاطب در ۱۰ قسمت نخست هر مجموعه‌ای را نشانه‌ای مناسب به معنای مسیر درست تیم سازنده معرفی می‌کند. با این حال به یاد داشته باشید که آمار دانلود تنها معیار موفقیت نیست. در واقع با توجه به وضعیت خاص هر کسب‌وکار فقط شما قادر به تشخیص و معرفی معیار صحیح موفقیت در تولید پادکست هستید.

تولید محتوای باکیفیت به‌طور مداوم بدون شک هر مجموعه‌ای شامل یک یا دو قسمت بی‌کیفیت نیز هست. این امر اختصاص به دنیای پادکست‌ها ندارد. در زمینه تلویزیون یا حتی آثار سینمایی نیز این امر رایج است. با این حال اگر کیفیت بد تولیدات برای مدتی ادامه پیدا کند، به زودی شاهد ریزش شمار زیادی از مخاطب‌ها خواهیم بود. بر همین اساس باید به دنبال راهکاری به منظور جلوگیری از انتشار پادکست‌های بی‌کیفیت باشیم.

یکی از راهکارهای رایج در این زمینه استفاده از فرآیند بازبینی به عنوان گام آخر پیش از انتشار رسمی هر قسمت است. براین اساس فرصت کافی برای ضبط مجدد فایل در اختیار تولیدکنندگان قرار خواهد گرفت. همچنین نباید در تولید قسمت‌ها عجله به خرج داد. به عنوان مثال برخی از تولیدکنندگان در طول سال بیش از ۲۰۰ پادکست منتشر می‌کنند. این حجم وسیع از فایل‌ها فرصت مناسب برای دانلود و توجه را از مخاطب سلب خواهد کرد. بر همین اساس شاید تولید قسمت‌های کمتر و توجه بیشتر به محتوای بحث راهکار بلندمدت‌تری باشد.

منبع: hubspot

پرفروش‌ترین محصولات جهان
در تمام دوران‌ها^(۲)

مترجم: امیرآل 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 پرفروش‌ترین 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. دیروز چهار محصول پرفروش تاریخ حضورتان معرفی شد، در ادامه چهار محصول پرفروش دیگر را مرور می‌کنیم.

۵- آی‌پد

گروه: تبلت

میزان فروش: ۲۱۱ میلیون دستگاه

شرکت مادر: اپل

شرکتی چندملیتی آمریکایی است که در زمینه طراحی و ساخت لوازم الکترونیکی مصرفی و نرم‌افزار کامپیوتر فعالیت می‌کند. معروف‌ترین و در عین حال پرفروش‌ترین محصول این شرکت آی‌پد نام دارد که در شاخه تبلت‌ها قرار می‌گیرد. این محصول نخستین بار در ژانویه ۲۰۱۰ به بازار عرضه شد و در مدت زمان اندک توانست جایگاه فوق‌العاده‌ای برای خود در دل بازار پیدا کند. در حال حاضر نسل پنجم این محصول در اختیار کاربران قرار گرفته است.

۶- برادران سوپر ماریو

گروه: بازی ویدئویی

میزان فروش: ۲۶۲ میلیون عدد

شرکت مادر: نینتندو



نینتندو شرکت چندملیتی تولیدکننده بازی‌های رایانه‌ای است که در سال ۱۸۸۹ در شهر کیوتو ژاپن تأسیس شد. محصول جهانی این شرکت (برادران سوپر ماریو) در سال ۱۹۸۵ توسط شرکت ژاپنی نینتندو برای کنسول‌های ان‌ای‌اس به بازار عرضه شد. اغراق آمیز نیست اگر این محصول را عامل موفقیت شرکت نینتندو بدانیم. اگرچه این محصول سال‌ها پیش و در قالبی بسیار ساده معرفی شد، با این حال به روزرسانی‌های متعدد و فضای نوستالژیک حاکم بر آن باعث شده است تا هنوز هم از طرفداران بسیاری برخوردار باشد.

۷- آلبوم تریلر

گروه: موسیقی

میزان فروش: ۷۰ میلیون نسخه

شرکت مادر: اپیک رکوردز

سلطان پاپ لقبی است که به خواننده، ترانه‌سرا، تهیه‌کننده موسیقی و هنرپیشه اهل ایالات متحده آمریکا، مایکل جکسون اطلاق می‌شود. میزان محبوبیت وی در مقایسه سایر هنرمندان به مراتب بالاتر بوده و همین امر باعث شده است تا نام وی به یکی از قدرتمندترین برندهای حال حاضر حتی پس از مرگ وی تبدیل شود. آلبوم تریلر او که در سال ۱۹۸۲ منتشر شد، با فروش بیش از ۷۰ میلیون نسخه در جهان، پرفروش‌ترین آلبوم تاریخ موسیقی محسوب می‌شود.

۸- هری پاتر

گروه: کتاب

میزان فروش: ۴۵۰ میلیون نسخه

شرکت مادر: اسکلاستیک (ناشر)

اسکلاستیک در واقع یک انتشارات واقع در آمریکای شمالی است که بیشتر علت شهرت آن فروش کتاب‌ها در باشگاه کتاب (خرید و فروش اشتراکی) و داشتن نمایندگی فروش هری‌پاتر در آمریکا است. این شرکت همچنین بزرگ‌ترین ناشر کتاب‌های کودکان محسوب می‌شود. هری نیز نام مجموعه داستان‌های نویسنده مشهور جی. کی. رولینگ است که تاکنون نسخه‌های بسیاری از آن به چاپ رسیده و از طرفداران بسیاری برخوردار است.

منبع: time



طراحی محیط کار در مورد رضایت کارکنان به ما چه می آموزد؟

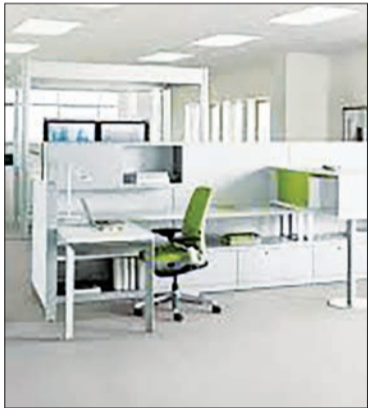
مقاله طراحی محیط کار هنوز جای پیشرفت زیادی دارد. با اینکه معماران و طراحان داخلی چندین دهه است در تلاش برای تطبیق محیط کار با خواسته‌های متغیر کارکنان، به تدوین اصول و قواعدی نوآورانه‌ای در این زمینه پرداخته‌اند، به نقل از مقاله‌ای به قلم نیکول سوال در مجله نیویورک تایمز، حفظ رضایت کارکنان در محل کار می‌تواند هدف دشواری باشد.

در ادامه سه درسی را که می‌توان از یک قرن تغییر و تحول در عرصه طراحی محیط کار فراگرفت به نقل از تایمز از نظر بگذرانید.

۱- کارآمدی خوب است، اما همه چیز به کارآمدی خلاصه نمی‌شود

در مقاله‌ای تحت عنوان «مدیریت علمی محیط کار» به قلم دبلیو اچ لینگول که در سال ۱۹۱۷ به چاپ رسیده، آمده است: آبنمایی که در محل نادرستی از محیط کار قرار گرفته باشد باعث خواهد شد کارکنان در سال ده‌ها هزار مایل مسیر اضافه را داخل دفتر طی کنند. به همین دلیل بسیاری از محیط‌های کاری روی طراحی کارآمدی تکیه کردند که تمرکز شدیدی روی بازده داشته است. اینگونه محیط‌های کاری اغلب از چندین ردیف میزهای مجزا تشکیل می‌شد که به افراد اجازه می‌داد به راحتی عبور و مرور داشته باشند.

با این حال، خستگی کارکنان از چنین محیط کاربردی ناشی از طراحی کارآمد، درس مهمی برای طراحان داشت: محیط کار خود را به گونه‌ای طراحی نکنید که کارکنان را از مرتبه انسانی به درجه اعداد و ارقام تنزل دهد.



۲- در استفاده از فضاهای باز زیاد روی نکتید هم استراتژا پها و هم شرکت‌های بزرگ به دنبال راه‌هایی برای تشویق کارکنان به کار گروهی هستند، اما طراحی‌های باز در این زمینه جادو نمی‌کنند. به نقل از پژوهشی که در سال ۲۰۱۳ در ژورنال روان‌شناسی محیطی به چاپ رسید، ۵۰ درصد از کارکنانی که در محیط‌های کاری باز به کار مشغول بودند از تأثیر ناشی این مسئله بر حرم خصوصی خود و آزردهی ناشی از سر و صدای اطراف گله کرده‌اند، ۳۰ درصد از آنها نیز اعتقاد داشته‌اند از لحاظ بصری به حرم خصوصی بیشتری احتیاج دارند.

بنابراین، اگر برای طراحی محیط شرکت خود قصد استفاده از طرح‌های باز را دارید، از فراهم کردن نوعی حرم خصوصی برای کارکنان و اعضای تیم خود اطمینان حاصل کنید.

۳- روی طراحی «مطابق با اخلاق حرفه‌ای» تمرکز کنید

شرکت طراحی تکنیون سال گذشته مقاله‌ای درباره طراحی محیط کار و ترکیبی از اخلاق و اقتصاد منتشر کرد که می‌تواند باعث بالا بردن رضایت کارکنان در محل کارشان شود. تایمز در این باره می‌نویسد: «ایده این است که طراحی، با ترغیب نرم کارکنان به تحرک و فعالیت بیشتر، درآمیختن طبیعت با استفاده سخاوتمندانه از گیاهان و نورپردازی بهتر و خلق محیط‌های خلاقانه از طریق به کارگیری مواد گوناگون و القای بافت‌ها و حال و هوای مختلف، به شکل‌گیری محیط کاری مطابق با اخلاق حرفه‌ای کمک کند». به بیان ساده، برای آنکه به کارمندان خود انگیزه کاری لازم را بدهید، به دنبال ترویج فعالیت بدنی در محیطی روشن و متنوع باشید.

یکی از تازه‌ترین مسائلی که در ارتباط با طراحی محیط کار مطرح شده این است که قسرار دادن ابزارهایی مثل تبلت در اختیار کارمندان، به راحتی می‌تواند شریایی را فراهم آورد که کار آنها به منزل‌شان تسری پیدا کند. شما هم مثل خیلی‌های دیگر می‌خواهید محیط کاری فراهم کنید که در آن بتوان از فناوری بهترین استفاده را برد، اما از طرف دیگر باید کارمندان خود را به حفظ تعادل میان زندگی شغلی و شخصی خودشان تشویق کنید. یک راه برای این کار می‌تواند منع ارسال ایمیل‌های کاری خارج از ساعات کاری افراد باشد.

تایمز می‌نویسد: «محیط‌های کاری نه تنها به بقای خود ادامه داده‌اند، بلکه بزرگ‌تر، عجیب و غریب‌تر و تعجب‌برانگیزتر هم شده‌اند. این نشانه‌ای بر حضور بیش از حد آنها در زندگی روزمره ماست.»

منبع: inc/digiato

مترجم: امیرآل علی

همواره این پرسش مطرح است که آیا تنها راه موفقیت از طریق کسب مدارک علمی است. اگرچه باور عمومی در این زمینه مثبت است، با این حال واقعیت این است که هیچ دلیلی وجود ندارد که شما حتما بسیاری از درس‌ها را یاد بگیرید تا بتوانید به رویاهای خود دست پیدا کنید. با این حال این امر به

آیا مدرک تحصیلی ضامن موفقیت است؟

بررسی افرادی که بدون در اختیار داشتن مدرک تحصیلی قابل توجه، توانسته‌اند به قله‌های موفقیت دست پیدا کنند

معنای این نیست که از همین امروز دست از تحصیل بکشید و به دنبال اهداف خود در زندگی بروید. این مقاله تحت هیچ شریایی قصد آن را ندارد که اهمیت تحصیل را زیر سؤال برد. در واقع هدف این است که بدانید تنها راه پیش روی شما تحصیل نیست و برای برخی از افراد کنار گذاشتن آن باعث خواهد شد زمانی مناسب برای پرداختن به ایده‌های خود داشته باشند که می‌تواند موفقیت بسیاری را برای آنها به همراه

داشته باشد. توجه داشته باشید که تحصیل و رفتن به دانشگاه در صورتی که علاقه شما در جهت دیگری باشد، باعث خواهد شد عمر خود را در مسیری تلف کنید که تمایلی را که ضامن موفقیت شما خواهد بود نسبت به آن ندارید. برای اثبات این موضوع که همواره نباید برای رسیدن به رویاهای خود به دنبال مدرک باشید به معرفی چند نمونه در این رابطه خواهیم پرداخت.



۶- استیون اسپیلبرگ
استیون اسپیلبرگ از مشهورترین کارگردانان جهان است که موفق به دریافت سه جایزه اسکار شده است. جالب است بدانید وی به سه متوالی در دانشکده هنر و موسیقی رد شده است، با این حال این امر باعث نشد از رویای خود دست بکشد و شکست متوالی در این رابطه را سدی برای خود بداند. وی در نهایت توانست در دانشکده مذکور فارغ‌التحصیل و به بزرگ‌ترین افتخار این مؤسسه آموزشی تبدیل شود.

۷- کامرون دیاز
کامرون دیاز مانکن و بازیگر جهانی است که در سن ۱۶ سالگی از مدرسه اخراج شد و به جای سرزنش خود از همان سال به صورت حرفه‌ای وارد حوزه مدینگ گشت. موفقیت وی در این عرصه در کمتر از پنج سال کارگردانان بسیاری را متوجه او ساخت که شروع آن فیلم ماسک بوده است. از نکات جالب زندگی وی دوستی با درو بریمور (دیگر فرد معرفی شده در لیست) از همان ابتدای کودکی است.

منبع: businessinsider

بازیگر مطرح سینمای هالیوود دبیرستان خود را به پایان نرسانده و با این تصمیم تمام تمرکز خود را روی موفقیت در بازیگری گذاشته است. بدون تردید این تصمیم برای وی موفقیت‌آمیز بوده و باعث شده او بتواند در همان ابتدای راه در فیلم‌های شاهکاری نظیر تی‌تی، موجود فضایی شاهکار تهیه‌کننده معروف استیون اسپیلبرگ به ایفای نقش بپردازد. در تابلوی افتخارات وی یک جایزه اسکار حضور در لیست پول‌سازترین بازیگران تاریخ سینما در کنار انجام کارهای متعدد، به چشم می‌خورد.

۴- بندیک کمبریج
امروزه کمتر کسی را می‌توانید بیابید که بندیک کمبریج را نشناسد. وی در زمینه بازیگری توانسته به شهرتی مثال‌زدنی در جهان دست پیدا کند. وی دلیل آن را به تأخیر انداختن درس خود دانسته که باعث شده به صورت حرفه‌ای و تمام وقت به بازیگری بپردازد. بزرگ‌ترین آرزوی وی دستیابی به جایزه

در حالی که ثمر رسیده است که وی تحصیل را تنها در ۱۶ سالگی کنار گذاشته است. باور این موضوع برای افرادی که مجردی را نیازمند مدارک بالا می‌دانند یک نمونه بسیار جالب خواهد بود. وی در رابطه با اوضاع تحصیلی خود بیان داشته است که هیچ‌گاه مردم در رابطه با افرادی که ترک تحصیل می‌کنند به تباهی کشیده شدن است، با این حال وی توانست با پرداختن به ایده درست خود به موفقیتی به مراتب بالاتر از تمامی هم‌کلاسی‌های خود دست پیدا کند.

۲- سیمون کاول
سیمون کاول خواننده و مجری مشهور و صاحب سبکی است که طی دوسال (۲۰۰۴ و ۲۰۱۰) در لیست روزنامه تایمز به عنوان ۱۰۰ شخصیت تأثیرگذار جهان قرار گرفته است. این حجم از موفقیت

۳- درو بریمور
درو بریمور تهیه‌کننده و



کارآفرینی



اگر می‌خواهید در کسب‌وکار موفق شوید، اول این مهارت‌ها را کسب کنید

۱۵ مهارتی که هر کارآفرین باید در سال ۲۰۱۸ کسب کند (۱)

مترجم: مژگان گوران

اکثر کارآفرینان و افراد حرفه‌ای با انگیزه، از اهمیت سرمایه‌گذاری روی خودشان - ساختن مهارت‌های با ارزش و افزایش نقاط قوت خود در طول زمان - آگاهند. تاکنون صاحبان مشاغل بسیاری، برنامه‌های کسب‌وکار خود را برای کارهایی که می‌خواهند در سال ۲۰۱۸ انجام دهند، مشخص کرده‌اند. برنامه‌های جدید آنها شامل رشد اهدافی که می‌خواهند به آنها دست یابند، محصولاتی که می‌خواهند راه‌اندازی کنند، بازارهایی که قصد ورود به آنها را دارند، رویدادهایی که می‌خواهند در آن شرکت کنند و روابطی که می‌خواهند بسازند، می‌شود. اگر شما هم چنین اهداف مشخصی دارید، برنامه سالانه خود را مشخص کنید. همین، شروع بزرگی است. به هر حال، تعیین اهداف کسب مهارت که به موفق‌تر شدن شما در کسب‌وکار کمک می‌کند نیز به همین اندازه اهمیت دارد. سرمایه‌گذاری روی مهارت‌های خود، هیچ وقت حرکت بدی نیست. این سرمایه‌گذاری می‌تواند زمان گذاشتن برای بهبود ضعف‌های‌تان باشد، یا استخدام یک مربی که شما را بر اساس یکی از نقاط قوت‌تان وارد یک زمینه کاری جدید کند. با ادامه رشد اقتصادی ایالات متحده و کاهش نرخ بیکاری، چشم‌انداز کسب‌وکار، نه تنها رقابتی، بلکه غیر قابل پیش‌بینی نیز شده است.

در واقع، در گزارش جدید Deloitte، چنین پیش‌بینی شده که سال ۲۰۱۸، آشفته‌ترین سال در دنیای کسب‌وکار خواهد بود که با تغییرات اساسی در نحوه تعامل شرکت‌ها با مشتریان و نحوه یادگیری مهارت توسط افراد همراه است. سؤال منطقی بعدی برای کارآفرین این است که کدام مهارت‌ها بیشتر از بقیه، بازی را در سال ۲۰۱۸ تغییر خواهند داد؟

حالا زمان انتخاب مسیر، خریدن کتاب، استخدام مربی و باز کردن ذهن‌تان است، زیرا ۱۵ مهارت برتری که کارآفرینان باید در سال ۲۰۱۸ کسب کنند در اینجا آمده است:

۱. ارتباط

اگر ارتباط، هدف، شفافیت و تأثیر نداشته باشد، کسب‌وکار‌تان به سرعت از خوب به بد تبدیل می‌شود. در واقع، ارتباط مؤثر می‌تواند یک ایده را کاملا متحول کند و زندگی جدیدی را به محصول یا برند هدیه دهد. استیو جابز، فقط نابغه طراحی و خلاقیت نبود، یک منبع آگاه و اطلاع‌رسان قوی نیز بود. وقت بگذارید و سخنرانی‌های مهم و سخنانش در مورد بازاریابی را دوباره بررسی کنید. خیلی زود می‌فهمید که او چگونه ایل را به یکی از ارزشمندترین شرکت‌های دنیا تبدیل کرد. متخصصان و روان‌شناسان زیادی معتقدند که ارتباط، مهم‌ترین مهارتی است که یک کارآفرین می‌تواند یاد بگیرد.

۲. همدلی

توانایی ارتباط درست، درک و همدلی با مشتریان، در پیدایش و افزایش مخاطبان اهمیت بسیاری دارد. همدلی به شما کمک می‌کند چالش‌های مخاطب خود را ارزیابی، موانع سر راه آنها را مشخص کنید و بفهمید که آیا واقعا می‌خواهند برای راه‌حل‌های شما هزینه‌ای بپردازند یا نه. براساس تحقیقات انجام شده، عدم وجود همدلی در بازار، عامل اساسی شکست استراتژا پهاست. مشتری‌های شما می‌دانند که شما واقعا به آنها اهمیت می‌دهید یا نه. زمانی که تصمیم می‌گیرید در مشکلات، چالش‌ها و موقعیت‌های خاص آنها از خود همدلی نشان دهید، فضای جدیدی را در ارتباط با آنها باز می‌کنید؛ فضایی که بیشتر حول کمک به حل مشکل آنها ایجاد شده است تا اطمینان از اینکه پولی دریافت می‌کنید یا نه.

۳. برندینگ شخصی

همه چیز دارد به سمت گیگ اکونومی می‌رود که در آن، کارآفرینان، فریلنسرها (آزادکارها) و حتی متخصصان مشاغل، سریع‌تر و بیشتر از قبل، ایده‌ها، استراتژا پها و حتی کارمندان را عوض می‌کنند. این مسئله، به این معناست که اشتغال، اهمیت بسیاری دارد و جریان جدید، برند شخصی شماست. پیامی جامع درباره خودتان که از حضور آنلاین شما، شهرت حرفه‌ای، دایره‌اترگذاری و اطمینانی که از دوستان، دنبال‌کنندگان، مشتریان، کارمندان و عموم دریافت می‌کنید، جمع‌آوری شده است. شما نمی‌خواهید که بدون یک برند شخصی قوی، وارد بازار شوید و بدون شک، خواستار شهرت منفی آنلاین نیز نیستید.

۴. تنظیم استراتژی

حالا زمانی نیست که بدون برنامه بتوانید برای کسب‌وکار خود کاری کنید. با وجود تعهدات و مسائل بی‌شماری که می‌خواهند توجه ما را انحصارا به خودشان جلب کنند، تمایل به برنامه‌ریزی - از فهرست‌های روزانه گرفته تا تصمیمات مهم بلندمدت - به مسئله‌ای ضروری برای پابرجا ماندن شغل و کسب‌وکار تبدیل شده است. در سال ۲۰۱۸، باید توانایی برنامه‌ریزی برای دستیابی به اهداف بلندمدت را یاد بگیرید. با تبدیل اهداف بزرگ به پیروزی‌های کوچک و تدریجی شروع کنید. این کار، در طول زمان به موفقیت‌های بزرگ می‌انجامد.

ادامه دارد...

منبع: thebalance

مدیرکل منابع طبیعی استان مرکزی خبر داد

کاهش ۸۰ درصدی آتش سوزی در مراتع استان مرکزی نسبت به سال گذشته

اراک - مینورستمی - مدیرکل منابع طبیعی و آبخیزداری استان مرکزی از کاهش ۸۰ درصدی وقوع آتش سوزی در مراتع استان طی ده ماهه سال جاری نسبت به مدت مشابه سال گذشته خبر داد. یوسف یوسفی در جلسه هم اندیشی شورای هماهنگی مدیریت بحران استان مرکزی در اراک اظهار داشت: یکی از بحران های رایج دنیا موضوع وقوع آتش سوزی در جنگل ها و مراتع است که ایران و استان مرکزی از این قاعده مستثنا نیستند و در قانون اساسی و قوانین جاری کشور به این موضوع توجه شده است. وی افزود: در استان مرکزی با برنامه ریزی های انجام شده و فرهنگ سازی طی سال جاری نسبت به سال گذشته حدود ۸۰ درصد کاهش آتش سوزی در مراتع ثبت شده یعنی در سال گذشته ۱۰۷۹ هکتار از مراتع استان طعمه آتش شدند، در حالی که طی سال جاری این میزان به ۲۴۱ هکتار کاهش یافته است. یوسفی با اشاره به اینکه حدود ۹۵ درصد آتش سوزی ها در مراتع عامل انسانی دارد، بیان داشت: هماهنگی جدی و اساسی در مدیریت بحران و شورای هماهنگی مدیریت بحران در استانداری که حاصل آن جلسات، ۲۰ مصوبه ابلاغی به دستگاههای اجرایی بود، می تواند عامل اساسی در کاهش آتش سوزی در مراتع باشد که مهمترین مصوبات آن موضوع تشکیل کمیته اضطراری آتش سوزی در شهرستان های استان بود. مدیر کل منابع طبیعی و آبخیزداری استان مرکزی خاطر نشان کرد: تشکیل کمیته اضطرار موجب شد تا در زمینه پیشگیری حرکت بیشتری از سوی فرمانداری ها اعمال شود. ما هم با توجه به شهرستان هایی که بحرانی تر بودند با فرمانداران جلسه گذاشتیم و در مورد پیشگیری هماهنگی های لازم مورد بررسی قرار گرفت و آموزش های لازم هم ارائه شد. وی تصریح کرد: حضور سازمان تبلیغات اسلامی و روحانیون و امام جماعات نیز در فرهنگ سازی بسیار تاثیر گذار بود و مورد دیگر هم که با هماهنگی نیروی انتظامی صورت گرفت این بود که تلفن ۱۱۰ به کمک آمد و هر جا که آتش سوزی اتفاق می افتاد سریع برای اطفا حریق هماهنگی ها انجام می شد.



شهر دار محمدیه:

تمام هزینه های جابه جایی عوارضی قزوین - تهران را می دهیم

قزوین - خبرنگار فرصت امروز - شهردار محمدیه در دیدار با اعضای کمیسیون اجتماعی مجلس گفت: شهرداری محمدیه برای رفاه حال مردم مهرگان در صورت موافقت هزینه جابه جایی عوارضی تقبل میکند مهندس لطفی افزود: مشکلات مهرگان به دلیل اشکالات زیرساختی بسیار گسترده است. ایشان با اشاره به اینکه اعتبار این شهرک در دست مسکن و شهر سازی است گفت: شهرهای در حال حاضر به دلیل کمبود بودجه برای تامین اعتبار سرانه شهرک مهرگان دچار مشکل است. وی برای تحویل این شهرک به مسکن و شهرسازی اعلام آمادگی کرد و ادامه داد: شهرک در دست شهرداری و اعتبار شهرک در اختیار مسکن و شهر سازی است. نماینده مردم قزوین، البرز و آبیک هم در این دیدار با اشاره به مشکلات متعدد این شهرک گفت با وجود ۲۷ هزار مسکن مهر متأسفانه کل امکانات شهرک مهرگان دو مسجد و دو سالن ورزشی است. به گفته داود محمدی: در این شهرک بسترهای فرهنگی، امنیتی و بهداشتی فراهم نشده و مطالبات مردم در این زمینه به حق است. فرماندار شهرستان البرز هم با اشاره به ضعف بسترهای فرهنگی در این شهرک گفت: با تمرکز حاشیه نشینان استان در مهرگان آسیبهایی اجتماعی بسیاری متوجه این شهرک شده است.



مدیر عامل شرکت توزیع برق ایلام خبر داد

کاهش تلفات انرژی صیانت از صنعت برق است

ایلام - هدی منصوری - مدیر عامل شرکت توزیع برق ایلام در آیین اختتامیه همایش مشترک مجریان طرح کاهش تلفات انرژی شرکت های مشهد و ایلام ضمن تقدیر از حضور با سخاوت مجریان کاهش تلفات مشهد و اقامت در استان ایلام برای هم افزایی در این حوزه گفت: تلفات انرژی الکتریکی در حال حاضر به عنوان یک مقوله حیثیتی برای شرکت های توزیع مطرح است و باید در این رابطه اهتمام بیشتری مصرف شود. دکتر هادی شیرخانی ادامه داد: صنعت برق با نثار سه نوع پاره در حال تحمل فشار بسیار سنگینی است و در این شرایط وجود تلفات انرژی می تواند پایه های این صنعت را سست نماید. وی تصریح کرد: برگزاری این نوع جلسات و حضور همکارانی که در حوزه کاهش تلفات در حال حاضر در شرایط بهتری به سر می برند از سویی و انتقال تجربیات آن ها می تواند در راستای تبیین یک برنامه مدون و کاربردی برای رسیدن به استانداردهای این شاخص بسیار مهم و کارآمد تلقی گردد.



معاون استاندار گلستان:

شهرک های صنعتی باید تقویت شود

گرگان - خبرنگار فرصت امروز - معاون هماهنگی امور اقتصادی و توسعه منابع انسانی استانداری گلستان بر تقویت و حمایت از شهرک های صنعتی این استان تاکید کرد. به گزارش روابط عمومی شرکت شهرک های صنعتی گلستان، محمود ربیعی در بازدید از منطقه ویژه اقتصادی اترک اظهار داشت: فعالیت و رونق شهرک های صنعتی می تواند نقش موثری در ایجاد اشتغال داشته باشد. وی با اشاره به اینکه توسعه شهرک ها و نواحی صنعتی با حمایت از صنعتگر محقق می شود افزود: تمام تلاش ما برای حمایت از تولید در استان به کار گرفته می شود. ربیعی ادامه داد: گلستان ظرفیت ها و توانمندی های بالایی در بخش های اقتصادی دارد که شهرک های صنعتی از جمله این ظرفیت ها است. مدیرعامل شرکت شهرک های صنعتی استان گلستان نیز گفت: ۲۵۰ هکتار از منطقه ویژه اقتصادی اترک آماده واگذاری به متقاضیان سرمایه گذاری صنعتی است. حجت اله خلیل زاده اظهار داشت: تمامی امکانات مورد نیاز زیرساختی برای استقرار سرمایه گذار صنعتی در منطقه ویژه اقتصادی اترک تامین شده است. وی گفت: تلاش ها و اقدامات خوبی برای تامین زیرساخت های این منطقه ویژه طی چند سال گذشته صورت گرفته است و این وضعیت تداوم دارد. معاون هماهنگی امور اقتصادی استانداری گلستان به همراه هیئت همراه همچنین از واحد تولیدی لعل سقف هیرکان مستقر در منطقه ویژه اقتصادی اترک بازدید کرد.

حضور مدیر عامل شرکت گاز استان گلستان در مرکز سامد استان

گرگان - خبرنگار فرصت امروز - بر اساس برنامه ریزی انجام شده، مهندس صفر علی جمال لیوانی به همراه معاونین خود، سه شنبه ۲۶ دی ماه از ساعت ۹ صبح برای باسکوپی به سوالات و درخواست های شهروندان گلستانی در مرکز سامانه ارتباط مردم و دولت (سامد) استان حضور یافتند. به گزارش روابط عمومی، مدیر عامل شرکت گاز استان گلستان با حضور در این مرکز پس از استماع سؤالات، پیشنهادات و انتقادات هم استانیهای گرمی که از طریق شماره تماس ۱۱۱ که ۲ برقرارشده صورت زنده و مستقیم سوالات مورد نظرموظنان عزیز استان در بخشهای مختلف توسعه گاز رسانی، خدمات رسانی، اداری، نصب، اشعاع باستراک پذیری، امداد رسانی، اداری و سایر درخواستهای مرتبط را پاسخ گفتند و راهنمایی های لازم نیز ارائه گردید.

افتتاح مرکز ملاقات فرزندان طلاق با حضور مدیر کل بهزیستی مازندران

خانه مهر حلقه مفقوده در روند آسیب شناسی فرزندان طلاق بود

ساری - دهقان - دکتر آرام خانه مهر را حلقه مفقوده در روند آسیب شناسی فرزندان طلاق عنوان کرد و با بیان اینکه بیشتر فرزندان طلاق ناچار بودند در محیطی نامناسب با روحیاتشان، با والدین خود ملاقات کنند، گفت: در محیط جدید فرزندان طلاق در فضایی امن و مناسب، والدینشان را ملاقات خواهند کرد. ضمن اینکه از مشاوره و خدمات همکاران بهزیستی در جهت کاهش آسیب های ناشی از طلاق، بهره مند خواهند شد. مرکز ملاقات فرزندان طلاق (خانه مهر) با حضور دکتر سید سعید آرام، مدیر کل بهزیستی استان مازندران و حجت الاسلام سید مرتضی موسوی معاونت پیشگیری از وقوع جرم دادگستری کل مازندران افتتاح شد. به گزارش خبرنگار مازندران، دکتر آرام خانه مهر را حلقه مفقوده در روند آسیب شناسی فرزندان طلاق عنوان کرد و با بیان اینکه بیشتر فرزندان طلاق ناچار بودند در محیطی نامناسب با روحیاتشان، با والدین خود ملاقات کنند، گفت: در محیط جدید فرزندان طلاق در فضایی امن و مناسب، والدینشان را ملاقات خواهند کرد. ضمن اینکه از مشاوره و خدمات همکاران بهزیستی در جهت کاهش آسیب های ناشی از طلاق، بهره مند خواهند شد. مدیر کل بهزیستی مازندران مجموع خانه مهر در استان را ۱۷ مورد اعلام کرد و افزود: ۱۰ خانه مهر افتتاح شده است و مابقی طی هفته آینده تجهیز و راه اندازی خواهد شد. وی ضمن تقدیر از قوه قضاییه و همکاری های فی المابن، اقدامات انجام شده را در جهت کاهش آسیب های اجتماعی مثبت ارزیابی نمود و تصریح کرد: امید است تا با همکاری های انجام شده بتوانیم بعنوان عضوی از جامعه شرایطی را فراهم کنیم تا به هدف نهایی بهزیستی که بهتر زیستن است، دست پیدا کنیم.

افتتاح و کلنگ زنی عملیات گازرسانی ۸۲ روستای استان ایلام در دهه فجر

ایلام - خبرنگار فرصت امروز - مدیرعامل شرکت گاز استان ایلام از افتتاح و کلنگ زنی پروژه های گازرسانی در ایلام الله دهه مبارک فجر خبر داد و گفت: در دهه فجر امسال ۴۴ روستا در شهرستانهای ایلام، دهلران، دره شهر، بیره و ملکشاهی مشمل گاز آنها روشن و بیش از ۴۴۰ خانوار از نعمت گاز طبیعی برخوردار خواهند شد. مهندس شمس الهی از آغاز عملیات گاز رسانی به ۲۸ روستا با ۱۵۷۰ خانوار از توابع شهرستان های ایلام، سیروان و ابدانان خبر داد. مدیر عامل شرکت گاز استان ایلام همچنین از آغاز عملیات گازرسانی خط تقذیه شهرهای میمه و پهل زین آباد از توابع شهرستان دهلران و گازرسانی به ۵۸۸ خانوار خبر داد. شمس الهی یادآور شد: برای بهره برداری از پروژه های گازرسانی در دهه فجر در بخش روستایی ۳۵۰ کیلومتر خط تقذیه به شبکه اجرا و ۴۰۰ اشتعاب نصب گردیده است که با بهره برداری از این پروژه ها ضریب نفوذ برخورداری از گاز طبیعی در بخش روستایی به ۸۰ درصد خواهد رسید.

مدیرعامل شرکت مدیریت تولید برق هرمزگان خبرداد

تولید بیش از مرز ۲ میلیون مگاوات ساعت برق در ۱۰۰ روز نخست دولت دوازدهم در نیروگاه بندرعباس



بندرعباس - اشرف پورباقری - مدیرعامل شرکت مدیریت تولید برق هرمزگان از تولید بیش از ۲۰۲۳۵۷۶ مگاوات ساعت برق در صد روز نخست دولت دوازدهم در نیروگاه بندرعباس خبرداد. حجت اسدی ، در ارائه گزارش عملکرد صد روزه نخست دولت دوازدهم، یکی از اقدامات شاخص انجام شده در نیروگاه بندرعباس را تولید بیش از ۲۰۲۳۵۷۶ مگاوات ساعت برق عنوان کرد و گفت: این میزان تولید مربوط به چهار واحد بخار و دو واحد گازی هیتاجی می باشد که با توجه به شرایط ویژه آب و هوایی استان هرمزگان در طول این مدت چشمگیر است. وی میزان ۱۹۶۵۲۵۰ مگاوات ساعت مجموع تولیدی واحد های بخار و ۵۸۲۲۶ مگاوات ساعت تولیدی دو واحد گازی در نیروگاه بندرعباس عنوان کرد. مهندس اسدی گفت: علاوه بر فعالیت های تولیدی از دیگر شاخص های شرکت مدیریت تولید برق هرمزگان در صد روزه نخست آغاز دولت دوازدهم استفاده بهینه از سوخت گاز و به حداقل رساندن مصرف مازوت جهت تولید برق در نیروگاه بندرعباس بوده است که خوشبختانه این میزان تاثیر زیادی در کارکرد بهینه واحد ها داشته و به میزان قابل توجهی از آلودگی های زیست محیطی کاسته است. وی همچنین با اشاره به تعمیرات دوره ای انجام گرفته در این مدت زمان گفت: تعمیرات دوره ای پاییزه واحدهای ۱ و ۲ نیروگاه بندرعباس، همچنین اورهال نیمه اساسی واحد ۳ نیروگاه بندرعباس در کوتاه ترین زمان ممکن و با بهره وری بیشتر از دیگر اقدامات مهم انجام گرفته در حوزه تعمیرات و نگهداری می باشد که تاثیر زیادی در میزان تولید و بهره وری واحد های

های ادارات معین داخل استان ، شرکت در دوره های آموزشی نیروگاه ها در نیروگاه شهید رجایی ، اعزام نغات جهت شرکت در سمینار آموزشی پدافند در تهران وزارت کشور و برگزاری هفته نکوداشت پدافند غیر عامل عنوان کردوی در پایان ضمن قدردانی از کلیه پرسنل شرکت مدیریت تولید برق هرمزگان که در راستای تولید برق مستمر ایمن و اقتصادی در نیروگاه بندرعباس تلاش می نمایند افزود: سربلندی شرکت مدیریت تولید برق هرمزگان در عرصه صنعت برق کشور پس از لطف و عنایت باری تعالی؛ مروهون تلاش های خالصانه و متعهدانه نیروهای توانمندی است که صادقه برای بالندگی و تحقق اهداف راهبردی شرکت و صنعت برق کشور همواره می کوشند.

گفتنی است نیروگاه بندرعباس بزرگترین نیروگاه منطقه جنوب و جنوب شرقی کشور با ظرفیت اسمی ۱۳۲۰ مگاوات مشتمل بر چهار واحد بخار ۳۲۰ مگاواتی است که وظیفه تامین ۶۰ درصد برق استان هرمزگان را برعهده دارد . نیروگاه بندرعباس عنوان نیروگاه پیشرو در ساخت داخل قطعات نیروگاهی کشور رایدک می کشد.نیروگاه بندرعباس حیاتی ترین صنعت استان هرمزگان است که با روی کار آمدن دولت تدبیر و امید صنعت محور توسعه و پویایی کشور قرار گرفته است. مهم ترین بخش حوزه صنعت برق مربوط به حوزه تولید است. چرا که صنعت برق اصل پویایی و شکوفایی صنعت های دیگر است و به نوعی زیر ساخت زیر ساختها محسوب می شود. یکی از اهداف شرکت مدیریت تولید برق هرمزگان گام برداشتن در راستای اقتصاد مقاومتی است.

دبیر اقامه نماز شرکت پخش فرآورده های نفتی منطقه ساری خبر داد

نشست هم اندیشی ائمه جماعات صنعت نفت مازندران

با حضور پررنگ و مستمر ائمه جماعات شرکتهای نفتی و پرسنل مومن در حال انجام و در معنویات کارکنان اثر گذار است. دبیر اقامه نماز منطقه ساری افزود: تاکید به بررسی شرح وظایف روحانیون و ائمه جماعت شرکت از دیگر موضوعات این نشست بود که مورد بررسی قرار گرفت. عباس خلیل پور تعلیم همگام و در راستای دین با براری جامعه مفید و ضروری افزود: پیوند نماز و فرائض الهی سبب مصون ماندن افراد در جنگ نرم دشمن می گردد و امروز به برکت ولایت، انقلاب اسلامی و خون شهدا معنویت در سطح کشور حاکم است و نماز و اهمیت به آن نقش موثری در این خصوص داشته است. جلسه با بیان دیدگاه های روحانیون و تبادل نظرات جمعی درباره مدیریت کشور در اتحادیه قطار شهری منطقه ساری گزارشی از عملکرد ستاد اقامه نماز شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه ساری به حاضرین ارائه کرد. در پایان این مراسم ائمه جماعات، خادمین و فعالین اقامه نماز به بیان دیدگاهها، نظرات و پیشنهادهای خود در امر ترویج اقامه نماز و موضوعات فرهنگی پرداختند و از زحمات این عزیزان قدردانی و تقدیر شد.



روابط عمومی شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی ایران آغاز و گزیده ای از عملکرد ائمه جماعات و ستادهای اقامه نماز ارائه شد. خلیل پور اذعان کرد: در ادامه نشست حجت السلام سعادت دبیر امور اجرایی و هماهنگی امور روحانیون، بزرگترین توفیق را برگزاری نماز اول وقت دانست وپه امامان جماعت توصیه کرد که در راستای خونهایی ریخته شده شهدا هدفمند و بسیجی وار در اشاعه فرهنگ دینی در سطح شرکتهای نفتی انجام وظیفه کنند که به لطف الهی

ساری - دهقان - دبیر اقامه نماز شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه ساری گفت: یکی از اهداف برگزاری این نشست ترویج و توسعه فرهنگ نماز، جذب حداکثری و مشارکت کارکنان در برنامه های دینی و مذهبی در سطح شرکت است. به گزارش خبرنگار مازندران و به نقل از روابط عمومی، عباس خلیل پور دبیر اقامه نماز شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه ساری از تربیتی و فرهنگی را تدریجی و بلند مدت اعلام کرد و با اشاره به نقش کارکنان بیان کرد: نشست هم اندیشی ائمه جماعات صنعت نفت مازندران ۲۷ دی ماه ۹۶ با هدف بررسی، بهبود راهکارها و رفع چالش های فرهنگی، دینی و اجتماعی در این صنعت و همچنین ایجاد زمینه مناسب و منظور جذب حداکثری و مشارکت کارکنان در برنامه های دینی و مذهبی به میزبانی منطقه ساری برگزار شد. وی ادامه داد: یکی از اولویتهای این نشست پیگیری وضعیت فعالیت امام جماعت شرکتهای نفتی در امر توسعه و ترویج فرهنگ نورانی اقامه نماز بود. عباس خلیل پور اظهار کرد: نشست با ارائه گزارشی از فعالیت ستاد اقامه نماز از سوی مقدم رئیس فرهنگی

مدیر عامل سازمان قطار شهری خبر داد

فروش اوراق همکاری قطار شهری اهواز تا انتهای سال



اهواز - شبنم قجاوند - مدیر عامل سازمان قطار شهری اهواز از فروش اوراق همکاری قطار شهری اهواز تا انتهای سال خبر داد. شهرام شاهین زاده با اشاره به تعریف آخرین وضع متروی اهواز گفت: بیشترین زمان متوقف شدن کار در کارگاه به سبب همکاری شرکت اعصاب کارگران شرکت کیسون و نیز عدم تصویب جزئیات مربوط با اوراق همکاری که از مراجع تعیین کننده تسریع بهره برداری در متروست، توسط شورای چهارم و موکول شدن این امر به شورای پنجم از علت های دیر کرد در روند اجرای عملیات احداث متروی اهواز به شمار می رود. وی با بیان اینکه در کمال خوشبختی شورای پنجم در اولین تصمیم گیری هایششان لایح مربوط با اوراق همکاری قطار شهری اهواز را مصوب کردند، اضافه کرد: با توجه به اتمام سال مالی احتیاج به تمدید و تنفیذ مجوزها وجود داشت که این کارها دوباره به جریان افتاده و انجام شده به صورتی که اکنون به مرحله مکاتبه با نوبخت رئیس سازمان برنامه و بودجه با بانک مرکزی رسیده که پس از این مکاتبه، بانک مرکزی کمیسونی را تشکیل خواهد داد و دوباره اجازه انتشار اوراق را با والدین خود داد. مدیرعامل سازمان قطار شهری اهواز با بیان اینکه قرارداد بانک عامل آماده است و علاوه بر این، ایتبار قطعا اوراق به فروش خواهند رسید، گفت: فروش اوراق همکاری چشم بزرگی در مسیر پیشرفت فیزیکی پروژه خواهد بود. وی در مورد اینکه چه زمانی فروش اوراق همکاری شکل اجرایی و عملیاتی خواهد گرفت، اظهار کرد: نامه های که نیاز به امضای نوبخت داشت امضا شده اند و آخرین نامه نیز به دفتر ایشان رفته و است که بعد از یک سال و چند ماهه متوقف، TBM حرکت کرده و

رئیس فراکسیون قرآن، عترت و نماز:

سنت وقف قادر به حل بسیاری از مشکلات فرهنگی است

فرهنگ سازی در زمینه وقف شمرده می شود. در دوران پهلوی اول و دوم، اموال موقوفه در مسیر نیات واقفان هزینه نمی شد و این مسأله انگیزه واقفان را از این برده و به فرهنگ وقف لطمه وارد کرد. وی با بیان اینکه نسبت به ظرفیت وقف غفلت کرده ایم، افزود: فرهنگ وقف باید احیا شود و احیای آن به یک عملیات دقیق نیاز دارد و مدیران اوقاف مسئولیت سنگینی در این راستا بر عهده دارند. حجت الاسلام پژمانفر تاکید کرد: راه احیای فرهنگ صحیح وقف، ایجاد این ذهنیت در مردم است که نسبت به موقوفات و نیات آن ها مراقبت شده و امر وقف با وسواس صورت می گیرد.



در مجلس اظهار کرد: از سوی سازمان اوقاف، اطمینان بخشی به مردم نسبت به اجرای دقیق نیات آنها امری ضروری برای

نواخته شدن زنگ هوای پاک در دبستان میثاق شاهرود

امنایی میثاق شاهرود نواخته شد و طی آئینی اولین «اتاق موزه تاریخ طبیعی ایران» با همکاری و پشتیبانی اداره محیط زیست شاهرود در دبستان میثاق افتتاح شد.

شاهرود - حسین باباحمدی: باحضور مسئولین دستگاه های اجرایی شاهرود زنگ «هوای پاک» به مناسبت فرا رسیدن (هفته هوای پاک) در دبستان هیات



فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

دوشنبه ۲ بهمن ۱۳۹۶ | شماره ۹۸۵ | صفحه ۱۶

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: شرکت هم‌میهن توزیع، نشر گستر امروز

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

دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۳۴۱ - ۸۸۸۹۵۳۴۲

روابط عمومی: ۸۸۸۹۵۶۷۲

فکس تحریریه: ۸۸۸۵۳۹۱۹

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۹۳۶۶۵۱

امور مشترکین: ۸۸۹۳۵۳۴۹

آیین نامه اخلاق حرفه ای روزنامه:

WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

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

WWW.FORSATNET.IR

INFO@FORSATNET.IR

نوشتارو

مدیریت کیفیت؛ کلید بهبود

کسب‌وکار در مسیر مشتری‌مداری

مدیریت کیفیت، مفهوم مهمی در زمینه تولید و خدمات است که در فرآیندهای آن، بر کیفیت محصول نظارت می‌شود تا محصول نهایی مطابق با طرح اولیه و نیازهای مشتری باشد. مدیریت کیفیت یک مفهوم نسبتاً جدید در زمینه تولید و خدمات است که از ابتدای قرن بیستم به آن پرداخته شده است. در این فرآیند، بر کیفیت محصول نظارت می‌شود تا محصول نهایی مطابق با طرح اولیه و نیازهای مشتری باشد. البته این نظارت تنها تا ساخت محصول نیست و خدمات پس از فروش را نیز شامل می‌شود. در ادامه قصد داریم برخی از اصول مدیریت کیفیت را بررسی کنیم.

رویکرد سیستمی به مدیریت

به گزارش نوپانا، در این اصل، فرآیندهای مرتبط به هم به عنوان یک سیستم بررسی و مدیریت می‌شوند که این موضوع سازمان را به اهداف خود نزدیک‌تر می‌کند. مدیریت سیستمی به دلیل اینکه فرآیندها را مرتب و یکپارچه می‌کند، بهترین روش برای رسیدن به نتایج مورد نظر است. همچنین این اصل، اعتماد ذی‌نفعان را به بهره‌وری و بازدهی سازمان جلب می‌کند.

پیشرفت پیوسته

قطعا یکی از اهداف هر سازمانی باید بهبود و پیشرفت مستمر و مداوم عملکرد سازمان باشد. این اصل با بهبود قابلیت‌های سازمان، کارایی سازمان را افزایش می‌دهد. سازمان با داشتن این هدف مداوم، انعطاف‌پذیری لازم برای پاسخ سریع به فرصت‌های مختلف را به دست می‌آورد. برای محقق شدن این اصل، سازمان باید همواره در تلاش برای بهبود مداوم محصولات، فرآیندها و سیستم‌ها باشد و روش‌ها و ابزار پیشرفت را به صورت مداوم به کارکنان آموزش دهد.

تصمیم‌گیری بر مبنای واقعیت‌ها

در هر سازمان تصمیمات مؤثر باید بر مبنای آنالیز داده‌ها و اطلاعات به دست آمده اتخاذ شوند. با رعایت این اصل همواره تصمیمات آگاهانه اتخاذ می‌شوند و برای تمام تصمیمات خود، مدرک خواهید داشت. در این اصل اطلاعات همواره باید با روش‌های معتبر و قابل اعتماد آنالیز شوند.

ارتباط سودمند و دو طرفه با تأمین کنندگان

سازمان و تأمین کنندگان به یکدیگر وابسته هستند و رابطه سودمند و دوطرفه، توانایی هر دو را برای ایجاد ارزش افزایش می‌دهد. با رعایت این اصل، هر دو طرف توانایی بیشتری برای ایجاد ارزش دارند و می‌توانند منابع و هزینه‌های خود را بهینه کنند تا در نهایت بتوانند به سرعت به نیازهای مشتریان و تغییرات بازار پاسخ دهند.

معرفی استارت‌آپ

معرفی کسب‌وکارهای خرد

نام استارت‌آپ: بیزینس تار

وب سایت: businessstar.ir

سال تأسیس: ۱۳۹۵

موضوع: کسب‌وکار

توضیح بیشتر:

بیزینس تار یک شبکه کسب‌وکار هست که علاوه بر معرفی و برجسته کردن کسب‌وکارهای خرد، تلاش می‌کند با فراهم کردن ارتباط بین صاحبان کسب‌وکار و همچنین ارائه سرویس‌های مختلف باعث رونق بیشتر کسب‌وکارها شود.



بسته‌بندی خلاق



برای مطالعه ۸۸۸ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

کلینیک کسب‌وکار

تصمیم‌دارم برای کسب‌وکارم واحد مدیریت ارتباط با مشتری را راه‌اندازی کنم. برای این کار باید از چه نیروهایی استفاده و چه مواردی را رعایت کنم؟

راه‌اندازی واحد CRM

پاسخ کارشناس: راه‌اندازی دقیق و درست

سیستم مدیریت ارتباط با مشتری یا همان CRM یکی از فعالیت‌های پیچیده هر سازمانی است. از آنجایی که CRM یک فرآیند است که بخش‌های مختلف یک سازمان را درگیر می‌کند، هماهنگی و اجرای آن مشکل است. معمولاً بخش فروش، روابط عمومی، امور مالی، انفورماتیک و مدیریت در این فرآیند درگیر هستند. این مدیریت همانند مدیریت‌های دیگر یک سازمان نیست که چند

کارمند مستقل داشته باشد و کار مشخصی را انجام دهند. در واقع مسئول CRM فرآیندی را در سازمان جاری می‌کند که توسط بخش‌های مختلف اجرا می‌شوند و همین کار را مشکل می‌کند. پیشنهاد می‌کنیم در ابتدا یک متخصص باتجربه را در این خصوص استخدام و خود شما نیز مطالبی را در این زمینه مطالعه کنید. سپس جلسه‌ای با حضور همه واحدهای درگیر برگزار و تصمیم قاطع خود را برای اجرای CRM در شرکت بیان و از همه درخواست کنید با فرد یا افراد مسئول همکاری کنند. این جلسات هماهنگی را به صورت دوره‌ای

مدرسه مدیریت

ایجاد تجربه عالی مشتری

به‌هیچ‌عنوان موجود نباشد.

از آنجا بیرون ببرد. ما با موجودی عظیم و یک کابوس مالی به ته خط رسیدیم.»
ما در نظر می‌گیریم که استفاده از واژه «عالی» بتواند به مشغول شدن همه افراد در تمام ادارات و عملکردهای تجاری، در تحویل محصول یا خدمات برجسته کمک کند. تی‌ان‌تی اکسپرس سرویس مثالی خوب از سازمانی در بخش شرکت‌به‌شرکت است که از مفهوم تجربه مشتری عالی برای تضمین اینکه تمام کارمندان دانشی عمیق از نیازهای مشتری دارند، استفاده می‌کنند و در حالتی یکپارچه در سراسر عملکردها و رویارویی‌ها با مشتری کار می‌کنند و خدمات مشتری عالی‌تری را ارائه می‌دهند. مفهوم تجربه عالی مشتری مربوط به بخش شرکت‌به‌شرکت نمی‌شود، بلکه به همین اندازه به بخش شرکت به مشتری نیز مربوط می‌شود. این مورد اهمیت کار میان کارکردی و نیاز برای آموزش مشتری را برای اطمینان از اینکه مصرف‌کننده نهایی تجربه‌های برجسته دارد، مشخص می‌کند.

مسیر موفقیت

۱۴ عادات روزانه افراد موفق چیست؟

نزدیک بودن به افراد قدرتمند و تأثیرگذار می‌تواند اطلاعاتی باورنکردنی در اختیار شما قرار دهد، اینکه چه عادات و اخلاقی دارند که آنها را به موفقیت رسانده برای همه انسان‌ها که رویای موفقیت در ذهن دارند می‌تواند جالب باشد. اخیراً محققان طی مصاحبه با ۲۰۰ فرد فوق‌العاده موفق توانسته‌اند به اطلاعات جالبی در این باره دست یابند. در جریان این تحقیقات از ۷ میلیاردی، ۱۳ مدال آو المپیک و تعداد زیادی از کارآفرینان موفق پرسیده شده:

«از اصلی موفقیت شما چیست؟»

جالب اینجاست که این ۲۰۰ فرد موفق جواب‌های فوق‌العاده جالبی در پاسخ به همین سؤال گفته‌اند که با بررسی این ۱۴ عادت کلیدی افراد موفق کشف شده است.

۱- از تک تک دقیق‌شان استفاده می‌کنند

بسیاری از افراد برای هر ساعت از روز برنامه به‌خصوصی می‌ریزند. تفاوت کارآفرینان موفق با آدم‌های معمولی این است که آنها برای هر دقیقه از روزشان برنامه‌ریزی مخصوص دارند. از نظر آنها زمان تنها سرمایه‌ای است که هدر رفتن آن هیچ جبرانی ندارد.

۲- فقط روی موفق بودن یک فعالیت تمرکز می‌کنند

این اشخاص می‌دانند که مهم‌ترین فعالیت‌شان چیست و سعی می‌کنند در اولین اقدام، فعالیت یادشده را بدون وقفه انجام دهند.

۳- فهرست انجام کار ندارند

آمارها نشان می‌دهد که تنها ۴۱ درصد لیست‌های انجام کار عملی می‌شوند. این در حالی است که ۵۹ درصد فعالیت‌های باقیمانده در ذهن تلنبار شده و استرس می‌آفرینند. پس بهتر است مانند کارآفرینان موفق لیست کار خود را دور ببندازید و همه وظایف را در سالنامه‌ها یادداشت کنید.

۴- آینده نگری دارند

زمان پر از تناقض است. بسیاری از مواقع با پدیده‌هایی روبرو می‌شوید که از فعالیت‌های گذشته شما نشات می‌گیرند. افراد موفق با پیش‌بینی موقعیت‌های آینده، امروز انتخاب درست را پیش گرفته و راهکار مناسب را در زمان حال برمی‌گزینند تا در آینده به مشکلی بر نخورند.

۵- زمان کار مشخصی دارند

همیشه در زمان پایان کار، وظایف پایان نمی‌پذیرند و همواره می‌توان کاری انجام نشده پیدا کرد، اما اشخاص موفق می‌دانند باید میان کار و استراحت تعادل وجود داشته باشد. این اشخاص اولویت‌بندی خود را حفظ کرده و زمانی برای استراحت، خانواده و ورزش در نظر می‌گیرند. آنها می‌دانند که چطور ۱۴۴۰ دقیقه از روز را میان وجوه مختلف زندگی تقسیم کنند.

۶- از دفترچه یادداشت استفاده می‌کنند

بسیاری از ایده‌های میلیارد دلاری از همین دفترچه‌های یادداشت پیدا می‌شوند. همیشه باید دفترچه‌ای به همراه داشت تا بتوان همه چیز را نوشت. این درس بزرگی است که در هیچ دانشگاه تجارتهی آموخته نمی‌شود. موفق‌ها همواره دفترچه کوچکی به همراه دارند که تمام تفکرات، ایده‌ها و حس‌های‌شان را در آن می‌نویسند.

۷- در روز ایمیل‌شان را کمتر چک می‌کنند

اشخاص موفق وقت خود را خرج چک کردن ایمیل‌ها نمی‌کنند، آنها اعلان‌های صندوق نامه و شبکه‌های اجتماعی را خاموش کرده تا با هر لرزشی سراغ تلفن‌های همراه خود نزنند. بدین ترتیب از تمام وقت خود استفاده مطلوب می‌کنند.

۸- از جلسه‌های بی‌مورد پرهیز می‌کنند

تجارت موفق تنها زمان قرارداد جلسه می‌گذارند. به اعتقاد آنها جلسه زمان‌بر بوده، آدم‌ها را بی‌حوصله کرده و موجب می‌شود از بحث اصلی خارج شوند. بهتر است جلسه‌ای برگزار نشود، اگر هم شد کوتاه باشد و سریع به اصل مطلب بپردازد.

۹- تقریباً به همه چیز جواب منفی می‌دهند

مدیران موفق با مدیران معمولی تفاوتی اساسی دارند، تا زمانی که ایده یا مطلبی فوق‌العاده نباشد به آن نه می‌گویند. به یاد داشته باشید در روز تنها ۱۴۴۰ دقیقه وجود دارد و افراد موفق هیچ‌کدام از این دقیق را برای ایده‌های معمولی هدر نمی‌دهند.

۱۰- از قانون ۲۰/۸۰ بهره می‌برند

بر اساس «اصل پارتو» که یک قاعده سرانگشتی رایج در تجارت است، ۸۰ درصد نتایج مربوط به ۲۰ درصد فعالیت‌هاست. مدیران موفق آن ۲۰ درصد به خصوص را یافته و تا تمرکز روی آنها نتیجه‌گیری را تضمین می‌کنند.

۱۱- تقریباً همه کارها را به دیگران واگذار می‌کنند

کارآفرینان نمونه، با برخوردن به مشکلات به دنبال راه‌حل می‌گردند. برای‌شان مهم نیست که چه کسی آن را حل کند، بلکه فقط پیدا کردن راه‌حل مهم است. این افراد کنترلگری افراطی ندارند و کارها را بدون ترس بین زیر دست‌شان تقسیم می‌کنند و در این زمینه انعطاف‌پذیری لازم را دارند.

۱۲- کارها را تمام کرده و به سراغ کار بعدی می‌روند

تا به حال شده در حال انجام کاری باشید و آن‌را نیمه کاره رها کنید تا سراغ فعالیت دیگری بروید؟ افراد موفق چنین عادت‌تی ندارند. آنها از قانون «یک‌بار لمس کردن» بهره می‌برند. بدین شکل که با آغاز هر کار، آن را تمام کرده سپس سراغ فعالیت دوم می‌روند.

۱۳- روتین خاص روزانه خود را نمی‌شکنند

نکته جالب اینکه تمام این ۲۰۰ نفر روتین روزانه مخصوص به خود را داشتند. آنها صبح خود را با نوشیدن آب، ورزش و خوردن صبحانه‌ای سالم آغاز می‌کنند. بیشتر آنها نیز از دعا، مدیتیشن یا مطالعه برای پر کردن زمان رسیدن به محل کار بهره می‌برند.

۱۴- انرژی کار خود را با غذا و استراحت مناسب تأمین می‌کنند

نمی‌توان دقیقه‌ای به دقیقه‌های روز اضافه کرد، اما می‌توان انرژی و توجه را در همین زمان محدود بالا برد. اشخاص موفق با دانستن این مطلب سعی می‌کنند با خوردن به موقع وعده‌های غذایی و خوراکی انرژی خود را تأمین کنند. ضمن اینکه با استراحت کردن حساب شده، بازدهی خود را در طول روز حفظ می‌کنند. منبع: Inc/digiato